



## Special Shopping-Center

### Kredite an WEG

Auf der Suche nach einem Finanzierungskonzept

### Extra

Immobilienwirtschaftliche Software-Systeme 2009

# Individuelle Lösungen

Jeder Kunde hat sein Profil.  
Diese Erkenntnis kann die  
Branche retten.



[ Luft ]

[ Wasser ]

[ Erde ]

[ Buderus ]

Aktion Einheizprämie



Geschäftserfolg ankurbeln?  
**www.Einheizprämie.de**  
Jetzt mit System profitieren!

Zwischen dem 01.06. und 31.10.2009 laufen unsere Heizsysteme auf Hochtouren: dank der Buderus Einheizprämie. Entscheidet sich Ihr Kunde in dieser Zeit für ein Brennwert- oder Brennwert/Solar-Aktionssystem, profitiert er nicht nur von der staatlichen Förderung, sondern auch von unserem kostenlosen System-Zubehörpaket. Davon profitieren auch Sie: Mehr Preisvorteil für Ihre Kunden bedeutet mehr Wettbewerbsvorteil für Sie. Also: direkt in Ihrer Niederlassung informieren. Oder im Fachkundenbereich unter [www.Einheizprämie.de](http://www.Einheizprämie.de)!

\* Beim Kauf eines Aktionssystems im Aktionszeitraum erhält der Anlagenbetreiber bei allen teilnehmenden Heizungsfachbetrieben ein abgestimmtes System-Zubehörpaket im Wert von bis zu 1.898 € gratis dazu (Bruttopreis Katalog Heiztechnik 06/09, einschl. 19 % MwSt.). Der Fachbetrieb bekommt nach Erhalt der Rechnung zeitnah den Zubehörpreis auf sein Kundenkonto gutgeschrieben.

\*\* Die Systeme werden je nach Ausstattung mit bis zu 2.210 € staatlich gefördert ([www.bafa.de](http://www.bafa.de)).

**Wärme ist unser Element**

**Buderus**

# Wider VEB-Verwaltung

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

schon seit langem reden wir über Module, Baukastensysteme, die dem Kunden, der ja schließlich König ist, seine individuelle Befriedigung verschaffen. Es gibt sie nur teilweise. Auf die Immobilienwelt übertragen heißt das: Es ist bis jetzt die Ausnahme, wenn der Architekt zusammen mit den künftigen Bewohnern das Mehrfamilienhaus baut, der Centerbetreiber mit den Kaufhauskunden sein Warenhaus konzipiert, der Software-Hersteller mit den Nutzern zusammen seine Programme entwickelt. Wenn überhaupt, läuft so etwas nur im Hochpreissegment.

Dem Kunden etwas „aufzwingen“ geht so lange gut, wie Anbieter sich ihn aussuchen können. Im Moment jedoch haben wir eher Käuferzeit und Mietermarkt. Wenn dann der Kunde noch weniger Geld ausgeben will, tut seine Entscheidung, dieses nicht zu mir zu tragen, besonders weh. In einer solchen Zeit ist es fast schon unabdingbar, Veränderungen der Kundenbedürfnisse zu kennen. Teile der Einzelhandelsbranche haben als erste Forschungsergebnisse zum „neuen Kunden“ verinnerlicht: Er zeigt Profil. Armani ist in. Aldi auch. Aber Arcandor (Wühlisch) nicht. Auch die Hotelbranche weiß das. Ritz lebt, Etap ebenso, doch unmotivierter Mittelklasse stirbt aus. Sogar im Einfamilienhaussegment hält Profil Einzug (Seite 18). Aber viele Segmente (auch Verwalten und Makeln) sind nach wie vor so klassifiziert wie volkseigene Betriebe.

Ganz besonders wichtig ist Differenzierung über Branding in Bereichen mit eher negativem Image. Beispiel Pflegeheim: Dorthin will keiner freiwillig. Teile des Markts sind deshalb dabei, Marken aufzubauen und sich auf Rollstuhlpatienten, Demente oder Diabetiker zu spezialisieren, auf erste Klasse oder auf zweite Klasse mit Niveau. Sie haben riesigen Erfolg damit. Ich betrachte das Image der Immobilienbranche im Ganzen und frage mich: Müsste nicht eigentlich klar sein, was zu tun ist?

Ihr

Alle Informationen  
zur neuen EnEV  
2009 und Heiz-  
kostenverordnung



Mit Haufe aktuell  
immer als Erster  
informiert!

**Informieren Sie sich  
über die neue Rechtslage!**

Ab 01.10.09 gilt die neue EnEV. Zusammen mit der bereits seit dem 01.01.09 in Kraft getretenen Heizkostenverordnung ergeben sich daraus viele neue Vorschriften im Energiebereich, die Sie kennen müssen.

EnEV 2009  
und neue Heizkostenabrechnung  
Bestell-Nr. E06417

**€ 39,80**

inkl. MwSt.,  
zzgl. Versandpauschale € 3,-

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

**Haufe**  
...



Jeder Kunde hat sein eigenes Profil. Diese Erkenntnis kann die Branche retten.

## Titelthema

**Differenzierungen.** Es gab schon immer viele Kundenprofile. Erst langsam stellen sich die Branchen darauf ein. KaDeWe (teuer) ist eine Ausprägung. Aldi (billig) auch. Hertie (von allem etwas und pleite) nicht.

- 19 **Egal war gestern.** Maßanzug statt Massenfertigung ist auch in der Immobilienbranche ein Erfolgsrezept. Über die gewachsene Bedeutung von Markenbildung
- 22 **Interview mit Matthias Niemeyer, Stiwa.** „Die Verlierer sind Mittelklassehotels ohne Profil“
- 26 **Einzelhandel.** „Die Filialisierung wird zunehmen“, meint Dr. Joachim Will, Ecostra



Matthias Danne, Dekabank hat eine starke Bank im Rücken

## Szene

- 08 Infografik. PPP-Schwimmbäder in Deutschland
- 09 Kolumne. Die Schwachen trifft es hart
- 11 Neuregelung. EnEV bringt Änderungen für Gebäudeeigentümer

## Finanzen + Steuern

**Das Finanzinterview. Matthias Danne, Dekabank**

- 28 ... erwartet Bewertungsabschlüsse bei Bürofonds

**Immobilienrente**

- 30 Umkehrhypotheken sind auf dem Vormarsch

**Dubai-Immobilien**

- 32 Die risikoreiche Stagnation am Golf

**Spezialfonds**

- 34 Maken Projektentwicklungsfonds liquider?

**Denkmalschutz und Finanzamt**

- 36 Wann bringt ein Denkmal Steuervorteile?



Dubai. Riskoreiche Stagnation statt weiterem Höhenflug

## Markt + Management

**Unfreiwillige Bestandshalter**

- 38 Zu- und Verkäufe in Milliardenhöhe sind passé. Nun ist kaufmännisches Vermietungsmanagement gefragt

## Markt + Management

### Vereinigte Staaten von Amerika

- 40 Auch der Gewerbeimmobilienmarkt ist nun rezessiv  
41 Interview Prof. Peter Linneman: „Die Rettung war keine“

### Kredite an Eigentümergemeinschaften

- 42 Finanzierungsmodelle gegen den Instandhaltungstau

### Makler

- 45 Neue Zielgruppe: Der Vorsorgeeigentümer

### Zukunftsweisende Baumaterialien

- 46 Noch fehlt eine breite ökonomische Ökologie

### Wohnungsgesellschaften

- 50 Hoher Druck auf investorengetriebene Unternehmen

### Auftragsverfahren im Facility Management

- 54 Die Fremdvergabe ist nur scheinbar einfach



Kernstadt. Renaissance der Citylage

### Shopping-Center. Eine aktuelle Marktuntersuchung

- 59 Konsum. Renaissance der Innenstädte per Shopping  
61 Konzept. Schlüsselrolle für die Malls  
65 Knappheit. Sensibel für die Preise

## Recht

### Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 70 Pflicht zur Ausführung auch fehlerhafter Beschlüsse

### Maklerrecht – Mietrecht

- 71 Aufklärungspflicht, Wohnwertmerkmal, weitere Urteile

## Rubriken

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



## DIE ZUKUNFT IM BLICK

# DENEX®

Fachmesse und Kongress für  
Dezentrale Energiesysteme &  
Energieeffizientes Bauen und Sanieren

### Fachtagungen:

- » 2. Fachtagung regenerative Nahwärme
- » Energetische Sanierung von Wohngebäuden
- » Mini-KWK-Anlagen für Nichtwohngebäude
- » Wärmepumpe in der Anwendung

02. – 03.07.2009  
Rhein-Main-Hallen, Wiesbaden

[www.denex.info](http://www.denex.info)



Ermäßigter  
Eintritt bei Online-  
Registrierung  
[www.denex.info](http://www.denex.info)



▶ Wissen

▶ News

▶ Top-Themen

▶ Online-Seminare

▶ Marktübersichten

▶ Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

▶ Aktuelle Ausgabe

▶ Heftarchiv

▶ Abonnement

▶ Redaktion

Haufe Akademie

▶ Haufe Community

▶ Meine Kontaktseite

▶ Meine Kontakte

▶ Mitglieder

▶ Forum

▶ Online-Produkte

### Immobilienetzwerk:

 Mitglieder der Haufe  
Community

 Werden Sie Mitglied und  
nutzen Sie die Vorteile.

 Rainer Reddehase FRICS,  
GF der Real Estate Stuttgart

 Dr. Wolf-Dietrich Deckert,  
Rechtsanwalt

### Mehr unter:

**www.immobili-  
wirtschaft.de**

(linke Spalte &gt; HaufeBC)

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

### Top-Thema: Seniorenimmobilien



Die Bauwirtschaft hat es nachgerechnet: Von 39 Millionen Wohnungen sind bundesweit lediglich etwa 350.000 seniorenge- recht. Daraus folgt für den Bundesverband Freier Immobilien und Wohnungsunternehmen (BFW), dass innerhalb der nächsten zehn Jahre mindestens das Doppelte an entsprechen- den Immobilien benötigt wird, also ein Bestand von dann etwa 1,2 Millio- nen Wohnungen. Viel Potenzial auch für Anleger und Investoren. Steuerliche Anreize sind allerdings weiterhin Mangelware, die Wohnungswirtschaft findet im Rahmen der beiden von der Bun- desregierung aufgelegten Konjunkturpakete keinen Raum.

### Neues im Forum

Interessiert Sie, was Ihre Fachkollegen und Experten zum Thema WEG-Reform sagen, oder haben Sie dazu selbst Fragen? Dann disku- tieren Sie mit in unserem Forum!

[www.haufe.de/immobilien/fc](http://www.haufe.de/immobilien/fc)

### Top-Thema: Insolvenz des gewerblichen Vermieters und Mieters

Nicht nur – aber vor allem – in wirtschaftlich schwie- rigen Zeiten rücken Insolvenzen in das öffentliche Bewusstsein. Die Insolvenz des gewerblichen Mie- ters oder Vermieters hat gravierende Auswirkungen auf das Mietverhältnis. Welche rechtlichen Besonder- heiten im Insolvenzfall zu beachten sind und welche Strategien Sie verfolgen können, wenn Ihr Mietver- tragspartner insolvent ist, lesen Sie online.



Insolvenz - und dann?

### Neue Downloads

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

#### Neue Downloads im Juni:

- ▶ **Exklusiv-Interview:** Dr. Manfred Afflen, Vorstandsvorsitzender der Aareon AG über Neuerungen in der Firmenstrategie.
- ▶ **Checkliste:** Anleitung, wie Sie eine wettbewerbsrechtliche Abmah- nung eines Mitbewerbers prüfen und dagegen vorgehen können.

#### Online-Dossier Spezialimmobilien

Das Dossier betrachtet Immobilien



aus den Be- reichen Lifestyle + Leisure, Health + Care, Infrastructure + Logistics sowie Education + Culture. Es gibt einen Ein- blick und Eindruck von den Möglich- keiten und Grenzen der Spezialimmobilien, lässt Experten zu Wort kommen und blickt hinter die Kulissen. Den Auftakt haben die Logistikimmobilien gebildet. Im Juni dreht sich alles um das Thema „Einzelhandel“.

Die Online-Messe für ERP-Software.



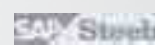
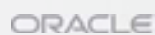
Veranstaltungsort:  
Golfplatz  
Veranstaltungszeit:  
Montag, 16:12 Uhr

# Messe to Go



[erp-expo.de](http://erp-expo.de)

Fachwissen, Anbieterübersicht, Produktinfos und alles, was Sie schon immer über ERP-Software wissen wollten. **Schnell, aktuell und kostenlos!**



Karte des Monats

# Schwimmbäder als Public Private Partnership

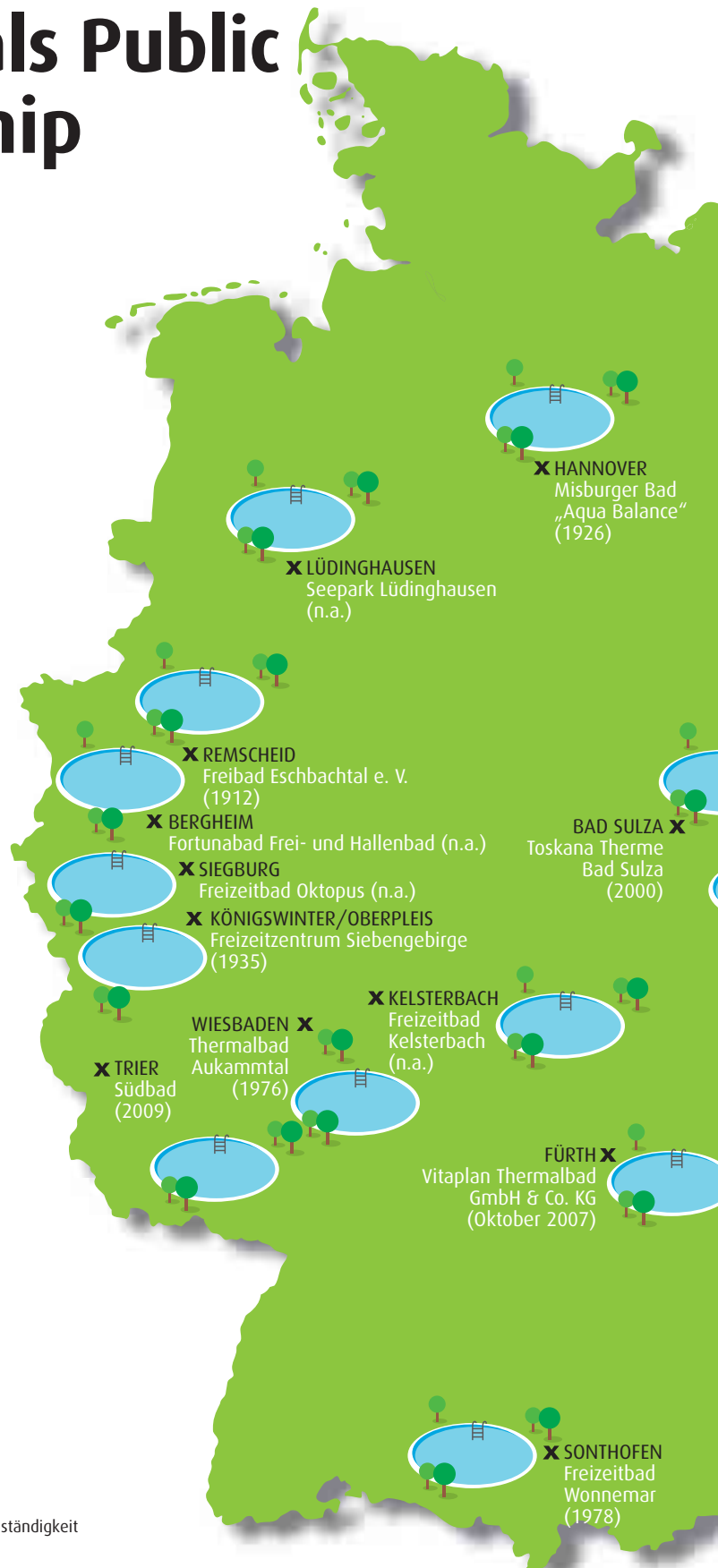
Wenn Bäder nicht lukrativ sind, heißt die Alternative zumeist schließen oder PPP. Die Redaktion recherchierte, in welchen Gemeinden bereits Bäder in dieser Form betrieben werden. Fazit: Der äußerste Süden ist unterrepräsentiert.<sup>1</sup>



Sommerzeit – Schwimmbadzeit, meistens. Bundesweit schließen jedoch immer mehr Bäder, weil sie defizitär sind und sich die Kommunen einen Betrieb nicht mehr leisten können oder wollen. Wenn jedoch Bäder lukrativ bewirtschaftet werden ist das ein Gewinn für die Gemeinde in vielerlei Hinsicht. Denn Schwimmbadbesucher kommen von überall her und sind potenzielle Kunden, der anderen kommunalen Einrichtungen. Das, was Gemeinden oft nicht können, können Private. Sie schaffen es mit vielen Maßnahmen den Betrieb lukrativ zu gestalten.

Immer wieder wird jedoch beklagt, dass sich viele Gemeinden noch vor PPP-Modellen zieren. Sie haben oft wenig Erfahrung mit dem Konstrukt und Sorge davor, übervorteilt zu werden. Während Schulen bereits öfter als PPP betrieben werden, kommt das Modell bei Bädern nur sehr verzögert zur Anwendung. Aber in einigen Gemeinden wurde die Redaktion bei ihrer Suche doch fündig.

<sup>1</sup> Kein Anspruch auf Vollständigkeit





# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Die Schwachen trifft es hart

Die energetische Sanierung des Wohnungsbestands gerät zunehmend ins Visier des Gesetzgebers. Bei größeren Umbaumaßnahmen sind bestimmte Standards einzuhalten, die über die Jahre verschärft werden sollen. Auf die Eigentümer kommen hier erhebliche finanzielle Lasten zu. Die Folge wird sein, dass ein großer Teil des Wohnungsbestands unwirtschaftlich wird. Betroffen sind vor allem das flache Land und Städte, die wenig wirtschaftsstarke sind und heute schon unter Bevölkerungsschwund leiden. Darüber muss sich im Klaren sein, wer den Eigentümern die Daumenschrauben anlegt. In prosperierenden Städten, insbesondere in guten Lagen, ist dies weniger ein Problem. Heute werden dort schon zehn Euro und mehr für halbwegs vernünftigen Wohnraum erlöst. Die Nachfrage übersteigt das Angebot. Teure Sanierungen lassen sich dank hoher Mieten finanzieren. Oder die Kaltmiete steigt, schließlich sparen die Mieter Heizkosten.

Problematisch wird es dort, wo heute schon lediglich drei bis fünf Euro Miete erlöst werden. Die energetische Sanierung ist für den Eigentümer nicht bezahlbar. Mieterhöhungspotenzial ist keines vorhanden, zumindest kein nennenswertes. Die Mieter sind entweder finanzschwach oder sie ziehen einfach um – Wohnungen gibt es in solchen Standorten in der Regel genug. Während der energetisch sanierte Altbau beispielsweise in München, Stuttgart oder Hamburg mit Kuschhand teuerst abgenommen wird, wird das gleiche Vorhaben in Bremen, Bottrop oder Halle unbezahlbar. Doch saniert der Eigentümer nicht, baut sich ein Renovierungsstau auf und der Mieter zieht ebenfalls um.

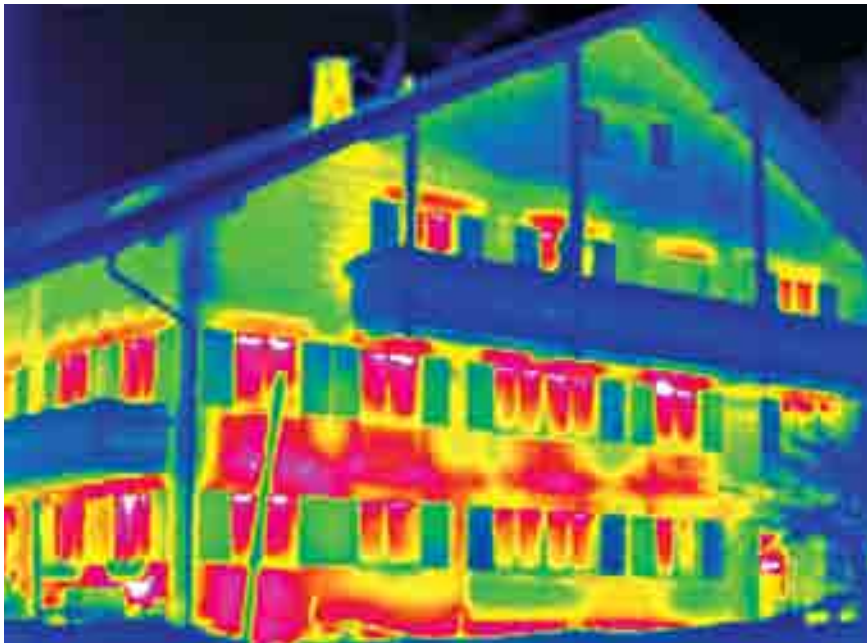
Für Immobilieneigentümer, jetzige wie künftige, wird daher der Standort für die Rentabilität immer wichtiger. Jetzt schon kostet schließlich die Handwerkerstunde in Chemnitz nicht wesentlich weniger als in München, die Miete jedoch beträgt weniger als die Hälfte. Staatliche Auflagen werden diese Problematik verschärfen. Heute schon verzichten in Boomstädten viele Eigentümer auf einen Energieausweise – danach traut sich sowieso kein Mietinteressant zu fragen. An Verliererstandorten dürfte das kaum ein Vermieter wagen. Staatliche Auflagen und Vorschriften treffen vor allem die schwachen Standorte.

### Finanzkrise

## DB Immobilien meldet Insolvenz an

Die DB Immobilien ist insolvent. Der Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist beim Insolvenzgericht Heidelberg gestellt worden. Grund dafür seien die Umbrüche im Gewerbeimmobilienmarkt. In einer Presseerklärung heißt es, die Geschäftsleitung sei der Überzeugung, mithilfe eines gerichtlich überwachten Sanierungsverfahrens das Unternehmen dem durch die Finanzkrise gebeutelten Markt anzupassen. Wie genau das passieren könne, „das erörtern wir gerade intensiv“, so eine Unternehmenssprecherin.

Datenmaterial: und Grafik:  
Immobilienwirtschaft



Weniger Energieverlust. Durch die EnEV sollen diese Bilder anders aussehen.

## Energieeinsparverordnung

### EnEV bringt Änderungen für Gebäudeeigentümer

Jetzt ist es amtlich: Die Novelle der Energieeinsparverordnung (EnEV) tritt am 1. Oktober 2009 in Kraft. Die Neuregelung verschärft die energetischen Anforderungen an Gebäude und bringt für Gebäudeeigentümer wichtige Änderungen mit sich. In Umsetzung der Klimaziele der Bundesregierung werden damit Gebäude gegenüber der alten Regelung um durchschnittlich 30 Prozent sparsamer im Energiebedarf sein müssen. Die Wärmedämmung der Gebäudehülle von Neubauten muss durchschnittlich 15 Prozent mehr leisten. Bei Altbauten gibt es bestimmte Nachrüstpflichten. Außerdem sollen Nachtstromspeicherheizungen nach und nach außer Betrieb genommen werden. Desweiteren beschloss der Gesetzgeber Regelungen, die dafür sorgen sollen, dass die Inhalte der Verordnung auch tatsächlich umgesetzt werden. So sollen die Bezirksschornsteinfeger beispielsweise prüfen, ob alte Heizkessel auch pflichtgemäß ausgetauscht wurden.

## Hochtief

### Gewinn ging deutlich zurück

Der Gewinn des Bau- und Dienstleistungskonzerns Hochtief ist im ersten Quartal 2009 um fast ein Viertel auf 24,2 Millionen Euro gesunken. Trotz weltweiter Wirtschaftskrise verlief der Start ins neue Jahr allerdings besser als erwartet, teilt die im MDax notierte Gesellschaft mit. Der Gewinn vor Steuern sei von Januar bis März um 4,6 Prozent auf 98,6

Millionen Euro gesunken. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen (EBITA) wuchs um 7,7 Prozent auf 142,1 Millionen Euro. Hochtief führt dies darauf zurück, dass das Unternehmen im europäischen Baugeschäft schwarze Zahlen schreibt. Der Umsatz kletterte um knapp 16 Prozent auf 4,4 Milliarden Euro.

## Konjunkturpakete Bauwirtschaft profitiert

Von den staatlichen Konjunkturpaketen profitiert aus immobilienwirtschaftlicher Sicht die Bauwirtschaft, weil Gemeinden, Länder und der Bund längst überfällige Investitionen tätigen werden. Dies geht aus dem Immobilienfokus der Degi Research hervor. Für die Akteure auf den gewerblichen Vermietungs- und Investmentmärkten bleibe die Hoffnung auf den Multiplikatoreffekt, der den Rückgang der Mieten und damit auch den der Preise zumindest dämpfen würde. Langfristig dürfte auch die PPP-Branche zu den Gewinnern zählen. Laut Degi Research profitiert die Baubranche auch von den Kredit- und Bürgerschaftsprogrammen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), da deren Programme zum Klimaschutz um drei Milliarden Euro aufgestockt werden. Die KfW-Programme seien auch interessant bei Immobilieninvestitionen, heißt es in dem Report der Degi Research weiter.

## Immobilieninvestitionen

### Anleger engagieren sich

39 Prozent der institutionellen Investoren möchten ihre Immobilieninvestitionen in Deutschland 2009 erhöhen. Nur zwei Prozent rechnen mit einer Markterholung in diesem Jahr. Das geht aus der jüngsten Umfrage der Estavis AG hervor, an der sich 44 Investoren beteiligten. Das Unternehmen befragte in erster Linie deutsche institutionelle Anleger wie Versicherungen und Pensionskassen, aber auch Investoren aus den USA, Großbritannien und Skandinavien. Demzufolge wollen 57 Prozent am Umfang ihrer Investments festhalten. Lediglich vier Prozent beabsichtigen eine Reduzierung ihrer Immobilienquote.

Rund 67 Prozent der Investoren gehen von einer Erholung am Investmentmarkt im kommenden Jahr aus, 16 Prozent rechnen frühestens 2011 mit einer Belebung. 61 Prozent der Befragten wollen künftig fast ausschließlich in Gewerbeimmobilien investieren, 14 Prozent möchten in erster Linie in Wohnimmobilien investieren.

## Handwerkerleistungen Reduzierter Steuersatz?



Der Bundesverband Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft fordert, Handwerkerleistungen künftig einem reduzierten Mehrwertsteuersatz zu unterwerfen. Nach einer Entscheidung der Europäischen Union wäre dies nun möglich. Der Verband verspricht sich von einer solchen Maßnahme positive Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Der EU-Ministerrat hatte Anfang Mai dieses Jahres entschieden, den Mitgliedsstaaten die Anwendung des reduzierten Mehrwertsteuersatzes auf arbeitsintensive Dienstleistungen zu erlauben. Darunter fallen auch Handwerkerarbeiten im Immobilienbereich.

## Deutscher Immobilitag IVD nutzt Hamburger Brise

Aus Hamburg kam 2002 der Impuls zur Gründung des nunmehr 6.000 Mitglieder starken Immobilienverbands Deutschland (IVD). Auch 2009 gab es mit dem Deutschen Immobilitag aus der Hansestadt eine wirksame Brise für die Branche. 800 teilnehmende Makler, Verwalter und Sachverständige setzten ein markantes Zeichen. IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling nutzte es für Forderungen des prosperierenden Verbands an die Politik.

Zwar entfernte sich Hamburgs Erster Bürgermeister Ole von Beust nach seinem Grußwort eilig, doch erhält er Post von Kießling. Darin findet er den Aufruf zur Förderung des selbst genutzten Wohneigentums, zur Wiedereinführung des privaten Schuldzinsabzugs und zur Grunderwerbssteuerbefreiung bei Ersterwerb einer Immobilie. 38 Aussteller mit branchenspezifischen Beratungs-, Hard- und Software-Dienstleistungen sorgten für frischen Wind auch zwischen den nutzwertigen Fachforen. Ob die Brise auch den nächsten IVD-Tag am 10. Juni 2010 in Mainz erreicht? (sei)

## DCONex Vielversprechender Auftakt für neue Kongress-Messe

Eine gelungene Premiere erlebte am 24. und 25. April 2009 die Kongress-Messe DCONex im Augsburger Messezentrum. In dem hoch spezialisierten Branchentreff rund um das Schadstoffmanagement stecke noch viel Entwicklungspo-

tenzial, so die vorherrschende Meinung der Teilnehmer. Bereits bei der Premiere mit rund 60 Ausstellern und über 900 Fachbesuchern aus dem gesamten Bundesgebiet waren die wichtigsten Marktführer und zahlreiche Verbände und

Branchenorganisationen anwesend. Auch das an beiden Tagen gut besuchte Kongressprogramm bot den Fachleuten einen umfassenden Wissenstransfer zu den unterschiedlichsten Schadstoffproblemen. Weitere Informationen zum Thema im Internet unter [www.dconex.de](http://www.dconex.de).



Mehr als 900 Besucher kamen zur ersten DCONex.

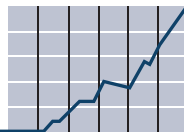
## Pläßmanns Baustelle

### Pferde dürfen nicht im Wohngebiet wohnen



Ein Pferdestall darf nicht in einem reinen Wohngebiet gebaut werden. Dies hat das Verwaltungsgericht Koblenz entschieden. Die mit einer Pferdehaltung verbundenen Gerüche seien für die Anwohner nicht zumutbar. Auch das vermehrte Auftreten von Fliegen und Ungeziefer, mit dem selbst bei sorgfältiger Pflege der Pferde zu rechnen sei, verletze Bewohner in der näheren Umgebung in ihren Rechten. (VG Koblenz, Urteil vom 21.4.2009, 1 K 1256/08.KO)

## Immobilienaktienmarkt



### „Mit den Immobilienaktien ging es diese Woche etwas nach unten“

„Mit den Immobilienaktien ging es diese Woche im Einklang mit den meisten Branchen etwas nach unten. Nach den starken Kurssteigerungen der letzten Wochen ist das nicht weiter erstaunlich. Während die kontinentaleuropäischen Werte nur ihre Gewinne der ersten Mai-Tage abgaben, korrigierten die britischen Titel deutlicher auf die Niveaus von Ostern zurück. Negative Unternehmensausagen, wie etwa zunehmende Zahlungsprobleme und -ausfälle von Mietern, drückten auf die Stimmung. So waren die Wochenschlusslichter überwiegend britische Titel. British Land etwa gab 20 Prozent ab, da der Kaufinteressent für einen Teil des milliardenschweren Broadgate-Komplexes, den das Unternehmen zur Schuldentilgung abgeben will, einen Rückzieher machte“, so Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Kurz kommentiert immer Freitags die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien. Diese stehen in einer Tabelle zum Download bereit. (Stand: 13.05.2009)



Freitags finden Sie die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien unter

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

## Gagfah

### In rote Zahlen gerutscht

Die Immobiliengesellschaft Gagfah ist im ersten Quartal in die roten Zahlen gerutscht, obwohl die Mieteinnahmen leicht gestiegen sind. Die Objektbewertung hat den operativen Gewinn deutlich reduziert. Die Wirtschaftskrise spiegelt sich bei der Gagfah auch in der Zahl der Verkäufe wider, die um 60 Prozent gegenüber dem Vorjahr sank. Gagfah-Vorstandschef William Joseph Brennan bewertet das Quartal dennoch positiv, weil sich der Wohnungsbestand stabil entwickelt. Auch im aktuell schwierigen wirtschaftlichen Umfeld sei das Unternehmen zuversichtlich, den Cashflow aus der Immobilienbewirtschaftung zu steigern. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank von 115,4 auf 89,7 Millionen Euro, wie das vom Finanzinvestor Fortress kontrollierte Unternehmen mitteilt. Das Ergebnis aus der Vermietung blieb stabil mit 127,2 Millionen Euro. Unterm Strich stand ein Minus von 8,2 Millionen nach 4,4 Millionen Gewinn im Vorjahr, obwohl die Steuerlast deutlich zurückging. Im laufenden Jahr hält das Unternehmen weiter an dem Ziel fest, Wohnungen im Wert von mehr als 500 Millionen Euro zu verkaufen.

## Energie-Standards

### BSI kritisiert EU-Pläne

Die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) kritisiert Pläne der EU, den Mitgliedsstaaten energetische Anforderungen für Gebäude vorzugeben. Die EU plant, europaweite Standards für die Berechnung der Mindestanforderungen an die Gesamtenergieeffizienz und für die Ermittlung der Wirtschaftlichkeit energiesparender Maßnahmen von Gebäuden festzulegen. Diese Anforderungen würden von der Kommission in regelmäßigen Abständen überprüft und die Richtlinie gegebenenfalls verschärft. Die BSI forderte die Bundesregierung auf, diese Entwicklung in Brüssel zu stoppen. Investitionen in Neubauten und in den Bestand würden sonst zunehmend unwirtschaftlich.

## Neuer Wohnungsbauentwicklungsplan Mehr Mietwohnungsbau in Hamburg

Hamburg setzt wieder verstärkt auf den Mietwohnungsbau, weniger Flächenverbrauch und hohe Energiestandards. Das ergibt sich aus dem neuen Wohnungsbauentwicklungsplan, den der Senat kürzlich beschlossen hat. Um mehr preiswerte Wohnungen anbieten zu können, soll noch in diesem Jahr die Förderung von bisher 650 Mietwohnungen im Jahr auf rund 1.000 deutlich erhöht werden. Der

Senat möchte den Neubau durch Bereitstellung von Flächen unterstützen. Mit dem Wohnungsbauentwicklungsplan will Hamburg auch seine Bemühungen im Klimaschutz verstärken. So soll die Höhe der Neubauförderung an den energetischen Standard gekoppelt werden. Mit dem stärkeren Fokus auf den Bau von Geschosswohnungen will der Senat außerdem zukünftig weniger Fläche verbrauchen.



Schöne Aussicht für alle: In Hamburg sollen mehr Mietwohnungen gebaut werden.

## Honorarordnung für Architekten und Ingenieure Kabinett verabschiedet lang erwartete HOAI-Novelle

Das Bundeskabinett hat am 29. April 2009 die lang erwartete Novelle der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) beschlossen. Die Neufassung der Verordnung sieht vor, die Honorarfestsetzung mithilfe des sogenannten Baukostenberechnungsmodells von den tatsächlichen Baukosten abzukoppeln. Grundlage der Honorarfestsetzung sind nunmehr die Baukosten, die aufgrund der Entwurfsplanung berechnet wurden.

Mithilfe eines Bonus-Malus-Systems werden neue Anreize zum kostengünstigen und qualitätsbewussten Planen und Bauen geschaffen. Die staatlichen Honorarvorgaben sind nur noch auf die Planung beschränkt. Beratungsleistungen können ebenso wie bei den rechtsberatenden Berufen und wie bei sonstigen gutachterlichen Leistungen im

Wirtschaftsleben künftig frei vereinbart werden. Mehr Vertragsfreiheit und bessere Anreize für wirtschaftlich vernünftiges Kalkulieren der Büros soll auch der Wegfall verbindlicher Stundensätze bringen.

Um den Vorgaben der europäischen Dienstleistungsrichtlinie zu genügen, wird der HOAI-Anwendungsbereich auf Büros mit Sitz im Inland beschränkt. Im Übrigen bleibt es bei den bisherigen Tafelendwerten (unter anderem 25,56 Millionen Euro im Hochbau). Die fast 14 Jahre unverändert gebliebenen Tafelwerte werden durchgängig um zehn Prozent angehoben.

Die Neuregelung muss noch den Bundesrat passieren und tritt dann voraussichtlich im Sommer dieses Jahres in Kraft.



„Da ist mehr drin.“

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



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



# KÖPFE

„Wenn wir uns einig sind, gibt es wenig, was wir nicht können.  
Wenn wir uneins sind, gibt es wenig, was wir können.“

John F. Kennedy (1917-1963), amerikanischer Präsident



Peter Forster



Joachim Müller



Matthias Thomas



Dr. Reinhard Grzesik



Edgar Zoller



Florian van Riesenbeck

## Peter Forster neuer Geschäftsführer der IVG Asset- Management

Peter Forster übernimmt zum 1. Juli 2009 den Posten des Geschäftsführers der IVG Asset-Management GmbH. Bisher leitete er als Direktor den Bereich Asset-Management der Deko Immobilien GmbH für das Inland. Zuvor war der 49-jährige Bauingenieur bei der DeTelImmobilien (heute Strabag Property + Facility Services GmbH) als Leiter Real Estate Management der Niederlassung Bayern tätig.

## Joachim Müller wird neuer Bilfinger Berger-Finanzvorstand

Der Bau- und Dienstleistungskonzern Bilfinger Berger nimmt einen Wechsel im Finanzvorstand vor. Jürgen Schneider wird sein Amt als Finanzvorstand an Joachim Müller übergeben. Schneider scheidet mit Erreichen der Altersgrenze nach 19 Jahren Vorstandstätigkeit aus.

## Matthias Thomas neuer Präsident der gif

Die Mitgliederversammlung der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) hat

Prof. Dr. Matthias Thomas MRICS zum neuen Präsidenten gewählt. Thomas ist Inhaber des Stiftungslehrstuhls Immobilienmanagement an der European Business School und Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank GmbH. Er tritt die Nachfolge von Hartmut Bulwien FRICS, Aufsichtsratsvorsitzender der BulwienGesa AG, an. Zum Vizepräsidenten wurde Markus Amon MRICS gewählt.

## Dr. Reinhard Grzesik nicht mehr Vorstands- mitglied der IKB

Dr. Reinhard Grzesik, Mitglied des Vorstands der IKB Deutsche Industriebank AG, wird nach Angaben der IKB aus persönlichen Gründen zum 30. Juni 2009 aus dem Vorstand der IKB ausscheiden. Grzesik hatte sein Mandat als Finanzvorstand im Oktober 2007 übernommen. Der Vorstand der IKB wird zukünftig auf vier Mitglieder verkleinert. Die Aufgabengebiete von Dr. Grzesik, Finanzen, Steuern, Immobilien und IT, wird Dr. Dieter Glüder, bislang im IKB-Vorstand verantwortlich für Produkte, Treasury und Volkswirtschaft, übernehmen und weiterhin für Förderkredite und Verbriefung zuständig bleiben. Zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben übernehmen der Vorstandsvorsitz-

zende, Hans Jörg Schüttler, das Treasury und der Vertriebsvorstand, Dr. Michael H. Wiedmann, den Produktbereich und den Bereich Volkswirtschaft. Claus Momburg wird im Vorstand der IKB weiterhin für Risikomanagement, Credit Operations sowie Personal zuständig sein.

## Edgar Zoller neuer Aufsichtsratsvorsitzen- der der Real I.S. AG

Mit Wirkung zum 1. Mai 2009 übernahm Dr. Edgar Zoller den Vorsitz des Aufsichtsrats der Real I.S. AG als Nachfolger von Dr. Rudolf Hanisch, der in den Ruhestand geht. Zoller ist seit 2006 Bereichsleiter des Geschäftsfelds Immobilien der BayernLB.

## Florian van Riesen- beck wird neuer zwei- ter Geschäftsführer der Treoreal

Die Treoreal-Unternehmensgruppe hat weitere Geschäftsführerpositionen zum Mai 2009 neu besetzt. Die Geschäftsführung der Treoreal Gebäudeservice GmbH wird verstärkt durch Uwe Lippmann (37). Holger Nemitz (39) wurde in die Geschäftsführung der Treoreal Property Management Düsseldorf GmbH berufen. Flori-

an van Riesenbeck MRICS (39), bisher Prokurist der Treoreal Asset-Management GmbH, wird zweiter Geschäftsführer der Gesellschaft.

## Martin Klöble und Ignaz Trombello neue Geschäftsführer der Colliers Property- Partners Valuation

Zum 1. April 2009 haben Martin Klöble und Ignaz Trombello MRICS die Geschäftsführung der Colliers PropertyPartners Valuation GmbH übernommen. Neben ihren bisherigen Geschäftsführungsaufgaben bei den Colliers Partnern in Stuttgart und Düsseldorf übernehmen sie die Funktionen der Koordination und kaufmännischen Leitung.

## Ellen Lackner, Anne Braun & Michael Amannd neu in Füh- rungsspitze bei C&W

Cushman & Wakefield (C&W) hat die Führungsspitze seines Geschäftsbereichs Real Estate Management in Deutschland ausgebaut. Fortan wird dieses Segment von drei Partnern geleitet: Am Standort Düsseldorf von Ellen Lackner und Anne Braun und in Frankfurt von Michael Amann.

### Aus unserem Haus

## „LexLive“ hilft beim Rechnungsschreiben

Die Zeiten, in denen Kleinunternehmer mühsam mit selbst gebastelten Office-Vorlagen ihre Rechnungen schreiben mussten, sind vorbei. Das webbasierte Programm „LexLive“ sorgt für Abhilfe. Über das Webportal „www.lexlive.de“ bietet das Software-Haus Lexware, ein Unternehmen der Haufe Mediengruppe, einen Dienst an, der sich an Nutzer richtet, die keine kaufmännischen Kenntnisse mitbringen und als Kleinunternehmer sich neben ihrem eigentlichen Job nicht um Software-Systeme kümmern möchten. „LexLive“ ist eine Oberfläche, die Benutzer über einen Webbrowser, wie Internet Explorer, Mozilla Firefox oder Opera, aufrufen. Das Programm soll jene ansprechen, die bisher über selbst erstellte Wordvorlagen Artikel, Leistungen und Preise eingetippt haben.

Es übernimmt für die Nutzer Standardaufgaben und greift dabei auf eine Artikel- und Kundenliste zurück. Sorgen, die Sicherheit der Daten sei nicht gewährleistet, wenn die Rechnungsdateien auswärts gespeichert sind, zerstreut Haufe-Geschäftsführer Markus Reithwiesner: Mit einem Subunternehmer, der die Speicherkapazitäten zur Verfügung stellt, habe man entsprechende Verträge geschlossen und höchste Sicherheitszertifikate vereinbart. Wer LexLive ausprobieren möchte, kann das ab sofort tun. Seit 1. Juni dieses Jahres können Unternehmer und Selbstständige ihre Rechnungen im Echtbetrieb online erstellen. Bis zum 31. Dezember 2009 bietet Lexware die Dienstleistung kostenlos an. Von Januar 2010 an kostet die Nutzung monatlich 4,99 Euro.

### Bundestagswahl

## Forderungen des BFW

Der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen hat auf dem erneut höchstkarätigen Jahreskongress, den er zusammen mit dem Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter durchführte, seine Positionen zur Bundestagswahl vorgelegt. Die Schwerpunkte liegen bei den Themen Instandhaltung und Energie. So soll zum Beispiel der Mietwohnungsneubau dadurch gestärkt werden, dass die degressive AfA wieder eingeführt wird. Selbst genutztes Wohneigentum soll besser gefördert werden. Klimaschutz möchte der BFW im Mietrecht verankert wissen, die energetischen Standards dürften aber keinesfalls weiter verschärft werden. Auch die Zinsschranke soll korrigiert werden. Insgesamt wurden 30 konkrete Vorschläge formuliert.

**immowelt.de**

Genau meine Welt

# Wie Sie auf Spiegel-Online oder Zeit.de kommen?

**Werden Sie Bundeskanzler.  
Oder inserieren Sie bei uns!**

Mehr Erfolg mit der richtigen Platzierung Ihrer Objekte: immowelt.de bringt Sie auf echte Top-Sites wie zum Beispiel FAZ.net, msn.de oder gmx.de. Und das ohne Mehrkosten. Profitieren Sie von einem starken Partner für Ihren Vermittlungserfolg:

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





Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

# In Krisenzeiten wird die Vernetzung wichtiger

**RICS weltweit.** Um der globalen Finanzkrise zu trotzen, setzt der Berufsverband RICS auf ein weltweites Netz. In den vergangenen zwölf Monaten sind etliche Weltregionen neu gegründet worden.

Judith Gabler, Frankfurt am Main

Die derzeitigen Diskussionen über die Finanzmärkte und die schwerwiegenden Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft betreffen jeden. Gibt es aber für einen Berufsverband wie die RICS, die im Laufe ihrer 140-jährigen Geschichte ein ständiges Auf und Ab von Wirtschaftszyklen und -krisen, zwei Weltkriegen und mehreren Währungsreformen durchlebt hat, ein Geheimrezept, um diese turbulenten Zeiten zu durchstehen? Welche Auswirkung hat die Verankerung in einer Royal Charter bei der Gewährleistung von Kontinuität, wenn überhaupt? Und wie stellt sich eine Organisation wie die RICS in solchen Zeiten auf, um die Interessen ihrer globalen Mitgliedschaft zeitgemäß vertreten zu können?

Bereits einige Zeit vor der heutigen Finanz- und Wirtschaftskrise hat die RICS begonnen, eine neue regionale Weltstruktur zu entwickeln, um sich als global agierender Berufsverband noch stärker zu positionieren. Neben der Londoner Zentrale gibt es heute RICS Weltregionen in den USA, Asien, Europa, MENEA, Oceania und in Großbritannien. Bereits etablierte Weltregionen, wie

beispielsweise RICS America mit Büro in New York, sind Drehscheibe für die Interessen ihrer mehr als 1.900 Mitglieder in Nord-, Zentral- und Südamerika sowie in der Karibik.

Ähnlich auch auf der anderen Seite des Atlantiks, wobei die 17 Nationalverbände innerhalb von RICS Europe einen stark steigenden Zulauf von Interessenten aus den „emerging“ Märkten, wie zum Beispiel Bulgarien oder Türkei, verzeichnen. Heute sieht sich RICS Europe mit insgesamt 6.550 Mitgliedern zum Ende des letzten Geschäftsjahres als eine der stärksten Weltregionen der RICS überhaupt. Etwa 25 Prozent ihrer insgesamt knapp 3.000 Chartered Surveyors (FRICS und MRICS) sind unter dem Dach von RICS Deutschland vereint.

## Neupositionierungen

Im Laufe der letzten zwölf Monate sind auch neue Weltregionen gegründet oder neu positioniert worden. Aus der ehemaligen Region Asia Pacific ist die Weltregion Australasia entstanden, die in zwei Bereiche aufgeteilt ist: Einerseits RICS Asia mit Headquarter in Hong Kong und mehr als 11.000 Mitgliedern, andererseits RICS Oceania, unter anderem Australien und Neuseeland mit Hauptsitz in Sydney. Noch dazu ist Ende 2008 die neu formierte MENEA (Mittlerer Osten Beispiel Mitgliedern in Bahrain, Saudi Arabien und UAE, Naher Osten und Afrika) als Weltregion dazugekommen.

Die Erweiterung der RICS-Vertretungen auf globaler Ebene stellt einerseits einen der wichtigsten Beweise für die Anpassungsfähigkeit der RICS dar

und verankert sie noch stärker als je in der Zeitgeschichte. Globales Dasein allein reicht aber nicht, um für Krisen gewappnet zu sein.

## Lokale Besonderheiten beachten

Lokales Know-how ist ein Schlüsselfaktor, um eine vernünftige Integration der obersten Organisationsstrategie in die lokalen Gegebenheiten sicherzustellen. Die Interessen der Mitglieder können erst dann optimal vertreten werden, wenn lokale Besonderheiten beachtet, gefördert und vertreten werden. Die Kompetenz der lokalen Mitglieder bildet das Fundament für den Erfolg des weltweiten Netzes: Erfahrungen werden von Region zu Region geteilt.

Basierend auf dieser Philosophie, hat die RICS Deutschland kürzlich erstmals in eigener Regie eine Marktumfrage unter ihren Mitgliedern durchgeführt. Die wichtigsten Ergebnisse wurden auf dem fünften RICS-Focus, der Jahreskonferenz des Verbands, am 23. April 2009 in Berlin vorgestellt. Die Einschätzungen der mehr als 500 Teilnehmer in Bezug auf die zukünftigen Entwicklungen und Perspektiven waren dabei negativer als erwartet.

Auch wenn Chartered Surveyors natürlich keineswegs immun gegen die Krise sind, so haben sie doch aufgrund ihrer Kompetenz und ihres Netzwerks einen beruflichen Vorsprung. Durch ihre hohe Qualifikation und ihre ethische Einstellung, die sich in den „Rules of Conduct“ manifestiert, liegen die Zukunft und die Welt „ihres“ Berufsverbands in ihren Händen. ←|

## Die Autorin

Judith Gabler, ist Geschäftsführerin der RICS Deutschland.



Der Nationalverband wurde 1993 in Frankfurt am Main gegründet. Von seinen mehr als 1.600 Mitgliedern hat sich nahezu die Hälfte zum Chartered Surveyor qualifiziert.



# Ein ambitioniertes Ziel: Mehr PPP in Europa

**Public Private Partnership.** Ideen dazu gibt es viele. Doch allzu oft scheitert eine Kooperation zwischen Kommune und Privatem noch. Ein vom DV begleitetes EU-Projekt soll ihre Anwendung ausweiten.



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



Gernot Mittler

Sogenannte „Öffentlich-Private Kooperationen“ – oder auch „Public Private Partnership“ (PPP) genannt – sind eine seit Jahren gebräuchliche Kooperationsform, um öffentlich benötigte Infrastrukturen effizienter zu realisieren. In einigen europäischen Städten und Regionen gibt es erste PPP-Projekte, doch von einem allgemein akzeptierten Instrument kann bislang nicht gesprochen werden.

Viele Kommunen haben keinerlei praktische Erfahrung mit PPP-Projekten. Sie sehen die Chance, städtische Infrastrukturen effizienter zu realisieren, fürchten aber Übervorteilungen der Privaten oder Mehrkosten durch langfristige Haushaltsbelastungen. Auch stehen PPP-Projekte für komplexe Strukturen, deren Anwendung stark von der europäischen Gesetzgebung beeinflusst wird. EU-Politik, wie etwa die Binnenmarktregelungen oder die Vorgaben in Bezug auf staatliche Beihilfen, können Hürden für die Einbindung privater Akteure darstellen.

Auf nationaler wie auf europäischer Ebene zeigen sich immer häufiger Bemühungen, den Städten und Regionen Hilfestellung bei der Nutzung von PPP-Projekten zu geben. Dies zeigen Initiativen wie das europäische Grünbuch zu

PPP oder die nationalen PPP-Leitfäden und das PPP-Beschleunigungsgesetz.

Der Zusammenschluss von PPP-Schlüsselakteuren in der Gesellschaft „Partnerschaften Deutschland“ verfolgt darüber hinaus das Ziel, den Markt für PPP-Initiativen in Deutschland zu öffnen. Hierzu wird öffentlichen Akteuren fachliche Beratung angeboten.

## PPP verstärkt nutzen

Gemeinsam mit der Bundesvereinigung für Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften (BVLEG) hat der Deutsche Verband (DV) die aktuellen Entwicklungen zum Anlass genommen, ein europäisches Projekt zum Thema „PPP“ mithilfe der Bundesregierung und der Europäischen Kommission zu initiieren. Unter dem Kürzel „ACT4PPP – Transnationales Handeln für Public Private Partnership“ ist ein von der Europäischen Union im Rahmen des Programms CENTRAL EUROPE gefördertes Netzwerk mit dem Ziel entstanden, das 17 Partner aus der Bundesrepublik Deutschland, Polen, Tschechien, Slowenien, Italien, Österreich und der Slowakei vereinigt, PPP als ein effizientes und nachhaltiges Instrument im Markt zu implementieren.

Nach Überzeugung der Projektpartner beruht eine erfolgreiche Zusammenarbeit öffentlicher und privater Akteure auf einer starken Partnerschaft. So gilt es, die öffentlichen Akteure, die Unsicherheiten im Umgang mit dem Instrument haben, in ihrem Handeln zu stärken.

Ergo sind auf öffentlicher Seite Erfahrungen im Umgang mit PPP zu generieren, auch die Wirtschaft ist für die Belange

der öffentlichen Hand zu sensibilisieren. Bestehende Strukturen und Abläufe sind zu optimieren, um die Bedingungen für die PPP-Nutzung zu verbessern. Zudem werden in dem Projekt verschiedene Anwendungsgebiete untersucht.

## Über klassische Themen hinaus

Erste europaweit geführte Diskussionen zeigen: Viele Städte wollen die Zusammenarbeit mit privaten Akteuren nicht nur für klassische Vorhaben nutzen, wie etwa ein effizientes Schul- und Krankenhausmanagement. Es gibt noch viel mehr Themen, die die städtische und regionale Entwicklung betreffen. So werden in dem Projekt „ACT4PPP“ die Themenfelder „Brachflächenentwicklungen“, „Wohnungsbau“, „Wirtschaftsförderung“, und die „Entwicklung von Kultur- und Sportstätten“ thematisiert. Hier werden die Fragen aufgeworfen, inwieweit sich das Instrument einsetzen lässt und ob es gegebenenfalls angepasst werden muss.

In der Konsequenz werden Handlungsleitfäden formuliert und Trainingsmodule entwickelt, um vorhandenes Expertenwissen in einem europäischen Kompetenznetzwerk zu bündeln. Zudem gilt es, den Wissenstransfer zwischen den Regionen Mitteleuropas zu stärken.

Das Projekt „ACT4PPP“, das mit einem Finanzvolumen von 3.8 Millionen Euro ausgestattet wurde und mit einer Laufzeit von drei Jahren – von Oktober 2008 bis September 2011 – veranschlagt ist, wird von der EU und der Bundesregierung, mithilfe des Bundesprogramms „Transnationale Zusammenarbeit“, gemeinschaftlich gefördert. ←|



# Titelthema

## Egal war gestern

**Differenzierungen.** Es gab schon immer viele Kundenprofile. Erst langsam stellen sich die Branchen darauf ein. KaDeWe (teuer) ist eine Ausprägung. Aldi (billig) auch. Hertie (von allem etwas und pleite) nicht. Noch nie war es für so viele Immobiliensegmente wichtiger diese Entwicklung ernst zu nehmen.

Gabriele Bobka, Freiburg

„Die Welt tickt heute in Lebensstilen“, weiß Peter Hettenbach, Geschäftsführer des Instituts für innovatives Bauen in Plankstadt. Ob Traditionalist, Hedonist oder moderner Performer – all diese Gruppierungen haben eigene Vorstellungen davon, wie man leben, wohnen und einkaufen möchte. Zudem gelte es zu bedenken, dass sich Zielgruppen und Lebensphasen veränderten. Maßanzüge für die Nachfrager statt Massenkonfektion laute daher das Erfolgsrezept.

### Gewinner und Verlierer

Im Einzelhandel und in der Hotellerie zeichnen sich ähnlich differenzierte Entwicklungen ab. Aufgrund der immer knapper werdenden Zeit erwarten die Verbraucher für ihre Freizeitgestaltung ein erlebnisreiches, emotionales Angebot. Filialisten ermöglichen dabei mit der Persönlichkeit ihrer Marke, ihrem einheitlichen Auftreten und ihrem gefilterten Angebot Orientierung und Identifikation. Traditionelle Fachgeschäfte werden als bereichernde Unikate mit hohem Service geschätzt, Discounter punkten beim Versorgungskauf, in denen der Preis die Kaufentscheidung prägt. Die großen Verlierer sind die Kauf- und Warenhäuser, deren Konzept „Alles unter einem Dach“ in seiner Profillosigkeit nicht mehr der heutigen Komplexität der Verbrauchervünsche gerecht wird. Kette oder Unikat lautet die Gretchenfrage auch in der Hotellerie. Budgetketten oder Nischenhotels werden ebenso nachgefragt wie Unikate im Luxusbereich mit langer Tradition und glanzvoller Geschichte. Dabei zeigen Verbraucher ein ähnlich hybrides Verhalten wie beim Einkaufen. In wirtschaftlich schlechten Zeiten wird bei geschäftlichen Aufenthalten durchaus häufiger gespart, im Urlaub oder am Wochenende dagegen gönnt man sich etwas Gutes.

Angesichts der Differenzierungen in den Wünschen, Anforderungen und ökonomischen Möglichkeiten der Kunden wird es für die Immobilienwirtschaft zunehmend schwieriger, Erfolg versprechende Antworten und Konzepte zu finden. Eine

### Auf einen Blick

- › Die Welt tickt heute in Lebensstilen – und das sowohl im Wohnen als auch in vielen anderen Immobiliensegmenten. Im Wohnbereich stehen etwa „Town and Country“ ebenso für einen bestimmten Stil wie „Motel One“ im Hotelsegment.
- › Traditionelle Fachgeschäfte werden als Unikate geschätzt, Discounter punkten beim Versorgungskauf. Verlierer sind profillose Kauf- und Warenhäuser.
- › Dass Innenstädte veröden, finden die meisten Stadtbesucher nicht. Sie schätzen vielmehr die bekannten Filialisten.
- › Die Immobilienwirtschaft braucht neue Konzepte. Die Zeit von Immobilien von der Stange ist vorbei. Dabei können Standardisierungen durchaus nützlich sein.

Herausforderung bildet die Situation auch für die Kommunen, die im Wettbewerb um Einwohner, Touristen, Investitionen und Firmensitze eine Symbiose zwischen regionaler Stadtidentität und der Vielfalt von Lebensstilen und Lebensphasen schaffen müssen.

### Kommune: Verzahnung der Stile

Nie waren die Lebensformen in Städten so vielfältig wie heute. Wohnen inmitten der Stadt ist „trendy“. Die Leitmilieus sind einerseits jung und gebildet, andererseits kapitalkräftig und zunehmend älter. Der demografische Wandel bedingt, dass künftig verstärkt neue Formen des gemeinschaftlichen und dichten Wohnens gesucht werden. Das sich verändernde Einkaufs- und Freizeitverhalten, die Filialisierung und die sinkenden finanziellen Möglichkeiten der Kommunen drohen dabei zur Uniformität des Stadtbilds zu führen. Erfolg und Misserfolg im Wettbewerb der Städte hängen entscheidend von |→



Das Beispiel KaDeWe zeigt: „Alles unter einem Dach“ muss nicht zur Profillosigkeit führen.

der Entwicklung eines bedarfsgerechten Wohnungsangebots und einer lebendigen Mischung und engen Verzahnung von Leben, Arbeiten und Handel ab.

Professor Silke Weidner, Leiterin des Lehrstuhls Stadtmanagement der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus, zeigt die Konsequenzen dieser Herausforderungen für die Stadtplanung auf. Die Entwicklung deutscher Städte wird im 21. Jahrhundert durch ein Nebeneinander von Wachstum und Schrumpfung geprägt. Der Wettbewerb zwischen den Standorten wird sich, auch im Hinblick auf die demografische Entwicklung, verschärfen. Der Wandel der Lebensstile fordert ein ebenso differenziertes Angebot an Wohn- und Einzelhandelsformen. Private Investoren und Entwickler sind heute zu entscheidenden Motoren der Stadtentwicklung geworden, brauchen aber einen Rahmen, in den sie sich einpassen können: Ein integriertes Stadtentwicklungskonzept. Architekturwettbewerbe und kon-

kurrierende Verfahren stellen geeignete Instrumente zu einer Qualitätsverbesserung der städtebaulichen und hochbaulichen Ergebnisse dar. Die Durchführung dieser Verfahren sollte nicht nur bei kommunalen Projekten, sondern auch bei bedeutenden privaten Entwicklungsprojekten eingefordert werden.

## Lebensanschauungen beim Wohnen

„Wohnen wird künftig so individuell wie es die Menschen heute bereits sind“, stellt Professor Volker Eichener, geschäftsführender wissenschaftlicher Direktor des Instituts Inwis Forschung & Beratung, fest. Planer, Investoren und Politiker müssten lernen, dass die verschiedenen Bevölkerungsgruppen unterschiedliche Wohnkonzepte haben. Bauunternehmen und Projektentwickler könnten den vielfältigen Wohntrends mit unterschiedlichen Strategien entsprechen.

|→

Fortsetzung auf Seite 23



# „Verlierer: Mittelklassehotels ohne Profil“

## Interview mit Matthias Niemeyer

Gabriele Bobka, Freiburg

**Für 2009 sieht Matthias Niemeyer MRICS, der Managing Partner der Stiwa Hotel Valuation & Consulting GmbH dunkle Wolken über der konjunktursensiblen Hotellerie. Er zeigt Trends und Konzeptvarianten auf.**



„Die „Aldisierung“ lässt sich auch im Hotelsegment beobachten. Hotels mit reduzierter Ausstattung und geringerem Service sind die Gewinner.“

**Seit Reiseetats gekürzt werden und Billighotels das Prinzip des „Cheap & Chic“ verfolgen, ist der Hotelmarkt im Umbruch. Wer verlässt die Arena als Gewinner, wer als Verlierer?**

**Niemeyer:** Wir erleben gegenwärtig einen Boom im Economy- und Budgetsegment, der durchaus mit der dynamischen Entwicklung der Lebensmitteldiscounter in den vergangenen Jahren verglichen werden kann. Zunächst entwickelten sie Standorte auf der Grünen Wiese, gingen dann in die zentralen Lagen und besetzen jetzt auch die C-Standorte in der Fläche. Diese „Aldisierung“ lässt sich auch im Hotelsegment beobachten. Hotels mit reduzierter Ausstattung und geringerem Service lassen sich eindeutig als Gewinner identifizieren. Zu den Verlierern gehören die Mittelklassehotels ohne Profil.

**Wie sehen die neuen Konzepte aus, wer sind die Nutzer und welche Standorte werden bevorzugt?**

**Niemeyer:** Der neue Trend orientiert sich an Containerlösungen mit luxuriösem Innenleben und Standardkonzepten, die die Baukosten minimieren. Das Konzept der Budget-Design-Hotels, das sich durch moderate Preise, kleine, aber hochwertig gestaltete Zimmer und die Besetzung

innerstädtischer Standorte auszeichnet, glänzt schon heute mit hohen Gewinnmargen. Die Gäste kommen aus allen Gesellschaftsschichten. Das Wachstum des Budget- und Economy-Sektors wird sich in B-Standorten fortsetzen.

**In Deutschland haben die rund 120 Marken im Hotelbereich lediglich einen Anteil von zehn, in den USA dagegen von 76 Prozent. Wird der Trend zu Ketten, der im Handel zu einer Filialisierung der Innenstädte geführt hat, auch im Hotelmarkt greifen?**

„Das Konzept der Budget-Design-Hotels, das sich durch moderate Preise, kleine, aber hochwertig gestaltete Zimmer und die Besetzung innerstädtischer Standorte auszeichnet, glänzt schon heute mit hohen Gewinnmargen. Das Wachstum des Budget- und Economy-Sektors wird sich in B-Standorten fortsetzen.“

**Niemeyer:** Ganz klar ja. Ketten verfügen über eine stärkere Einkaufsmacht, gebündelte Vertriebsaktionen und Kundenbindungssysteme und sind zum anderen analog der Billig-Airlines den flexiblen Preissystemen angeschlossen. Markenhotele können höhere Preise durchsetzen. Die Gäste fordern von der Branche zudem verstärkte Investitionen in die

Technik, die Privathoteliers aus Kostengründen häufig nicht mehr umsetzen können. Auch Banken zeigen sich eher bereit, notwendige Investitionen zu finanzieren, wenn hinter dem Betrieb eine starke Marke steht. Es wird zwar nicht zu einer vollständigen Verdrängung des Mittelstands kommen, den Strukturwandel in der Branche wird die Entwicklung allerdings deutlich verstärken.

**Bedingen die neuen Konzepte auch eine veränderte Architektursprache?**

**Niemeyer:** Ja, aber ich will den „schwarzen Peter“ nicht den Hotelentwicklern zuschieben. Besonders im Budgetbereich gilt es Kosten zu optimieren. Da Hotels nach innen wirken, wird eher auf eine aufwendige Außengestaltung, denn auf Design im Inneren verzichtet. Die Newcomer wie Motel One punkten mit witzigen Konzepten und ausgefallener Farbgestaltung. Aufgrund der reduzierten Zimmergröße von durchschnittlich 14 Quadratmetern sind die Fensterabstände kleiner, und auch die Flächen der Servicebereiche entsprechen natürlich nicht den Größenverhältnissen eines Luxushotels. ←|

Fortsetzung von Seite 20

Erfolg versprechen flexible Produkte, die sich beispielsweise mithilfe flexibler Grundrisse an die Wohnkonzepte verschiedener Zielgruppen anpassen ließen. Eine weitere Variante stelle die Fokussierung auf Nischenprodukte dar, die ganz auf das Wohnkonzept einer bestimmten Zielgruppe abgestimmt seien. Und last but not least ließe sich dem Trend der steigenden Individualisierung nachkommen, indem sich das Angebot über die Basiswohnung hinaus auf besondere Ausstattungselemente, Dienstleistungen oder Komfortbausteine erstreckte.

## Standard kann individuell sein

An traditionsbewusste jüngere Menschen, denen Sicherheit, Naturverbundenheit und Familie wichtig sind, richtet sich das Modell standardisierter Eigenheimbau. Vorgegebene Grundmodule können vom Bauherrn hinsichtlich Größe, Raumaufteilung, Grundriss, Innen- und Fassadengestaltung an die individuellen Vorstellungen und finanziellen Möglichkeiten angepasst werden. So lässt sich auch für den eher kleinen Geldbeutel ein individuelles Haus gestalten.

Einer der Marktführer auf diesem Gebiet ist die Franchise-Gruppe Town & Country, die überregional agiert und rund 37 verschiedene Typenhäuser anbietet. Die Preise starten bei rund 900 Euro pro Quadratmeter und variieren je nach Ausführung und Ausstattung. „Insbesondere jungen Paaren und Familien mit Kindern bieten wir mit unserem schlüsselfertigen Massivbau die kostengünstige Möglichkeit, sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen“, so Geschäftsführer Jürgen Dawo. Die standardisierte Systembauweise, das hohe Baustellenmanagement sowie gute Lieferkonditionen und die geringe Bauzeit führe einerseits zu einer erheblichen Reduzierung der üblichen Baukosten, andererseits Sorge die Kombinationsvielfalt der Haus-Grundtypen für die gewünschte Individualität. Das Unternehmenskonzept scheint aufzugehen: Seit dem Start 1997 steigerte das Unternehmen den Umsatz von 6,9 auf 380 Millionen Euro im Jahr 2008.

## Luxus und Individualität

Eine Zielgruppe, die urbane Strukturen, Individualität und Zentralität schätzt, haben die Joint-Venture-Partner Hochtief Projektentwicklung und DC Residential mit dem „Marco Polo Tower“ im Visier. Der 17 Geschosse hohe Wohnturm gehört durch seine exponierte Lage zwischen der Elbphilharmonie und dem Science Center zu den architektonischen Landmarken der Hafencity. Die Wohnungsgrößen liegen zwischen 60 und 330 Quadratmetern, die Kaufpreise zwischen 3.500 und 11.500 Euro pro Quadratmeter. Das Gebäude wird bis Ende 2009 als sogenannter veredelter Rohbau übergeben, bei dem der Käufer den Innenausbau seiner Wohnung anschließend selbst vergibt. „Diesen Kunden geht es in erster Linie um Ex-



## Nehmen Sie Ihr Büro einfach mit: mit dem Sony VAIO VGN-P11Z.

- 8"-LCD-Bildschirm und 640 Gramm leicht
- Windows® Vista™ zur leichten Integration ins Firmen-Netzwerk
- Nutzung von Multimedia-Inhalten ohne Hochfahren des Betriebssystems möglich
- Perfekte Netzqualität



Nur

**599,-€\***

im Tarif web'n'walk  
Connect L

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

• • • • T • • Mobile • • • •

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

klusivität. Ihr Lebensgefühl und ihr ganz persönlicher Einrichtungsstil sollen sich kompromisslos in ihrer Wohnung wiederfinden“, so Matthias Tscheu, Leiter Niederlassung Nord, Hochtief Projektentwicklung.

## Die Hotelkette Motel One

Angesichts der Vielzahl von Nachfragetrends kommt es in der Hotelbranche zu immer stärkeren Produktdifferenzierungen. Nischen- oder Spezialprodukte wie Design-, Kunst- oder Themenhotels finden sich ebenso im Angebot wie aufwendige Zusatzangebote in den Bereichen Freizeit, Wellness, Sport und Gesundheit. Auch im Management gibt es unterschiedliche

Konzepte: Privathoteliers stehen Markenhotels gegenüber, deren Betreiber je nach Vertragsart mehr oder minder unternehmerisch tätig werden.

„Ein hochwertiges, designtes Hotelprodukt in interessanten Städten, in hervorragenden Lagen, zu sehr attraktiven Preisen“, fasst Vorstandsvorsitzender Dieter Müller die Philosophie von Motel One, einer im Jahr 2000 gegründeten Low Budget Design Hotelkette, zusammen. Die aktuell 22 Häuser liegen in zentralen Lagen von Großstädten und Metropolen. Durch die geringen Zimmergrößen und den Verzicht auf Raumfresser wie den Konferenzbereich kann das Unternehmen auf der gleichen Fläche deutlich mehr Zimmer errichten als ein Vier-Sterne-Hotel. Dennoch lege das Management großen Wert auf die architektonische Gestaltung und auf die Qualität der Innenausstattung. Das Badezimmer präsentiert sich in weißen Tönen und dunklem Granit mit Natursteinmosaik und Regendusche. Die Übernachtungspreise beginnen bei 49 Euro, die durchschnittliche Auslastung der Häuser liegt bei 71 Prozent.

Ganz im Zeichen der Geiz-ist-geil-Welle haben Budgethotels längst ihr negatives Image als Schmuttelkinder verloren. Viele Geschäftsreisende sind mittlerweile bereit, auf den Service gehobenerer Häuser zu verzichten, da sie ihn aus Zeitgründen häufig ohnehin nicht nutzen können. „Die Kunden kommen aus sehr unterschiedlichen Schichten. Sie vereint, dass sie preiswert, aber schick übernachten wollen“, sagt Müller. Für seinen werthaltigen Kapazitätswachstum wurde Motel One 2008 auf der Expo Real beim Treugast Investment Ranking zum Most Wanted Investment Partner gekürt. In diesem Jahr sind vier neue Häuser in München, Hamburg und Berlin (2) geplant.

## Immobilien-Branding

Es nützt wenig, Lebensstile und Lebensphasen zu analysieren, Immobilien gezielt für bestimmte Nutzergruppen zu bauen, aber bei der Vermarktung mit einer 08/15-Ansprache zu scheitern. Produkte und harte Fakten werden auch in der Immobilienwirtschaft immer austauschbarer. Ziel muss daher die Schaffung einer „Story-Line“, kurz einer Marke sein.

Marken sind Anker für Botschaften, die die Anbieter mit ihrer Leistung verbinden wollen. Die positiven Bilder, die mit ihnen in Verbindung gebracht werden, übernehmen Differenzierungs- und Identifikationsfunktionen in den Köpfen der Käufer. Ein Beispiel: Das Suiten- und Appartementshaus Mondo Plaza an der Berliner Friedrichstraße. Michael Schmutzer, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Centacon, hatte die Projektentwicklung des in den 1980er Jahren erbauten Objektes übernommen. Sein Konzept lautet: Persönlichkeitsentwicklung mittels Markenbildung. Durch eindeutige Positionierung könne eine Immobilie zu einem Objekt mit eigener Identität werden“, meint er. Ein erfolgreiches Marken-Immobilienkonzept



Hochwertig designed, attraktiver Preis, in interessanten Städten: Die Philosophie von Motel One.



füße immer auf umfassenden Analysen. Lebensstil, Lebensphase und Lebensraum stehen dabei im Mittelpunkt des von Schmutzer gemeinsam mit dem IIB entwickelten Analysemodells. Ein Entwickler müsse konkret wissen, welche Werte für die anvisierte Zielgruppe Bedeutung hätten. Nur dann könne

das konkrete Angebot exakt auf deren Bedürfnisse zugeschnitten werden.

Zu Beginn eines Projekts untersuchen Experten aus den jeweiligen Bereichen daher gemeinsam mit dem Kunden Lagequalität, Wettbewerbssituation, Marktentwicklung, Absatzsituation. Aus den ermittelten Komponenten entstehen dann die Empfehlungen für die Produktentwicklung. Auch bei der Vermarktung wird eine nach Lebensstilen definierte Ansprache genutzt. Je kleiner das Projekt, desto mutiger könne die Spezialisierung erfolgen. Die Attraktivität der Marke spiegle sich anschließend in höheren Verkaufspreisen und Mieten wider.



**Michael Schmutzer, Centacon:**  
„Ein Projektentwickler muss konkret wissen, welche Werte für die anvisierte Zielgruppe Bedeutung haben.“

## Fazit

Die Gesellschaft wandelt sich. Genauso, wie sich dadurch Konsumgewohnheiten verändern, verändern sich auch die Ansprüche an die Immobilienutzung. Differenzierung und Markenbildung in allen Segmenten scheinen zum Heilsbringer in einer schwierigen Zeit zu werden. |→

## Verhandlungsverfahren nach öffentlichem Teilnahmewettbewerb

### Auftraggeber:

Stadt Regensburg,  
Vergabestelle,  
Minoritenweg 8 + 10,  
93047 Regensburg,  
Tel.Nr. 0941/507-5629,  
Fax 0941/507-4629,  
E-Mail: [vergabestelle@regensburg.de](mailto:vergabestelle@regensburg.de)



Für den Nachweis der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit des Finanzpartners reicht in der ersten Bewerbungsphase eine Finanzierungsbereitschaftserklärung (letter of intent) eines in den europäischen Gemeinschaften zugelassenen Kreditinstituts.

Weitere Bedingungen gehen aus den Bewerbungsunterlagen hervor.

### CPV-Nummer:

45000000, 71200000, 71300000, 71400000

### Ausführungsfrist:

01.04.2010 – 31.12.2016

### Anforderung und Einsichtnahme der Verdingungsunterlagen:

Die Bewerbungsunterlagen können ab 20. Mai 2009 angefordert werden. Fragen können bis spätestens 6 Werktage vor dem Einreichungstermin per Fax oder E-Mail gestellt werden.

Die Abholung der Unterlagen in Papierform bzw. Anfragen sind bei o.g. genannter Stelle bis 10.06.09 von Montag bis Freitag 8:30 Uhr – 11:30 Uhr möglich. Die Bewerbungsunterlagen kosten 30,00 €.

Zahlungsweise: Barzahlung bei Selbstabholung oder Verrechnungsscheck an o.g. Stelle bzw. auf Rechnung (Zahlung innerhalb von 8 Tagen).

### Schlussstermin für den Eingang der Teilnahmeanträge:

17.06.2009, 24:00 Uhr

### Tag des Eingangs der Bekanntmachung beim Amt für amtliche Veröffentlichung:

12.05.09

### Art und Umfang der Leistung:

Aktenzeichen 09 E 010 – Marina Quartier: Kauf und städtebauliche Entwicklung des Marina-Quartiers in einem PPP-Modell (Planung, Bau, Finanzierung); Erwerb des Areal, Planung (Bebauungsplan, Realisierungswettbewerbe), Bau, Finanzierung der städtebaulichen Entwicklung des Areal (Abschluss eines städtebaulichen Vertrags); evtl. Vorhaben- und Erschließungsplan

### Teilnahmebedingungen:

Bewerben können sich Teams aus Investor und Architekt. Die Teilnahmebedingungen gehen aus den Bewerbungsunterlagen und der Aufgabenbeschreibung hervor. Diese sind zwingend anzufordern und der Bewerbung zugrunde zu legen. Bewerbungen ohne Anforderung und Berücksichtigung der Bewerbungsunterlagen werden nicht gewertet.

Ausschlussgründe nach § 8 Nr. 5 und § 8 a Nr. 1 VOB/A dürfen nicht vorliegen. Dies ist durch eine Eigenerklärung der Bewerber zu bestätigen.

Daneben werden u.a. Referenzen/Referenzobjekte vergleichbarer, fertig gestellter Projekte mit detaillierten Angaben verlangt (jeweils für den Investor und den Architekten).

# „Filialisierung wird zunehmen“

Interview mit  
Dr. Joachim Will

Gabriele Bobka, Freiburg

**Der Retailmarkt ist hart umkämpft (siehe auch Seite 57). Der Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Ecostra über Strategien für Einzelhandelsimmobilien.**



„Die hohen Mieten werden manchen Filialisten aus 1a-Lagen vertreiben. Dies bietet Chancen für die Stadtteilzentren als B-Standorte.“

**Zahlreiche Kauf- und Warenhäuser sind in die finanzielle Schieflage geraten. Aktuell stellt Arcandor gar die Luxustempel zur Disposition. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?**

**Will:** Das Konzept „Alles unter einem Dach“ und die damit meist verbundene Mehrgeschossigkeit hat sich überlebt. Das breit aufgestellte Sortiment wird vom Verbraucher nicht mehr angenommen, hier haben vor allem die Fachmärkte eine weitaus höhere Sortimentskompetenz.

**Warenhäuser haben mit der Schaffung von Markenbereichen gegengesteuert ...**

**Will:** Aber mit eher begrenztem Erfolg. Eine Ausnahme bildet das Premiumsegment wie KaDeWe, Alsterhaus und Oberpollinger. Das Branding dieser Objekte funktioniert allerdings nur in Metropolen und lässt sich nicht auf Großstädte oder gar auf Mittelstädte übertragen.

**Die Konsumforschung prognostiziert einen Trend zum Erlebniskauf. Mit welcher Strategie könnte der Einzelhandel dieses Käuferbedürfnis befriedigen?**

**Will:** Das lässt sich meist nur im Rahmen organisierter Vertriebskonzepte, wie Shopping-Center und Factory-Outlet Center, verwirklichen. Hier sind be-

sonders Branchenmix, Öffnungszeiten, Werbung und Service per Mietvertrag geregelt. Erlebniseinkauf beinhaltet ein Komplettpaket von Erreichbarkeit, Aufenthaltsqualität, Warenangebot, Service und anderes mehr.

**Wie wichtig sind weiche Standortqualitäten in Innenstadtlagen?**

**Will:** Sehr wichtig, besonders Aufenthaltsqualität, Angebot an Dienstleistungen und kulturellen Einrichtungen. Auch eine Ausweisung von Business-Improvement-Districts oder der Einsatz von Citymanagern kann unterstützen.

**Die Verbraucher zeigen ein hybrides Einkaufsverhalten: Auch Porschefahrer kombinieren heute Aldi und Armani. Naht das Ende der Markenaffinität?**

**Will:** Die Fokussierung auf Marken hat weiter Bestand, jedoch kombiniert der Verbraucher zunehmend Marken unterschiedlicher Preislagen. Eine Abschwächung der Filialisierungstendenzen ist nicht erkennbar. Diesem Trend haben die vertikal aufgestellten Unternehmen sogar einen neuen Schub verpasst.

**Inwiefern?**

**Will:** Diese Vertriebsstrategien kontrol-

lieren im Gegensatz zum traditionellen Einzelhandel die gesamte Wertschöpfungskette, können weitaus schneller auf Trends reagieren, haben ein spannenderes Sortiment, erwirtschaften bessere Renditen und können dadurch – last not least – höhere Mieten zahlen ...

**Was zur zunehmenden Uniformität der Innenstädte führt ...**

**Will:** Das wird hauptsächlich von Stadtplanern und Kulturkritikern beklagt. Verbraucher sprechen sich zwar durchaus für den traditionellen Fachhandel, dessen Beratungskompetenz und Serviceangebote aus, nutzen die Angebote aber häufig nur als Ergänzung. Eine Einkaufsstadt ohne einen entsprechenden Filialistenbesatz ist für viele Verbraucher keine attraktive Einkaufsdestination.

**Wie wirkt sich der demografische Wandel auf den Einzelhandel aus?**

**Will:** Unsere Bevölkerung schrumpft und wird älter. Aber deshalb werden sich die Strukturen im Einzelhandel in den nächsten zehn Jahren nicht dramatisch verändern. Die 60+-Generation darf zudem hinsichtlich Mobilität, Konsumbereitschaft und Kaufkraft nicht mit früheren Generationen verwechselt werden.

### Wird das zu einer Renaissance des traditionellen Fachhandels führen?

**Will:** Partiiell, etwa in der Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs, scheint ein modernisiertes Konzept des „Tante-Emma-Ladens“ in den Stadtteilquartieren Erfolg versprechend zu sein. Problematisch kann es jedoch in den Teilräumen werden, die mit einem dramatischen Bevölkerungsrückgang konfrontiert sind.

### Der Einzelhandel befindet sich in einem Umbruch, der vom Experimentieren mit neuen Formaten über Preiskämpfe bis zu sich beschleunigenden Konsolidierungsprozessen reicht. Wie sieht die zukunftssichere Immobilie aus, die die größtmögliche Rendite verspricht?

**Will:** Die hohen Mieten werden weiter steigen und neben dem traditionellen Einzelhandel auch manchen Filialisten aus den 1a-Lagen vertreiben. Dies bietet Chancen für die Stadtteilzentren als B-Standorte, die über geeignete Flächen verfügen und aufgrund einer umliegenden verdichteten Wohnbebauung gleichzeitig die Erschließung eines ausreichenden Nachfragepotenzials ermöglichen. In den Stadtzentren selbst werden

sich vor allem niedrig- und hochpreisige Markenangebote halten können. Die Immobilien sollten grundsätzlich die Möglichkeit zur Realisierung moderner Flächenkonzepte bieten und im Hinblick auf ihre Drittverwendungsfähigkeit eine hohe Flexibilität aufweisen.

„Die zunehmende Uniformität der Innenstädte wird hauptsächlich von Stadtplanern beklagt. Verbraucher nutzen die Angebote aber häufig nur als Ergänzung. Eine Einkaufsstadt ohne einen entsprechenden Filialistenbesatz ist für viele Verbraucher keine attraktive Einkaufsdestination.“

### In Innenstadtlagen kann dies durchaus zu Kollisionen mit stadtplanerischen und insbesondere denkmalschützerischen Vorgaben führen.

**Will:** Das stimmt. Hier müssen Städte möglicherweise auch im historischen Bestand Veränderungen wie Flächenzusammenlegungen oder größere Schaufensterfronten zulassen. Nachhaltigkeit und meist auch gute Renditen verspricht auch das Konzept der innerstädtischen Shopping-Center. Neue Center werden künftig eher in Mittelstädten errichtet, da die Metropolen zwischenzeitlich weit-

gehend gesättigt sind. Allerdings werden die Genehmigungsprozesse immer schwieriger.

### Birgt nicht der aktuelle Niedergang der Warenhäuser die Chance einer renditestärkeren Umnutzung?

**Will:** Ja. Etwa indem Unter-, Erd- und Obergeschoss mit shoppingcenterähnlichen Strukturen versehen und die verbleibenden Geschosse zu Büro- oder Wohnräumen umgebaut werden. Wichtig ist eine

Architektursprache mit Aufmerksamkeitswert, die sich dem städtebaulichen Umfeld anpasst und eine Eingangssituation schafft, die die Kundenströme über ein Torgefühl ins Innere leitet. Dies wird gerade in Innenstädten, in denen sich die Objekte in die Umgebung einfügen müssen, oft nicht beachtet.

### Nimmt die Bedeutung der Lage zu?

**Will:** Ja. Und eines darf man in diesem Zusammenhang nicht vergessen: Je besser die Lage, desto eher werden kleinere Fehler im Betriebskonzept verziehen. ←|

## Sustainability Forum Frankfurt

Slim City: Sustainable Urban Planning / Donnerstag, 18. Juni 2009, Alte Oper Frankfurt

### Konferenzthemen

- Slim City: Nachhaltige Stadtplanung in urbanen Ballungsräumen
- Nachhaltige Stadtplanung und -entwicklung: Die Rolle der Bau- und Immobilienwirtschaft
- Die Rolle des Architekten für nachhaltiges Bauen
- Die Rolle der Energieeffizienz bei zukünftigen Stadtplanungen zur Bekämpfung des Klimawandels

### Unter den Sprechern sind



**Prof. Dr. Ing. Bernhard Bürklin**  
Corporate Projects, HOCHTIEF Aktiengesellschaft, Essen; Präsidiumsmitglied, Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB), Stuttgart



**Dr. Michael Denkel**  
Stadtplaner und Städtebauarchitekt, Mitglied der Geschäftsleitung, AS&P Albert Speer & Partner GmbH, Frankfurt a. M.



**Dr. Bernhard Hauke**  
Geschäftsführer, Bauforum Stahl e.V., Düsseldorf



**Dr. Reinhard Kutscher**  
Sprecher des Vorstandes, Union Investment Real Estate AG, Hamburg



**Matthias Machnig**  
Staatssekretär, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Berlin



**Edwin Schwarz**  
Stadtrat, Dezernent für Planen, Bauen, Wohnen und Grundbesitz, Magistrat der Stadt Frankfurt a.M.



**Stephan Werthschulte**  
Geschäftsführer, Bereich Energieversorgungswirtschaft, Accenture, Düsseldorf

### Sponsoren



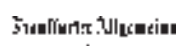
### Förderer



### Institutionelle Partner



### Hauptmedienpartner



### Medienpartner



# Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

## „Wir haben eine starke Bank im Rücken“

### Matthias Danne

Serie

Die Investmentgesellschaft ist weniger von der Krise betroffen als ihre großen Konkurrenten. Wie reagiert sie? Ein Gespräch mit dem Vorstandsmitglied der Dekabank.

**Herr Dr. Danne, Offene Immobilienfonds von einigen Ihrer Konkurrenten sind eingefroren. Nützt oder schadet das dem Absatz Ihrer Fonds?**

**Danne:** Das hat uns natürlich nicht geholfen. Per Saldo sind wir davon betroffen.

**Als einige Ihrer Konkurrenten ihre Fonds vor einigen Jahren vorüberge-**



**Matthias Danne**

ist seit dem 1. Juli 2006 im Vorstand der Dekabank verantwortlich für das Geschäftsfeld Asset Management Immobilien (AMI) und damit auch für Offene Immobilienfonds. Nach mehreren Vorstandswechsels in der Dekabank-Führung ist damit in den AMI-Bereich eine gewisse Ruhe eingeleitet. Der 49-jährige Danne ist schon 1986 in das Geschäft mit Immobilien eingestiegen, allerdings mittelbar über deren Finanzierung: Erst bei der Rheinhyp, dann in den Vorständen von Eurohyp, BHW Holding und AHBR. Sein dort erworbenes Know-how kommt ihm während der jetzigen Krise zusätzlich zugute.

**hend schließen mussten, sorgte die Dekabank dafür, dass ihre Fonds offen bleiben konnten. Wirkt das heute aus Sicht Ihrer Kunden wie ein Bonus?**

**Danne:** Dass wir schon einmal durch eine Krise gegangen sind, ohne schließen zu müssen, das hat uns geholfen. Ebenso hilfreich war, dass wir seit 2005/06 keine institutionellen Gelder mehr für die Privatkundenfonds angenommen haben, dass bei uns die Privatanleger dominieren und dass wir den Fondsvertrieb kontingentieren. Wir haben im schwierigen Monat Oktober zwar Geld verloren, aber Marktanteile gewonnen.

**Wollen Sie die Kontingentierung beibehalten?**

**Danne:** Ja. Wir haben diese Idee 2006 für alle Privatkundenfonds übernommen und werden die Kontingentierung beibehalten. Sie ist kein Kind der jetzigen Krise und bedeutet: Wir können immer nur eine bestimmte Zahl von Fondsanteilen verkaufen lassen, um einen Fonds in der Liquiditätsstruktur so halten zu können, wie wir ihn haben wollen, ohne zu viel Druck auf die Einkäufer auszuüben. Das stimmen wir mit den Sparkassen

ab, indem wir sie fragen, wie viel Fondsanteile pro Fonds sie haben möchten. In den beiden vergangenen Jahren war die Nachfrage viel höher als das Kontingent. Dann haben wir die Fondsanteile den einzelnen Sparkassen quotal zugeordnet.

**Wird diese Idee sich in Ihrem zuständigen Verband BVI durchsetzen?**

**Danne:** Ich fürchte, eher nicht. Um die Kontingentierung konsequent handhaben zu können, brauchen Sie eine enge Bindung an möglichst wenige Vertriebe.

**Schließen Sie den Rückgabestopp für Anteile aller Ihrer Immobilienfonds grundsätzlich aus?**

**Danne:** So etwas kann man nicht grundsätzlich ausschließen. Im Moment haben





wir keine Veranlassung, diese Frage überhaupt zu stellen. Aber daraus abzuleiten, dass es für alle Zeiten ausgeschlossen ist, dazu gibt es keinen Beschluss.

**Für einige interessante Immobilienobjekte gibt es schon wieder mehr als nur einen Bieter. Werten Sie das als Zeichen für eine Wende zum Positiven?**

**Danne:** Das muss man differenziert betrachten. Bei Objekten, die alles bieten, was man haben möchte, treten tatsächlich schon wieder mehrere Bieter an. Wir sind vor ein paar Wochen bei einigen Deals als Bieter rausgeflogen, weil unsere Preisvorstellungen zu niedrig waren. Dort kamen andere institutionelle Anleger zum Zuge, übrigens keine Offenen Fonds. Anleger mit viel Geld machen

sich allmählich Gedanken, ob es wirklich besser ist, ein oder 1,5 Prozent für eine Festgeldanlage zu bekommen oder nicht doch lieber bei Immobilien mit 6,5 oder sogar sieben Prozent zuzugreifen.

**Bei welchen Offenen Immobilienfonds der Deka wird es im laufenden Geschäftsjahr zu Bewertungsabschlägen kommen?**

**Danne:** Die Bewertungsverluste sind im laufenden Geschäftsjahr in der Tat etwas höher als die Bewertungsgewinne. Wir haben schon zu Beginn des Fondsgeschäftsjahres angekündigt, dass die Performance im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007/08 runtergehen wird. Wir rechnen für das laufende Geschäftsjahr je nach Fonds mit einer Performance von drei bis fünf Prozent.

**Wo werden die Bewertungsabschläge am höchsten sein?**

**Danne:** Bezogen auf die einzelnen Segmente: Bei Büros. Am stärksten werden die Fonds getroffen, die mit einem hohen Prozentsatz an Abläufen in die schwierigen Jahre kommen, die also jetzt neue Mieten aushandeln müssen.

**Wann werden die Immobilienpreise den Boden erreicht haben?**

**Danne:** Auch das muss man differenziert betrachten. Zum Beispiel liegt die Bodenbildung in London nicht mehr weit vor uns. Andere Metropolen fangen dagegen erst an einzutauchen. Der erste Markt, der den Boden findet, wird London sein, und zwar noch in der zweiten Jahreshälfte 2009. Andere Märkte werden 2010 folgen, und einige Spätstarter werden bis 2011 runtergehen.

**Welches sind die guten Argumente, mit denen Sparkassen Kunden für Sie gewinnen sollen? Die relativ stabile Entwicklung der Fonds, ihre Steuervorteile oder tatsächlich schon die eventuell drohende Inflation?**

**Danne:** Mit der stabilen Wertentwicklung. Anleger haben hier gerade in schwierigen Zeiten laufend Zuflüsse aus Substanzwerten, nämlich Gewerbeimmobilien, die auch in solchen Zeiten im-

mer benötigt werden. Die Offenen Immobilienfonds haben 70, 80, 90 Objekte in unterschiedlichen Immobilienmärkten. Die Diversifizierung ist die Hauptursache für die Stabilität.

**Hilft sie auch in der jetzigen Krise?**

**Danne:** Ja. Es gibt zwar noch nicht viele Mietausfälle und Insolvenzen, aber sie werden zunehmen. Hier muss man berücksichtigen, dass Immobilien der Konjunktur immer 18 Monate hinterherhinken. Für die Eigentümer fertiggestellter Gewerbeimmobilien-Portfolios hat die Krise eigentlich erst im Oktober 2008 spürbar angefangen. Folglich wird sie noch länger dauern.

**Wird am Ende eine Eins vor Ihren Fondsergebnissen stehen?**

**Danne:** Nein. Wir haben auch in unserem Mieterportfolio keine Branchenkonzentration. Sogar der Finanzdienstleistungssektor hat in unseren großen Portfolios nur einen Anteil unter sieben Prozent. Das bereitet mir im Moment keine großen Sorgen.

**Was macht Ihnen denn Sorgen?**

**Danne:** Wie schon erwähnt, dass ein großer Teil der Fonds anderer Anbieter immer noch geschlossen ist. Das ist nicht gut für das Produkt als solches. Außerdem kann ich nicht abschließend einschätzen, wie lange die Krise dauert. Für Immobilienportfolios sind kurze, scharfe Krisen weniger problematisch. Mehrere Jahre anhaltende Krisen an den Mietmärkten sind hingegen sehr ernst zu nehmen. Während solcher Phasen hat man außerdem eine leicht erhöhte Liquiditätsquote mit zumeist magerer Verzinsung und entsprechender Auswirkung auf die Performance der Fonds.

**Was bedeutet mager?**

**Danne:** Ein bis 1,75 Prozent. Wir haben eine sehr starke Bank im Rücken. Ich glaube, die Sparkassenberater haben erkannt, dass eine starke Bank hinter dem Fonds steht. Die Dekabank mit ihrem auf das Anlagegeschäft fokussierten Geschäftsmodell stellt eine gewisse zusätzliche Sicherheitsposition dar. ←|

# Immobilienverzehr leichter gemacht

**Umkehrhypotheken.** „Reverse Mortgage“ ist in vieler Munde. Aus den USA drängen verstärkt Modelle nach Europa, die die Immobilie als Instrument sehen um magere Renten und Pensionen aufzubessern. Wie sind ihre Erfolgsaussichten?

Norbert Jumpertz, Staig

Die Immobilie ist ein beliebtes Instrument zur Altersvorsorge. „Bislang konzentrierte sich der Blick allein auf die Immobilienerwerbsphase“, sagt Beate Siewert, Immobilienexpertin des Verbands der Öffentlichen Banken (VÖB). Doch in den Industrieländern wird der Anteil älterer Menschen drastisch zunehmen. Eine ganze Reihe von ihnen muss mit mageren Renten über die Runden kommen. Andererseits verfügt eine steigende Zahl künftiger Senioren über eine eigene werthaltige Immobilie.

Laut VÖB gibt es in Deutschland gut eine Million Menschen zwischen 55 und 69 Jahren, deren Immobilie mindestens 100.000 Euro wert ist und die nur eine kleine Rente beziehen werden. „Studien zeigen, dass ältere Menschen am liebsten so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden bleiben wollen“, so Siewert. Doch es fehlen Angebote, um die eigene

Immobilie zu versilbern und sie dennoch weiter nutzen zu können.

## Der kleine Unterschied

In anderen Ländern ist man weiter. In den USA ist die „Reverse Mortgage“ (RM) gefragt. Der Immobilieneigentümer nimmt ein Darlehen auf, das durch ein Haus oder eine Wohnung gesichert ist. Der Unterschied zum normalen Hypothekenkredit besteht darin, dass der Kreditnehmer die Immobilie oder einen Teil davon zu Geld macht. Daher heißt sie Umkehrhypothek. Das Objekt gehört weiter dem Kreditnehmer, er wohnt darin und muss vor dem Tod das Darlehen weder zurückzahlen noch tilgen. Er hat meist die Wahl, es sich als einmaligen Betrag, lebenslange Rente oder Zeitrente auszahlen zu lassen. Die Home Equity Conversion Mortgage (HECM) basiert

## Auf einen Blick

- › Eine wachsende Zahl von Menschen ist an der „Verflüssigung des in der Immobilie gebundenen Kapitals“ interessiert, ohne das Wohnrecht darin zu verlieren.
- › Das Konzept, das die Bedürfnisse der Immobilieneigentümer am besten erfüllen dürfte, ist die Reverse Mortgage (Umkehrhypothek, RM), da der Kreditnehmer dann weiter den „Finger auf der Immobilie“ hat.
- › Die ImmoKasse prognostiziert das Marktpotenzial für Immobiliendarlehen auf Basis der Reverse Mortgage in Deutschland auf 30.000 bis 60.000 Verträge pro Jahr.

auf einer RM. Allerdings schuldet der Kreditnehmer maximal den Wert der beliebigen Immobilie.

## Ausfallrisiko trägt die Behörde

Fallen die Immobilienpreise, muss er keine Nachschüsse leisten, sondern dann springt das US Department of Housing and Urban Development (HUD) ein. „Die Behörde trägt das Ausfall- oder Kreditsicherheitsrisiko“, erläutert Gunnar Lang, Finanzmarktexperte des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Die HUD garantiert auch die Zahlungsfähigkeit der Bank. Das hat zur Akzeptanz des Konzepts maßgeblich beigetragen. Fast



„In zwei Jahren wird sich die RM in Deutschland als Instrument für den Immobilienverzehr durchgesetzt haben.“  
ImmoKasse-Geschäftsführerin Stefanie Leiter

500.000 HECM-Verträge wurden inzwischen abgeschlossen. Diese Entwicklung sei umso erstaunlicher, als die Hypothekenkrise die Entwicklung nicht beeinträchtigt habe. Der Marktanteil der HECM-Lösung bei Immobilienverzehrkonzepten in den USA liegt bei fast 90 Prozent.

## Erste Versuche ernüchternd

In Europa gibt es Versuche, die in eine ähnliche Richtung zielen. Der Staat sponsert in Spanien Angebote sogar durch Steuervorteile. Etwa 15.000 Verträge wurden dort bislang abgeschlossen. Die ersten Versuche in Deutschland waren dagegen ernüchternd. Sie basierten zu meist auf dem Home-Reversion-Ansatz, der der deutschen Leibrente ähnelt. Im Gegensatz zur RM verkauft der Immobilieneigentümer das Objekt und erhält ein lebenslanges Wohnrecht und Geldleistungen, ebenfalls als Einmalbetrag oder Rentenzahlungen.

Das Produkt der Dresdner Bank wurde bereits kassiert, bevor es überhaupt gestartet war. „Die sind 2000 an den Markt gegangen, bevor die Antragsformulare fertig waren“, kommentiert ein Konkurrent das Scheitern der Frankfurter Geschäftsbank. Kaum besser endete der Versuch der HypoVereinsbank (HVB), die nicht einmal 50 Abschlüsse vermitteln konnte.

Ein Produkt mit eingeschränkter regionaler Verbreitung ist die Zustifter-Rente der Stiftung Liebenau in Baden-Württemberg, die von ihr in Kooperation mit den Sparkassen angeboten wird. „Solche Immobilienprodukte finden hierzulande kaum Anklang, da sie Banken zu beratungsintensiv sind“, bedauert Christoph Sedlmeier von der Stiftung Liebenau.

## Angst vor Kontrollverlust

Die Erfahrungen hätten gezeigt, so Lang, dass die Deutschen mit Konzepten Probleme hätten, bei denen sie wie bei Leibrentenmodellen die Kontrolle über die Immobilie verlören. Daher hält er Produkte auf RM-Basis für chancenreicher.

## Reverse-Mortgage-Modell. Die wichtigsten Merkmale.

Beim Reverse-Mortgage-Modell (Förderbanken und ImmoKasse) nimmt der Immobilieneigentümer ein Darlehen auf, das durch ein Haus oder eine Wohnung gesichert ist.

- › Die Immobilie muss mindestens 100.000 Euro wert und der Darlehensnehmer mindestens 60 Jahre (Förderbanken) beziehungsweise 65 Jahre (ImmoKasse) alt sein.
- › Der Auszahlungsbetrag ist grundsätzlich umso höher, je älter der Darlehensnehmer ist. Eine Rentenzahlung wird bis zum Erreichen der statistischen Lebenserwar-

tung, die bei etwa 90 Jahren liegt, geleistet.

- › Bei der Umkehrhypothek bleibt der Kreditnehmer Eigentümer der Immobilie: Wertzuwächse gehen zu seinen Gunsten. Es gibt einen vertraglich fixierten Überschuldungsschutz. Fällt der Wert der Immobilie, trägt dieses Risiko die Bank.
- › Der Zinssatz ist bis zum Ende der Laufzeit festgeschrieben.
- › Das Darlehen wird fällig bei Tod des Darlehensnehmers, beim Auszug aus der Immobilie oder deren Verkauf.

Staatliche Impulse könnten sie zusätzlich attraktiver machen. Doch steuerliche Anreize stehen zurzeit ebenso wenig zur Debatte wie Garantien für Kreditnehmer und Banken.

Stattdessen soll über die ländereigenen Förderbanken bei Kreditinstituten und Immobilieneigentümern das Produktverständnis erhöht werden. „Wir werden zeigen, dass ein Konzept zum Immobilienverzehr in Deutschland auch ohne staatliche Garantien und Zuschüsse erfolgreich sein kann“, gibt sich Axel Vogt, Leiter des Vertriebs Immobilien der Investitionsbank Schleswig-Holstein, optimistisch. Das Angebot „Förder-Im-

Deutsche Kreditbank (DKB) als Produktgeber. Außerdem organisiert sie deren Vertrieb über Maklerpools und unabhängige Makler. „Bei ImmoRenten-Plus handelt es sich um die erste echte RM in Deutschland“, erklärt ImmoKasse-Geschäftsführerin Stefanie Leiter. Das Produkt sei beratungsintensiv und eine Telefon- oder Online-Beratung deshalb ausgeschlossen.

Leiter hofft gegenüber der Konkurrenz auf Dauer die Nase vorn zu haben: „Die Angebote der Förderbanken sind auf Ruheständler mit geringen Alterseinkünften beschränkt.“ Eine Einmalzahlung werde bei diesen nur zweckge-

„Wir werden zeigen, dass ein Konzept zum Immobilienverzehr in Deutschland auch ohne staatliche Garantien und Zuschüsse erfolgreich sein kann.“

Axel Vogt, Leiter des Vertriebs Immobilien der Investitionsbank Schleswig-Holstein

morente“ soll bis zum Sommer stehen. Die Förderbanken in Hamburg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen wollen schnell nachziehen. „Unser Produkt wird auf dem RM-Ansatz basieren, sodass der Kreditnehmer das Eigentum an seiner Immobilie behält“, so Vogt. Das Langlebigkeitsrisiko lasse sich über eine Garantie in den Griff bekommen.

Einen Schritt den Förderbanken voraus ist schon die Immobilienkasse. Sie hat das Umkehrdarlehen ImmoRenten-Plus entwickelt und kooperiert mit der

bunden möglich sein, zudem sollen die Rentenzahlung um den Zwangsbeitrag in einen Garantiefonds zur Absicherung des Langlebigkeitsrisikos gekürzt werden. „Dieses Risiko trägt bei der ImmoRentenPlus die Bank“, so Leiter.

Das Marktpotenzial in Deutschland schätzt sie mittelfristig auf 30.000 bis 60.000 Verträge pro Jahr. Vogt und Leiter sind sich einig: „In zwei Jahren wird sich die RM in Deutschland als Instrument für den Immobilienverzehr durchgesetzt haben.“ ←|

# Stagnation in Boom Town

**Dubai.** Bauvorhaben im Wert von 454 Milliarden Euro liegen derzeit auf Eis. Dubai-Immobilienfonds bleiben ein risikoreiches Investment. Ein Lagebericht direkt aus den Emiraten.

Manfred Ries, Dubai

Ein Weltwunder soll er werden, der geplante und mehr als 1.000 Meter hohe Nakheel Tower im Stadtteil Nakheel Harbour, den es noch gar nicht gibt, unweit des Luxushotels Burj al Arab gelegen; da, wo vor fünf Jahren noch der Wüstenstaub das Sagen hatte. „Die Arbeiten sollen im kommenden Jahr beginnen“, versprach Chris O'Donnell, Chef des staatlichen Immobilienunternehmens Nakheel Properties, im Oktober 2008 auf der Immobilienmesse Cityscape in Dubai. Am 14. Januar 2009 kam das vorläufige Aus: Das Projekt ist für ein Jahr auf Eis gelegt. Die Immobilienmaschinerie im Emirat Dubai kommt ins Stottern.

Rund 215 Hochhäuser ragen in den Himmel Dubais, die Mehrzahl zwischen 100 und 200 Meter hoch, die meisten im Stadtteil Al-Satwa, links und rechts

der Sheik Zayed Road gelegen mit ihren Fünfsterne-Hotels und architektonisch extravaganten Bürotürmen. Alle Gebäude überragend: Der Burj Dubai, mit seinen 818 Metern der höchste Turm der Welt, fünfmal so hoch wie der Kölner Dom.

## Immobilienmarkt wird bereinigt

Dubai wird gerne als reiches Ölland bestaunt, das sich Träume von Superlativen verwirklichen kann. Dabei trägt das schwarze Gold nur mit fünf Prozent zum Bruttosozialprodukt Dubais bei, der Ölreichtum der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) findet sich im Emirat Abu Dhabi. Dubai wurde als Finanz- und Immobilienzentrum bekannt und wohlhabend. Anleger aus Deutschland sollen

mit 800 Millionen Euro über Geschlossenen Immobilienfonds an Bauprojekten in Dubai beteiligt sein, schätzt man bei Feri Rating & Research, viele davon aus spekulativen Beweggründen.

„Oftmals wurden Projekte als ‚Off Plan Properties‘ verkauft“, erläutert Bernhard Dames, Senior Executive Analyst Real Estate für Geschlossene Immobilienfonds bei der Ratingagentur Scope Analysis. Will heißen: Immobilien, die noch gar nicht existierten, wurden mehrmals hintereinander gewinnbringend weiterverhökert. Dames: „Das funktioniert wie ein Schneeballsystem.“

Spekulation statt Investition – das trieb die Preise. Bernhard Dames und seine Kollegen haben sich vor Jahren bereits aus der Bewertung von Dubai-Fonds zurückgezogen, nachdem immer mehr neue und im Immobilienmarkt unerfahrene Fondsanbieter mitmischten. „Unter solchen Vorgaben verläuft jede vernünftige Einschätzung des Chance/Risikoverhältnisses im Sande“, sagt der Scope-Analyst.

## Verschreckte Investoren

Die negative Berichterstattung über die Wirtschaft Dubais verschreckt Investoren zusätzlich, Gelder bleiben aus. Laut Research-Gesellschaft Proleads liegen Bauvorhaben im Wert von 454 Milliarden Euro auf Eis, die genaue Zahl kennt niemand, und die Behörden halten sich mit Zahlen bedeckt.

In Dubai selbst vermag man die negative Stimmung der Auslandspresse ohnehin nicht zu teilen. „Wir erleben eine Regulierung des Immobilienmarkts“, ist



Viele Bauplätze in Dubai bleiben durch die Finanzkrise zurzeit leer.



## Auf einen Blick

- › Anleger aus Deutschland sollen mit 800 Millionen Euro über Geschlossene Immobilienfonds an Bauprojekten in Dubai beteiligt sein.
- › Viele wurden als „Off Plan Properties“ verkauft: Als Immobilien, die noch gar nicht existierten. Das führte zu starken Spekulationen und stark steigenden Preisen.
- › Inzwischen pendeln sich die Preise wieder ein.
- › Eine Investition in Dubai bleibt für Anleger dennoch weiterhin interessant, allerdings kommt es stark auf die Art der Immobilie an. Manchmal sind die Risiken groß.

Rechtsanwalt Jörg Seifert von der Kanzlei Al Sharif Advocates & Legal Consultants überzeugt. Spekulant, die in Dubai ihren Profit auf die schnelle Tour machen, würden dadurch vertrieben. Seifert lebt seit mehr als elf Jahren in Dubai, beschäftigt sich mit dem Immobilienrecht, ist Autor des „VAE-Investitionsführers“; er hat Dubais Immobilienmarkt wachsen sehen. Wie beurteilt er die seit einem Jahr stark fallenden Preise im Immobilienbereich? „Die fallen vor allem dort, wo sie ohnehin völlig überzogen waren, wie zum Beispiel auf der Jumeirah Palm, und das wird dem Markt guttun“, beschwichtigt der deutsche Jurist.

## Gute Renditen sind vorbei

Tatsächlich gelten die Immobilienpreise noch immer als hoch und liegen laut Global Property Guide weltweit an 15. Stelle. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis beträgt 7.200 US-Dollar, und das Wirtschaftswachstum 2009 soll bei 3,5 Prozent liegen, nach 6,8 Prozent im vergangenen Jahr: Eine Wirtschaftskrise sieht anders aus.

Rechtsanwalt Seifert sieht deshalb gute Chancen, gerade jetzt erfolgreiche Investitionen im Immobiliensektor zu tätigen. „In Zukunft wird es eine gesunde Wertentwicklung im Immobilienbereich geben, weil die Vorteile des Wirtschafts-

standorts Dubai nicht wegzudiskutieren sind“, zeigt sich Seifert überzeugt. Aber: Die Auswahl der Immobilie macht's. Ein Trend zeichnet sich schon heute ab: Bereits fertiggestellte Immobilien in Toplage bleiben auch künftig begehrt. Immobilien in Stadtrandlage ein krisenbehaftetes Investment. Immobilien auf dem Reißbrett ein Zocker-Spiel.

Die Zeitschrift Immobilienwirtschaft warnte bereits in Ausgabe 12/2005 vor Dubai-Immobilienfonds. Deren Vertrieb geht jedoch bis zum heutigen Tag unvermindert weiter. Die Renditeversprechungen liegen bei bis zu 15 Prozent pro Jahr ungeachtet der Änderung im neuen Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und den VAE: Weg von der Freistellungs- hin zur Anrechnungsmethode.

## Tausend Fonds in Abwicklung

Wer heute in Dubai-Immobilienfonds investiert, sollte die Realität zulasten der Visionen stärker bewerten, auch wenn der Preisrückgang bei Immobilien natürlich zum Einstieg lockt. Fondsanalyst Bernhard Dames von Scope Analysis rät deshalb zur Umsicht: „Anleger sollten sich genauestens über das Fondsprodukt, und vor allem über seinen Initiator informieren.“ Denn von den großen, etablierten Fondsgesellschaften sei kaum eine im Bereich Dubai-Fonds aktiv. „Doch gerade bei kleineren Fondsanbietern, die ihr erstes Immobilienprojekt begleiten, ist Skepsis angezeigt“, warnt der Scope-Analyst.

Rechtsanwalt Jörg Seifert von Al Sharif Advocates & Legal Consultants empfiehlt: „Investoren sollten sich auf bereits bestehende Objekte konzentrieren, die nicht mehr im Bau begriffen sind.“ Denn bei Letzteren könne es zu Problemen kommen, wenn beispielsweise die Finanzierung nicht zu 100 Prozent gesichert sei. Und was Geschlossene Dubai-Immobilienfonds anbelangt: „Anleger sollten sich den Fonds gut aussuchen und von den Initiatoren das Wirtschaftsprüfer-Prospektgutachten nach dem IDW-Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer e.V. vorlegen lassen.“

Anleger müssen wissen: Noch heute setzt man bei vielen Immobilienprojekten in Dubai de facto auf Baupläne.

Die Behörden im Wüstenemirat wissen um die Gefahren von Anlagebetrug. Auf der Internet-Seite der staatlichen Immobilien-Aufsichtsbehörde Dubais (RERA) können Investoren seit Kurzem den Status „ihrer“ Baustelle verfolgen (www.rpdubai.ae). Auch sollen Bau-träger künftig keine Immobilien mehr veräußern dürfen, wenn sie das Bauland nicht zu 100 Prozent erworben haben oder über 20 Prozent Eigenmittel für dessen Bau verfügen.

Und was wird aus dem mehr als ein Kilometer hohen Nakheel Tower? Dieser soll trotz Baustopp wie geplant im Jahr 2020 stehen, so Nakheel Properties. Der höchste Turm der Welt soll dann das neue Wahrzeichen Dubais sein. Alleine das Geld fehlt. Derzeit. ←|

## ANZEIGE



**EXTRA-GAMES Entertainment GmbH**  
NOVOMATIC GROUP OF COMPANIES Spielcenter und Gastronomiebetriebe Deutschland

### EXTRA-GAMES Entertainment GmbH

... einer der größten Betreiber von Spielcentern in Deutschland

betreibt derzeit rund 170 eigene Spielcenter in ganz Deutschland und verfolgt einen selektiven und nachhaltigen Expansionskurs an ausgewählten Standorten bundesweit.

**Zur Erweiterung des Spielcenter- und Filialnetzes werden laufend bundesweit Gewerbeflächen ab 400 qm (ebenerdig, objekteigene PKW-Stellplätze, Frequenzlage) und Gewerbegrundstücke ab 1.500 bis 2.500 qm in Städten ab 10.000 Einwohnern zur Anmietung oder zum Kauf gesucht.**

**Bitte richten Sie Ihre schriftlichen Angebote an**  
EXTRA-GAMES Entertainment GmbH,  
Frau M. Rimmele, Theuerbach 30, 88630 Pfullendorf  
oder per E-Mail an melanie.rimmele@extra-games.net.



# Spezialfonds gegen die Finanzierungsnot

**Projektentwicklungsfonds.** Kaum eine Branche leidet mehr unter der anhaltenden Kreditklemme als die der Developer. Ein Instrument soll Hilfe bei der Refinanzierung bieten. Wie so oft gibt es Chancen und Risiken.

Birgitt Wüst, h3w wirtschaftsjournalisten

Erst Basel II und nun auch noch die Finanzmarktkrise: Die Zeiten, in denen Projektentwicklungen noch mit bis zu 100 Prozent Fremdkapital finanziert werden konnten, sind vorbei. Viele Projektentwickler, einige gelten als „chronisch unterkapitalisiert“, sehen sich derzeit kaum in der Lage, die von den Banken geforderte Eigenkapitalquote zur Realisierung der Projektentwicklung darzustellen. Developer ohne gesicherte Finanzpipeline zählt Rainer Eichholz, Sprecher der Geschäftsführung von Hochtief Projektentwicklung, zu den Verlierern der aktuellen Marktsituation.

## Finanzierungslücken schließen

Doch keine Problemsituation, die nicht auch kluge Geschäftsideen hervorbrächte: Mithilfe von Projektentwicklungsfonds wollen Gesellschaften Finanzierungslücken schließen helfen. „Projektentwickler, die ihre Vorhaben früher fast ausschließlich über Bankkredite finanzierten, suchen derzeit nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten“, sagt Angelika Kunath, Geschäftsführerin beim FHH Fondshaus Hamburg. Mit dem FHH Real Estate 5 – Aktiv Select Deutschland hat das Emissionshaus soeben einen geschlossenen Projektentwicklungsfonds an den Markt gebracht. Die Beteiligungsgesellschaft investiert in Objektgesellschaften, deren Zweck der Erwerb, die Errichtung und die Veräußerung von Immobilienprojekten ist.



Der Neubau der Deutschen Börse AG wird mithilfe eines Projektentwicklungsfonds finanziert.

Ein erstes Projekt, in das der Fonds investiert, ist der Neubau der Deutschen Börse AG in Eschborn. Die Fondsgesellschaft beteiligt sich als typisch stille Gesellschafterin mit einer Einlage von fünf Millionen Euro an der Objektgesellschaft Deutsche Börse AG. Die Risiken bei Investitionen in Projektentwicklungen will der Fonds mit strengen Investitionskriterien reduzieren.

Projektentwicklungsfonds haben aus Sicht der Investoren nicht nur für die unter Druck geratenen Developer Vorteile, sondern auch für die Banken: Denn die Fonds stärken als „stiller Teilhaber“ die EK-Seite bei dem Projekt, womit auch das Risiko der finanzierenden Bank geringer wird. Und nicht zuletzt für den Anleger soll sich die Beteiligung lohnen: Sie haben mit dem Vehikel die Chance, sich

am ertragsstärksten Teil der Wertschöpfungskette einer Immobilie zu beteiligen. So liegt die Renditeerwartung des FHH Real Estate 5 – Aktiv Select Deutschland bei einer voraussichtlichen Laufzeit von sechs Jahren laut Venus bei 16 Prozent, auf Anlegerebene bei etwa neun bis elf Prozent IRR pro Jahr vor Steuern – und damit deutlich über der von klassischen Immobilienfonds.

Allerdings sind mit Projektentwicklungsfonds auch erhebliche Risiken verbunden. So kann es beispielsweise zu unvorhergesehenen zeitlichen Verzögerungen am Bau kommen. Kommt das Projekt dann um Jahre zu spät an den Markt, ist die Rendite perdu. Risikoaverse Anleger wie etwa die Schweizer Afia Anlagengestiftung für Immobilienanlagen, die 13 eidgenössische Pensionskassen vertritt, lehnen Investitionen in Projektentwicklungen daher ab.

## Auf einen Blick

- › Viele Projektentwickler können derzeit kaum die von den Banken geforderte Eigenkapitalquote darstellen. Sie gelten im Immobilienbereich als eine der Hauptverlierer der Krise.
- › Mithilfe von Projektentwicklungsfonds wollen Gesellschaften helfen, Finanzierungslücken zu schließen.
- › Doch dies ist auch mit einigen Risiken verbunden.

Dass Investments in Projektentwicklungen mit höheren Risiken verbunden sind als etwa beim Kauf eines langfristig an solvente Nutzer vermieteten Class-A-Objekts in guter Lage, räumt auch Venus ein. Allerdings hätten Investoren schlechte Erfahrungen vor allem im Aus-

land gemacht, zum Beispiel in London, einem hochvolatilen Markt: „Hierzulande sind die Märkte wesentlich stabiler.“

Abzuwarten bleibt, wie die Anleger das Beteiligungsangebot annehmen werden. Die Vermarktungsphase läuft erst seit Kurzem. Die Akzeptanz dürfte nicht zuletzt widerspiegeln, wie Anleger die mittelfristige Entwicklung der Wirtschaft und des Immobilienmarkts einschätzen. Denn Auszahlungen an die Anleger kann die Beteiligungsgesellschaft „erst nach anteiligen Realisierungen beziehungsweise Veräußerungen der Objekte an dritte Investoren vornehmen“, heißt es in der Beschreibung des Angebots.

Das bedeutet: Vor dem tatsächlichen Verkauf eines fertiggestellten Neubaus sieht der Anleger auch keine Rendite. Ein Restrisiko bleibt also – auch wenn es sich beim Neubau der Deutschen Börse in Grenzen halten dürfte. ←|

Steht  
einsam an  
der Straße:

Steht  
Ihrer Bilanz  
prima:

teure  
Plakatwerbung

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

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

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

\*1,79 Euro/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Mobilfunknetz: ggf. abweichende Preise.  
\*\* Quelle: GfK/telegate. Bei Belegung der oben genannten 5 Medien.

# Streit um die Abschreibung

**Denkmäler.** Finanzämter entscheiden verstärkt gegen die Sonder-AfA. Behörden sind sich nicht einig. Verfahren können Jahre dauern. Investoren fühlen sich immer stärker verunsichert.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Wenn Milliarden über Milliarden zur Belebung der Konjunktur ausgegeben werden, soll da der Denkmalschutz etwa zu kurz kommen? Nein, sagte sich Walter Rasch, Präsident des Immobilienverbands BFW, und machte bei einem Berliner Symposium im März die folgende Rechnung auf: „Ein Euro Steuerminder-einnahmen im Denkmalsbereich setzt elf Euro an Folgeinvestitionen in Gang.“ Der steuerlichen Förderung von Baudenkmalern mit jährlichen Steuerausfällen von 119 Millionen Euro stünden „insgesamt 1,3 Milliarden Euro gegenüber, die durch die Förderung an zusätzlichem Einkommen entstehen.“ Darin seien „mindestens 260 Millionen Euro an zusätzlichen Steuereinnahmen enthalten.“

Grund genug, dass sich nicht nur die BFW-Mitgliedsfirmen über höhere Aufträge freuen können, sondern auch Finanzminister Peer Steinbrück über mehr Steuern aus der Sanierung von bundesweit 1,4 Millionen Denkmälern? Schön wär's. Sein Ministerium hat das schon am 16. Mai 2007 entscheidend verhindert: Durch das BMF-Schreiben mit dem Betreff „Reichweite der Bindungswirkung der Bescheinigung nach § 7h Abs. 2, § 7i Abs. 2 EStG“ (IV C 3 – S 2198-a/07/0001).

§ 7i Einkommensteuergesetz regelt die Förderung von Investitionen in den Denkmalschutz. Danach dürfen Kosten für die Sanierung von Denkmälern acht Jahre mit neun Prozent und vier weitere Jahre mit sieben Prozent abgeschrieben werden. So könnte man kräftig Einkommensteuer sparen, weshalb sich manche Anbieter von Immobilien mit reißerischen Anzeigen wie „Grundbuch statt

Sparbuch“, „das mit Abstand attraktivste Steuersparmodell“ oder „die letzte Steueroase in Deutschland“ geradezu überschlagen.

## Finanzämter entscheiden

Wenn sie und ihre Kunden sich da mal nicht verkalkulieren. Das BMF-Schreiben hat es nämlich in sich. Es beginnt mit der Feststellung, die hohen Abschreibungen seien nicht zu gewähren, „wenn durch die Baumaßnahmen ein Neubau oder ein bautechnisch neues Gebäude entstanden ist“.

Das klingt harmloser als es ist. Denn Finanzämter nehmen für sich allzu oft das Recht in Anspruch, selbst zu prüfen, ob ein Neubau entstehen könnte oder nicht. Sie leiten dieses Recht unter anderem aus dem BMF-Schreiben ab. Darin folgt zum Schluss die Pointe, dass

sich die verbindlichen Feststellungen im Grundlagenbescheid – das heißt, ob es in einem bestimmten Fall überhaupt um ein Denkmal geht – „auf die Tatbestände des zum Landesrecht gehörenden Denkmalrechts beschränken.“ Dieser Grundlagenbescheid ist demnach für die Finanzverwaltung nur insoweit bindend, als er den Nachweis der denkmalschutzrechtlichen Voraussetzung des § 7i Abs. 1 EStG erbringt.“ Als wäre das nicht genug, dürfen Finanzämter nach dem Bescheid weitere, speziell steuerrechtliche Vorschriften prüfen: „Dazu gehört entscheidend auch die nur nach steuerrechtlichen Kriterien zu beurteilende Abgrenzung zwischen der Sanierung und Neuerrichtung eines Gebäudes.“

Das Wort „nur“ bringt eine unge wohnte Schärfe in die langjährige Debatte um die Denkmalförderung. Denn es handelt sich hier um eine steuerliche Abrissbirne, während Bauträger, Projektentwickler und sonstige Mitglieder des BFW-Arbeitskreises Denkmalschutz über die Lösung von technisch und energetisch extrem anspruchsvollen Aufgaben gerade zur Verhinderung der realen Abrissbirne nachdenken.

## Scharfe Debatte hat Gründe

Verstehen Finanzbeamte etwa mehr von alten Fachwerkhäusern, erhaltenen Jugendstilfassaden und verwunschenen Schlössern als die Leute vom Bau? Natürlich nicht, aber es gibt zumindest eine Reihe von Erklärungen dafür, wie es zu der scharfen Debatte kommen konnte. Hans-Joachim Beck, Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg,

## Auf einen Blick

- › Laut Einkommensteuergesetz dürfen Kosten für die Sanierung von Denkmälern acht Jahre mit neun Prozent und vier weitere Jahre mit sieben Prozent abgeschrieben werden.
- › In der Praxis sieht es jedoch häufig anders aus. Denkmal- und Finanzbehörden streiten sich seit Jahren, welche Gebäude förderwürdig sind und welche nicht.
- › Immer häufiger entscheiden dies die Finanzbeamten. Um Steuern zu sparen, kommen deshalb nicht mehr alle Besitzer von denkmalgeschützten Immobilien in den Genuss der Abschreibungen.



führt zum Beispiel den seit etwa zwei Jahrzehnten anhaltenden Streit zwischen Denkmal- und Finanzbehörden an. Dieser Streit habe sich vor allem am Ausbau von Dachgeschossen und Umbau von Konversionsobjekten – aus Schulen oder Fabriken werden Wohnhäuser – immer wieder erneut entzündet.

Außerdem gibt es Meinungsverschiedenheiten zwischen den zuständigen Senaten des Bundesfinanzhofs, aber noch keine Entscheidung des Großen Senats. Die diffusen Begriffsbestimmungen, was man sich unter einem Denkmal vorzustellen hat, und zum Teil auch das Kompetenzgerangel zwischen Landes- und Kommunalbehörden tun ein Übriges, um Investoren zu verwirren. Denkmalschutzgesetze gelten nur für das betreffende Bundesland. Das wäre nicht weiter schlimm, gäbe es eine einheitliche Denkmaldefinition. Doch weit gefehlt.

Deshalb kommt der Verdacht auf, dass die zuständigen Denkmalbehörden gar nicht anders entscheiden können, als Bauträgern und Investoren in Grenzfällen zu attestieren, ihre Objekte seien im öffentlichen Interesse erhaltenswert – schließlich vergeben sie sich dabei nichts, auch wenn die Finanzbehörden später mit ihren steuerrechtlichen Kriterien kommen. So verschiebt sich die eigentliche Entscheidung, ob § 7i EStG Anwendung findet oder nicht, noch mehr zugunsten der Finanzbehörden. Deren Ziel, in dem sie durch das erwähnte BMF-Schreiben zusätzlich bestärkt werden, besteht hier ja in der Minimierung der Steuerersparnis von Denkmalinvestoren.

Wie sehr den Finanzbehörden inzwischen auch durch Gesinnungsgenossen außerhalb ihres Einflussbereichs geholfen wird, ergibt sich aus einer vom Bayerischen Landesamt für Denkmalpflege

### Denkmalschutz.

Ob Eigentümer für denkmalgeschützte Gebäude Steuervergünstigungen bekommen, ist nicht garantiert. Es ist eher Glückssache.

zusammen mit der für Steuern zuständigen Schwesterbehörde herausgegebenen Stellungnahme vom 1. März 2009. Sie übertrifft das BMF-Schreiben noch an Schärfe: „Die abschließende Beurteilung, ob eine Baumaßnahme zu einem bautechnisch neuen Wirtschaftsgut führt, bleibt der Finanzbehörde vorbehalten.“ Damit also auch die Beurteilung, ob danach Steuerersparnisse möglich sind.

### Lange Prozeduren

Wobei den Investoren zwischenzeitlich graue Haare zu wachsen drohen. Denn erst „wenn die denkmalfachlich gebotenen und abgestimmten Maßnahmen vollständig umgesetzt worden sind, wird das Ergebnis vom Landesamt für Denkmalpflege abschließend geprüft und bestätigt“. Dann ist die nächste Hürde zu nehmen: „Jetzt können Sie beim Landesamt für Denkmalpflege den förmlichen Antrag auf steuerliche Bescheinigung stellen.“

Richter Beck resümiert: „Geradezu sinnwidrig ist die Auffassung der Finanzverwaltung, die Frage, ob ein Neubau entstanden sei, müsse nach steuerrechtlichen und nicht nach bautechnischen Gesichtspunkten geprüft werden.“ Ein einsamer Rufer in der Steuerwüste, der umso weniger Gehör finden könnte, je sensibler die Finanzämter auf penetrante Sprüche wie „die letzte Steueroase in Deutschland“ reagieren. Es sei denn, der eingangs zitierte BFW-Vormann Rasch kann Steinbrück & Co. mit seinen Zahlenspielen überzeugen. Dann gäbe es wenigstens schon zwei Rufer in der Steuerwüste. ←|

# Unfreiwillige Bestandshalter

**Finanzkrise.** Projektentwickler und vor allem Investoren können ihre Immobilien zurzeit kaum verkaufen. Doch neue Strategien ermöglichen neue Deals.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Manchmal können Schlagzeilen von gestern mehr aussagen als aktuelle Studien und Statistiken. „Gagfah plant Zukäufe in Milliardenhöhe“, ließ das Bankerblatt „Börsen-Zeitung“ die Leser am 11. Oktober 2006 wissen und zitierte Robert Kauffman, den Europachef des Gagfah-Eigentümers Fortress: „Unser mittelfristiges Ziel ist eine Verdoppelung des Wohnungsbestands auf 300.000 Einheiten.“ Das klappte dann zwar nicht wunschgemäß, aber immerhin reichte die derart verbreitete gute Stimmung zum Gagfah-Börsengang. Einen solchen plante ursprünglich auch IVG, der einstige Vorzeigekonzerne der deutschen Immobilienbranche, mit seinem Real Estate Investment Trust (Reit). Das galt noch Anfang 2008.

Und heute: Aus der Traum, aus zwei führenden Immobiliendrehern und -entwicklern mit ehrgeizigen Zielen sind mehr oder weniger unfreiwillige Bestandshalter geworden. Dabei handelt es sich nicht allein um ein deutsches, sondern um ein internationales Phänomen.



„In der aktuellen Marktsituation ist harte Arbeit an der Immobilie gefragt, das ist der Königsweg. Es ist wichtig, dass man in Kontakt zu den Kunden bleibt.“  
Stephan Bone-Winkel, Honorarprofessor für Projektentwicklung an der International Real Estate Business School in Regensburg

Dazu eine Stimme aus dem benachbarten Dänemark: „Im Vergleich zu vor einhalb Jahren leben wir heute in einer anderen Welt“, meint René Ravn, Vorstand der Herkules Grundbesitz AG, „zurzeit halten die Dänen die Füße still.“

## Probleme waren absehbar

Sage niemand, die Probleme hätte man nicht rechtzeitig erkennen können. „Eine hochinteressante, aber auch gefährliche Situation für Investoren“ nannte Johann Eekhoff, Professor für Wohnungsrecht und -wirtschaft an der Uni Köln, schon im Herbst 2006 das Gebaren der Investoren am deutschen Wohnimmobilienmarkt. Seine Begründung damals: „Die Fremdkapitalzinsen liegen unter den Nettomieteträgen in den meisten Wohnungsbeständen. Das hat einige Kapitalanleger dazu verführt, bis zu 95 Prozent mit Krediten zu finanzieren.“ Der daraus resultierende Hebeleffekt könne „sehr schnell in hohe Verluste umschlagen, nämlich wenn die Zinsen steigen“, resü-

## Auf einen Blick

- › Aus führenden Immobiliendrehern und -entwicklern sind durch die Finanzkrise mehr oder weniger unfreiwillige Bestandshalter geworden.
- › Inzwischen müssen viele kurzfristig finanzierte Immobilienbestände abgeschrieben und allzu ehrgeizige Projekte kleingefahren oder gestreckt werden.
- › Deshalb wird der Kontakt zu den Mietern immer wichtiger. Arbeit an den Objekten vor Ort ist gefragt.
- › Beispiel: Wenn durch Kurzarbeit Betriebsflächen leer stehen, gilt es, diese an weitere Interessenten zu vermieten oder sie anderweitig zu nutzen.

mierte der Professor. Doch die Zinsen sind per Saldo nicht gestiegen, zwischenzeitlich sogar kräftig gefallen.

Dennoch ist Gagfah auf dem Großteil der Wohnungsbestände und IVG auf dem Reit sitzen geblieben – keine Einzelfälle, sondern typisch für die ganze Branche der unfreiwilligen Bestandshalter, aber auch der allzu ehrgeizigen Projektentwickler, die sich – so unterschiedlich ihre Geschäftsmodelle auch sein mögen – plötzlich mit ein und demselben Problem konfrontiert sehen: Finanzierung, und das trotz immer noch niedriger Zinsen. Die meisten Banken sind wegen der Finanzkrise nicht mehr bereit, Kredite an Wackelkandidaten zu verlängern oder neu zu vergeben.

Wenn nicht die Zinsen schuld waren, was dann? Jürgen F. Kelber, Chef

des Wohnungsspezialisten Alt & Kelber, nannte bereits im November 2007 in der „Immobilienwirtschaft“ als wichtigste Ursachen für das absehbare Scheitern der Wohnungsprivatisierung: zu hohe Erwartungen im Hinblick auf deren Chancen und auf die erzielbaren Preise, ungeeignete Privatisierungsobjekte, zu ehrgeizige Business-Pläne, ungenaue Bestandsanalyse und schlechte Vertriebe.

## Mieter besser binden

Wie steht es um Gewerbeobjekte? Nach den Erfahrungen von Klaus Franken, Managing-Partner der international tätigen Immobilienberatungs- und -betreuungsgruppe Catella Property Advisors, gibt es im Rückblick auf die vergangenen drei Jahre keine großen Unterschiede. „Am wichtigsten war für alle, Volumen zu generieren. 2007 und 2008 wurden

auch Bestände gekauft, die wir früher als relativ unverkäuflich abgestempelt hätten. Solche Bestände sind heute weder refinanzierbar noch handelbar.“

Aber was tun, wenn man sie hat? Soweit möglich, Bestände verkaufen, Partner für notwendige Nachinvestitionen hinzunehmen, wegen des immer härteren Wettbewerbs um Mieter auf diese zugehen und sie binden, sagt Franken. Ähnlich argumentiert Stephan Bone-Winkel, unter anderem Honorarprofessor für Projektentwicklung an der International Real Estate Business School in Regensburg: „In der aktuellen Marktsituation ist harte Arbeit an der Immobilie gefragt, das ist der Königsweg. Es ist wichtig, dass man in Kontakt zu den Kunden bleibt. Kunden sind die Mieter.“ Bone-Winkel macht das an einem Beispiel aus dem gewerblichen Bereich deutlich: „Zurzeit haben viele Unterneh-

men Kurzarbeit. Hier gilt es Lösungen zu finden, also etwa leere Flächen anderweitig zu vermieten und zeitgemäß auszurichten. Das erfordert viel Arbeit an den Objekten vor Ort.“

Oliver Georg, Geschäftsführer des US-stämmigen Investors Behringer Harvard Europe, spricht von „harter Vermietungsarbeit“ und fügt hinzu, jetzt räche sich, dass der Service am deutschen Immobilienmarkt zu kurz komme. „Während in Deutschland das Gebäude und seine Technik im Vordergrund stehen, sehen die Angelsachsen den Schwerpunkt eher beim kaufmännischen Vermietungsmanagement.“ Georgs Geschäftsführerkollege Olaf Fortmann ergänzt: „Deutschland hinkt beim Asset-Management und beim Reporting hinter den internationalen Standards her.“

## Banken spielen nicht mehr mit

Unter solchen Umständen müssten die Banken eigentlich mitspielen. Oder sind etwa die erwähnten Fehlentscheidungen und Defizite der Bestandshalter und Projektentwickler im Umgang mit Immobilien ausschlaggebend dafür, dass Banken sich bei der Kreditvergabe zurückhalten? Franken vertritt zu diesem Punkt eine klare Meinung: „Die Klagen von vielen potenziellen Kreditnehmern, sie bekämen keine Kredite, beruhen oft darauf, dass sie ihr Geschäft nicht ordentlich aufbereitet haben. Etliche Banker geben nur noch Kredite, wenn sie sicher sind, dass ein Geschäft funktioniert.“

Neben der Finanzierung mit Krediten kommt zunehmend auch die mit Eigenkapital infrage. Denn Pensionskassen, Versicherer, ein Teil der Offenen Immobilienfonds und Family Offices verfügen über viel Anlagegeld, das weder in magerverzinsliche Festgeldkonten noch in Aktien oder Anleihen fließen soll. Sie suchen nach stabilen, dauerhaft erzielbaren Erträgen.

Genug Geld ist also da. Genug Immobilien sind auch da. Nur müssten sie so aufbereitet werden, dass sie das Geld auch anziehen – eine große Chance für Spezialisten, die dieses Geschäft beherrschen. ←|



**Zu verkaufen?** Das interessiert immer weniger. Wohnungsgesellschaften bleiben deshalb auf ihren Beständen sitzen. Dadurch werden sie zu unfreiwilligen Bestandshaltern.

# Die nächste Krise

**Vereinigte Staaten.** Inzwischen hat die Rezession in den USA auch den Gewerbeimmobilienmarkt erreicht. Denn trotz Regierungswechsel und Hilfsmaßnahmen ist die Finanzkrise noch längst nicht überwunden.

Birgitt Wüst, Freiburg

Die Rezession in den USA hat die Gewerbeimmobilienmärkte erreicht. Vor wenigen Wochen zogen die Projektentwickler Boston Properties Inc. und The Related Cos. die Notbremse und legten ihre Hochhauspläne auf dem in der Nähe des Times Square gelegenen Eckareals Eighth Avenue/46th Street auf Eis.

Der Baustopp am Times Square ist kein Einzelfall: Im Zuge der Finanzkrise seien geplante Projekte im Gesamtwert von fast fünf Milliarden Dollar aufgeschoben oder gestrichen worden, berichten US-Medien. Die New York Times zitiert Studien, nach denen bis 2011 mit keiner nennenswerten Bautätigkeit zu rechnen sei. Vom Rückgang seien alle Segmente betroffen – „vom Luxus-Büroturm bis zum neuen Krankenhaus-Flügel“.

Dass kaum noch gebaut wird, liegt nicht nur an der schwierig gewordenen Kreditbeschaffung. Probleme gibt es auch am Vermietungsmarkt – und damit geraten viele Renditeberechnungen zu Makulatur. So droht etwa dem geplanten Wiederaufbau des „World Trade Centers“ in New York wegen fehlender Nachfrage eine Verzögerung um Jahrzehnte.

## Probleme am Vermietungsmarkt

Eine von Cushman & Wakefield im Auftrag der New Yorker Verkehrsbehörde Port Authority erstellte Studie kommt zu dem Schluss, dass der als erster Neubau in Ground Zero geplante „Freedom Tower“ erst im Jahr 2019 vollständig vermietet sein wird. Die vollständige Vermietung von drei weiteren von Projektentwickler Larry Silverstein geplanten Gebäuden könne sich sogar bis 2036 verzögern.

Grund dafür sei die gesunkene Nachfrage nach Büro- und Geschäftsflächen.

## Verluste in der Kreditbranche

Mit ähnlichen Problemen sind fast alle Bürohochburgen der USA konfrontiert. Nach der Einschätzung von Blumberg Capital Partners könnten Pacht- und Mietpreise für US-Gewerbeimmobilien im Jahr 2009 auf den niedrigsten Wert seit 2002 fallen; parallel dazu könnte der Anteil der leer stehenden Büroflächen wegen Nachfragemangels bis Ende des Jahres auf 25 Prozent steigen. Der Analyse zufolge könnte es bis 2011 dauern, bis sich die Märkte wieder stabilisiert haben. Gleichzeitig geraten immer mehr Betreiber von Hotels, Bürogebäuden und Shopping-Centern in Finanzierungspro-

bleme; Experten befürchten die nächste Bedrohung.

Laut einer Studie des Marktforschungsinstituts Reis Inc. werde sich die Zahl der ausfallgefährdeten Gewerbehypotheken von 2010 an verdreifachen, sollten die Mieteinnahmen um weitere fünf Prozent sinken. Auf die 23.000 von Reis berücksichtigten Immobilien entfielen gegenwärtig eine ausstehende Kreditsumme von 329 Milliarden Dollar. Mindestens 1,5 Prozent dieser Eigentümer werden ihre Kredite voraussichtlich nicht tilgen können.

Die Verluste der Kreditbranche könnten auf 23,1 Milliarden Dollar steigen. Die Kreditgeber seien bei der Darlehensvergabe von zu optimistischen Mieteinnahmen ausgegangen, sagte Reis-Analyst Victor Calanog. |→



Düstere Wolken ziehen inzwischen über dem US-Gewerbeimmobilienmarkt auf.

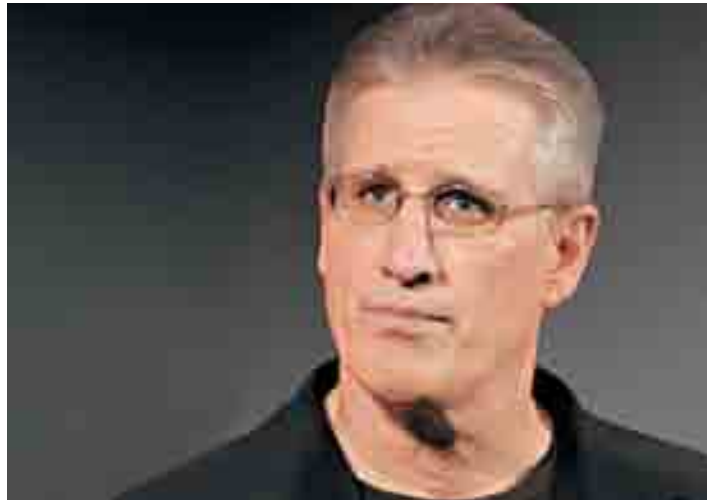


# „Die Rettungsaktionen waren falsch“

## Interview mit Peter Linneman

Birgitt Wüst, Freiburg

Vereinigte Staaten. Der Aufschwung der US-Immobilienmärkte lässt weiter auf sich warten. Ein Gespräch über die Gründe mit Peter Linneman, Professor an der Wharton School of Business und Chef-Strategie von NAI Global.



Peter Linneman gilt laut Realtor Magazine als eine der 25 einflussreichsten Persönlichkeiten im Immobiliengeschäft.

**Prof. Linneman, die Rezession in den USA scheint länger anzuhalten als Experten erwartet haben. Was sind die Ursachen?**

**Linneman:** Die Rezession musste kommen, dies zeichnete sich schon seit 2005 ab, als der Markt in den USA auf seinem Höhepunkt angelangt war – infolge von Übertreibung, Verblendung und Fehlern der Regierung. Allerdings begann der Abschwung – hält man sich strikt an die traditionelle Definition „negatives Wachstum in zwei aufeinanderfolgenden Monaten“ – nicht im Dezember 2007, sondern im vierten Quartal 2008.

**Das klingt erstaunlich – wieso?**

**Linneman:** Sogar im August 2008 hat die US-Wirtschaft noch leicht zugelegt – bis die Regierung im September beschloss, uns „zu retten“.

**Was war denn falsch an der Rettungsaktion?**

**Linneman:** Mit seiner Ankündigung hat Ex-Finanzminister Hank Paulson die Panik, die bis dahin nur die Wall Street erfasst hatte, in eine Massenpanik verwandelt. Und die sich dauernd ändernden Rettungspläne – das TARP Troubled Assets Relief Program – konnten die

Öffentlichkeit eigentlich nur von einem überzeugen: Dass sich eigentlich niemand wirklich verantwortlich fühlt. So wurde aus einer Rezession, die die USA voraussichtlich eine Million Jobs und 0,5 Prozent weniger Wirtschaftswachstum gekostet hätte, eine schwere Rezession, mit einem Verlust von 2,5 Millionen Arbeitsplätzen und 3,5 Prozent bei der Produktivität.

„Die Rettungsaktion für die drei großen Automobilhersteller ist doch in etwa genauso sinnvoll, wie einen Toten mit Blutkonserven zu versorgen. Zeigen Sie mir eine Staatsbürgerschaft für angeschlagene Unternehmen, die jemals funktioniert hätte.“

**Was wäre denn ohne TARP passiert?**

**Linneman:** Die Frage ist eher, zu was TARP nützen sollte. Die Rettungsaktion für die drei großen Automobilhersteller ist doch in etwa genauso sinnvoll, wie einen Toten mit Blutkonserven zu versorgen. Zeigen Sie mir eine Staatsbürgerschaft für angeschlagene Unternehmen, die jemals funktioniert hätte. Wenn dies so wäre, hätten wir im vierten Quartal 2008 einen Rekordboom erlebt! Nein – man muss der Regierung wirklich dringend empfehlen: „Stop saving us!“

**Hat sich etwas seit dem Amtsantritt Obamas verändert?**

**Linneman:** Vor allem hat sich die Stimmung verbessert.

**Meinen Sie, dass der Funke des „Yes we can“ auch auf die Immobilienmärkte überspringt?**

**Linneman:** Dies wird noch etwas dauern. Denn das staatliche Unterstützungsprogramm wird wahrscheinlich die Wirtschaft nicht in Schwung bringen. Entweder fließen die Mittel in Projekte, die eigentlich nicht gebraucht werden, oder in den Infrastrukturausbau, und bis sich der auszahlt, vergeht einige Zeit.

**Kein Lichtschimmer am Horizont?**

**Linneman:** Doch! Als die Ölpreise ihren Höchststand erreichten, hat das der Wirtschaft außerordentlich geschadet. Dabei haben nur Norwegen, Russland, Argentinien und Saudi Arabien gewonnen. Jetzt hat sich das Blatt gewendet: Der aktuelle Ölpreis wird helfen, die Wirtschaft anzukurbeln, wenn auch mit einer gewissen Verzögerung. Und das ist eine gute Neuigkeit, auch wenn sie nicht so häufig zu hören ist. ←|

# Instandhaltungsstau droht

**Eigentümergeinschaften.** Die bestehenden Kreditvergabemodelle haben große Nachteile. Gesucht wird ein bundesweit anwendbares Finanzierungs- und Förderungskonzept.

Astrid Schultheis, Aachen

Wir schreiben das Jahr 2025: Das Barrel Öl kostet 300 Dollar, die Gewinnung von Strom über alternative Energieträger und der Bau von Passivhäusern sind Pflicht geworden. Größtenteils ist der Wohnungsbestand modernisiert und energetisch saniert. Im Kontrast hierzu weist eine Vielzahl von Wohnanlagen aus den 60er- bis 80er-Jahren des vorherigen Jahrhunderts einen sichtbaren Instandhaltungsrückstau auf. Teile dieser Wohnanlagen stehen leer. Auffällig ist, dass dieser Verfall über Jahre hinweg absehbar war und dennoch weder eine Sanierung in Angriff genommen wurde noch ein Abriss der Objekte erfolgte. Bei genauerer Analyse wird der Betrachter dann vielleicht eines feststellen: Viele dieser Objekte sind Wohnungseigentümergeinschaften WEG.

## Nur Fiktion?

Eine düstere, hoffentlich übertriebene Beschreibung des zukünftigen Städtebilds. Völlig abwegig scheint die Annahme einer solchen Entwicklung jedoch nicht zu sein, betrachtet man die aktu-

elle Situation von vielen WEG aus den genannten Baujahren. WEG und deren Verwalter haben sich in den vergangenen Jahren auf die Instandhaltung (Bestandserhaltung) konzentriert und keine umfassenden Instandsetzungsmaßnahmen durchgeführt. Sie stehen damit heute gleichzeitig vor einer Vielzahl von zwingend notwendigen Maßnahmen. Beträge zwischen 400 und 500 Euro je Quadratmeter Wohnfläche sind nach einschlägigen Erfahrungen einzusetzen, um Gebäude dieser Baujahre umfassend zu modernisieren. Die notwendigen Investitionssummen aufzubringen, fällt auch bei ausreichender Bonität schwer.

## Anreize durch Förderprogramme

Staatliche Förderprogramme, etwa zur Reduktion des Kohlendioxidausstoßes – so der Wille der Politik –, sollen helfen, dass Immobilienbesitzer Entscheidungen leichter und schneller treffen. Die Fördermaßnahmen mit ihren derzeit zur Verfügung stehenden Instrumenten erreichen bei den WEG nur noch nicht ihr Ziel. Sie haben häufig keine ausreichenden Instandhaltungsrückstellungen angesammelt. Die WEG sind damit, wie andere Immobilienbesitzer auch, darauf angewiesen, geplante Modernisierungsmaßnahmen zumindest teilweise über Kredite zu finanzieren.

Auf den ersten Blick erscheinen die Programme der KfW-Förderbank auch für WEG attraktiv. Die KfW-Förderbank macht bei der Bewilligung der Fördermittel keinen Unterschied, ob der Antragsteller ein Einfamilienhaus- oder Mehrfamilienhausbesitzer, ein Woh-

## Auf einen Blick

- › WEGs haben in den vergangenen Jahren keine umfassenden Instandsetzungsmaßnahmen durchgeführt. Sie stehen heute vor einer Vielzahl notwendiger Maßnahmen.
- › Die Fördermaßnahmen mit ihren derzeit zur Verfügung stehenden Instrumenten erreichen bei den WEGs jedoch noch nicht ihr Ziel.
- › Der freie Finanzierungsmarkt bietet zurzeit drei Finanzierungsmodelle für WEGs an. Alle haben Nachteile.
- › WEGs, die vor dem Inkrafttreten eines schlüssigen Gesamtkonzepts der Banken Darlehen benötigen, müssen einiges beachten.

nungseigentümer oder eine gesamte Wohnungseigentümergeinschaft ist. Jeder Immobilieneigentümer wird und soll gleich behandelt werden. Und auch die rechtsfähige Wohnungseigentümergeinschaft wird spätestens seit der WEG-Novelle als darlehensfähig bewertet und kann eigenständig Kredite aufnehmen.

Nun fällt die Variante Darlehensaufnahme durch den Verband der Wohnungseigentümergeinschaft (siehe Tabelle Seite 43, Spalte 2) aufgrund der absoluten Begrenzung der Kredithöhen bei größeren Gemeinschaften regelmäßig aus. Die Bedingung, dass alle Eigentümer im Rahmen des Eigentümerverbands das Darlehen aufnehmen und die Annuität über den Wirtschaftsplan be- |→



**Astrid Schultheis**

ist Mitglied des Vorstands des Verbands der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter, der sich besonders für die Gleichstellung von WEG und Wohnungseigentümern beim Zugang zu Förderkrediten einsetzt.

Fortsetzung auf Seite 44

## Finanzierungsmodelle für Sanierungen von Gebäuden von Wohnungseigentümergeinschaften

Wohnungseigentümergeinschaften (WEGs) haben es besonders schwer, für Sanierungsarbeiten an ihren Gebäuden geeignete Finanzierungsmöglichkeiten zu finden. Inzwischen hat sich aber auch der

freie Finanzierungsmarkt dem Thema geöffnet. Hier eine Übersicht über die derzeit für WEGs angebotenen Finanzierungsmodelle – mit ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen.

Rang	Ort	Anzahl der Projekte	Gesamtinvestition
<b>Finanzierungsmodelle</b>	<b>(Modell 1)</b> Einzeldarlehen der Eigentümer	<b>(Modell 2)</b> Darlehensaufnahme durch die WEG	<b>(Modell 3)</b> Einzeldarlehen der Eigentümer im vereinfachten Antragsverfahren
<b>Mittelbeschaffung</b>	Sonderumlage zur Deckung des Investitionsbedarfs	Darlehensaufnahme zur Deckung des Investitionsbedarfs	Sonderumlage zur Deckung des Investitionsbedarfs
<b>Darlehensart</b>	Individualdarlehen des Einzeleigentümers bei einer Hausbank zur Deckung des Sonderumlagenanteils	Darlehen der gesamten Wohnungseigentümergeinschaft als Verband zur Deckung des Investitionsbedarfs	Individualdarlehen des Einzeleigentümers bei der IB Schleswig-Holstein zur Deckung des Sonderumlagenanteils, koordiniert in einem vereinfachten Antragsverfahren
<b>Darlehensnehmer</b>	Einzeleigentümer	Wohnungseigentümergeinschaft	Einzeleigentümer
<b>Begrenzung der Darlehenssumme</b>	keine	je nach Kreditinstitut, maximal 250.000 Euro für WEG und maximal 10.000 Euro je Einzeleigentümer	maximal 25.000 Euro je Eigentümer
<b>Fördermöglichkeiten der KfW</b>	Darlehensvariante (zinsvergünstigt), kombinierbar mit Zuschussvariante für die Eigentümer, die kein Darlehen benötigen	Darlehensvariante (zinsvergünstigt)	Darlehensvariante (zinsvergünstigt), kombinierbar mit Zuschussvariante für die Eigentümer, die kein Darlehen benötigen
<b>Antragsteller</b>	Einzeleigentümer	Wohnungseigentümergeinschaft, vertreten durch den Verwalter	Einzeleigentümer, vertreten durch den Verwalter
<b>Abwicklung der Maßnahme</b>	Verwalter	Verwalter	Verwalter, mit Beratung der IB Schleswig-Holstein
<b>Sicherheiten</b>	Grundbucheintragung	keine	Grundbucheintragung nur im Ausnahmefall
<b>Anbieter</b>	Sparkassen Raiffeisenbanken Geschäftsbanken	DKB/www.dkb.de  Hausbank München www.hausbank.de	Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB SW)
<b>Vorteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Haftung und Darlehensverpflichtung verbleibt beim Einzeleigentümer</li> <li>Keine Verschuldung der Wohnungseigentümergeinschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einfache Antragsstellung, Abwicklung und Nachweis durch den Verwalter</li> <li>Finanzierung für alle Miteigentümer ohne Prüfung der persönlichen Bonität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Haftung und Darlehensverpflichtung verbleibt beim Einzeleigentümer</li> <li>Keine Verschuldung der Wohnungseigentümergeinschaft</li> <li>Einfache Antragsstellung, Abwicklung und Nachweis durch den Verwalter</li> <li>Beratung und Begleitung durch die IB SW</li> <li>Finanzierung für alle Miteigentümer nach einem vereinfachten Prüfverfahren, regelmäßige Wohngeldzahlung und ordnungsgemäße Wirtschaftsdateiauskunft vorausgesetzt</li> </ul>
<b>Nachteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>viele individuelle, Einzelanträge – hoher Bearbeitungsaufwand</li> <li>unkoordinierte Einzelbearbeitung der jeweiligen Hausbank und der KfW – keine Abstimmung der Einzelanträge möglich</li> <li>Nachweis der Förderfähigkeit einer Maßnahme muss jeder Eigentümer allein erbringen</li> <li>Keine Finanzierungsmöglichkeit für Eigentümer, die die klassischen Bonitätskriterien nicht erfüllen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Begrenzung der Kredithöhen – keine ausreichende Kreditlinien für größere Gemeinschaften</li> <li>Anteilige/quotale Haftung jedes Eigentümers – auch derer, die kein Darlehen aufnehmen wollen</li> <li>Verschuldung der Wohnungseigentümergeinschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Angebot nur für Schleswig-Holstein</li> <li>Hoher Bearbeitungsaufwand</li> </ul>

Quelle: Schultheis

dienen müssen, führt dazu, dass einzelne Eigentümer, die dies im Zweifelsfall gar nicht wollen und die geforderten Mittel auch aus Eigenmitteln aufbringen könnten, gezwungen sind, die Darlehen anteilig mit zu bedienen.

### Vorsicht ist geboten

Zusätzlich stellt sich als Nachteil dar, dass Erwerber in Zukunft sich beim Kauf einer Wohnung über die Verschuldung einer Eigentümergemeinschaft informieren müssen. Mit dem Kauf einer Wohnung treten sie automatisch in die Darlehensverpflichtung der Wohnungseigentümergeinschaft ein. Der Vorteil: Antragsstellung durch den Verwalter, Auszahlung der zweckgebundenen Mittel direkt auf das Konto der Eigentümergemeinschaft, Abwicklung und Nachweis der Maßnahme durch die Hand des Verwalters, steht dem Risiko der Verschuldung von WEG gegenüber. Die Bewertung der Folgen solch einer Verschuldung ist heute noch nicht möglich, aber Vorsicht scheint geboten.

Der einzelne Wohnungseigentümer (siehe Tabelle Spalte 1) kann alternativ – im geringen Umfang wird dies auch praktiziert – seinen Anteil an energetischen Sanierungsmaßnahmen mit KfW-Mitteln über eine Hausbank finanzieren und den Anteil einer Sonderumlage so zur Verfügung stellen. Der benötigte Finanzierungsbetrag des einzelnen Eigentümers (Durchschnitt 5.000 bis 20.000 Euro) ist aber, gemessen an dem hohen Arbeitsaufwand für die durchleitende Hausbank, gering. Die Hausbanken sind daher an dieser Darlehensform nicht interessiert und raten Einzeleigentümern regelrecht ab. Für jedes Darlehen muss der Nachweis über die Erfüllung der Förderbedingungen der KfW einzeln erbracht werden. Der Zeitpunkt der Bewilligung und der Auszahlung ist unterschiedlich, der Zahlungseingang für die Eigentümergemeinschaft nicht kalkulierbar. Dies bedingt einen extrem hohen Koordinierungsaufwand – auch für den Verwalter. Vorteil dieser Variante: Die Darlehensverpflichtungen verbleiben beim Einzeleigentümer, und bei



Der Sanierungsbedarf ist bei vielen Häusern von WEGs groß.

Veräußerung der Wohnung muss das Darlehen abgelöst oder übertragen werden. Die Eigentümergemeinschaft bleibt schuldenfrei.

Der hohe Finanzierungsbedarf bei energetischen Sanierungsmaßnahmen (etwa Fassade, Dach, Fenster, Heizung) kann damit von einer Vielzahl der Eigentümer durch eine Sonderumlage nicht aufgebracht werden, oder die Mehrheit der Eigentümer hat Bedenken, dass Mit-eigentümer überfordert sind und deren Zahlungen ausfallen könnten. Im Spannungsfeld aus Zahlungsschwierigkeiten und Ängsten kommen Mehrheitsbeschlüsse der Eigentümer, trotz Einsicht in die Notwendigkeit von energetischen Sanierungsmaßnahmen, somit oft nicht zustande.

### Ein einheitliches Konzept fehlt

Erreicht wurde, dass seit 1. April 2009 auch energetische Einzelsanierungsmaßnahmen (etwa nur Einbau neuer Fenster) im Rahmen der Darlehens- und Zuschussvariante mit KfW-Mitteln gefördert werden. Ebenso werden Teilmaßnahmen (etwa Wärmedämmung und Fenstereinbau nur an einer Nordfassade) im Rahmen der Darlehensvariante gefördert. Diese Neuerung hilft Gemein-

schaften, die sich mit sinnvollen Teilschritten der energetischen Sanierung ihrer Wohnanlage annehmen. Dennoch fehlt es immer noch an einem bundesweit anwendbaren und überzeugenden Finanzierungs- und Förderkonzept, welches die Anreize der Förderpolitik einbindet, die Besonderheiten und Bedürfnisse von WEG berücksichtigt und der Mehrheit einer Eigentümergemeinschaft das Vertrauen verschafft, dass die geplanten Sanierungsmaßnahmen nachhaltig finanzierbar sind.

Das Finanzierungsmodell der Investitionsbank Schleswig-Holstein (Tabelle Spalte 3) zeigt deutlich, dass es innovative Darlehenskonzepte gibt und diese auch eingesetzt werden. Das Modell verbindet die Vorteile der Darlehensaufnahme durch den Verband der Wohnungseigentümer mit dem Vorteil der Einzeleigentümerdarlehen überzeugend.

Die Landesregierungen sind jetzt gefordert, dieses richtungweisende Modell der IB Schleswig-Holstein zu adaptieren. Es gibt keine Entschuldigung dafür, dass energie- und konjunkturpolitisch sinnvolle Investitionen, für die Fördermittel bereitstehen, nur deshalb nicht erfolgen, weil die Instrumentarien der Umsetzung die besondere Situation von Wohnungseigentümern nicht berücksichtigen. ←

# Neue Zielgruppe: Vorsorgeeigentümer

**Substanzerhalt statt Verzinsung:** Durch die Finanzkrise sind viele Anleger von Banken und Beratern enttäuscht. Sie setzen deshalb jetzt auf wertstabile Immobilien. Das ist eine riesige Chance für die Branche.

Lars Grosenick, Köln

Die Unterscheidung in Eigennutzer oder Kapitalanleger hat für die erfolgreichen Immobilienprofis nun ausgedient. In Zeiten der Finanzkrise ist für die Immobilienszene eine riesige Chance entstanden. Es gibt eine neue Zielgruppe: Den Vorsorgeeigentümer. Er hat schlechte Erfahrungen mit Banken und Beratern gemacht, möchte nun die Zukunft seines Vermögens selbst in die Hand nehmen und sucht Immobilieninvestitionen, die er selbst versteht. Verzinsung steht dabei weniger im Vordergrund als der Substanzerhalt. Es ist an der Zeit, die Vokabel Kapitalanlage aus dem Wortschatz und allen Immobilienangeboten, Firmenbroschüren und sonstigen Veröffentlichungen endgültig zu entfernen.

## Mehr Potenzial vorhanden

Das Wort Kapitalanlage ist schon lange schwierig und unpräzise und hat der fremdgenutzten Immobilie nicht zu der Bedeutung verholfen, die sie in der privaten Alters- und Familienvorsorge verdient hat. Zudem impliziert das Wort, dass der Käufer einer Immobilie Kapital hat und dieses anlegen möchte. Spätestens seit dem Bauherrenmodell aus den 70er-Jahren ist jedoch nicht nur Insidern

klar, dass hier regelmäßig kein Kapital angelegt wird. „Steuern in Vermögen umwandeln“ war der Slogan, der zu enormen Umsätzen bei Kapitalanlagevertrieben aller Art geführt hat. Diese Art von Investment hat auch ein ordentliches Stück zum schlechten Ruf der Immobilienwirtschaft beigetragen.

Die klassische Wohnung, das vermietete Einfamilienhaus und die kleinen Mehrfamilienhäuser, die von Maklern und Bauträgern an regionale Nachfrager verkauft werden, haben mit dieser Art von Prospektkapitalanlagen nichts zu tun. Warum werden sie dann so genannt? Vokabeln wie Kapitalanlagebetrug, Kapitalanlageverlust stehen nicht nur in Zeitungen. Die regionale, vermietete Immobilie für den privaten Vorsorger ist damit nie gemeint gewesen.

In der Immobilienbegriffswelt finden sich zahlreiche alternative Vokabeln. Renditeobjekt, Zinshaus, Investmentobjekt stehen für Investmentvolumen oberhalb des Reihenhauses und der vermieteten Eigentumswohnung. „Investition“ ist ein schönes Wort, das für Eigennutzer und Vermieter gleichermaßen passt.

## Neue Immobilienanbieter

Die Finanzkrise hat den Immobilienanbietern jedoch eine völlig neue Art von Immobilieninvestoren beschert. Diese Investoren sind in den letzten Jahren ausschließlich am Bankschalter bedient worden. Mit Immobilien wollten

## Auf einen Blick

- › In Zeiten der Finanzkrise ist für die Immobilienbranche eine neue Zielgruppe entstanden: Die Vorsorgeeigentümer.
- › Diese haben sich bislang nie für Immobilien interessiert, sondern ihr Geld anderweitig angelegt. Durch die Krise setzen sie nun auf wertstabile Investitionen.
- › Doch diese Anleger verhalten sich gänzlich anders als herkömmliche Investoren. Deshalb benötigen sie eine eigene Werbestrategie und eine andere Ansprache, um tatsächlich Immobilien zu kaufen.

sie nichts zu tun haben. Lästige Mieter, hoher Verwaltungsaufwand, kombiniert mit einstelligen Renditen, hat diese Investoren nie auf dem Immobilienmarkt in Erscheinung treten lassen.

Jetzt sind sie plötzlich da, sie verhalten sich anders als die bisher gekannten Nachfrager, sie reagieren auf andere Werbeaussagen, brauchen andere Informationen – und dann kaufen sie. Finanziert wird nichts oder nur ein kleiner Teil des Investments.

Diese Klientel verdient einen eigenen, einen neuen Begriff. Hier wird Vorsorgeeigentümer vorgeschlagen, um uns Insidern klarzumachen, dass hier ein großes, neues Marktsegment entsteht. Der, dem es gelingt, diese Zielgruppe anzusprechen, wird als Gewinner aus der Krise hervorgehen. ←|

## Der Autor

Lars Grosenick, Vorstand  
der FlowFact AG, Köln



# Von Einpackern und Einheizern

**Energetische Sanierung.** Es gibt 39 Millionen Wohneinheiten. Davon sind 24,6 Millionen vor 1978 errichtet worden. Deren Energieverluste liegen erheblich über dem heute möglichen Standard. Die Thermokonzern bieten neue Lösungen.

Oliver Mertens, Stuttgart

Fast 200 Milliarden Euro beträgt das Baupotenzial allein für Wärmeschutzmaßnahmen bei Gebäuden bis 2030. Das integrierte Energie- und Klimaschutzprogramm (IEKP) will mit großzügigen Förderprogrammen den Energieverbrauch im Gebäudebereich bis 2020 um 18 Prozent senken.

## Energetische Modernisierung

Hersteller von Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) haben im letzten Jahr in Deutschland rund 44,5 Millionen Quadratmeter WDV-Systeme abgesetzt. Dr. Wolfgang Setzler, Geschäftsführer des Fachverbands WDV-Systeme, dessen Mitgliedsunternehmen rund 90 Prozent der WDV-Systeme herstellen, ist zufrieden: „Wir gehen auch 2009 von einem Wachstum von fünf bis sieben Prozent aus.“

Nach Erhebungen des Verbands der Fenster- und Fassadenhersteller (VFF) konnten die deutschen Fensterhersteller ihren Absatz im Jahr 2008 um etwa 2,6 Prozent auf rund 20,1 Millionen Quadratmeter Fenster steigern. Der Umsatz der Branche lag im letzten Jahr bei 8,5 Milliarden Euro. „Die energetische Modernisierung von Gebäuden beginnt üblicherweise mit dem Austausch veralteter Fenster“, erklärt VFF-Geschäftsführer Ulrich Tschorn.

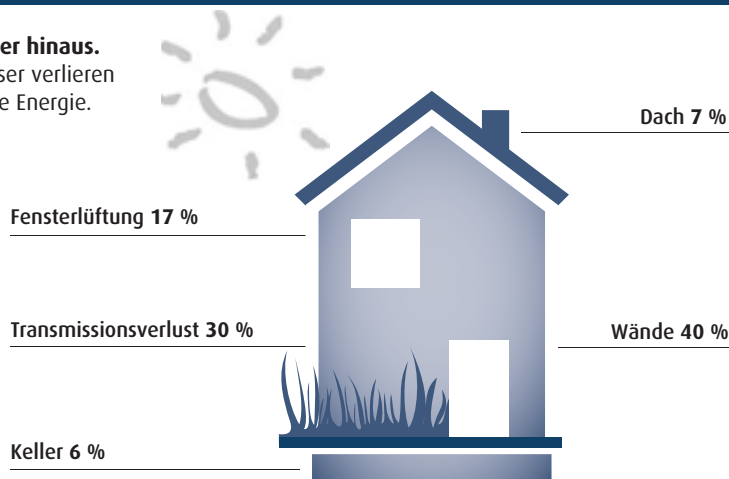
Knapp 60 Prozent der produzierten Fenster gehen in die Renovierung des Gebäudebestands. Werner Loch, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbands Farbe Gestaltung Bautenschutz: „Der höhere Steuerabzug bei Handwerkerleistungen und das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm kommt besonders dem Maler-Lackiererhandwerk zugute.“

## Auf einen Blick

- › 63 Prozent aller Wohneinheiten sind vor der ersten Wärmeschutzverordnung von 1977 erstellt worden.
- › Das Energiesparpotenzial im Gebäudebestand ist fast fünfmal so groß wie die Leistung aller deutschen Atomkraftwerke 2007 zusammen.
- › Fast 200 Milliarden Euro beträgt das Baupotenzial allein für Wärmeschutzmaßnahmen bei Gebäuden bis 2030.
- › Das Drei-Liter-Mietshaus ist wegen hoher Investitionen und Mietpreisbindung auch mit Förderung nicht wirtschaftlich.
- › Eigentümer-Nutzer-Dilemma, starres Mietrecht und lange Amortisationszeiten verhindern viele Modernisierungen.

## Energieverluste

**Zum Fenster hinaus.**  
Ältere Häuser verlieren jede Menge Energie.



So richtig Fahrt konnte die Lokomotive energetische Modernisierung allerdings noch nicht aufnehmen. 450.000 Gebäude müssten in Deutschland jährlich energetisch modernisiert werden, um die Klimaziele der Bundesregierung zu erreichen. Tatsächlich sind es nur etwa die Hälfte.

Daran Schuld ist zum einen das Eigentümer-Nutzer-Dilemma. Der Eigentümer investiert, und der Mieter hat den Nutzen. Zum anderen amortisieren sich die energetischen Maßnahmen meist erst nach vielen Jahren. Abhilfe würden bessere Rahmenbedingungen schaffen. Zum Beispiel ein flexibleres Mietrecht und steuerliche Anreize, wie in der bayerischen Bundesratsinitiative zur Bele-

## Originaltöne



**Dr. Rolf Kornemann,**  
Vorsitzender der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI):  
„Bezahlbare Null-Energie-Gebäude bereits ab dem Jahr 2019 sind illusorisch.“



**Peter Richter,**  
Geschäftsführer der WBG Nürnberg: „Wir brauchen einen niedrigeren Energieverbrauch in der Fläche und keine Spitzenreduzierung an Einzelprojekten.“



**Michael Barth MRICS,**  
Geschäftsführer von Michael Barth Immobilienmanagement: „Nachhaltigkeit ist wirtschaftlich klug, denn sie senkt die Risiken erheblich, weil das Produkt genau auf die Zielgruppe zugeschnitten ist.“

bung des Wohnungsbaus gefordert. Auf der anderen Seite werden die gesetzlichen Vorgaben immer weiter verschärft. „Bezahlbare Null-Energie-Gebäude bereits ab dem Jahr 2019 sind illusorisch.“ So kommentiert der Vorsitzende der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), Rolf Kornemann, einen aktuellen Vorschlag des Europäischen Parlaments.

### Ökonomische Ökologie

Ökonomie und Energieeffizienz zu verbinden geht unter Umständen jedoch bereits heute. Das beweist der Bauträger Archy Nova. In dem Projekt „Silberado“ im Stuttgarter Westen haben die Spezialisten für nachhaltiges Bauen unter anderem Bestandsgebäude aus den 50er-Jahren energetisch saniert: Zwei Gebäude nach dem KFW-40-Standard und eines zum KFW-60-Haus. Der Jahres-Primärenergiebedarf für Heizung und Warmwasserbereitung der Gebäude liegt dabei unter 60 beziehungsweise 40 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr. Alle Einheiten sind mit Komfortlüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung ausgestattet. Die Geräte nutzen über 80 Prozent der Wärme aus der Abluft.

Beheizt werden die Gebäude mit Blockheizkraftwerken. Einer Solaranlage

mit 30 Quadratmeter Kollektorfläche sorgt für weitere Wärme. Insgesamt liegt der Energie- und Wasserverbrauch der Gebäude um etwa 50 Prozent unter denen eines Neubaus nach Energieeinsparverordnung 2007. Berater Michael Barth MRICS erklärt den Erfolg des Projekts: „Nachhaltigkeit ist wirtschaftlich klug, denn sie senkt die Risiken erheblich.“

Die Wohnbaugenossenschaft (WBG) Nürnberg saniert ihren Bestand ebenfalls und hat sich an einer Modellreihe der Deutschen Energieagentur Dena beteiligt. Energetisches Ziel: Mit dem Standard „Energieeinsparverordnung minus 50“ (EnEV-50) sollen die Gebäude deutlich weniger als drei Liter Heizöl pro Quadratmeter (30 kWh) im Jahr verbrauchen. Für die Wohnungen ist eine 25-jährige Bindungsdauer vereinbart. Die Kosten belaufen sich auf mehr als 11,6 Millionen Euro.

### Weniger Verbrauch in der Fläche

Der kaufmännische Geschäftsführer, Peter H. Richter, ist zwar stolz auf das Erreichte, aber: „Wir brauchen einen niedrigeren Energieverbrauch in der Fläche und keine Spitzenreduzierung an Einzelprojekten. Es kann doch nicht sinnvoll sein, dass das hohe Niveau der Leuchttürme als Standard für die Masse an Ge-

bäuden in diesem Land festgeschrieben wird.“ Deshalb appelliert Richter an die Politik: „Energetische Modernisierungen, wie in der EnEV 2009 geplant, müssen für den Investor und den Mieter bezahlbar bleiben.“

### Einpacker und Einheizer

Der größte WDVS-Hersteller ist der Sto-Konzern (Umsatz 950 Millionen Euro, 4.200 Mitarbeiter). Deutlich mehr als 50 Prozent des Konzernvolumens entfallen auf das Renovationsgeschäft. Die Nummer zwei ist die Caparol-Unternehmensgruppe (800 Millionen Euro, 4.000 Mitarbeiter) mit seinen Tochterunternehmen Alsecco und Alligator. Der Dritte im Dämmverbund ist Saint-Gobain Weber, seit das Unternehmen im Frühjahr 2008 die Maxit-Gruppe übernommen hat. Die drei größten Heizungshersteller in Deutschland und Europa sind BBT Thermotechnik (Bosch und Buderus, 2,8 Milliarden Euro, 13.100 Mitarbeiter), die Vaillant Group (2,438 Milliarden Euro Umsatz) und Viessmann (1,7 Milliarden Euro Umsatz, 8.600 Mitarbeiter). Die Thermokonzerne entwickeln verstärkt Wärmepumpen, solarthermische Anlagen, Festbrennstoffkessel und kleine Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen, wie Blockheizkraftwerke. ←|

# Europameister der Immobilienportale: 100 Besucher pro Minute

Nach einer aktuellen Untersuchung des Internet-Marktforschers comScore besuchen derzeit monatlich 4,3 Millionen Nutzer ImmobilienScout24. Dies sind 5972 Nutzer pro Stunde oder rund 100 pro Minute. ImmobilienScout24 ist damit das meistgenutzte Immobilienportal in ganz Europa.\*

Auch im Internet dominieren zunehmend die starken Marken. Der Trend geht eindeutig dazu, weniger Internetseiten zu besuchen, diese jedoch verstärkt und intensiver. Bestes Beispiel hierfür ist die Suchmaschine Google. Bei der Immobiliensuche hingegen nutzen die Deutschen am liebsten ImmobilienScout24, wie unabhängige Untersuchungen belegen: Eine aktuelle Messung des Internet-Marktforschungsunternehmens comScore beziffert die Besucherzahlen der Seiten des Marktführers auf über 4,3 Millionen – allein im Februar 2009. ImmobilienScout24 ist damit nicht

nur in Deutschland, sondern auch europaweit führend.

Dementsprechend spüren vor allem gewerbliche Immobilienanbieter, die kontinuierlich mit ImmobilienScout24 zusammenarbeiten, den neuen Nachfragekord.

„Die starke Resonanz auf unsere Objekte, die wir über ImmobilienScout24 bekommen, ist immer wieder überraschend. Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds ist bei uns kaum ein Rückgang festzustellen“, betont Claudius Oleszak, Geschäftsführer der FranconoWest AG aus Düsseldorf.

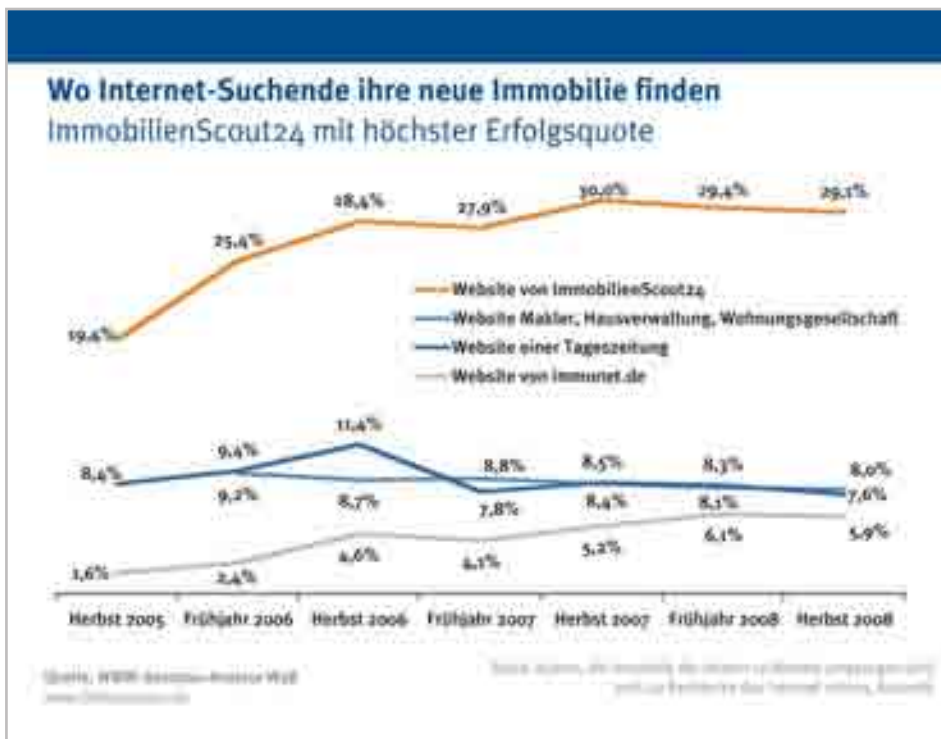
## Internetuser wollen vor allem Informationen

Die enormen Besucherzahlen lassen sich jedoch keinesfalls durch ausgedehnte Marketingaktionen, Anzeigenkampagnen oder Werbespots erzwingen. Denn Internetuser informieren sich dort, wo sie möglichst schnell an die gewünschten Informationen kommen. Hier hat ImmobilienScout24 in den letzten Jahren seine Hausaufgaben gemacht. Es wurden überproportional hohe Investitionen in den Marktplatz getätigt, die alle klar ein Ziel verfolgen: neben der reinen Suche das



Das comScore-Ranking vom Februar 2009 listet die zehn meistbesuchten Immobilienportale weltweit. ImmobilienScout24 belegt hinter Portalen aus den USA und China Platz sieben.





Was die Aussicht auf Erfolg bei der Immobiliensuche angeht, kann ImmobilienScout24 im Vergleich mit anderen Online-Angeboten mit Bestwerten aufwarten.

führende Online-Portal für alle Fragen rund um die Immobilie zu werden. So findet der User auf ImmobilienScout24 neben dem größten Immobilien-Angebot auch zahlreiche wichtige Informationen, die ihn vor, während und nach der Immobiliensuche interessieren.

Beispiel Wertfinder: Hier hat ImmobilienScout24 ein enorm wichtiges Werkzeug geschaffen, mit dem sich Interessierte schnell über Quadratmeterpreise und Mieten in einer Region schlau machen können. Vor allem ortsfremde Umzieher können sich so mit wenigen Klicks direkt im Exposé über die unterschiedlichen Preisniveaus in der Region informieren. Hinzu kommen umfangreiche Umgebungsinformationen sowie Details zur neuen Nachbarschaft. Zusammen mit den Angaben zum Objekt sorgt dies dafür, dass der Immobiliensuchende, der von ImmobilienScout24 kommt, heute besser denn je informiert ist.

### Informierte Suchende sind wahrscheinlichere Kunden

Davon profitieren wiederum vor allem die Immobilienanbieter: Denn Anfragen von gut informierten Kunden sind qualitativ hochwertigere Anfragen, die eher

in einem positiven Abschluss münden. Dies kann auch Manfred Eichhammer, Makler bei Horst Tiefel Immobilien in Nürnberg, bestätigen: „Bei ImmobilienScout24 erhalten wir kontinuierlich sehr viele hochwertige Objektanfragen. Gemessen am tatsächlichen Ergebnis können andere Immobilienportale aus unserer Erfahrung da nicht mithalten.“ Denn wer sich noch gar nicht sicher ist, ob die neue Gegend auch die richtige ist, der unterschreibt auch keinen Vertrag. Die starke Kombination aus Quantität und Qualität, aus hohen Besucherzahlen und steigendem Informationsgrad, ist ein waschechtes Erfolgsrezept. Immobilienanbieter können dank ImmobilienScout24 die Vermarktungsdauer ihrer Objekte maßgeblich reduzieren. Dies wiederum senkt die Vermarktungskosten.

### Internet behauptet sich als Leitmedium für Immobilien

Zukünftig werden Immobilienanbieter am Internet nicht mehr vorbeikommen. Denn die Menschen sind es inzwischen gewohnt, im Vorfeld einer Vor-Ort-Besichtigung ein Exposé mit Bildern, Grundrissen und vielleicht sogar Vi-

deos zu studieren. Dies bestätigt auch die aktuelle W3B-Studie des Hamburger Marktforschungsunternehmens Fittkau & Maas, bei der im Herbst 2008 über 15.000 Umzieher befragt wurden. Das eindeutige Ergebnis: Über 70 Prozent der Deutschen mit Zugang zum Internet suchen online nach ihrer neuen Immobilie, Tendenz steigend. Die klassische Print-Anzeige verliert immer mehr an Bedeutung. Makler Eichhammer: „Andere Vertriebskanäle wie etwa Tageszeitungen werden für uns zunehmend uninteressant und auch kaum mehr gebucht.“

Die Studie belegt auch: ImmobilienScout24 hat im Internet die Nase eindeutig vorn. Über 80 Prozent der Online-Suchenden vertrauen auf dem Weg in die neue Immobilie den Seiten des Marktführers. Dies äußert sich wiederum in den Erfolgszahlen. Denn 29 Prozent der Online-Sucher haben auf ImmobilienScout24 tatsächlich auch ihre Immobilie gefunden. Im Vergleich: Bei den Online-Auftritten von Tageszeitungen liegt die Erfolgsquote bei nur 8 Prozent, immonet.de kommt auf 6 Prozent. ←

\* Quelle: <http://www1.propertyportalwatch.com/2009/04/comscore-global-top-10-players>

# Die Rechnung geht nicht auf

**Wohnungswirtschaft.** Investorenbetriebene Gesellschaften stehen unter Druck. Ihr Konzept zur Erlösoptimierung bringt nicht die gewünschte Rendite. Ein Vergleich mit kommunalen und genossenschaftlichen Vermietern.

Kirstin Ruge, Hamburg

Die Berliner GSW Immobilien GmbH setzt auf die Zahl drei: Für Neumietler wird die Kaltmiete ab drei Euro pro Quadratmeter drei Jahre lang eingefroren. Und eine Prämie von 333 Euro winkt allen, die anderen erfolgreich den Kauf einer GSW-Wohnung empfehlen. Eine pfiffige Marketingstrategie? Man kann nur hoffen, dass sie gelingt. Denn Cerberus Capital Management, eine der Gesellschafterinnen der GSW, geht es derzeit nicht gut. Die Investmentmanager haben nicht nur mit Mittelabflüssen ihrer Klienten, sondern auch mit Wertverlusten ihrer weltweiten Investitionen zu kämpfen.

## Personalkosten sparen

Fest steht schon heute: Die Finanzkrise setzt die Wohnungsunternehmen unter Druck, die in den letzten Jahren in die Hände von angelsächsischen Investoren wie Cerberus, Whitehall, Fortress oder Terra Firma übergegangen sind. Es dürfte kein Zufall sein, dass Burkhard U. Drescher, Vorstandschef des börsennotierten Wohnungskonzerns Gagfah, seinen Stuhl räumen und vorzeitig für William Brennan frei machen muss. Der Fortress-Manager wird in Personalunion die Geschäftsführung der beiden Tochterunternehmen Nileg und Woba übernehmen und Personalkosten einsparen, wo es nur geht. Um hohe Renditeerwartungen zu befriedigen, ist das bekanntlich ein Königsweg.

Auch das Ausreizen von Mieterhöhungsspielräumen zählt zum kleinen Einmaleins der Erlösoptimierung. Doch bringt es tatsächlich das erhoffte Resultat?

Die jüngsten Gagfah-Zahlen sprechen dagegen. Zwar konnte die Gagfah ihre Einnahmen aus der Vermietung in 2008 auf 979,3 Millionen steigern, im Vorjahr lagen sie noch bei 927,8 Millionen. Doch ungeachtet dieser Mehreinnahmen wagt die in Luxemburg ansässige Société Anonyme keine Prognose für 2009. Wie auch, bei einem Gewinn von 46,1 Millionen Euro in 2008, einem Rückgang von 92 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

## Nachfrage zusammengebrochen

Für Dr. Franz Josef Rips ist der Zeitpunkt gekommen, da die Investoren ihr wahres

Gesicht zeigen. Anlässlich des Führungswechsels bei der Gagfah sagte der Präsident des Deutschen Mieterbundes: „Ich fürchte, dass es hier ab sofort nur noch um Renditen gehen wird.“ Laut Rips drohen den 180.000 Gagfah-Mieterhaushalten jetzt Mieterhöhungen, Wohnungsverkäufe und drastische Einsparungen bei Modernisierungen und Instandsetzungen. Ein Blick in die Geschäftsberichte zweier ähnlich operierender Unternehmen bestätigt die Vermutung: Die LEG, vom Land Nordrhein-Westfalen im vergangenen Jahr mit einem Bestand von mehr als 90.000 Wohnungen an den Immobilienfonds Whitehall verkauft, senk-



**Rendite.** Gebäude des börsennotierten Konzerns Gagfah werfen weniger Gewinn ab als gedacht.

## Auf einen Blick

- › Die investorengetriebenen Wohnungsunternehmen kämpfen unter anderem mit Mittelabflüssen und Wertverlusten.
- › Das Ausreizen von Mieterhöhungsspielräumen zählt zum kleinen Einmaleins der Erlösoptimierung. Doch bringt es tatsächlich das erhoffte Resultat?
- › Auswirkungen auf nichtinvestorenbetriebene Wohnungsunternehmen: Wohnquartiere verlieren ihr Image, weil die Bestände heruntergewirtschaftet sind.

te die Ausgaben für Instandhaltung und Modernisierung von 25,54 Euro auf 12,50 Euro pro Quadratmeter und Jahr. Gagfah plant, künftig nur noch acht Euro pro Quadratmeter und Jahr zu investieren. Im Vergleich: Als branchenüblich gelten Beträge zwischen zwölf und 20 Euro.

Warum bei den Investoren die Hütte brennt, weiß Stephan Illinger, Deutschland-Chef von AXA Private Equity. Den kleineren Akteuren der Beteiligungsbranche sagt er ein langsames Sterben voraus. Das größte Problem der Investoren sind die nur mit einem Mindestmaß an Eigenkapital hinterlegten Kreditlinien. Sie müssen jetzt oder in absehbarer Zeit verlängert oder neu gesichert werden. Erschwerend hinzu kommt ein Phänomen, das Ulrich Ropertz, Pressesprecher des Deutschen Mieterbunds, schon etwas länger beobachtet: „Es gibt keine Nachfrager mehr.“ Wenn überhaupt, dann werden gegenwärtig nur noch kleine Wohnungspakete verkauft, gern an heimische und politisch unverdächtige Käufer, wie der Fall der jüngst von Ver.di verkauften 6.000 Wohneinheiten an die Meravis GmbH zeigt, Tochter des Sozialverbands Deutschland e.V.

Am Horizont ziehen bereits neue Gewitterwolken auf: Spätestens dann, wenn die Geldpolitiker nach der großzügigen Versorgung der Märkte mit Liquidität gegensteuern müssen, um Inflationsgefahren zu bannen, wird es richtig ungemütlich für die Privatinvestoren. DMB-Präsident Rips hat für Fortress

nachgerechnet: „Fortress hat Gagfah, Woba und Nileg überwiegend mit preiswerten Krediten zu einen Satz von knapp vier Prozent finanziert. Diese Kreditverträge dürften in 2011 überwiegend auslaufen.“ Würden die Zinsen auch nur um ein Prozent steigen, so Rips, müsste das Unternehmen Jahr für Jahr 50 Millionen Euro mehr an Zinslast tragen. Das sind vier Millionen mehr als das Unternehmen 2008 als Gewinn erwirtschaftet hat.

Mit Wohnungen handeln, Wohnungen an Mieter verkaufen, am Personal sparen, Betriebsprozesse verschlanken, Mieten erhöhen, Investitionen in Instandhaltung und Modernisierung gering halten – all dies erzielt im wohnungswirtschaftlichen Alltag Rendite und wird nicht anders von Unternehmen in kommunaler oder genossenschaftlicher Hand praktiziert. Der Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sieht dennoch zwei Unterschiede zu den von Investoren betriebenen Unternehmen. Lutz Freitag: „Die im GdW und seinen Mitgliedsverbänden organisierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen verfolgen ein nachhaltiges Geschäftsmodell, welches nicht von kurzfristigen Renditeerwartungen geprägt ist.“ Auch die Höhe der Rendite liegt bei den Bestandhaltern nicht zwischen 20 und 25 Prozent, wie es als Renditeerwartung von den großen privatisierten Wohnungsgesellschaften kolportiert wird, sondern fällt de facto wesentlich niedriger aus. Freitag: „Die Entwicklung der EBITDA-Rendite der GdW-Unternehmen lag in den Jahren 2003 bis 2006 zwischen 5,8 und 6,2 Prozent.“

## Weniger Investitionen

Heißt das im Umkehrschluss, die Finanz- und Wirtschaftskrise ginge an den nichtinvestorenbetriebenen Wohnungsunternehmen spurlos vorüber? Der GdW-Präsident ist vorsichtig. „Die Wohnungsunternehmen haben ihre betrieblichen Prozesse in den vergangenen Jahren schon stark optimiert und ihre Managementleistungen erheblich gesteigert“, sagt er. „Einsparungen |→

# Souverän durch die Eigentümerversammlung.



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

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

Online-Version

**€ 297,60** Jahresbezugspreis

inklusive MwSt.  
inklusive aller Updates  
Bestell-Nr. A07422VJ01

CD-ROM-Version

**€ 128,-**

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

Kostenlos 4 Wochen testen!

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

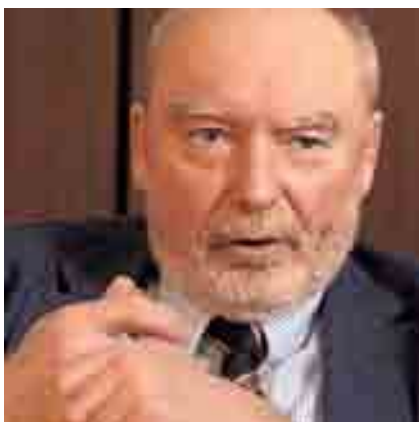
Infoline: 0180/55 55 691  
0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,  
abweichende Mobilfunkpreise.  
Ein Service von dtms.

**Haufe**

beim Personal oder der Instandhaltung aufgrund der Konjunkturkrise sind daher nicht zu erwarten.“ Doch Freitag schränkt ein: „Zwar verfügt die Branche über stabile Mieteinnahmen und ein langfristiges Geschäftsmodell, es ist aber nicht auszuschließen, dass anstehende Neubauprojekte oder Modernisierungen aufgrund fehlender Finanzierungspartner oder verschlechterter Konditionen zurückgestellt werden.“

### Auswirkungen für Quartiere

Den Fokus auf unbedingte Kostenreduzierung und Erlösoptimierung zu legen: Was das langfristig für Städte und Quartiere bedeutet, weiß Helmut Knüpp. Der Vorstandsvorsitzende der Wankendorfer Baugenossenschaft für Schleswig-Holstein e.G. operiert in einem Markt, der wie kaum ein anderer vom Agieren der Finanzinvestoren geprägt ist: Mit rund 14.000 verwalteten Wohnungen ist er Wettbewerber auf dem entspannten Mietwohnungsmarkt der Städte Kiel, Lübeck und Umgebung. Insbesondere in der Landeshauptstadt Kiel, die mit dem Veräußern der kommunalen KWG an die Beteiligungsgesellschaft WCM 1999 eine der ersten Kommunen war, die sich von ihren Wohnungen trennte, lassen sich die Folgen der Privatisierung wie unter Laborbedingungen beobachten. „Wo wir in Nachbarschaft zu Wohnungen von ausländischen Immobilienfonds stehen, spüren wir ganz deutlich eine Investitionszurückhaltung“, formuliert es Knüpp. Der Wohnungswirt sagt es überraschend



freundlich. Denn die Zwänge, denen die im Auftrag der ausländischen Investoren operierenden Verwalter in Kiel unterworfen sind – etwa die Barg-Gruppe oder Krüger-Immobilien –, sind für die Wettbewerber ziemlich unerfreulich: Das Herunterwohnen von Beständen erschwert es ihnen, das Image eines Quartiers zu halten und den Mietspiegel anzuheben und fördert die Segregation, das Entmischen und Polarisieren verschiedener soziodemografischer Bevölkerungsgruppen in Arm und Reich, Alt und Jung, mit oder ohne Migrationshintergrund.

Dass die indirekten Folgen eines un-solidarischen Marktverhaltens am Ende der Gemeinschaft auf die Füße zu fallen drohen: Helmut Knüpp hat es schwarz auf weiß. Er verweist auf eine Studie, die der VHW Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung unter dem Titel „Die Transformation der Wohnangebotslandschaft – Folgen für Mietbelastung und Sozialstrukturen“ ins Internet gestellt hat. Darin zeichnen die Autoren für die Städte Kiel, Berlin und Hannover nach, um welche Dimensionen es überhaupt geht (1,6 Millionen Wohnungen in den Händen der „Neuen Investoren“) und welche unterschiedlichen Wege beschritten werden, um angelsächsische Renditeerwartungen mit deutschen Marktrealitäten in Einklang zu bringen. Laut der Studie befinden sich derzeit 2,7 Millionen Wohnungen in Deutschland im Besitz von Genossenschaften. Auch sie unterliegen den Renditeerwartungen ihrer Eigentümer. Diese sind allerdings etwas anders gelagert. „Klar ist, dass

„Die im GdW organisierten Unternehmen verfolgen ein nachhaltiges Geschäftsmodell, welches nicht von kurzfristigen Renditeerwartungen geprägt ist.“  
Lutz Freitag, Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen



„Wir spüren ganz deutlich eine Investitionszurückhaltung.“  
Helmut Knüpp, Vorstandsvorsitzender der Wankendorfer Baugenossenschaft

Erwartungen von Mitgliedern bei Wohnungsbaugenossenschaften in erster Linie nicht auf eine Dividende auf das Geschäftsguthaben abzielen“, betont Helmut Knüpp. „Gleichwohl sind die Renditeerwartungen der Mitglieder von Wohnungsbaugenossenschaften hoch. Sie zielen aber auf andere Effekte.“

### Etwas andere Renditeerwartung

Gemeint sind die Erwartungen an einen guten und intensiven Service, der nicht als Marktreaktion auf schwache Märkte, sondern als Selbstverständnis im Angebotsverhalten von Wohnungsbaugenossenschaften begründet läge, erklärt der Vorstandsvorsitzende. In den meisten Fällen forderten die Mitglieder gegenüber den Wohnungsbaugenossenschaften eine hohe Investitionsbereitschaft. Dabei pochen die Mitglieder auf ein solidarisches Verhalten.

Als Beispiel nennt Knüpp die Modernisierungsinvestitionen. „Hier wird von den Mitgliedern eine hohe Erwartung zum Ausdruck gebracht, dass die Genossenschaften an ihren jeweiligen Standorten aktiv werden“, sagt Helmut Knüpp. Und dann kommt der entscheidende Unterschied: „Und zwar zunächst unabhängig davon, ob die Investition allein unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten zu direkt befriedigenden Ergebnissen führt.“ ←|

---

»Das Praxis-Handbuch berücksichtigt die Trends auf dem Grundstücksmarkt. Für mich als Gutachter eine hochinteressante und wichtige Informationsquelle, die ich nicht mehr vermissen möchte.«

---

Dipl.-BauIng. Eberhard Kaiser,  
Freiberuflicher Sachverständiger



„Grundstücks- und Gebäudewertermittlung“ unterstützt Sie als Begleiter in allen Fragen der Immobilienbewertung. Sie erhalten von den Grundlagen bis zum aktuellen Zahlenmaterial alles, um fundierte Wertermittlungen zu erstellen, Fremdgutachten zu überprüfen und Haftungsfallen zu vermeiden. Zusätzlich nutzen Sie bewährte Mustergutachten und ermitteln mit dem praktischen Excel-Rechner auf CD-ROM Ertrags-, Sach- und Liquidationswerte.

# Fremdvergabe ist nur scheinbar einfach

**Facility Management.** Oft werden selbsterbrachte Services ohne vorherige Prüfung der Ansprüche und der Vorteile ausgeschrieben. Dies verschenkt Einsparpotenziale und schöpft mögliche Qualitätssteigerungen nicht aus.

Hansjörg Kuhn, dcmgroup, München

In der Vergangenheit wurden in vielen Fällen selbsterbrachte Services vor-schnell eins zu eins ausgeschrieben, detaillierte Service-Level-Vereinbarungen fehlten genauso wie die zur Leistungs-darstellung notwendigen Qualitätskenn-zahlen. Darüber hinaus wurde meist das ehemals mit der Eigenleistung betraute Personal nur zum Teil abgebaut, oftmals – ohne ausgewiesene Qualifikation – mit dem Qualitätsmanagement der jetzt von einem Dienstleister erbrachten Fremd-leistung betraut. Ärger und Leistungs-mängel waren fast immer die Folge.

## Die optimale Vergabeform

Die Vergabeform ist abhängig vom Aufbau der Betreiberorganisation des AG und vom Leistungsportfolio des Gebäudemanagement-Dienstleisters. Mögliche Vergabeformen sind hierbei die Direktvergabe, die Gesamtvergabe und die Dienstleistungsbestellung über Management-Fee.

Grundvoraussetzung für die Direkt-vergabe ist die Kompetenz im eigenen Haus. Mit den internen Strukturen müs-sen Synergiepotenziale zwischen ver-schiedenen Services gehoben werden. Ohne diese Kompetenz sind ordentliche Ausschreibungen oder Vergaben genauso unmöglich wie die spätere Überprüfung der vereinbarten Servel-Levels. Das stän-dige Zukaufen von Beratungsleistungen und externer Dienste würde mit der Zeit jegliches Budget sprengen. Das Manko der Direktvergabe: Eigene Ressourcen

vorzuhalten und für ständige Weiterbil-dung und Marktkenntnisse zu sorgen, drückt auf das Einsparungspotenzial.

Entscheiden sich Unternehmer für die Gesamtvergabe, delegieren sie weitestgehend Qualitätskontrollen an den Generalübernehmer des Dienstleisters. Problematisch bleibt zum einen der Be-darf an Ausschreibungs- und Vergabe-kompetenz und der Kontrollbedarf des Generaldienstleisters. Darüber hinaus wird der Generaldienstleister zum Bei-spiel zugekaufte Reinigungsdienstlei-stungen nur mit einem „ordentlichen“ Zuschlag weiterreichen. Hat der Gene-raldienstleister alle Dienstleistungen im eigenen Portfolio, hebt das die Chance auf Synergieeffekte, senkt aber die Wahr-scheinlichkeit auf Überdurchschnittlich-keit aller eingebrachten Services.

## Auf einen Blick

- › Entscheidungen für eine Fremdvergabe sind abhängig von der eigenen Betreiberorganisation.
- › Service, Qualität und Kompetenz haben ihren Preis. Den internen Dienstleistern sollte man eine faire Chance geben.
- › Mit dem Grad der notwendigen Kontrollaufwendungen verliert eine Fremdvergabe an Attraktivität.
- › Bei „Insourcing“-Entscheidungen sind zu-vor (fast) immer entscheidende Fehler beim Outsourcing gemacht worden.



Die Dienstleistungsbestellung über Ma-nagement-Fee bedeutet die Zweiteilung einer Dienstleistung. Das „Fremd-Ma-nagement“ schreibt aus oder unterstützt bei der Vergabe und kontrolliert den ei-gentlichen Dienstleister. Spätestens hier lohnt sich eine eigene Kompetenz im Hause nicht mehr. Der große Vorteil liegt in den häufig geringeren Gewinnzuschlä-gen im Vergleich zur Gesamtvergabe und strikten Trennung zwischen Manage-ment und Dienstleistung. Problematisch kann es dann nur in zwei Fällen werden: Wenn der Unternehmer unzufrieden mit dem Fremd-Management ist oder das Fremd-Management unbemerkt mit den Fremd-Dienstleistern klüngelt.

## Wo steckt der Gewinnaufschlag?

Gegen diese drei Vergabeformen steht der jeweilige ausgewiesene und „verdeckte“ Gewinnaufschlag, den ein Fremddienst-

leister auf seine Dienstleistungen erhebt, und der Grad an Abhängigkeit, in den man sich je nach Vergabeverfahren be- gibt. Mit dem „verdeckten“ Gewinnanteil ist die Minderleistung oder Nichtleistung gemeint. Bei mangelhaften Verträgen und/oder ungenügender Kontrolle sind

**Mehr Service.** Ob Dienstleistungen im eigenen Unternehmen bleiben oder outgesourct werden, hängt auch von der Unternehmensstruktur ab.



Aufträge mit bis zu 30 Prozent Gewinn leider keine Seltenheit.

Auf der anderen Seite sprechen Kosteneinsparungspotenziale und die Möglichkeit auf Qualitätssprünge klar für die Fremdvergabe. Meist können die gewachsenen Strukturen gegen die günstigeren Tarifstrukturen, Synergieeffekte aufgrund der Praxiserfahrung und Marktkenntnis, optimierte Prozessabläufe und standardisierte Dokumentationsverfahren der Fremddienstleister nur wenig entgegensetzen. Darüber hinaus sollte der Zugewinn an flexiblen Strukturen bei Bedarfsschwankungen nicht unterschätzt werden.

## Langfristigkeit statt Aktionismus

Auch wenn es keinen Königsweg gibt, sollte man folgende Vorgehensweise stets beherzigen:

- › Notwendigkeiten und Service-Level

der auf dem Prüfstand stehenden Dienstleistungen von neutraler Stelle bewerten lassen,

- › Kompetenz- und Kostenprofil der mit der Dienstleistung bisher betrauten Kollegen aufstellen und die Möglichkeiten des Personalübergangs (§ 613a) oder anderweitigen Verwendung überprüfen,
- › Neutrale Gegenüberstellung der Variante 100 Prozent Eigenleistung mit der Variante der Fremdvergabe über einen mehrjährigen Zeitverlauf,
- › Objektive Überprüfung, ob die bisherige Mannschaft unter neuen Strukturen innerhalb einer vertretbaren Zeit gegenüber dem Fremddienstleister eine Konkurrenzfähigkeit erreichen könnte,
- › Im Falle einer Fremdvergabe: Reduktion der „Fremdvergabe-Qualitätsverantwortlichen“ auf das unbedingt nötige. Ein faire Bonus-Malus-Regel, die Vereinbarung von Kommunikationswegen und das Verhalten bei Konfliktszenarien sollten nicht fehlen.

Wichtig: Dem Dienstleister Vertrauen zu schenken heißt nicht, die stetig wiederkehrende Kontrollen abzuschaffen. Ständiges Neuausschreiben verunsichert oftmals nicht nur, sondern unterstützt kurzfristigen Aktionismus.

## Aussagekräftige Kennzahlen

Wiederkehrende Kontrollen sollten hierbei zwischen Auftraggeber und Dienstleister abgesprochen werden. Nur wenn Mess- und Stellgrößen gemeinsam festgelegt wurden, können die sich ergebenden Kennzahlen als aussagekräftig bewertet werden und in die stetigen Optimierungsmaßnahmen einfließen. Von neutraler Stelle alle ein bis zwei Jahre durchgeführte Dienstleistungs-Audits decken versteckte oder eingeschlichene Fehlerquellen auf.

Nur selten führt ein konsequenter Weg im Sinne von Kostenreduzierung und nachhaltiger Qualität an Fremdvergabemodellen vorbei. Mit einer detaillierten Planung und vertraglich manifestierten Kontrollszenarien bleiben sie auch beherrschbar. ←|

Schöttner  
EDV

**Schöttner EDV**  
87437 Kempten  
Tel. 0831 / 72049  
Fax 0831 / 72704  
schoettner.edv@t-online.de

**Software für Hausverwalter**

**HV-Office**

**Software für WEG- und Mietverwaltung**

*"HV-Office unterstützt optimal die Arbeitsabläufe in der Hausverwaltung. Traumhaft und bezahlbar!"*

**HV-Technik**

**Dokumentation und Organisation**

*"HV-Technik bietet mit wenig Aufwand gute Dokumentation und erinnert an alle Aufgaben und Termine."*

Besuchen Sie uns im Internet...  
Info, Demo, Preise [www.HV-Office.de](http://www.HV-Office.de)

**Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip**

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

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

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

GEMAS GmbH  
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHREN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!

www.gemas.de

# Graffiti

## Abwrackprämie für Vorurteile

**Die Russen kommen.** Geht es in der Immobilienwirtschaft um den Riesen im Osten, dann sind bei vielen die Klischees schnell bei der Hand. Eine Polemik mit Lösungsvorschlag.

Andreas Schiller, Bergisch Gladbach

Manch einer fürchtet Korruption, andere gleich die Russen überhaupt. Wieder andere zweifeln an der Gültigkeit von Verträgen oder der Verbindlichkeit von Absprachen. Und selbstverständlich muss sich der russische Partner beim steten Wodkakonsum im Dauerkoma befinden. Da versteht man den russischen Botschafter in Deutschland Vladimir Kotenev: Er will eine Abwrackprämie für Vorurteile.

### Mipim: Markt der Vorurteile

Denn sie sind nicht leicht aus der Welt zu schaffen: Erleben durfte man die lebendigen Vorurteile in diesem Jahr wieder auf der Mipim. Da tönnten viele, die nicht angereisten Russen gar nicht zu vermissen. Da erinnerten sich einige bestenfalls an langbeinige russische Hostessen. Da freute man sich, dass im Carlton der Saal dieses Jahr nicht von den Russen belegt war. Nun, da fragt man sich schon, ob noch alles stimmt.

Was allerdings stimmt ist, dass ich eines Abends an der Bar des Hotel National in Moskau meine Tasche stehen ließ. In ihr waren Kreditkarten, das Visum, Bargeld und die Notizen des Tages. Mein morgiger Tag, so schien mir, wird wohl anders werden als geplant: Kreditkarten sperren, zum Konsulat fahren, den Verlust anzeigen. Jedoch, mein Tag verlief genau so wie geplant. Denn an der Hotelrezeption erhielt ich morgens ungefragt meine Tasche zurück, und es fehlte – nichts: Keine Kreditkarte und noch nicht einmal ein Rubelschein. Fast jeder, dem

ich das erzähle, zeigt eingangs bei der Aufzählung des Tascheninhalts eine Art wissendes Mitgefühl: Klar, was passieren wird. Beim Ausgang der Geschichte zeigen die Gesichter dann Überraschung. Ja, so lange die Reaktionen so aussehen, hat er recht, der russische Botschafter.

### Besser noch wäre ein Vorschuss

Vor ziemlich genau 20 Jahren gelangte Russland vom Sozialismus zum Wild-Ost-Kapitalismus. Wie gingen wir eigentlich damit um, wenn umgekehrt unsere Marktwirtschaft flächendeckend den Wild-West-Sozialismus eingeführt hätte? Bedenken wir doch, was alles in Russland mittlerweile entstanden ist und wie sich dieses Land entwickelt. Und gelegentlich erinnern wir uns bitte an Siemens, die Deutsche Bahn und Telekom. Und wir haben Herrn Zumwinkel und die Abfindungsvorstellungen der Herren

von der Hypo Real Estate vor Augen, ehe wir reflexhaft die Zustände in Russland anprangern – oder was wir dafür halten. Lauthalses Gejohle über die Zustände bei uns habe ich jedenfalls aus Russland noch nicht vernommen.

Russische „biznesmeny“ sind im Übrigen keine wodka-trunkenen Bären, die durch unsere Straßen torkeln. Sie sind zunehmend professionell agierende Geschäftspartner. Oft verfügen sie über umfassende Bildung gerade in Bezug auf Deutschland. Während wir Deutschen in Russland oft rätselnd vor Denkmälern und Theaterprogrammen stehen.

Um unsere vorschnellen Ansichten über Bord zu werfen, müsste auch nicht erst eine Prämie danach gezahlt werden. Besser noch wirkte ein Vorschuss für einen Grundkurs in Benehmen und Bildung. Er wäre eine ausgezeichnete Investition in das Abwracken unserer Vorurteile. ←|





# Special Shopping-Center

in Kooperation mit:



Große Shopping-Center sind bei den Kunden beliebt. Werden sie in den Innenstädten und nicht auf der Grünen Wiese gebaut, können die Malls helfen, die Stadtlagen vor dem Aussterben zu retten. Aktuelles Beispiel: Das Center „My Zeil“ in Frankfurt.



58



64



66

## Frankfurt „My Zeil“

Es gilt derzeit als eines der bedeutendsten Innenstadtprojekte in Deutschland: Die kürzlich eröffnete Shopping Mall „My Zeil“ in Frankfurt bietet den Kunden auf acht Etagen eine riesige Auswahl an Geschäften. Dadurch strömen inzwischen wieder mehr Menschen in die Frankfurter Innenstadt, die bislang im Vergleich zu anderen Einkaufsmöglichkeiten im Rhein-Main-Gebiet oftmals den Kürzeren zog.

- 58 - Renaissance der Innenstädte
- 59 - Aufspaltung in Konsumextreme
- 60 - Stadtzentrum statt Grüner Wiese
- 61 - Schlüsselrolle für Shopping-Malls
- 62 - Keine Gefahr drastischer Rückgänge

## Beste Malls in Europa

Als der internationale Council of Shopping Centers kürzlich die besten Einkaufs-Malls in Europa prämierte, sahen osteuropäische Projektentwickler gleich vier der zehn Preise ab. Inzwischen stehen die morgenländischen Malls den westeuropäischen in nichts mehr nach. Gerade in Zeiten der Krise zeigt sich aber, welche Konzepte tatsächlich erfolgreich sind. Die Kunden überlegen sich inzwischen, wo sie ihr Geld ausgeben.

- 64 - Europas beste Shopping-Center
- Gute Konzepte aus Osteuropa
- 65 - Krise zeigt gute Strategien auf
- Höhere Preissensibilität durch Geldverknappung

## Warenhaussterben

Der Einzelhandelsmarkt befindet sich im Umbruch. In den vergangenen Monaten gab es einige spektakuläre Pleiten, Großprojekte wurden verschoben oder gar ganz gestrichen. Betroffen sind vor allem die Warenhäuser: Ihr Anteil am Gesamtmarkt ist in den vergangenen Jahren rasant eingebrochen. Insgesamt ist der Markt der Einzelhandelsimmobilien in der derzeitigen Situation jedoch trotzdem noch ein Lichtblick.

- 66 - Spektakuläre Pleiten
- Schlechte Aussichten für Großprojekte
- 67 - Kaufhaus plus X
- 68 - Umnutzung bietet Chancen
- Optimismus der Filialisten



Glitzerwelt aus Stahl und Glas: Das neue Shopping-Center My Zeil in Frankfurt.

# Renaissance der Innenstädte per Extrem-Shopping

**Frankfurt am Main.** Shopping Malls bilden eine Schlüsselfunktion, wenn es darum geht, Innenstädte wieder für Besucher attraktiv zu machen. Aktuelles Beispiel: Das Shopping-Center My Zeil in Frankfurt, das mit jeder Menge Superlativen aufwartet.

Jakob Strobel y Serra, Frankfurt/M.

Ein gläserner Schlund öffnet sich seit wenigen Wochen an einer der umsatzstärksten Einkaufsstraßen Deutschlands, ein riesenhafter Trichter in einer kolossalen Rautenfassade, so lockend und verführerisch, als wolle er die vorbeilaufende Kundschaft hineinsaugen in das flirrende Labyrinth von Frankfurts jüngstem und auffälligstem Einkaufszentrum: „My Zeil“ heißt es in einem eigenwilligen hessisch-englischen Sprachmix, weil im

lokalen Idiom „mein“ wie das englische „my“ ausgesprochen wird. Ende Februar ist es an der Zeil, der wichtigsten Einkaufsstraße der Stadt, mit viel Pomp eröffnet worden.

Der italienische Stararchitekt Massimiliano Fuksas hat eine amorphe Glitzerwelt aus Stahl und Glas und 50 Meter langen Rolltreppen geschaffen, die auf acht Etagen Platz für 100 Geschäfte mit 50.000 Quadratmeter Verkaufsfläche

bietet. Damit erhöht sich die Einzelhandelsfläche im Kern der Frankfurter Innenstadt mit einem Schlag um ein Viertel. Die drei Ankermieter des Zentrums, entwickelt vom niederländischen Bouwfonds MAB Development, sind Saturn, Rewe und Anson's, dazu kommen viele kleinere Textilfilialisten wie North Face, Sidestep, Chiemsee, s.Oliver, Pepe Jeans, Peak Performance oder Quicksilver. Sie sind meist im gehobenen Segment ange-

## Auf einen Blick

- › Acht Etagen, 100 Geschäfte, 50.000 Quadratmeter Verkaufsfläche: Das Shoppingcenter „My Zeil“ in Frankfurt versucht mit Superalternativen zu punkten und gilt als eines der wichtigsten Innenstadtprojekte in Deutschland.
- › Das Prinzip „Stadt statt grüner Wiese“ gilt aber nicht nur für Frankfurt, sondern auch in anderen Städten.
- › Mit Erfolg: Fast alle Ketten suchen Geschäfte in guten Innenstadtlagen. Deshalb sind die Preise für Einzelhandelsimmobilien auch nach wie vor stabil oder sogar leicht steigend – allerdings nur bei Gebäuden in 1-A-Lagen.

Das Online-Dossier „Spezialimmobilien“ liefert ab sofort Hintergrundinfos zum Thema „Retail“.



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

siedelt, sollen vor allem jüngere Käufer anlocken und damit eine Angebotslücke auf der Zeil schließen, deren Geschäfte in ihrer Mehrzahl das mittlere Segment bedienen. Buchhandlungen oder Schuhgeschäfte gibt es nicht in „My Zeil“, sie können sich die hohen Mieten nicht leisten, dafür aber eine Gastronomieetage – der Besuch des Zentrums soll sich bei Weitem nicht im Erledigen von Einkäufen erschöpfen, sondern soll zu einem Freizeiterlebnis werden.

Die erste Bilanz der Einzelhändler ist positiv. Frank Albrecht, der Präsident des hessischen Einzelhandelsverbands und Betreiber einer kleinen Parfümeriekette, der selbst seine dritte Filiale im Zentrum eröffnet hat, ist „sehr zufrieden“ und stellt zusätzliches Personal ein. „My Zeil“-Manager Gottfried Wabra sieht die Umsatzerwartungen der Mieter erfüllt und zudem ein „immenses Interesse“ der Menschen im Rhein-Main-Gebiet an der neuen Konsumattraktion. In den ersten beiden Wochen nach der Eröffnung wurden eine Million Besucher gezählt, davon viele Schaulustige, inzwischen kommen

täglich bis zu 75.000 Menschen in das Zentrum – all das sind Beweise dafür, dass die schon so oft totgesagte Innenstadt nicht nur in Frankfurt lebendiger denn je und damit weit entfernt von der Verödung ist.

## Täglich bis zu 75.000 Besucher

„My Zeil“ gilt als eines der wichtigsten Innenstadtprojekte in Deutschland und wird voraussichtlich das Umsatzvolumen der Zeil von derzeit 700 bis 800 Millionen Euro pro Jahr auf mehr als eine Milliarde Euro heben. Nach Einschätzung von Carsten Denkler, Senior Consultant für Einzelhandel beim Maklerunternehmen Kemper's Jones Lang LaSalle, steigert „My Zeil“ die ohnehin schon hohe Anziehungskraft der Spitzenlagen in der Frankfurter Innenstadt noch weiter, obwohl es der überwiegend in der Nachkriegszeit entstandenen Bausubstanz an der Zeil mitunter am Ambiente fehle.

Vor allem Kunden aus dem Umland soll „My Zeil“ anlocken und damit ein spezifisches Frankfurter Defizit lindern helfen: Wegen der attraktiven Konkurrenz im Rhein-Main-Gebiet sind die Umsätze mit Kunden aus dem Umland in Frankfurt vergleichsweise gering, deutlich niedriger als zum Beispiel in Hannover, Stuttgart, Düsseldorf, Köln oder München.

Dennoch ist Frankfurt für den deutschen Einzelhandel mit einem Umsatz von jährlich mehr als vier Milliarden Euro eine der vier wichtigsten Einkaufsstädte neben München, Hamburg und Köln. Mit einer Einzelhandelskaufkraft von 5.900 Euro pro Einwohner belegt Frankfurt den vierten Platz in Deutschland nach München, Düsseldorf und Stuttgart.

In der räumlich sehr übersichtlichen Frankfurter Innenstadt gibt es beim Einzelhandel eine klare Aufgabenteilung, die sich seit Jahrzehnten bewährt hat: Die Goethestraße ist für Luxus zuständig und versammelt auf wenigen Hundert Metern Länge das Who is Who der Spitzenmarken, darunter Cartier, Versace, Armani, Tiffany, Bulgari, Gucci, Burberry, Tod's, Zegna, Laliq, Jil Sander, Hermès und Bogner.

Die Zeil mit der Hauptwache und der Konstablerwache als Fixpunkten bedient das mittlere Segment, dort findet man Kaufhäuser wie Peek & Cloppenburg, C&A, Kaufhof und Karstadt neben den Filialisten Esprit, Benetton, Salamander, New Yorker, Foot Locker, Douglas oder Apollo Optik sowie verschiedenen Mobilfunkanbietern – und jetzt eben auch „My Zeil“ mit seinem gehobenen Angebot. Die Fressgass' liegt mit ihrem Angebotsniveau dazwischen – hier findet man Swarovski, Escada, Faber Castell oder René Lezard – und bietet zudem viel Gastronomie, darunter Filialen von Starbucks und Nordsee, aber auch das mit einem Michelin-Stern ausgezeichnete Gourmet-Restaurant Zarges.

In dieser Spreizung und Segmentierung des Angebots auf engem Raum spiegelt sich die sogenannte Aldisierung der Gesellschaft wider, die auch auf anderen Feldern wie dem Reisen oder Essen zunehmend zu beobachten ist: Man mag es entweder ganz billig oder ganz teuer, kauft bei Aldi Kartoffeln und im Feinkostgeschäft Champagner, geht auf Schnäppchenjagd beim Textildiscounter, um anschließend in der Comfort Class auf die Seychellen zu fliegen. Die Aufspaltung des Kaufverhaltens in Konsumextreme muss also in Zukunft die Grundlage jeder Planung von urbanem Einzelhandel sein: Teuer und billig sind komplementäre, nicht sich gegenseitig ausschließende Größen. Frankfurt hat das begriffen und entsprechend reagiert.

Dafür, dass die historisch gewachsene Aufgabenteilung zwischen Zeil, Goethestraße und Fressgass' erhalten bleibt, soll ein verbindliches Einzelhandels- und Zentrenkonzept für das Rhein-Main-Gebiet sorgen, das bei der Ansiedlung aller neuen Geschäfte zum Tragen kommt. Das oberste Ziel lautet: Die bestehenden Einzelhandelszentren zu erhalten und zu stärken, das organisch Gewachsene also nicht der rabiaten Stadtplanung zu opfern.

## Stadtzentrum statt Grüner Wiese

Frankfurt verfügt wegen seiner starken Stadtteilstruktur über viele solcher Zentren, und nur dort soll sich |→

neuer Einzelhandel ansiedeln, nicht auf der Grünen Wiese. Der Antrag eines SB-Warenhauses, das einen Markt mit 5.000 Quadratmeter Verkaufsfläche an der Peripherie errichten wollte, wurde von der Stadt abgelehnt. Allerdings forciert sie den Bau des Einkaufszentrums „Skyline Plaza“ mit 38.000 Quadratmetern Fläche im neuen Europaviertel an der Messe, weil dort viel Wohnraum und damit eine entsprechende Nachfrage entsteht. Eine Sonderrolle spielen die Großprojekte am Flughafen: Das Airrail Center und die Gateway Gardens sollten eine ganz andere Klientel ansprechen als den klassischen Frankfurter Kunden.

„Stadt statt Grüner Wiese“ lautet seit einiger Zeit das urbanistische Motto. So ist der Neubau von Einkaufszentren auf der Grünen Wiese zwar fast zum Erliegen gekommen, die bestehenden Shopping Malls aber expandieren weiter. In Frankfurt und seiner Umgebung wurden oder werden das Main-Taunus-Zentrum von derzeit 79.000 auf 91.000 Quadratmeter Verkaufsfläche erweitert, das Hessencenter von 36.000 auf 38.000 Quadratmeter und das Isenburg-Zentrum von 38.000 auf 43.000 Quadratmeter. In Weiterstadt, 20 Kilometer südlich von Frankfurt, entsteht direkt an der A 5 ein riesiges Einkaufsareal rund um die Filiale des Möbelhändlers Segmüller. Geplant ist dort ein Zentrum namens Loop 5 mit 53.000 Quadratmeter Verkaufsfläche.

## Frankfurt wächst

Die Renaissance der Innenstädte, die Umkehrung der jahrelangen Suburbanisierung und die daraus resultierenden Konsequenzen für den Einzelhandel und die Einzelhandelsimmobilien sind wohl nirgendwo in Deutschland so sichtbar wie in Frankfurt. Die Stadt wächst inmitten eines schrumpfenden Landes. Ende 2008 lebten 672.000 Menschen am Main, 5.000 mehr als ein Jahr zuvor und 15.000 mehr als 2006.

In jeder freien Lücke wird Wohnraum gebaut, allein an beiden Mainufern sind in den vergangenen Jahren Dutzende von Wohnblocks errichtet worden. Auffällig ist auch das Entstehen vieler Seniorenre-

sidenzen in den besten Lagen populärer Viertel wie Bornheim oder Sachsenhausen als Folge des demografischen Wandels: Im Alter wollen immer weniger Menschen einsam auf dem platten Land leben und drängen stattdessen zurück in die Städte mit ihren kurzen Wegen.

Deswegen kommen auch die Lebensmittelmärkte massiv in die Innenstädte zurück. Rewe betreibt die größte Minimal-Filiale Deutschlands am Rand des Frankfurter Zentrums und hat kürzlich harte Denkmalschutzauflagen im ehemaligen Straßenbahndepot in Sachsenhausen in Kauf genommen, um dort ebenfalls eine Filiale eröffnen zu können. Selbst die Tante-Emma-Läden erleben in Gestalt von „Convenience Stores“ etwa von Edeka eine urbane Wiederaufste-

hung. Die Frankfurter Politik hat indes lange die Renaissance der Innenstädte verschlafen und zum Beispiel viel zu wenig Geld in die Erneuerung der Zeil investiert. Ihre Unfähigkeit, den öffentlichen Raum attraktiv zu gestalten, ist legendär. Die Konstablerwache im oberen Teil der Zeil ist seit Jahrzehnten ein Trauerspiel aus Waschbeton, der jüngst remodifizierte Goetheplatz eine einzige steinerne Ödnis. Da kann man den Einzelhandelslobbyisten Frank Albrecht verstehen, wenn er „stinksauer“ auf den Magistrat ist, wie er es in der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ drastisch formulierte.

Inzwischen hat die Stadt aus ihren Fehlern gelernt und in diesem Frühjahr die Hauptwache für den Autoverkehr ge-



Auf und ab geht es durch die acht Etagen des My Zeil.

sperrt, um die Attraktivität der Zeil als Einzelhandelsstandort zu stärken. Die Einkaufsstraße selbst wird gegenwärtig mit großem Aufwand verschönert.

### Schlüsselrolle für Shopping Malls

Die urbane Renaissance beschränkt sich aber nicht nur auf Frankfurt. Im gesamten Rhein-Main-Gebiet werden die Innenstädte wiederbelebt, wobei Einkaufszentren oft eine Schlüsselrolle spielen. Das Deutsche Institut für Urbanistik nennt als einen der wichtigsten Trends, dass jetzt Investoren auch in mittelgroße Städte mit weniger als 100.000 Einwohnern drängen. So entstehen am Wiesbadener Hauptbahnhof und in den Innenstädten von Kronberg, Darmstadt und Offenbach Shopping Malls, während in der Stadtmitte von Kelkheim ein 13.000 Quadratmeter großer Lebensmittelmarkt mit angrenzenden Bauten für betreutes Wohnen, Altenpflegeheim, Büros und Ärztehaus errichtet wird.

Der generelle Bedarf an Einzelhandelsflächen wächst und wächst, nicht nur wegen einer steigenden Zahl von Geschäften, sondern auch wegen einer immer großzügigeren Präsentation der Waren. In Westdeutschland ist die Fläche nach Angaben des Hauptverbands des Deutschen Einzelhandels zwischen 1980 und 2000 von 58 auf 91 Millionen Quadratmeter gestiegen, für 2010 werden 101 Millionen erwartet.

Trotzdem gibt es in den Spitzenlagen keine Leerstände, weder in Frankfurt noch in anderen deutschen Großstädten, im Gegenteil: Die Unternehmen balgen sich um die Topp-Plätze im Zentrum und eröffnen immer neue Flagship-Stores an prominenter Stelle. So werden Hugo Boss und Tommy Hilfiger vermutlich vom nächsten Frühjahr an mit solchen Geschäften in Frankfurt vertreten sein, und zwar in einem neuen Büro- und Geschäftsgebäude unweit der Börse. Der Hamburger Entwickler von Einkaufszentren ECE konzentrierte sich nur noch auf die Entwicklung von Innenstadtlagen, sagte ECE-Chef Alexander Otto beim ICSC-Kongress in Barcelona, und nannte als schon fertige- →

## Komfortabel: Hausverwalter-Software plus Verwalter-Wissen in Einem



**Sie verwalten unbegrenzt viele Objekte und greifen gleichzeitig auf umfassendes Fachwissen zu.**

- > Vollständige Miet- und WEG-Verwaltung
- > Taggenaue Hausgeld- und Betriebskostenabrechnung
- > Darstellung der Adressen und Objekte auf geografischen Landkarten und Routenplänen\*
- > Eigene Heizkostenabrechnung nach der neuen Heizkostenverordnung

**plus** Umfassendes Haufe Verwalter-Know-how\*  
**plus** Integriertes Online-Banking

\* Dieser Online-Service ist jeweils bis zum nächsten Update verfügbar

ImmobilienVerwaltung plus

**€ 399,90**

inkl. MwSt.  
Update 1-mal jährlich € 299,90  
Bestell-Nr. A06374

**Kostenlos 4 Wochen testen!**  
**[www.haufe.de/bestellung](http://www.haufe.de/bestellung)**

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

**Haufe**

stellte Beispiele für wegweisende Einzelhandelsimmobilien die Schlosshöfe in Oldenburg und die Schloss-Arkaden in Braunschweig, die architektonische Attraktivität mit einer breiten Angebotspalette verbinden. Seinem Unternehmen kommt zugute, dass die Wirtschaftskrise vor allem die Einzelhandelsfilialisten weniger hart trifft als andere Branchen.

Dies bestätigt auch eine Studie des auf Gewerbeimmobilien spezialisierten Maklerunternehmens Brockhoff & Partner Immobilien. Es hat jüngst Entscheidungsträger von Filialisten befragt und kann ein überaus erfreuliches Resümee ziehen: Fast alle Ketten wollen expandieren und suchen gute Innenstadtlagen zu marktfähigen Mieten. Auch CB Richard Ellis kommt nach einer Marktanalyse zu dem Schluss, dass europaweit in Zeiten der Krise die Rückgänge bei Investitionen in Handelsimmobilien geringer sind als bei Büroraum. Außerdem haben Einzelhandelsimmobilien den Vorteil, bei einer Rezession spät unter Leerstand zu leiden und bei einer wirtschaftlichen Erholung zu den ersten Profiteuren zu gehören.

So sind die Mieten für Einzelhandelsimmobilien in den deutschen Innenstädten stabil und bei 1-A-Lagen sogar leicht steigend. Kemper's Jones Lang LaSalle hat 185 Städte in Deutschland untersucht und bei 56 Prozent steigende, bei 43 Prozent gleichbleibende und nur bei einem Prozent fallende Mieten festgestellt.

Für das Jahr 2009 erwartet Kemper's Jones Lang LaSalle allerdings eine Ent-

spannung des Markts – nicht aber in Frankfurt: Die Ladenmieten liegen hier im ersten Halbjahr 2009 sogar vier Prozent über dem Vorjahresniveau. Und auch das zweite Halbjahr soll nach der Prognose von Kemper's Jones Lang LaSalle stabil bleiben – und Frankfurt damit nach München der zweitbeste Ort für Ladenmieten in Deutschland. Die Spitzenmieten liegen an der Zeil bei 270 Euro, an der Goethestraße bei 220 Euro und an der Fressgass' bei 200 Euro. Rossmarkt, Biebergasse und Steinweg erzielen noch 150 Euro. Und die Nachfrage nach besten Lagen ist in Frankfurt so groß, dass es bei den derzeitigen Läden kaum Fluktuation oder Geschäftsaufgaben gibt.

### Keine drastischen Rückgänge

Zu einem ähnlichen Ergebnis wie Kemper's kommt der „Retail Market Report 2009“ von Atisreal (siehe auch Seite 58). Deswegen sieht Vera Cole, Abteilungsleiterin Retail Services in der Frankfurter Niederlassung von Atisreal, keine Gefahr drastischer Rückgänge – weder bei den Mieten noch bei der Nachfrage. Sie schränkt allerdings ein, dass dies nur für die 1-A-Lagen gelte. Schon in sehr guten B-Lagen könne das Niveau der vergangenen Jahre nicht gehalten werden, weil derzeit das Vertrauen in diese Immobilien fehle. Insgesamt aber stehe Frankfurt im Vergleich zu anderen deutschen Großstädten sehr gut da. Und auch Hendrik Poggemann, der Leiter der Frankfurter Nieder-

### Top-Ten-Standorte (laut Kemper's JLL)

Großstadt	1.Hj.	
	2008	2009
München, Kaufingerstraße	300	310
Frankfurt, Zeil	260	270
Düsseldorf, Königsallee	225	230
Hamburg, Spitalerstraße	215	230
Stuttgart, Königsstraße	230	230
Berlin, Tauentzienstraße	220	220
Köln, Schildergasse	215	215
Hannover, Georgstraße	180	180
Nürnberg, Karolinenstraße	125	135
Leipzig, Petersstraße	115	115

Quelle: Kemper's Jones Lang LaSalle  
(Angaben in Euro pro Quadratmeter und Monat)

lassung des Maklerunternehmens Lührmann, stellt trotz der gegenwärtigen Krise Frankfurt eine günstige Prognose für die Zukunft aus. Die Stadt werde attraktiver und in den nächsten Jahren zu den Profiteuren unter den deutschen Metropolen gehören. Dafür sprechen alle Indizien aus der Vergangenheit: Seit 1999 sind die durchschnittlichen Ladenmieten in Toplagen um ein Drittel gestiegen, bei der Wertentwicklung gab es sogar einen Sprung um 77 Prozent – mit solchen Steigerungen kann sich weder München noch Stuttgart oder Köln rühmen. Und das mag Trost genug dafür sein, dass Frankfurt zwar nicht zu den schönsten, dafür aber zu den geschäftigsten und zukunftsträchtigsten deutschen Großstädten gehört. ←|



Begrüßten zufrieden die millionste Besucherin im My Zeil (v.l.n.r.): Steffen Höhn vom Bauherrn MAB Development Deutschland GmbH, Frank Albrecht, Präsident des hessischen Einzelhandelsverbandes, und Center-Manager Gottfried Wabra.

# Neuer Leser für uns.

# Dicke Prämie für Sie.



## PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“

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



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3096432

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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228\_DIR

**Ich zahle**

- per Rechnung  
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01454246



**Per Fax: 0180/50 50 441\***

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



**Per Post: Haufe Service Center GmbH  
Postfach, 79091 Freiburg**

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

**Haufe**

# Modisch, mächtig, morgenländisch

**Shopping Malls.** Der Internationale Council of Shopping Centers prämierte Europas beste Malls. Sie sollen vor allem eines: Städte revitalisieren. Denn das ist der beste Garant gegen die Krise.

Rahel Willhardt, Aachen

„Shopping-Center tragen immer besser zur Renaissance der Städte bei“, bescheinigt Award-Jury-Vorsitzender Derek Barker, Direktor der Londoner Haskoll Architekten, den 41 Bewerbern des European Shopping Centre Awards. „Hybridkonzepte liegen ebenso im Trend wie gelungene Lokalbezüge und höhere Nachhaltigkeitsstandards.“ Wer die Diskussionen auf dem dreitägigen Branchentreff im frühlinghaften Barcelona aufmerksam verfolgte, begriff, warum die Revitalisierungskraft höher noch als sonst im Kurs steht: Neben Management gilt sie als Zünglein an der Krisenwaage, das entscheidet, wer im zunehmend lahmen Konsum reüssieren wird.

Um herauszufinden, welche Konzepte die höchste urbane Energetisierungskraft besitzen, bewertete das Gremium aus branchenversierten Fachjuroren zu 30 Prozent sogenannte Schlüsselfaktoren, zu je 26 Prozent Wirtschaftlichkeit und Design und zu 14 Prozent Nachhaltigkeit. Erfreut zeigte sich Barker, dass die zunehmend osteuropäischen Bewerbungen den Standards gereifter Märkte in nichts mehr nachstehen. Vor allem in der Türkei bewies man ein Händchen für die kommerziellen Jungbrunnen, sahten die morgenländischen Malls doch gleich vier der insgesamt zehn Auszeichnungen ab. Dabei schien Größe mehr zu sein, denn der Kleinmall-Award (bis 25.000 Quadratmeter) entfiel dieses Jahr mangels Einreichungen, sodass nur mittlere (bis 39.000 Quadratmeter), große (bis 80.000 Quadratmeter) und sehr große (ab 81.000 Quadratmeter) neue Center bepreist wurden. Hinzu addierten sich



**Victoria Square in Belfast.** Ein neues Einkaufs- und Erlebniszentrum.

Anerkennungen in allen vier Größen, und Sonderpreise für Modernisierung, Nachhaltigkeit und die erfolgreichste kommunale Zusammenarbeit.

## Überzeugende Konzepte

Delta City heißen die 30.000 von Delta Real Estate in Belgrad entwickelten Handelsquadratmeter, die sich zu Europas bester mittelgroßer Mall und Serbiens erster Mallauf internationalem Niveau formieren. Der zentrumsnahe Versorger im Wohnviertel Neues Belgrad sorgt für ein landesuntypisch hohes Freizeitangebot (18 Restaurants, Multiplex, Bowling, Spielplatz) und 20 neue Modelabels. Das Design ist belanglos, doch die Jury versichert, dass preisgebende Zahlen für

sich und überdurchschnittliche Wegführung, Mietermix und Umsätze sprechen. Dem neutralen Betrachter erscheint es als Mutmachgeste an Ostentwickler, die sich im Ringen um den Award nur selten durchsetzen.

In der Kategorie „Groß“ überzeugte das küstennahe Freizeit-Eldorado-Forum Mersin mit 71.500 Quadratmeter teils überdachten, teils offenen Einkaufsstraßen, um deren palmenbepflanzte Gassen sich Torbögen und Säulen formieren. Die von Multi Development konzeptionierte Kleinteiligkeit fügt sich willig ins Stadtbild und integriert mühelos alte Bausubstanz. 200 Händler und Gastronomen nebst Kino und Bowling teilen sich die 64.000 Quadratmeter Mietfläche.



## Auf einen Blick

- › Die Revitalisierung von Innenstädten gilt in der Krise als Zünglein an der Waage.
- › In der Krise zeigt sich auch, welche Shopping-Mall-Standorte am meisten überzeugen.
- › Beim Wettbewerb um die besten Malls Europas waren in diesem Jahr auch viele osteuropäische Konzepte erfolgreich.

„Istanbuls erster wirklich zeitgemäßer Treffpunkt“, folgerte die Jury über Istinye Park und prämierte die Entwickler Orta Gayrimenkul Yat. Yon. ve Turizm A.S. in der Kategorie „Sehr groß“. Dank konzeptueller Dreifaltigkeit – Lifestyle-Center, große Rotunde und Mode-Zone – bieten die 89.000 Quadratmeter für alle Bedürfnisse das Passende: Parkanlage nebst Edelfashion-High-Street versprühen europäischen Charme; die Rotunde folgt bis hin zum echt türkischen Food-Bazar orientalischer Aufmachung und der Mode-Zone haucht blaues Licht teenageraugliche Futuristik ein.

Den weitsichtigsten Entwickleregeist bewies die Metro-Gruppe mit dem abstrakt-sterneförmigen Meydan Shopping Square. Im Landeanflug würde man einen Sportplatz erwarten, denn aschrote Bodenklinker greifen die Tonalität der lokal üblichen Lehmbausubstanz auf, und begehbarer Rasen begrünt 30.000 Quadratmetern kantige Hügeldächer, unter denen die Londoner Foreign Office Architects modernen Handel ar-

rangierten. Die Oase inmitten rasant wachsender Betonwohnungen am Rande Istanbuls qualifizierte sich durch Erdwärme-Klimatisierung und europäisches Platzgefüge für den ReSource-Preis.

## Krise zeigt gute Strategien auf

Auf den 64.000 Quadratmeter des Victoria Square säte Multi Development gemeinsam mit der Stadt Belfast die nachhaltigsten Früchte kommunaler Zusammenarbeit (ReStore-Award). Rund um den rekonstruierten Jaffe Brunnen (1870) entstanden straßenartige Ensemble, die lediglich ein Glasdach als Mall entlarvt. Die erneuerte Handelsstruktur ist das erste Großinvest in der bürgerkriegsgebeutelten Stadt seit 15 Jahren und dazu noch eines, das komplett privat finanziert wurde.

Im französischen Nantes bewies Ségécé das überzeugendste Modernisierungsgeschick für die 1975 erbaute Mall Beaulieu. Patrick Bochains Gestaltung sagt der einstigen Introvertiertheit Ade: Die 7.700 Quadratmeter Erweiterung und 600 Parkplätze schließen mit der angrenzenden Straße auf; 260 haushohe „Metallpalmen“ verbinden Alt- und Neubau; modulare Deckeneinbauten tragen höherer Nachhaltigkeit Rechnung und raffinierte Lichtgestaltung verjüngt bestehendes Messing-Marmor Design.

„In der Krise zeigt sich, welche Standorte, welche Konzepte und welches Management Käufer wirklich überzeugen.“ So und ähnlich hört man gestandene Betreiber immer wieder reden. In

der eher abwartenden Branchenstimmung blitzt damit die Überzeugung auf, dass entschleunigter Konsum die spekulative Spreu vom professionellen Betreiberweizen trennen wird. Behält die GfK-Geo-Marketing-Prognose recht, blüht dem europäischen Einzelhandelsumsatz 2009 in Polen (2,6 Prozent) und Slowenien (1,4 Prozent) noch Wachstum; in Luxemburg, Rumänien und Bulgarien kein und in Mitteleuropa etwa zwei- bis dreiprozentiger Rückgang. Die meisten Umsatzfedern lassen Irland, Estonia und Litauen mit minus fünf bis neun Prozent. Das Gleiche statt in Landeswährung in Euro gerechnet, lässt die Nicht-Euro-Zone ungleich schmerzhafter dastehen: Polens Plus oder Türkeis 0,8 Prozent Minus mutiert zu minus zehn Prozent, UK schnellst von minus drei auf minus 13 Prozent, Ungarn von minus zwei auf gar minus 16 Prozent hoch. Hinzu addieren sich länderspezifische Besonderheiten: In türkischen Bauboom-Städten wie Ankara und Istanbul neigten Ketten zur undifferenzierten Expansion in neue Center und rudern nun massiv zurück; in Polen werden Händlerklagen über den erstarkten Euro lauter; in UK entbrannten heiße Diskussionen über Miethöhen, die Zweite und Dritte inbegriffen.

## Höhere Preissensibilität

Offensichtlich ist, dass Asset-Management und Nachhaltigkeit die nahe Branchenzukunft stärker denn je prägen werden. Ob Center künftig, wie Bestseller-Autor Jeremy Rifkins in Barcelona vorschlug, durch solarzellenbestückte Dächer energieautonom werden, bleibt abzuwarten. Was die Geldverknappung heute bereits bringt, ist höhere Preissensibilität. Laut GfK-Geo-Marketing behaupten sich Deutschland und Österreich als Europas konsequenteste Geizkrägen – konjunktureller Auftrieb für Grüne-Wiese-Standorte und Discounter, den Shopping-Center mit urbaner Revitalisierungskraft aufwiegen können, wie ECE-Chef Alexander Otto unterstrich. Er sieht seine stadtintegrierten Standorte für antriebschwache Konsumzeiten bestmöglich gerüstet. ←|



„Shopping-Center tragen immer besser zur Revitalisierung der Innenstädte bei.“  
Derek Barker, Direktor der Haskell Architekten, Jury-Vorsitzender des European Shopping Centre Awards

# Gewaltiger Umbruch

**Kaufhof, Karstadt & Co.** Einzelhandelsimmobilien behaupten sich auch in der Krise erstaunlich gut. Sorge indes bereiten die Warenhäuser. Ihre Zahl wird sich deutlich verringern – aber das gibt Raum für neue Konzepte.

Anne Wiktorin, Köln

Die Welt steckt in der Rezession, doch deutsche Verbraucher lassen sich die Laune nicht verderben. Das zumindest suggeriert die aktuelle Umfrage des Nürnberger Marktforschungsunternehmens GfK. Jeden Monat befragen die Franken 2.000 Verbraucher nach ihren Konsumplänen. Für Mai liegt das Barometer bei 2,5 Punkten – und damit genauso hoch wie im vergangenen Jahr.

Der Optimismus der Verbraucher steckt an: Auch auf dem Markt für Einzelhandelsimmobilien will man von Krise nicht wirklich etwas wissen. Die Mieten für Läden in den gefragten Lagen deutscher Einkaufsstädte sind 2008 im Vergleich zum Vorjahr noch einmal gestiegen und blieben weiterhin stabil, sagt Christoph Scharf, deutschlandweit zu-

ständig für den Bereich Einzelhandelsvermietung beim Beratungsunternehmen Atisreal in Frankfurt. Und selbst auf dem eingebrochenen Investmentmarkt gelten Einzelhandelsimmobilien noch als Lichtblick: 550 Millionen Euro wurden im ersten Quartal 2009 in deutsche Geschäftshäuser investiert, ein Klacks zwar angesichts von mehr als sechs Milliarden Euro, die Investoren im Gesamtjahr 2008 in den Markt pumpeten.

## Viele spektakuläre Pleiten in den vergangenen Monaten

Ziemlich viel allerdings ist dies gemessen an den gerade einmal 440 Millionen Euro, die Käufer zwischen Januar und März 2009 in Bürohäuser investierten. Diese nämlich sind eigentlich Investors Liebling: In normalen Zeiten übersteigt das Investitionsvolumen auf dem Büromarkt das des Einzelhandelssektors leicht um das Doppelte.

Doch die Zeiten sind eben nicht normal – auch wenn die gute Verbraucherslaune dies glauben macht. Sie verdankt der Einzelhandel vor allem der niedrigen Inflationsrate, gesunkenen Energiepreisen und steigenden Renten. Doch die Sorge um den Arbeitsplatz wird zunehmen, und dann dürfte sich auch das Konsumklima eintrüben. Der Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE) rechnet daher nicht damit, im zweiten Halbjahr 2009 den Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres halten zu können. Die Lage sei angespannt, heißt es.

Das zeigen mehr als deutlich die spektakulären Pleiten der vergangenen Monate. Nachdem schon im vergangenen

## Auf einen Blick

- › Auf dem eingebrochenen Investmentmarkt gelten Einzelhandelsimmobilien noch als Lichtblick.
- › Dennoch sind die Zeiten alles andere als normal – auch wenn das Verbraucherverhalten derzeit noch stabil ist.
- › Der Markt steht vor einem großen Umbruch, Verlierer sind inhabergeführte Geschäfte und Warenhäuser.
- › Für Kaufhausimmobilien gilt es neue Nutzer zu finden – was wegen der Vielstöckigkeit der Gebäude nicht einfach ist.

Jahr die Warenhauskette Hertie und die Bekleidungshäuser Sinn Leffers und Wehmeyer Insolvenz anmeldeten, strich im April die Billigkaufhauskette Woolworth die Segel.

## Schlechte Aussichten gibt es vor allem für Großprojekte

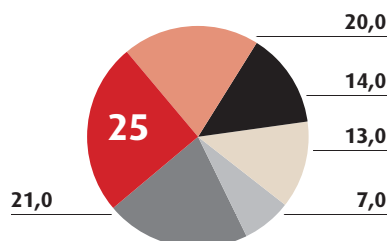
Und selbst die Flaggschiffe des deutschen Einzelhandels, Karstadt und Kaufhof, sind in schwere See geraten. Karstadt-Warenhäuser schrieben im vergangenen Jahr 273 Millionen Euro Verlust, Großprojekte wie der neue Karstadt am Limbecker Platz in Essen wird es nicht mehr geben. Noch dazu denkt der neue Karstadt-Chef Karl-Gerhard Eick sogar über den Verkauf der drei Edelwarenhäuser KaDeWe in Berlin, Oberpollinger in München und Alsterhaus in Hamburg nach, um den angeschlagenen Arcandor-Konzern zu sanieren.

## Textilanbieter sehen Chancen

**Angekündigte Neueröffnungen 2009.** Vor allem die Textilbranche zeigt sich trotz Krise investitionsfreundlich.



Angaben in Prozent.



Quelle: Kemper's Jones Lang LaSalle

Auch Eckhard Cordes, der Gegenpart Eicks bei Kaufhof-Eigner Metro, ist trotz vergleichsweise geglückter Restrukturierung des Traditionswarenhauses nicht wirklich glücklich. Schon im vergangenen Jahr strich er den Kaufhof kurzerhand aus der Liste der zum Kerngeschäft gehörenden Konzernbereiche. Seit Anfang des Jahres wird überdies das gesamte Immobilieneigentum des Konzerns als Profitcenter geführt, auch der Kaufhof muss seine Flächen nun zu „marktüblichen Konditionen“ bei der Mutter anmieten.

### Retningsanker in der Krise: Flexibilität und Innovation

Der Einzelhandel stehe vor einem großen Umbruch, ist Karsten Burbach, Geschäftsführer und Leiter des Bereichs Retail Services beim internationalen

Immobilienberatungsunternehmen CB Richard Ellis in Frankfurt, deshalb sicher: „Die Marktanteile im deutschen Einzelhandel werden sich erheblich verschieben.“ Verlierer werden mittelständische, inhabergeführte Einzelhandelsgeschäfte sein, vor allem aber Kauf- und Warenhäuser.

1980 lag ihr Anteil am Einzelhandelsumsatz noch bei neun Prozent, hat Atisreal errechnet. Für 2010 rechnet das Beratungshaus mit gerade noch 2,7 Prozent – ein Rückgang von 0,6 Punkten gemessen am aktuellen Wert. „In zehn Jahren werden wir deshalb eine deutliche Reduktion der Standorte sehen“, sagt Burbach und schätzt, dass die Zahl der Warenhäuser in diesem Zeitraum um bis zu 30 Prozent abnehmen wird. Werner Altenschmidt, Leiter Retail Advisory bei Kemper's Jones Lang LaSalle, der deutschen Handelsimmobiliensparte

des internationalen Beratungsunternehmens, bestätigt: „Warenhauskonzerne stehen aufgrund veränderter Marktbedingungen und Konsumentenwünsche vor erheblichen Restrukturierungsaufgaben.“ Um zu überleben, müsse man Zielgruppen neu definieren, Sortimente umstellen und Flächen optimieren.

Ob allerdings die chronisch klammen Konzerne das erforderliche Kapital für diese Langfristaufgabe aufbringen können und wollen, ist fraglich: „Unternehmen wie Arcandor oder Metro werden zurzeit vor allem an ihren kurzfristigen Erfolgen gemessen“, weiß Altenschmidt.

### Kaufhaus plus X: Gemischte Nutzung im Einzelhandel

So ist Abspecken angesagt, und was das bedeutet, liegt auf der Hand: Es gilt, neue Nutzer und Nutzungen für |→

Die wichtigsten Teilmärkte: Aktuelle Zahlen, Planungen, Trends!

## 12. IIR Immobilienstandort

# Berlin 2009



01. und 02. Juli 2009, Hotel InterContinental Berlin

- Investmentmarkt 2009:  
Einbruch oder Konsolidierung?
- Kernfrage Refinanzierung:  
Was sind die Aussichten für Projektentwicklung und Investments?
- Wirtschaftsstandort Berlin:  
Perspektiven vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise!

### Der Treffpunkt in Berlin.

Ansprechpartnerin: Christine Brehm (Marketing-Managerin), Telefon: +49 (0)2 11/96 86–35 04

die frei werdenden Warenhäuser zu finden. Keine leichte Aufgabe: „Vor allem die Geschossigkeit ist ein Problem“, sagt CB Richard-Ellis-Experte Karsten Burbach. Denn mehr als drei, vielleicht vier Verkaufsebenen sind heutzutage nur schwer zu vermieten, erläutert Altenschmidt. Viele der Warenhauskolosse allerdings schicken ihre Kundschaft hinauf bis ins fünfte oder gar sechste Obergeschoss. Kombinierte Nutzungen sind daher das Konzept der Zukunft: Unten Shopping, oben Wohnen heißt eine Option. „Auch ein Gesundheitszentrum in den oberen Geschossen ist denkbar“, ergänzt Altenschmidt.

### Die Umnutzung bietet auch jede Menge Chancen

Eine reine Büronutzung indes hält er in diesen Zeiten für wenig Erfolg versprechend. Doch die Umnutzung bietet auch Chancen: Werden die Einzelhandelsflächen neu zugeschnitten, in separate Einheiten aufgeteilt und vermietet, erhöht das die Flächenproduktivität und damit auch die Mieterträge. Doch das kostet Geld: Decken müssen durchbrochen und neue Rolltreppen eingebaut werden, jede Einheit braucht ihre eigene Haustechnik, Anlieferung und Fluchtwege müssen neu überdacht werden.

Viel zu tun also für Eigentümer, Investoren, Finanzierer – und Berater. Ihnen nämlich eröffnet die Warenhauskrise ein ganz neues Geschäftsfeld. Als Erster der Branche hat die BNP Paribas-Tochter Atisreal im April einen eigenen Ge-

### Auslaufmodell

**Warenhäuser.** Der Anteil von Warenhäusern am Gesamtmarkt ist in den vergangenen Jahrzehnten deutlich zurückgegangen.

Jahr	Kaufhäuser	andere Läden
1980	9,00 %	91,00 %
1990	5,80 %	94,20 %
2000	4,20 %	95,80 %
2010	2,70 %	97,30 %

Quelle: Atisreal

### Top Ten der deutschen Einzelhandelsstädte (laut Atisreal)

Die Mieten für Einzelhandelsimmobilien sind an den zehn wichtigsten Standorten trotz Krise weiterhin stabil. Lediglich in Stuttgart sanken die Mieten 2009 im Vergleich zum Vorjahr um vier Prozent, in allen anderen Top Ten-Städten stiegen die Preise an – zwischen 5 Prozent (Dortmund) und 15 Prozent (Hamburg). Die Angaben stammen vom Unternehmen Atisreal, eine Liste von Jones Lang LaSalle kommt zum Teil zu anderen Ergebnissen (vgl. Tabelle Seite 62).

Stadt	Miete 2009 in Euro/qm/Monat	Veränderung zum Vorjahr in Prozent
München	300	7
Köln	260	13
Frankfurt/Main	260	8
Berlin	245	11
Hamburg	230	15
Stuttgart	230	-4
Düsseldorf	220	10
Dortmund	200	5
Hannover	180	13
Mannheim	160	7

Quelle: Atisreal, Stand Januar 2009

schaftsbereich Retail Solutions gegründet. Gemeinsam mit der auf Einzelhandelsflächen spezialisierten Hamburger Planungsgesellschaft Heine entwickelt ein interdisziplinäres Team neue Konzepte für alte Warenhäuser. Entwickelt wurde die Idee der integrierten Beratung während der Vermarktung von Objekten aus dem Hertie-Portfolio.

Auch hier gilt es, auf der Basis einer langfristig tragbaren Vermarktungsstrategie neue Mieter und Investoren zu finden. Erst kürzlich gelang es, Käufer für zwei Hertie-Häuser in Mettmann bei Düsseldorf und in Hamburg-Bramfeld zu finden. Das – allerdings nur zweigeschossige – Haus in der Hansestadt erwarb die Lebensmittel-Kette Kaufland. Das bestätigt die Einschätzung von Werner Altenschmidt: „Für den Lebensmitteleinzelhandel bieten ehemalige Warenhausflächen die Chance, in innerstädtische Top-Lagen zurückzukehren.“

Denn hier dominieren Filialisten, und ihr Flächenhunger ist noch keineswegs gestillt. 2008 stieg der Grad der Filialisierung in deutschen 1-A-Einkaufslagen um durchschnittlich 3,5 Prozent auf 54,3 Prozent, hat das auf Einzelhandelsflächen spezialisierte Maklerhaus Lührmann herausgefunden. Ein Trend, der sich weiter fortsetzen dürfte. Derzeit allerdings ist die Flächennachfrage von Ketten wie H&M oder Zara, Six oder Gö-

rtz eher verhalten: „Global agierende Unternehmen haben alle Märkte im Blick und verfolgen eine einheitliche Strategie“, erklärt Karsten Burbach die Zurückhaltung der Handelsunternehmen. Zudem hätten internationale Ketten erhebliche „Manschetten“ vor dem als besonders wettbewerbsintensiv geltenden deutschen Markt. Die beiden US-Kultlabel Urban Outfitters und Abercrombie & Fitch suchen zwar ebenso Flächen wie Computerhersteller Apple. Doch erstens nicht zu jedem Preis, und zweitens müssen Lage, Größe und Flächenzuschnitt genau ins Unternehmensraster passen.

### Der Optimismus der Filialisten: Modebewusstsein bleibt

Immerhin: Für das Jahr 2009 planen internationale Filialisten bundesweit fast 900 Neueröffnungen, allen voran Textilunternehmen und Anbieter von Young-Fashion-Mode, haben die Researcher von Kemper's Jones Lang LaSalle herausgefunden. Sie scheinen überzeugt, dass das Modebewusstsein der Kundschaft stärker ist als ihre Sorge vor der Wirtschaftslaute. Behalten sie recht, wäre das ein echter Lichtblick: Schließlich wird die konjunkturelle Entwicklung zu angeblich 50 Prozent von Stimmungen beeinflusst – und da ist alles willkommen, was gute Laune macht. ←|

# Aktuelles Recht Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

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



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

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

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon  
■ 7. Aufl. 2009

### Urteil des Monats

#### 70.1 Beschlussanfechtung

Wie weit geht das Anfechtungsrecht des Verwalters?

#### 71.1 Bauliche Veränderung

Auch bei vereinbarter Zustimmungsfreiheit baulicher Veränderungen sind nachbarrechtliche Vorschriften zu beachten.

#### 71.2 Kostenverteilung

Durch Mehrheitsbeschluss kann eine Kostenverteilungsregelung der Gemeinschaftsordnung nicht dauerhaft geändert werden.

#### 71.3 Beschlussanfechtung

Eine Anfechtungsklage ist gegen die übrigen Wohnungseigentümer zu richten und nicht gegen den Verband.

#### 71.4 Verwalterabberufung

Sie ist gerechtfertigt, wenn jahrelang Verpflichtungen aus gerichtlichem Vergleich nicht umgesetzt werden.

#### 72.1 Stellplatzvermietung

Die Vermietung an Eigentümer entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung.

## Maklerrecht

#### 73.1 Verwirkung der Provision

Der Makler muss seinen Aufklärungspflichten nachkommen.

## Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

#### 74.1 Mietzahlungsklage

Der vom Vermieter beauftragte Hausverwalter darf Mietzahlungsansprüche nicht im eigenen Namen einklagen.

#### 74.2 Wasserzähler

Die Kosten der Anmietung eines Wasserzählers sind nach dem gemessenen Wasserverbrauch auf die Mieter umzulegen.

#### 75.1 Betriebskostenabrechnung

Der Vermieter kann den Abrechnungszeitraum für Betriebskosten aus sachlichen Gründen ändern.

#### 75.2 Anwaltskosten

Zum Ersatz der Anwaltskosten für privaten rechtsunkundigen Vermieter.

#### 75.3 Mieterhöhung

Wohnwerterhöhende Merkmale müssen einen Bezug zur Wohnung aufweisen.

## Urteil des Monats

### Anfechtungsrecht des Verwalters

**Beschlussanfechtung:** Der WEG-Verwalter ist grundsätzlich verpflichtet, auch fehlerhafte Beschlüsse auszuführen.

**Der Verwalter hat nicht allgemein ein Recht, Eigentümerbeschlüsse auf ihre Ordnungsgemäßheit überprüfen zu lassen. Die Gewährung einer umfassenden Anfechtungsbefugnis würde im Ergebnis dazu führen, dass dem Verwalter gegenüber der Wohnungseigentümergeinschaft, der das Gesetz die Befugnis für die Ausgestaltung des Zusammenlebens zubilligt, eine allzu starke und im Gesetz nicht angelegte Stellung eingeräumt würde.**

LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 18.2.2009, Az.: 14 S 8312/08

**Fakten:** Die Eigentümer hatten beschlossen, dass bereits durchgeführte Arbeiten an den Balkonen dreier Eigentümer zurückzubauen seien. Diese Eigentümer hätten die hierfür durch das Bauunternehmen zusätzlich berechneten Kosten an die Gemeinschaft zu erstatten. Es wurde der Beschluss gefasst, dass die Hausverwaltung wegen der zusätzlichen Auftragsvergabe an den streitigen Balkonen abgemahnt wird. Alle drei Beschlüsse hatte der Verwalter angefochten.

Zu klären war, inwieweit dem Verwalter gegen Beschlüsse der Eigentümersammlung eine eigene Anfechtungsbefugnis zuzubilligen ist. Diese Rechtsfrage ist indes streitig. Die Richter verneinten vorliegend eine Anfechtungsbefugnis hinsichtlich des Rückbaube-

schlusses sowie des Beschlusses über eine Kostenrückerstattungspflicht. Der Verwalter habe nämlich nicht allgemein ein Recht, Eigentümerbeschlüsse auf ihre Ordnungsgemäßheit überprüfen zu lassen. Vielmehr sei er gemäß § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG grundsätzlich verpflichtet, auch fehlerhafte Beschlüsse auszuführen. Wie ein Blick in die Aufgaben- und Befugnis kataloge des § 27 WEG zeigt, ist der Verwalter im Wesentlichen darauf beschränkt, die Willensbildung der Gemeinschaft umzusetzen und die Gemeinschaft demgemäß zu verwalten. Eine Befugnis des Verwalters, jedweden Beschluss, den er für rechtswidrig hält, anzufechten, passt hierzu nicht und schränkt die Eigentumsrechte der Miteigentümer übermäßig ein.

Hinsichtlich des Beschlusses über die Abmahnung des Verwalters wurde eine Anfechtungsbefugnis freilich bejaht. Denn durch die Abmahnung wird seine eigene Rechtsstellung betroffen und der Verwalter kann sich gegen eine Abmahnung durch Beschlussanfechtung zur Wehr setzen.

**Fazit:** Das Gericht hat die Revision zum BGH vorliegend zugelassen. Denn wie bereits erwähnt ist die Frage einer Anfechtungsbefugnis des Verwalters umstritten. Der BGH hatte zum WEG alter Fassung die Anfechtungsbefugnis des Verwalters

jedenfalls insoweit bejaht, als es um die Anfechtung von Beschlüssen ging, durch die in die eigene Rechtsposition des Verwalters eingegriffen wird. Dies gilt etwa für Beschlüsse, durch die der Verwalter abberufen wird oder hinsichtlich der Anfechtung einer gerichtlichen Entscheidung, durch die seine Bestellung für ungültig erklärt wird. Ob dem Verwalter über die Fälle einer Selbstbetroffenheit hinaus eine Anfechtungsbefugnis zuzugestehen ist, wird unterschiedlich beurteilt. Nach einer ersten Ansicht bleibt es dabei, dass die Klagebefugnis nur dann und nur insoweit gegeben ist, als durch den fraglichen Beschluss die Rechtsstellung des Verwalters berührt wird. Eine zweite Ansicht lässt hingegen die Anfechtungsbefugnis des Verwalters nicht davon abhängig sein, dass der Eigentümerbeschluss in dessen Rechte eingreift. Vielmehr wird dem Verwalter eine „altruistische“ Befugnis zugebilligt, im Interesse der Eigentümer und somit letztlich zur Sicherung einer ordnungsgemäßen Verwaltung rechtswidrig erscheinende Beschlüsse anzufechten. Eine dritte vermittelnde Meinung wird dem Verwalter über die Fälle der Selbstbetroffenheit hinaus ein Anfechtungsrecht dann gewährt, wenn ein offensichtlich rechtswidriger Beschluss vorliegt, der nicht bereits angefochten wurde und von dem Verwalter durchgeführt werden müsste.

# Wohnungseigentumsrecht

## Bauliche Veränderung [71.1]

**Auch bei vereinbarter Zustimmungsfreiheit baulicher Veränderungen sind nachbarrechtliche Vorschriften zu beachten**

Vereinbaren die Mitglieder der Wohnungseigentümergeinschaft, dass die Gemeinschaftsordnung so auszulegen sei, dass jeder Eigentümer im wirtschaftlichen Ergebnis so zu stellen sei, als ob er Alleineigentümer – frei von den Beschränkungen des Wohnungseigentumsrechts – seines Gebäudes und seiner Sondernutzungsbereiche wäre und somit unter anderem bauliche Veränderungen ohne Zustimmung der anderen Eigentümer vornehmen dürfe, ist die Errichtung solcher baulicher Anlagen (hier: Sichtschutzzaun) im Grenzbereich der Sondernutzungsrechte zustimmungsfrei möglich, die öffentlich-rechtlich zulässig wären, wenn es sich um zwei nebeneinander liegende Grundstücke handeln würde, und auch tatsächlich an der Stelle öffentlich-rechtlich zulässig sind.

LG Itzehoe, Urteil vom 10.3.2009, Az.: 11 S 30/08

## Kostenverteilung [71.2]

**Beschlusskompetenz des § 16 Abs. 3 WEG**

Durch Mehrheitsbeschluss kann trotz § 16 Abs. 3 WEG eine Kostenverteilungsregelung der Gemeinschaftsordnung nicht dauerhaft geändert werden; es fehlt insoweit die Beschlusskompetenz. Ein Beschluss, der die Kostenverteilung ändert, muss angeben, ab wann diese Änderung eintreten soll; außerdem muss ein sachlicher Grund für die Änderung gegeben sein.

AG Hamburg, Urteil v. 6.10.2008, Az.: 102D C 1062/07

**Fakten:** In der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung war vorliegend geregelt, dass die Kostenverteilung unter den Wohnungseigentümern nach Miteigentumsanteilen zu erfolgen habe. Die Wohnungseigentümer hatten nunmehr beschlossen, die Kosten künftig nach Wohnfläche zu verteilen. Dieser Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Nach Auffassung des Gerichts ist der Beschluss nichtig, da den Wohnungseigentümern schlicht die Beschlusskompetenz fehlt, einen vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel

einfach mehrheitlich abzuändern. Der Wortlaut des § 16 Abs. 3 WEG sei insoweit eindeutig und ermögliche nur eine Änderung des gesetzlichen Kostenverteilungsschlüssels des § 16 Abs. 2 WEG. Sei jedoch in der Teilungserklärung beziehungsweise Gemeinschaftsordnung ein Kostenverteilungsschlüssel vereinbart, könne dieser wiederum lediglich durch Vereinbarung geändert werden.

**Fazit:** Vergleiche zunächst die vorstehende Entscheidung des LG Nürnberg-

Fürth. Auch hier wurde ein vereinbarter Kostenverteilungsschlüssel geändert. Das Gericht hatte hiergegen keine Bedenken. Auch entgegen der Auffassung des AG Hamburg bedürfe es zu einer Änderungsbeschlussfassung auf Grundlage von § 16 Abs. 3 WEG keines sachlichen Grunds, da dieser bereits dem Willkürverbot immanent ist. Jedenfalls nach herrschender Meinung bezieht sich die Beschlusskompetenz des § 16 Abs. 3 WEG auch auf vereinbarte Kostenverteilungsschlüssel. Enthält also die Gemeinschaftsordnung eine Regelung zur Kostenverteilung – was in aller Regel der Fall ist –, soll auch der vereinbarte Kostenverteilungsschlüssel nach Maßgabe des § 16 Abs. 3 WEG abänderbar sein. Die

herrschende Meinung stützt ihre zutreffende Ansicht auf die Bestimmung des § 16 Abs. 5 WEG, wonach die Beschlusskompetenz des § 16 Abs. 3 WEG auch durch Vereinbarung nicht eingeschränkt oder ausgeschlossen werden kann. Die entgegenstehende Auffassung des AG Hamburg indes überzeugt nicht und wird auch dem gesetzgeberischen Ziel einer Erleichterung der Willensbildung innerhalb der Gemeinschaften nicht gerecht. Zu beachten ist insbesondere, dass in aller Regel etwa in der Teilungserklärung beziehungsweise Gemeinschaftsordnung enthaltenen Bestimmungen über Fragen der Kostenverteilung einseitig vom teilenden Eigentümer/Bau-träger festgelegt werden.

## Beschlussanfechtung [71.3]

**Anfechtungsklage ist gegen die übrigen Wohnungseigentümer zu richten und nicht gegen den Verband**

Dass die Kläger ersichtlich den Verband „Wohnungseigentümergeinschaft „in Anspruch nehmen wollten, schließt eine Auslegung des Klageantrags dahingehend, dass tatsächlich die übrigen Wohnungseigentümer Partei sein sollten, aus. Allein der Umstand, dass das materiell begehrte Ziel nur durch die Inanspruchnahme einer anderen als der im Antrag benannten Person möglich ist, kann ohne weitere Anhaltspunkte nicht eine Auslegung stützen, dass in Wahrheit eine andere als die ausdrücklich benannte Partei in Anspruch genommen werden sollte.

LG Itzehoe, Beschluss vom 8.1.2009, Az.: 11 S 37/08

## Verwalterabberufung [71.4]

**Gerechtfertigt, wenn jahrelang Verpflichtungen aus gerichtlichem Vergleich nicht umgesetzt werden**

Eine gravierende Pflichtverletzung, die einen wichtigen Grund zur Abberufung der Verwaltung beinhaltet, ist dann gegeben, wenn die Verwaltung mehrere Jahre lang keinerlei Aktivitäten entfaltet, um ihre Verpflichtungen aus einem gerichtlichen Vergleich zur Neuverteilung laufender Kosten sowie zu Abrechnungserstellungen umzusetzen.

OLG Köln, Beschluss vom 22.8.2008, Az.: 16 Wx 228/07

**Fakten:** Ein wichtiger Grund für die Abberufung des Verwalters ist gegeben, wenn – bei objektiver Würdigung – den Wohnungseigentümern unter Berücksichtigung aller Umstände nach Treu und Glauben, auch unter Beachtung der Interessen des Verwalters, die Zusammenarbeit mit ihm nicht mehr zugemutet werden kann und deshalb das erforderliche Vertrauensverhältnis zerstört ist. Dies war vorliegend der Fall, weil der Verwalter über drei Jahre hinweg nichts unternommen hatte, die Regelungen eines im Rahmen eines anderen Rechtsstreits geschlossenen Vergleichs umzusetzen. Nach den Regelungen des Vergleichs sollte die Verteilung der Stromkosten entsprechend der Teilungserklärung erfolgen. Für den Fall, dass die seinerzeit installierten Zähler eine solche Verteilung nicht ermöglichen würden, sollte eine Fachkraft mit der Untersuchung beauftragt werden, welche Maßnahmen zur Erreichung der vereinbarten Verteilung einzuleiten sind. Bereits vor Abschluss des Vergleichs hatte eine Fachkraft anlässlich einer

Objektbegehung festgestellt, dass die in der Teilungserklärung vorgesehene Verteilung der Stromkosten mit den installierten Stromzählern nicht möglich ist. In Kenntnis dieser Tatsache hatte der Verwalter den Vergleich geschlossen, in der Folgezeit jedoch keinerlei Bemühungen zur Umsetzung der vergleichswisen Regelung unternommen, obwohl dies zu sein ureigenen Aufgaben als Verwalter gehört. Hinzu war gekommen, dass der Verwalter im Hinblick auf die Erstellung korrekter Jahresabrechnungen auch jedwede Anstrengungen unterlassen hatte, um die Eigentumsverhältnisse an einem Grundstücksteil zu klären, was ebenfalls eine Verpflichtung aus dem geschlossenen Vergleich war. Nach Auffassung des Gerichts stellen diese Verhaltensweisen eine eklatante Pflichtverletzung des Verwalters dar, dem offensichtlich nicht daran gelegen ist, die Grundlage für eine ordnungsgemäße Jahresabrechnung zu schaffen.

**Fazit:** Eine richtige und konsequente Entscheidung, die der herrschenden Meinung folgt.

### Stellplatzvermietung [72.1]

#### Vermietung an Eigentümer entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung

**Eine Beschlussfassung zur Vermietung im Gemeinschaftseigentum stehender Stellplätze an Wohnungseigentümer entspricht ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn die Gemeinschaft im Rahmen ihres Ermessensspielraums für eine gerechte Verteilung der Plätze sorgt. Die Gemeinschaft überschreitet allerdings ihren Ermessensspielraum, wenn sie eine Nutzungsregelung entgegen der Verkehrsanschauung beschließt, die den anliegenden Eigentümern von Wohnungen oder Garagen jegliche Nutzung angrenzender, nicht vermieteter Gemeinschaftsflächen untersagt.**

OLG Köln, Beschluss vom 13.10.2008, Az.: 16 Wx 85/08

**Fakten:** Vorliegend hatte die Gemeinschaft mehrheitlich beschlossen, dass genau bezeichnete Stellplätze vor verschiedenen Garagen und vor zwei Bungalows, die im Eigentum verschiedener Wohnungseigentümer stehen, nur an diese Eigentümer zu einem festgelegten Mietzins vermietet werden dürfen. Andernfalls sollen die Flächen unvermietet bleiben und dürfen „nicht zum Halten oder Parken von Fahrzeugen und/oder Abstellen von Gegenständen genutzt werden“. Ferner wurde eine Regelung zur Vermietung weiterer Stellplätze unmittelbar am Straßenverlauf getroffen, wobei eine vorrangige Vermietung an die Eigentümer der Garagen oder Bungalows nachrangig an die übrigen Eigentümer mit weiteren Detailregelungen vorgesehen ist. Dieser Beschluss entspricht nun nicht in allen Punkten einer zulässigen Gebrauchsregelung. Zwar ist die geplante Regelung zur Vermietung der Einstellplätze vor den Garagen beziehungsweise Bungalows und entlang der Straßenfront im Ansatz eine sachgerechte und damit

grundsätzlich zulässige Gebrauchsregelung nach § 15 WEG. Die Bestimmung jedoch, dass die Einstellplätze im Fall der Nichtvermietung nicht zum „Halten oder Parken von Fahrzeugen und/oder Abstellen von Gegenständen genutzt werden dürfen“, überschreitet den Ermessensspielraum der Gemeinschaft, soweit damit auch für die Eigentümer/Mieter der dahinter liegenden Garagen und Bungalows jegliche auch nur kurzzeitige Nutzung dieser gemeinschaftlichen Flächen ausgeschlossen wird. Durch das vorgesehene Halte- und nicht nur Parkverbot sowie das ausnahmslose Unterbinden des Abstellens von Gegenständen wird sämtlichen Eigentümern beziehungsweise Mietern auch kurzzeitiges Halten und Abstellen untersagt, sofern sie die Flächen nicht angemietet haben. Diese Regelung steht in Anbetracht einer nach der Verkehrsanschauung üblichen Nutzung im Widerspruch zur gesetzlichen Regelung des § 15 Abs. 2 WEG. Denn jedenfalls ein kurzzeitiges Abstellen des Fahrzeugs oder schwerer beziehungsweise



Die Gemeinschaft muss für gerechte Verteilung der Plätze sorgen.



sperriger Gegenstände vor der Garage oder dem Haus des Eigentümers/Mieters durch diesen begründet noch keinen Nachteil für die übrigen Eigentümer i. S. d. § 14 Nr. 1 WEG und stellt nur ein verkehrsübliches Verhalten dar. Da es sich um die Zufahrten oder Zuwege zu den Garagen beziehungsweise Bungalows handelt, kann eine solche kurzzeitige Nutzung sowieso nur durch die Nutzungsberechtigten der Garagen beziehungsweise Häuser erfolgen. Jede andere Nutzung würde den Zugang zu deren Eigentum versperren oder erheblich erschweren und wäre schon deshalb nicht zulässig. Eine vorübergehende, zeitlich beschränkte Inanspruchnahme der Abstellplätze durch die Eigentümer der dahinter liegenden Gebäude entspricht indes den üblichen Gepflogenheiten und dem Nutzungsverhalten der Eigentümer/Mieter in

vergleichbaren Häuserblocks oder Reihenhaussiedlungen mit separaten Garagen.

**Fazit:** Von erheblicher Bedeutung ist weiter, dass die Ungültigkeit dieses Beschlussteils letztlich gemäß § 139 BGB die Gesamtungültigkeit des Beschlusses zur Folge hat. Wenngleich nur ein Teil der Regelung von der Ungültigkeit betroffen ist, erfasst die Ungültigkeit die gesamte Regelung zur Nutzung der Abstellplätze. Die Wohnungseigentümer wollten erkennbar in einem Block über diese Frage entscheiden, sodass sie sämtliche Einzelregelungen unter diesem Tagesordnungspunkt gefasst und darüber in einer Abstimmung entschieden haben. Deshalb hatte das Gericht keine Bedenken, gemäß der gesetzlichen Regelung des § 139 BGB als Folge der Teilungsgültigkeit eine Ungültigkeit der gesamten Beschlussfassung zu diesem Tagesordnungspunkt festzustellen.

## Maklerrecht

### Verwirkung der Provision [73.1]

#### Makler muss seinen Aufklärungspflichten nachkommen

**Über den Wortlaut des § 654 BGB hinaus hat der Makler seinen Provisionsanspruch in dem Fall verwirkt, in dem ihm eine schwerwiegende Verletzung der Treuepflicht zur Last fällt, die er vorsätzlich oder in einer dem Vorsatz nahe kommenden Weise leichtfertig, den Interessen des Auftraggebers zuwider begangen hat. Der Makler hat 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. Verletzt der Makler seine Aufklärungspflicht und ist die Pflichtverletzung für den Anfall der Provision ursächlich, hat der Makler den Auftraggeber nach dem Grundsatz der Naturalrestitution provisionsfrei zu stellen.**

OLG Celle, Urteil vom 3.7.2008, Az.: 11 U 22/08

**Fakten:** Die Maklerin hatte die letzten Endes von den Käufern erworbene Doppelhaushälfte als ein „sehr hochwertiges und hochwertig ausgestattetes Objekt“ angeboten, das „sich in einem sehr guten und gepflegten Neubauzustand“ befände. Nach dem Erwerb stellte sich allerdings heraus, dass das vermittelte Haus wegen einer schadhafte Isolierung mangelhaft ist. Aus diesem Grunde waren massive Feuchtigkeitserscheinungen im gesamten Haus vorhanden. Von diesem Gebäudemangel hatte die Maklerin indes vor der Vermittlung des Objekts Kenntnis. Denn ihre Angestellten hatten das Objekt zu einem früheren Zeitpunkt besichtigt. Während des Besuchs waren sie vom Hausmeister des Objekts auf die Feuchtigkeit hingewiesen worden. Die Provisionsklage, die die Maklerin gegen die Käufer anstregte, war erfolglos.

Da die Maklerin den Käufern den Mangel allerdings nicht angezeigt hatte, ist ihr Courtaganspruch verwirkt. Über den Wortlaut des § 654 BGB hinaus nimmt die Rechtsprechung stets an, dass der Makler seinen Provisionsanspruch immer verwirkt, wenn ihm eine schwerwiegende Verletzung der Treuepflicht zur Last fällt, die er vorsätzlich oder in einer dem Vorsatz nahe kommenden Weise leichtfertig den Interessen des Auftraggebers zuwiderlaufend begangen hat. Ein Makler kann jedenfalls keine Angaben im Exposé stehen lassen, mag der Verkäufer sie ihm gegenüber auch so gemacht haben, wenn sie sich mit seiner eigenen Wahrnehmung von wesentlichen Tatsachen am Gebäude

nicht in Übereinstimmung bringen lassen. Lässt er dennoch solche unzutreffenden Angaben unkommentiert, stellt sich dies als zumindest dem Vorsatz gleichstehend dar.

**Fazit:** Aufgrund ihrer Kenntnis von den Feuchtigkeitserscheinungen traf die Maklerin eine Aufklärungspflicht.

Es ist allgemein anerkannt, dass der Makler seinem Auftraggeber alle ihm bekannten tatsächlichen und rechtlichen Umstände mitzuteilen hat, die sich auf den Geschäftsabschluss beziehen und für den Willensentschluss des Auftraggebers von Bedeutung sein können. Wie weit diese Pflicht reicht, bestimmt sich dabei immer nach den Umständen des konkreten Einzelfalls. Erkennt der Makler, dass Objektangaben unrichtig oder ungesichert sind, dann muss er den Auftraggeber darüber informieren. Verletzt der Makler seine Aufklärungspflicht und ist die Pflichtverletzung für den Anfall der Provision ursächlich, hat der Makler den Auftraggeber nach dem Grundsatz der sogenannten Naturalrestitution provisionsfrei zu stellen. Wer eine Aufklärungspflicht verletzt hat, ist im Übrigen beweispflichtig dafür, dass der Schaden auch bei pflichtgemäßem Verhalten entstanden wäre. Da im vorliegenden Fall die Maklerin eine Aufklärungspflicht verletzt hat und damit die Vermutung besteht, dass die Käufer bei Erfüllung dieser Aufklärungspflicht das Objekt nicht erworben hätten, steht diesen ein Freihaltungsanspruch in Höhe des Courtaganspruchs zu, welchen sie der Maklerin entgegenhalten können.

# Mietrecht

## Mietzahlungsklage [74.1]

### Fehlende Prozessführungsbefugnis des Verwalters für Zahlungsklage

**Der vom Vermieter beauftragte Hausverwalter darf Mietzahlungsansprüche nicht im eigenen Namen einklagen, da er an der Durchsetzung dieser Ansprüche kein eigenes rechtlich schützenswertes Interesse hat.**

AG Köln, Teilurteil vom 25.6.2008, Az.: 220 C 55/08

**Fakten:** Die vom Vermieter eines Ladenlokals unterzeichnete Hausverwalter-Vollmacht lautet unter anderem wie folgt: „Hiermit erteile ich Vollmacht, in meinem Namen rechtsverbindlich zu handeln, soweit es sich um folgende Rechtsgeschäfte handelt: „... , Abschluss von Mietverträgen ... , und die Ansprüche gerichtlich und außergerichtlich geltend zu machen.“ Der Mieter macht Mietmängel geltend und zahlt seit einigen Monaten nur noch eine geminderte Miete. Der Verwalter macht mit seiner Klage die aufgelaufenen Mietrückstände geltend. Das Gericht erklärt die Klage mangels Prozessführungsbefugnis für unzulässig. Ein fremdes Recht im eigenen Namen darf nur einklagen, wer vom Inhaber des Rechts hierzu ermächtigt worden ist und zugleich ein eigenes schützenswertes Interesse hat. Der Rechtsinhaber muss den Dritten zur Geltendmachung eines konkreten Rechts ermächtigen; eine im Voraus erteilte Generalmächtigung genügt nicht. Die Klagschrift bestimmt auch den Streitgegenstand nicht hinreichend. Wer Mietrückstände einklagt, muss zunächst angeben, auf

welche Monate sich seine Klage bezieht, und dann für jeden einzelnen Monat darlegen, in welcher Höhe er für diesen Monat Miete geltend macht. Der Mietzahlungsanspruch für jeden einzelnen Monat ist ein eigenständiger rechtlicher Anspruch. Einer Klage, die Mietrückstände für mehrere Monate betrifft, liegen also mehrere Ansprüche zugrunde, die zusammengefasst den Streitgegenstand ergeben. Es reicht daher nicht, in der Klagschrift auf den Saldo eines beigefügten Mietkontoauszugs zu verweisen, weil das Gericht dann ermitteln müsste, für welchen Monat welcher Betrag offen ist. Dies ist dem Gericht aber verwehrt, weil es den Streitgegenstand nicht selbst bestimmen darf.

**Fazit:** Ob der Verwalter ein eigenes rechtlich schützenswertes Interesse an der Durchsetzung der Mietzahlungsansprüche des Vermieters hat, ist umstritten. Es empfiehlt sich daher, rückständige Mieten im Namen des Vermieters einzuklagen oder dem Verwalter eine Vollmacht zu erteilen, welche die im Prozess geltend gemachten Ansprüche genau bezeichnet.

## Wasserzähler [74.2]

### Zur Umlage der Kosten für die Anmietung des Wasserzählers

**Die Kosten der Anmietung eines Wasserzählers sind nach dem gemessenen Wasserverbrauch auf die Mieter umzulegen.**

LG Berlin, Urteil vom 13.1.2009, Az.: 65 S 458/08



Die Wasserkosten sind immer wieder Streitthema.

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Wirksamkeit von Betriebskostennachforderungen. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter durfte den gemessenen Wasserverbrauch in seine Abrechnung einstellen. Die Abweichung zwischen dem Messergebnis des Gesamtzählers und dem abgerechneten Wert ist mit unter 14 Prozent nicht so gravierend, dass dieser Wert unzutreffend sein muss. Eine solche Messtoleranz ist hinzunehmen und unter Berücksichtigung der verschiedenen Wirkprinzipien des Gesamtwasserzählers und der Individualwasserzähler technisch kaum vermeidbar. Der Vermieter hat hier die anteilige Miete für die Wasserzähler zutreffend nach dem Anteil des Verbrauchs umgelegt. Gemäß § 2 Nr. 2 BetrVO gehören die Kosten für die Anmietung der Wasserzähler zu den Kosten der Wasserversorgung. Eine Betriebskostenart ist jeweils

nach demselben Umlegungsschlüssel umzulegen, wenn nicht gesonderte Vereinbarungen dazu im Mietvertrag enthalten sind. Die erteilte Abrechnung ist auch ansonsten formal wirksam, sie wird den Anforderungen der Rechtsprechung an eine Betriebskostenabrechnung gerecht. Ein Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot liegt hier nicht vor. Das wäre nur der Fall, wenn die vom Vermieter umgelegten Kosten bei vernünftiger Bewirtschaftung nicht anfallen würden. Die Mietkosten pro Zähler liegen hier aber im Rahmen des Ortsüblichen.

**Fazit:** Ob Betriebskosten unwirtschaftlich sind, ist allein anhand ihrer Gesamtgröße zu bewerten, nicht anhand der Art und Weise der Umlegung auf den einzelnen Mieter. Eine bis ins letzte Detail gehende Verteilungsgerechtigkeit ist für Betriebskosten nicht zu erreichen und kann der Mieter auch nicht verlangen.

Abrechnungen müssen praktikabel und im größtmöglichen Maß übersichtlich und damit nachvollziehbar sein. Eine Betriebskostenabrechnung muss eine Aufstellung der jeweiligen Gesamtkosten enthalten, die auf die Wohnung erfolgende Umlegung nachvollziehbar darstellen und die unter Be-

rücksichtigung der geleisteten Vorauszahlungen sich ergebende Differenz ausweisen. Bei abweichenden Messergebnissen muss der Mieter eine Abweichung der Messergebnisse des Gesamtwasserzählers von den Individualwasserzählern von über 25% nicht mehr tolerieren.

### Betriebskostenabrechnung [75.1]

#### Zulässige Änderung des Abrechnungszeitraums aus sachlichen Gründen

**Der Vermieter kann den Abrechnungszeitraum für Betriebskosten aus sachlichen Gründen ändern und eine Abrechnung nach einem „Rumpfabrechnung“ erstellen.**

AG Tempelhof-Kreuzberg, Grundurteil vom 15.9.2008, Az.: 20 C 208/07

**Fakten:** Der Mietvertrag regelt, dass über die vorangegangene Heizperiode spätestens am 30. Juni eines jeden Jahres abzurechnen sei. In den Jahren vor 2005 wurde stets über den Abrechnungszeitraum 1.5. bis 30.4. des Folgejahres abgerechnet. Für das Jahr 2005 erstellte der Vermieter eine Rumpfabrechnung vom 1.5.2005 bis 31.12.2005. Ab 2006 erfolgte die Abrechnung der Heizkosten kalenderjährlich. Der Vermieter ist der Auffassung, dass sachliche Gründe für die Umstellung des Abrechnungszeitraums sprechen und es daher nicht der Zustimmung des Mieters bedurfte. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Mietvertrag enthält lediglich die Angabe, dass bis zum 30.6. abzurechnen sei, ein besonderer Zeitraum wurde nicht vereinbart. Eine solche Vereinbarung kann auch nachträglich noch erfolgen. Die Parteien hatten stets einen bestimmten Abrechnungszeitraum zugrunde gelegt, sodass dieser als

vereinbart gelten sollte. Von einer solchen Vereinbarung kann der Vermieter ohne Zustimmung des Mieters nur abweichen, wenn es dafür sachliche Gründe gibt. Hier waren alle anderen Mieter des Hauses mit der Umstellung einverstanden, die Anwendung eines anderen Abrechnungszeitraums nur für den widersprechenden Mieter wäre aufwendig. Blicke der alte Abrechnungszeitraum nur für diesen Mieter beibehalten, müsste für alle Mieter eine Zwischenabrechnung der Verbrauchswerte erfolgen. Die Kosten für diese Zwischenabrechnung allein für den einen Mieter erscheinen unverhältnismäßig.

**Fazit:** Grundsätzlich kann der Vermieter den Abrechnungszeitraum nicht einseitig ändern. Das Gericht hat hier die Unzumutbarkeit für die Beibehaltung des vereinbarten Abrechnungszeitraums aus dem Einverständnis aller übrigen Mieter mit der Änderung des Abrechnungszeitraums hergeleitet.

### Anwaltskosten [75.2]

#### Ersatz der Anwaltskosten für privaten rechtsunkundigen Vermieter

**Kündigt der private rechtsunkundige Vermieter dem Mieter, weil dieser mit zwei Monatsmieten in Verzug ist, so kann der Vermieter vom Mieter auch Ersatz der Kosten eines für die Kündigung in Anspruch genommenen Rechtsanwalts verlangen. Ist der private Vermieter im Bereich des Wohnungsmietrechts nicht rechtskundig und beschäftigt er auch kein rechtskundiges Personal, liegt in der Beauftragung eines Rechtsanwalts für den Ausspruch einer fristlosen Kündigung wegen Zahlungsverzugs des Mieters kein Mitverschulden des Vermieters. Das Amtsgericht hatte in erster Instanz noch entschieden, eine nicht besonders rechtskundige Partei treffe die Obliegenheit, eine fristlose Kündigung des Mietverhältnisses gegebenenfalls ohne anwaltliche Hilfe durchzuführen.**

LG Heidelberg, Urteil vom 29.2.2009, Az.: 5 S 79/07

### Mieterhöhung [75.3]

#### Wohnwertmerkmal: Unterschied zwischen nicht nutzbarem und fehlendem Balkon

**Ein nicht nutzbarer Balkon ist als wohnwertmindernd im Sinne der Orientierungshilfe zum Berliner Mietspiegel zu berücksichtigen. Das Fehlen eines Balkons ist für sich gesehen nicht als wohnwertminderndes Merkmal zu bewerten.**

LG Berlin, Urteil vom 9.1.2009, az.: 63 S 189/08

**Fakten:** Die Parteien streiten über die geforderte Mieterhöhung. Das Gericht gibt dem Vermieter recht: Die Tatsache, dass die Wohnung nicht über einen Balkon verfügt, rechtfertigt nicht die Feststellung eines wohnwertmindernden Merkmals. Demgegenüber ist die fehlende Nutzbarkeit

eines vorhandenen Balkons wohnwertmindernd.

**Fazit:** Das Gericht hat seine Rechtsprechung geändert. Aus der Tatsache, dass ein vorhandener, aber nicht nutzbarer Balkon den Wohnwert mindert, kann nicht geschlossen werden, dass dies auch für das Fehlen eines Balkons gilt.



Nicht nutzbare Balkone berechtigen zur Mietminderung.

# Real Estate Perspektiven!

Unser Mandant ist eine führende Gewerbeimmobilienorganisation in Norddeutschland mit der konsequenten Ausrichtung auf die Akquisition, die Entwicklung und den Betrieb von Handelsimmobilien sowie Senioren- und Pflegeheimen. Für die strategische Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe sucht das Unternehmen eine überzeugende Persönlichkeit als

## **Geschäftsführer (m/w).**

(Kennziffer sts23/09; Ansprechpartner: Stefanie Schröder)

Als Teil des erfahrenen Geschäftsführungsteams übernehmen Sie die Verantwortung für die Strategieentwicklung und –umsetzung in der Unternehmensführung. Neben der Erschließung neuer Geschäftsfelder, Vertriebswege und Beteiligungen gehört vor allem die kaufmännisch strategische Steuerung des Immobiliengeschäfts sowie die Begleitung des Bereichs Finanz- und Rechnungswesen in der Finanzplanung sowie im Finanzierungs- und Beteiligungsmanagement zu Ihrem umfassenden Aufgabenspektrum.

Das Unternehmen wünscht sich eine überzeugende, unternehmerisch handelnde Persönlichkeit mit guten nationalen und internationalen Netzwerken, die auf Basis einer fundierten Führungserfahrung und einer adäquaten Ausbildung mit idealerweise immobilienökonomischer Ausrichtung das strategische Bindeglied zwischen dem Gesellschafterkreis und dem operativen Immobiliengeschäft des Unternehmens bildet.

Unser Mandant sucht außerdem für das kleine, erfolgreiche Vermietungsteam des Unternehmens am Standort Norddeutschland eine Persönlichkeit mit bundesweiter Verantwortung als

## **leitender Vermietungsmanager (m/w) Handelsimmobilien.**

(Kennziffer sts24/09; Ansprechpartner: Stefanie Schröder)

Neben der eigenverantwortlichen Mietergewinnung und –betreuung bis zum Vertragsabschluss wirken Sie auf Basis Ihrer fundierten Ausbildung und beruflichen Erfahrung bereits in der Projektentwicklung bei der Erarbeitung des Branchen- und Mietermix mit und beraten das Unternehmen in Fragen der optimalen Handelsflächenvermietung. Als eine in allen Vermietungsprozessen kompetente Persönlichkeit übernehmen Sie mittelfristig eine umfassende Führungsfunktion im Team.

Haben wir Ihr Interesse an diesen interessanten beruflichen Herausforderungen geweckt? Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer oder kontaktieren Sie uns persönlich. Gerne stehen wir Ihnen für wichtige Fragen telefonisch zur Verfügung. Weitere Informationen und interessante Stellenangebote finden Sie außerdem auf [www.heuer-karriere.de](http://www.heuer-karriere.de).

**Wir freuen uns darauf Sie kennen zu lernen !**



**BERND  
HEUER  
KARRIERE**

**Bernd Heuer & Partner**  
Human Resources GmbH  
Hans-Böckler-Straße 1  
40476 Düsseldorf

Telefon: +49 (211) 46 90 40  
Fax: +49 (211) 46 30 05  
s.schroeder@heuer-karriere.de

[www.heuer-karriere.de](http://www.heuer-karriere.de)

## Unternehmerpersönlichkeit m/w als Immobilienmakler



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

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

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

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

Wir freuen uns auf Sie.



## Hochschule Ostwestfalen-Lippe University of Applied Sciences



An der Hochschule Ostwestfalen-Lippe ist im Studiengang **Wirtschaftsingenieurwesen Bau** am Fachbereich **Bauingenieurwesen** am Standort Detmold folgende Professur zu besetzen:

### W 2-Professur für das Lehrgebiet „Controlling und Rechnungswesen“ Kennziffer 3.5

**Ihre Aufgaben:** Zu Ihren Aufgaben gehört die Durchführung und intensive Begleitung von Lehrveranstaltungen in folgenden Themenfeldern unter besonderer Berücksichtigung der Aspekte der Bau- und Immobilienwirtschaft:

- Immobilienmarketing
- betriebswirtschaftliche und
- volkswirtschaftliche Grundlagen

Sie bringen Ihre berufliche Erfahrung und Fachkompetenz ein in Lehre und Ausbildung der Studierenden, in den Ausbau und die Fortentwicklung unserer Studiengänge sowie in relevante Beiträge zu Technologietransfer und Forschung.

**Ihr Profil:** Wir suchen eine teamorientierte und kommunikationsstarke Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation. Ihr Interesse an der Lehre basiert auf einer ausgeprägten didaktischen und pädagogischen Eignung, die nach Möglichkeit durch Lehrererfahrung fundiert ist. Erfahrungen im Bereich E-Learning sind willkommen. Sie haben ein betriebswirtschaftliches Studium mit einschlägiger Promotion absolviert. Ihre berufliche Tätigkeit sollte sich idealerweise mit den Inhalten der Professur auseinandergesetzt haben, zusätzliche berufspraktische Erfahrungen im Bankbereich sind gewünscht.

**Randbedingungen:** Die Bereitschaft zur teilweisen Durchführung der Lehrveranstaltungen auch in englischer Sprache und die aktive Beteiligung am Ausbau internationaler Studiengänge und der Kooperationsbeziehungen zu ausländischen Hochschulen werden für das o. a. Lehrgebiet erwartet.

Wir erwarten Ihre Mitwirkung bei der intensiven Zusammenarbeit von Hochschule und Wirtschaft und dem Ausbau der Drittmittelerwerbungen.

Die Hochschule Ostwestfalen-Lippe vertritt ein Betreuungskonzept, bei dem eine hohe Präsenz der Lehrenden am Hochschulort und die Bereitschaft zur Übernahme von Aufgaben in der Selbstverwaltung der Hochschule vorausgesetzt werden. Die Verlegung des Wohnsitzes als Lebensmittelpunkt an den Hochschulstandort oder in die nähere Umgebung ist deshalb erforderlich.

#### Einstellungsvoraussetzungen:

Bewerber/innen müssen die Voraussetzungen des § 36 Hochschulgesetz NRW erfüllen. Den Text dieser Regelung finden Sie unter „Information: Auszug aus dem Hochschulgesetz NRW“ auf der Homepage unter [www.hs-owl.de/hsnews/stellenangebote.html](http://www.hs-owl.de/hsnews/stellenangebote.html). Telefonische Informationen erhalten Sie unter 05261/702-357.

Die Hochschule Ostwestfalen-Lippe ist im Sinne einer Profilerweiterung daran interessiert, den Frauenanteil auch beim wissenschaftlichen Personal zu erhöhen und begrüßt es deshalb besonders, wenn sich Frauen bewerben.

Schwerbehinderte Bewerber/innen werden bei gleicher Eignung vorrangig eingestellt.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte mit den üblichen Unterlagen **bis zum 26. Juni 2009** unter Angabe der **Kennziffer 3.5** an den **Präsidenten der Hochschule Ostwestfalen-Lippe, Dezernat III, Liebigstraße 87, 32657 Lemgo**.

Die nächste Ausgabe der Immobilienwirtschaft erscheint am 03.07.09. Druckunterlagenschluss ist der 10.06.09.

## Mein Klassiker

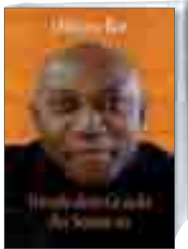


Klaus Franken ist Managing-Partner bei der Catella Property Group in Deutschland.

## Wende dein Gesicht der Sonne zu

Fachbuch vom Verlag Droemer Knaur

Obiora Ike sagt uns Deutschen, was wir von Afrika lernen können: Optimismus, Lebensfreude, Gemeinschaftsgeist. Dabei hat der nigerianische Priester einen Teil seines Wahlspruchs zum Titel gewählt: „Wende dein Gesicht der Sonne zu“, dann fallen die Schatten hinter dich.



„Das Buch „Wende dein Gesicht der Sonne zu“ ließ mich die Entwicklung der Branche und Märkte etwas reflektierter sehen und meine eigene Karriere überdenken. In meiner neuen Funktion, die ich seit Anfang 2008 bekleide, stehen Nachhaltigkeit und Konzeption im Vordergrund.“

Wie die meisten Afrikaner sollten auch wir Deutschen nicht nur die Schattenseiten des Lebens sehen, sondern anfangen, an uns selbst zu glauben. Dabei ist der Autor gewiss kein Träumer. Ike hat in den 1960er-Jahren den Biafrakrieg und später die Vertreibung von Christen erlebt. Zurzeit betreut er Strafgefangene in Nigeria. Er weiß, was Not und Elend bedeuten und in welchem Wohlstand und welcher Sicherheit wir hier in Europa leben. Bezogen auf unsere Ängste meint er daher, dass wir uns vor Unbedeutendem fürchten.

Ich habe das Buch Mitte 2007 gelesen, nachdem ich den Autor persönlich kennengelernt hatte. Ike, der in Österreich und Deutschland studiert hat, sammelte Spenden für Hilfsprojekte. Ich

selbst habe die Patenschaft für ein nigerianisches Kind übernommen. Zudem wollte ich mich zu diesem Zeitpunkt ohnehin beruflich verändern. Ich war damals bei einem durchaus erfolgreichen Maklerunternehmen, wo ich die Sparte Investment und Development verantwortet habe. In dieser Position konnte ich beobachten, wie sich die Märkte und die Branche veränderten. Bis 2006 hatten die Kollegen nach jedem Abschluss noch zusammen ein Glas Sekt getrunken. Im Hype

von 2007 wurden Erfolge dann zu etwas Alltäglichem.

Ikes Buch ließ mich die Entwicklung etwas reflektierter sehen und meine eigene Karriere überdenken. In meiner neuen Funktion, die ich seit Anfang 2008 bekleide, stehen Nachhaltigkeit und Konzeption im Vordergrund; Transaktionen sind zu erarbeiten und machen umso mehr Spaß. Die afrikanische Lebensphilosophie hilft, Schwierigkeiten gelassener entgegenzusehen. Beim Weg aus der Krise sollten wir uns auf die nächsten Schritte konzentrieren und uns nicht ängstigen vor Dingen, die wir nicht beeinflussen können.

**Wende dein Gesicht der Sonne zu, von Obiora F. Ike, Verlag Droemer Knaur, 2007, 288 Seiten, ISBN: 978-3-629-02157-1, 16,95 Euro**

## Neue Bücher

### Who is Who in der Immobilienwirtschaft 2009

Das Buch liefert mit rund 5.000 aktuellen Adressen samt dazugehörigen Ansprechpartnern einen detaillierten Überblick über die Marktteilnehmer aus allen Bereichen der deutschen Immobilienbranche. Das Adresswerk ist als Buch, CD und Online-Datenbank verfügbar.



**Immobilien Manager Verlag IMV, 15. Aufl. 2009, 1.000 S., ISBN 978-3-89984-193-0, 469 Euro**

### Betriebskostenrecht Wohn- und Gewerberaumiete

Das Werk behandelt alle Themen rund um das Betriebskostenrecht ausführlich und auch für Laien geeignet. Die neueste Auflage verarbeitet die umfangreiche Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, mit zum Teil weitreichenden Folgen für die Praxis, die neue HeizkV und Nahwärme-Contracting.



**Dr. H. Langenberg, Verlag C. H. Beck, 5. Aufl. 2009, 543 S., ISBN 978-3-406-58899-0, 39 Euro**

### Haushaltsnahe Dienst- und Handwerkerleistungen

Handwerkerleistungen sind ab Januar 2009 noch besser von der Steuer absetzbar. Allerdings ist es nicht einfach zu sagen, welche Leistungen helfen, Steuern zu sparen. Das vorliegende Heft stellt übersichtlich alle wichtigen Aspekte und Probleme dar, erläutert die rechtlichen Belange und gibt viele praktische Hinweise, Muster und Tipps.



**Steffen Haase, Grabener Verlag, 2009, 80 S. ISBN: 978-3-925573-330, 15 Euro**

## Stadt und Migration – Die anderen Städte

Migration war und ist der „Normalfall“ in Städten und Gesellschaften. Jenseits der oftmals hitzig geführten tagespolitischen Debatten beleuchten die Beiträge Grundsätzliches, globale Migrationsströme, Zahlen und Daten sowie den Einfluss auf die deutsche Kultur. Welche Migrantenmilieus leben in Deutschland und warum greifen ethnische Kategorien zu kurz? Wie „tickt“ die jüngere Generation, und wie könnten die nächsten Schritte im Lernprozess aussehen? Angesichts der Möglichkeiten zur Abfederung von Folgeerscheinungen des demografischen Wandels und schrumpfender Städte durch Zuwanderung, leistet Band 8 der IBA Stadtumbau 2010 einen Beitrag zur weiteren Versachlichung der Debatte und bietet vertiefende Informationen aus einer urbanen Perspektive, die es erleichtern, die tagespolitischen Auseinandersetzungen einzuordnen.

**H. Brüning, E. Mittmann, Edition Bauhaus, Band 29, Eigenverlag, 2009, 208 S., ISBN 3-936796-38-6, 24,80 Euro**



## Management in der Finanzmarktkrise

Die Studie stellt einen Lösungsansatz für die aktuellen Herausforderungen der Finanzmarktkrise aus immobilienwirtschaftlicher Sicht vor. Die durch das Real Estate Management Institut der EBS erarbeitete Studie beleuchtet vier strukturelle Kernbereiche, die neben den kurzfristigen Stabilisierungsmaßnahmen der Regierungen für die Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit des Finanzsystems von besonderer Bedeutung sind. Die Bereiche sind: Die Finanzinstrumente der Zukunft und die Wiederbelebung des Verbriefungsmarkts, die Anreizstrukturen im Finanzsystem, die Ratingagenturen und die staatliche Aufsicht. Weiterhin wird die Frage der Handlungsoptionen im Bereich des regulatorischen und ordnungspolitischen Rahmens sowie die Funktionsfähigkeit von Risikomanagementsystemen und die Optimierungsmöglichkeiten behandelt.

**Hrsg. iddiw, Immobilien Manager Verlag, 2009, 176 S., ISBN 978-3-89984-223-4, 179 Euro**



## Aus unserem Haus

### Heizkostenabrechnung für Vermieter und Verwalter

Der Schwerpunkt der neuen Heizkostenverordnung liegt in der Pflicht zur Verbrauchserfassung sowie der verbrauchsabhängigen Abrechnung von Heiz- und Warmwasserkosten. In Zusammenarbeit mit Haus und Grund München entstand dieses Buch, das einen Überblick über die neuen Regelungen gibt, den Zweck der neuen Verordnung erklärt und viele Hinweise und Tipps zur richtigen Umsetzung liefert. Auch der Nicht-Profi erhält leicht verständliches, rechtliches und technisches Know-how. Das Werk beantwortet die häufigsten Fragen zu Verbrauch, Ableitung, Umlageschlüssel und Abrechnung. Anhand eines Abrechnungsbeispiels wird verständlich und ausführlich erläutert, ob alle nötigen Angaben enthalten sind. Mit Musterabrechnungen und Briefen zum richtigen Umgang mit Einwänden von Mietern oder Anpassung der Vorauszahlungen sowie den wichtigsten Gesetzen und Urteilen.

**B. Noack, M. Westner, Haufe Verlag, 2009, 232 S., ISBN 978-3-448-09353-7, 34,80 Euro**



## Impressum

### Verlag

Rudolf Haufe Verlag  
GmbH & Co. KG  
Hindenburgstraße 64  
79102 Freiburg  
Geschäftsführung:  
Martin Laqua  
Markus Reithwiesner

### Abonnenten-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg:  
Tel. 01 80/50 50 169\*  
Fax 01 80/50 50 441\*

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

### Redaktion

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

### Redaktionsteam

RA Alexander C. Blankenstein  
RAin Almut König  
Michaela Burgdorf  
Marcus Surges  
Beate Beule

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

### Journalisten im Heft

Gabriele Bobka  
Norbert Jumpertz  
Hansjörg Kuhn  
Manfred Ries  
Kirstin Ruge  
Andreas Schiller  
Frank Peter Unterreiner  
Anne Wiktorin  
Rahel Willhardt  
Birgitt Wüst

### Objektleitung Reiner Straub Koordination Anja Bek

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

### Grafik/Layout

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

### Anzeigen

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

### Anzeigenleitung

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

### Key Account Management

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

### Anzeigendisposition

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

### Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

### Bezugspreise

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

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

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

### Urheber- und Verlagsrechte

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und

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

### Bildnachweise

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

### Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN 1614-1164

### Erscheinungsweise:

10 x jährlich

### Verbreitete Auflage

19.071 Exemplare im 1. Quartal 2009

### Druck

Echter Druck Center, Würzburg

## Termine ...

... vom „Aufbau einer Hausverwaltung“ bis „Wertermittlung von Pflegeheimen“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
TOP-TERMINE	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
	<b>2. Sustainability Forum 2009 „Slim City: Sustainable Urban Development“</b>	<b>18.6.2009 Frankfurt am Main</b>	400 Euro	Maleki Group, Telefon 069/9 71 76-175/-308, <b>www.malekigroup.com/sustain</b>
	<b>DENEX 2009 – Messe und Kongress für dezentrale Energiesysteme, Bioenergie und energieeffizientes Bauen &amp; Sanieren</b>	<b>2.-3.7.2009 Wiesbaden</b>	Eintritt Messe: 15 Euro, variierende Preise für die Fachtagungen	REECO GmbH, Telefon 07121/30 16-0, <b>www.energie-server.de</b>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	CUREMhorizonte „Aktuelle Trends in der Immobilienbewertung“	<b>16.6.2009 Zürich</b>	kostenlos – Anmeldung erforderlich	CUREM Center for Urban & Real Estate Management, Telefon 0041/44/2 08 99 99, <b>www.curem.ch</b>
	Chancen und Risiken der Immobilien- und NLP-Due Diligence	<b>18.-19.6.2009 Berlin</b>	1.350 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723/6 01 28 85, <b>www.ggt-symposien.de</b>
	EnEV und Energieausweis, energieeffiziente Anlagentechnik (Solaranlagen etc.) und Gebäude (Passivhäuser)	<b>19.-20.6.2009 Berlin</b>	485 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642/97 96-76/75, <b>www.sprengnetter.de</b>
	Aufbau einer Hausverwaltung	<b>23.6.2009 Mainz</b>	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/37 97 56, <b>www.sfa-immo.de</b>
	Praxisseminar HausVerwaltungs-Management	<b>23.6.2009 Würzburg</b>	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7 95 67 24, <b>www.sykosch.de</b>
	Geschäftsraummietverhältnisse in der Krise	<b>23.-24.6.2009 Berlin</b>	1.290 Euro	SUGEMA Seminare&Beratung GmbH, Telefon 0611/44 90 58, <b>www.sugema.de</b>
	Einstieg in das Maklergeschäft	<b>25.6.2009 Bad Homburg</b>	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/37 97 56, <b>www.sfa-immo.de</b>
	2. NVwZ-Verwaltungsrechtstag – Neuentwicklung in Gesetz, Rechtsprechung und Praxis 2009	<b>26.-27.6.2009 Frankfurt am Main</b>	590 Euro	Deutsche AnwaltAkademie GmbH, Telefon 030/72 61 53-124, <b>www.anwaltakademie.de</b>
	Facility Management mit SAP	<b>30.6.-1.7.2009 Frankfurt am Main</b>	1.390 Euro	T.A. Cook Consultants, Telefon 030/88 43 07-0, <b>www.tacook.de/FMSAP2009</b>
TOP-TERMIN	Quartiersentwicklung mit und ohne Migrationshintergrund – Integration und soziale Mischung: Wunschdenken oder realistisches Ziel der Stadtentwicklung?	<b>30.6.2009 Köln</b>	245 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0228/7 25 99-43, <b>www.vhw.de</b>
	Der Energieausweis in der Objektverwaltung	<b>1.7.2009 Frankfurt am Main</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, <b>www.haufe-akademie.de</b>
	Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	<b>1.-2.7.2009 Starnberg</b>	1.495 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151/27 19-0, <b>www.management-forum.de/kennzahlen_fm</b>
	Wann rechnen sich Energiesparmaßnahmen?	<b>7.7.2009 Freiburg</b>	153 Euro	DIA Deutsche Immobilien-Akademie an der Uni Freiburg, Telefon 0761/2 07 55-0, <b>www.dia.de</b>
	Wertermittlung von Alten- und Pflegeheimen – altengerechte Wohnformen, sachgerechte Bewertung	<b>10.7.2009 Berlin</b>	394 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221/54 97-348, <b>www.ssb-seminare.de</b>
	Größere Wohnungsbestände professionell managen	<b>13.-14.7.2009 München</b>	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, <b>www.haufe-akademie.de</b>
	Immobilien-Investitionsrechnung	<b>21.-22.7.2009 Frankfurt am Main</b>	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196/47 22-621, <b>www.managementcircle.de/06-61181</b>



## Unternehmensindex

<b>A</b>	
Abercrombie & Fitch	68
Afiata Anlagestiftung für Immobilienanlagen	35
Al Sharif Advocates & Legal Consultants	33
Aldi	3, 59
Alligator	47
Alsecco	47
Alt & Kelber	37
Ansons	58
Apollo Optik	59
Apple	68
Arcandor-Konzern	3, 66
Archy Nova	47
Armani	3, 59
Atisreal	62, 66, 68
AXA Private Equity	51
<b>B</b>	
Barg-Gruppe	52
BayernLB	14
BBT Thermotechnik (Bosch und Buderus)	47
Behringer Harvard Europe	37
Benetton	59
Bilfinger Berger	14
Blumberg Capital Partners	40
BNP Paribas	68
Bogner	59
Boston Properties Inc.	40
Bouwfonds MAB Development	58
British Land	12
Brockhoff & Partner Immobilien	62
Bulgari	59
BulwienGesa AG	14, 82
Burberry	59
<b>C</b>	
C&A	59
Caparol-Unternehmensgruppe	47
Cartier	59
Catella Property Advisors	37
Catella Property Group	78
CB Richard Ellis	62, 67
Centacon	24
Cerberus Capital Management	50
Chiemsee	58
Colliers PropertyPartners Valuation GmbH	14
Cushman & Wakefield	14, 40
<b>D</b>	
DB Immobilien	9
DC Residential	23
Deji Research	10
Deka Immobilien GmbH	14
Dekabank	29
Delta Real Estate	64
DeTeImmobilien	14
Deutsche Bahn	56
Deutsche Kreditbank (DKB)	31
Deutschen Börse AG	34
Douglas	59
Dresdner Bank	31
<b>E</b>	
ECE	61, 65
ecostra	26
Edeka	60
Ellwanger & Geiger Privatbankiers	12
Escada	59
Esprit	59
Estavis AG	10
Etap	3
<b>F</b>	
Faber Castell	59
Feri Rating & Research	32
FHH Fondshaus Hamburg	34
Foot Locker	59
Fortress	12, 36, 50
<b>G</b>	
Gagfah	12, 36
GfK GeoMarketing	82
Görtz	68
GSW Immobilien GmbH	50
Gucci	59
<b>H</b>	
H&M	68
Haskoll Architekten	64
Haufe	15
Heine Planungsgesellschaft	68
Herkules Grundbesitz AG	36
Hermès	59
Hertie	66
Hochtief	10
Hochtief Projektentwicklung	23, 34
Hudson Advisors	81
Hugo Boss	61
Hypo Real Estate	56
HypoVereinsbank (HVB)	31
<b>I / J</b>	
IKB Deutsche Industriebank AG	14
ImmoKasse	31
Investitionsbank Schleswig-Holstein	31
IPD Investment Property Datenbank GmbH	14
IVG	36
IVG Asset Management GmbH	14
Jil Sander	59
<b>K</b>	
Karstadt	59, 66
Kaufhof	59, 66
Kaufland	68
Kemper's Jones Lang LaSalle	59, 62, 67
Krüger-Immobilien	52
<b>L</b>	
Lalique	59
LEG	50
Lexware	15
Londoner Foreign Office Architects	65
Lonestar	81
Lührmann	62
<b>M</b>	
Maxit-Gruppe	47
Meravis GmbH	51
Metro-Gruppe	65, 67
Motel One	22, 24
Multi Development	64, 65
<b>N / O</b>	
NAI Global	41
Nakheel Properties	32
New Yorker	59
Nileg	50
Nordsee	59
North Face	58
Orta Gayrimenkul Yat. Yon. ve Turizm A.S.	65
<b>P / Q</b>	
Peak Performance	58
Peek & Cloppenburg	59
Pepe Jeans	58
Quicksilver	58
<b>R</b>	
Real Estate Stuttgart	6
Real I.S. AG	14
Reis Inc.	40
René Lezard	59
Rewe	58, 60
Ritz	3
<b>S</b>	
s.Oliver	58
Saint-Gobain Weber	47
Salamander	59
Saturn	58
Scope Analysis	32
Ségéce	65
Segmüller	60
Sidestep	58
Siemens	56
Sinn Leffers	66
Six	68
Starbucks	59
Sto-Konzern	47
Strabag Property + Facility Services GmbH	14
Swarowski	59
<b>T</b>	
Telekom	56
Terra Firma	50
The Related Cos.	40
Tiffany	59
Tod's	59
Tommy Hilfiger	61
Town & Country	23
Treureal Asset Management GmbH	14
Treureal Gebäudeservice GmbH	14
Treureal Property Management Düsseldorf GmbH	14
Treureal-Unternehmensgruppe	14
<b>U</b>	
Urban Outfitters	68
Vaillant Group	47
Versace	59
Viessmann	47
<b>W</b>	
WBG Nürnberg	47
Wehmeyer	66
Whitehall	50
Woba	50
Woolworth	66
Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH	82
<b>Z</b>	
Zara	68
Zarges	59
Zegna	59

## Vorschau auf...

### ... Juli-August 2009



Foto: Rolf van Meelis/Pixelio

Immobilienwirtschaft. Entwicklungen im Steuerrecht.

#### Titelthema

### Steuerfokus auf Immobilienanlagen

Jeder rät zum Immobilienerwerb. Doch wie krisen- und inflationssicher ist ein Investment in Wohn-, Gewerbe-, Büro-, Logistik- und Seniorenimmobilien? Nicht zuletzt wird eine Prognose für die Zeit nach der Bundestagswahl gewagt.

#### Interview mit Jan Düdden, Geschäftsführer

### Die Aktivitäten von Hudson Advisors

Hudson Advisors ist nur bekannt als das Tochterunternehmen von Lonestar. Es ist aber hierzulande einer der größten Bestandhalter von Wohnimmobilien. Stimmt das Image als „härteste Heuschrecke“?

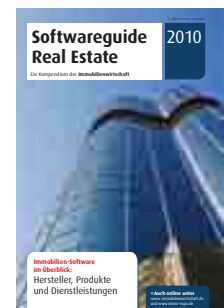
Die 07+08/09 Ausgabe erscheint am 03. Juli 2009, Anzeigenschluss ist der 05.06.2009.

### ... September 2009

#### Kompodium

### Softwareguide Real Estate

Die mittlerweile 5. Auflage des Softwareguides für die Immobilienbranche zeigt deutlich: mehr als 250 Produkte gibt es für den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Und es kommen immer mehr neue Anbieter auf den Markt. Wer über die Branchenlösungen für sein Tagesgeschäft informiert sein will, kommt am Software-Guide 2010 als Dokumentations- und Nachschlagewerk nicht vorbei.



Die Ausgabe 09/09 erscheint am 04. September 2009, Anzeigenschluss ist der 10. August 2009.

# Geheimnisse

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

## ... drei Researcher



**Leif Krägenau**  
ist Senior im Bereich Real Estate Consulting der GfK GeoMarketing in Hamburg. Er ist Leiter eines Teams, das Projektentwickler, Investoren und Einzelhändler berät.



**Dr. Stefan Holl**  
ist Mitglied der Geschäftsführung der Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH in Ludwigsburg, die 2001 aus zwei ehemaligen Wüstenrot-Gesellschaften entstanden ist.



**Andreas Schulten**  
ist Vorstandsmitglied der BulwienGesa AG in Berlin, die Marktanalysen erarbeitet, Nutzungskonzepte entwickelt und im Portfoliomanagement beratend tätig ist.

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

**Krägenau:** O-Ton der Mitarbeiter: Gewissenhaft, sehr geduldig, Familienmensch.  
**Holl:** Aktiv, ausgleichend, integer.  
**Schulten:** Einfallreich, kompromissbereit, etwas ungeduldig.

**Schulten:** Mit dem Anwalt von Christopher Flowers – für mentales Fitnessstraining.

**Schulten:** Im Berliner Restaurant „Chef-etape“ vis á vis unseres Büros.

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

**Krägenau:** Meist mit Kollegen in einem der zahlreichen Restaurants im Quartier rund um Mühlenkamp und Gertigstraße in Hamburg-Winterhude.  
**Holl:** Zweimal die Woche mit den Kollegen in unserem sehr guten Betriebsrestaurant; unterwegs gerne beim Italiener.

### ? Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?


**Krägenau:** Positives Denken, Selbstreflexion, Fairplay und eine „neutrale Brille“.  
**Holl:** Beachtung des kategorischen Imperativs auch in dem Bewusstsein, dass Kollegenschelte oft schneller als gedacht auf alle Gutachter zurückfällt.  
**Schulten:** Seid weiter so bunt und so gewitzt! ←|

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

**Krägenau:** Wenn er noch leben würde: Mit Friedensreich Hundertwasser. Sein Verbot jeder geraden Linie hätte uns vor so mancher Uniformität und Architekturbeliebigkeit bewahrt. Wer einmal die öffentliche Toilette von Kawakawa (Neuseeland) gesehen hat, kann das kreative Potenzial dieses Mannes ermessen.  
**Holl:** Mit Axel Funke, dem Geschäftsführer des Entwicklers Multi Development: Ein kreativer Entwickler.

### Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Der richtige Standort wird durch die Finanzkrise immer mehr zu einem Lotteriespiel.“

**Krägenau:** Setzen, sechs! Mit Engagement, Know-how, freiem Denken und viel Erfahrung lässt sich der richtige Standort immer bestimmen.  
**Holl:** Unfug: Angesichts der unsicheren Wirtschaftsentwicklung ist die Bestimmung des richtigen Standorts unverzichtbar. Lage läuft!  
**Schulten:** Ein klares Statement: Nicht die Standortbestimmung ist das Lotteriespiel, sondern das richtige Timing.



„Kompetent, analytisch, anspruchsvoll –  
und stets aktuell. Die Immobilienwirtschaft liefert  
Branchenkennern wertvolle Orientierungshilfe.“

Thomas Nern, Managing Director Germany, Restaura Gruppe  
[www.restaura.com](http://www.restaura.com)



Das Fachmagazin für die  
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

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



**Haufe**  
...

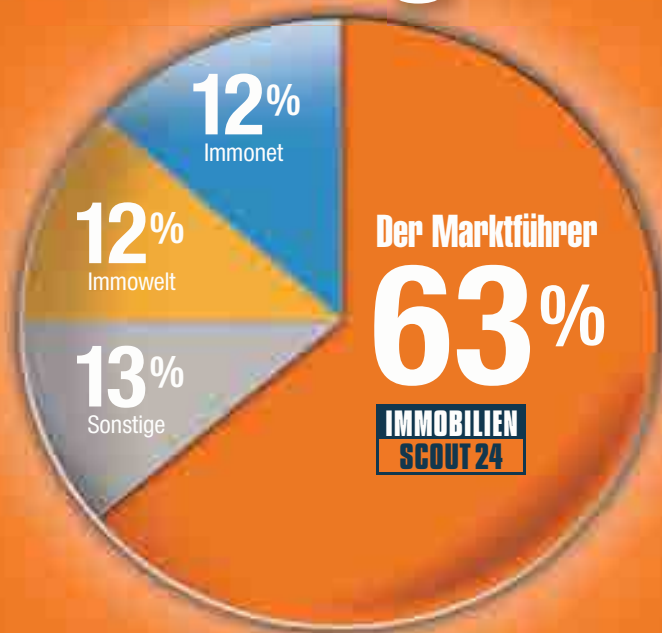
**Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt**

**IMMOBILIEN  
SCOUT 24**

# Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

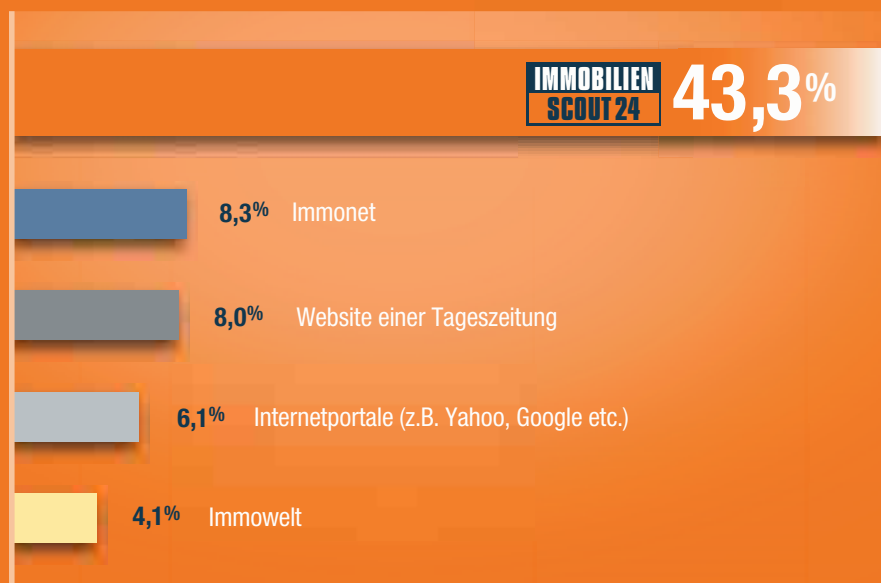
In 2008 haben durchschnittlich 4 Millionen Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach Ihrer Traumimmobilie genutzt. 63% der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren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

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



Umziehende Haushalte:

## Wo im Internet haben Sie Ihre Immobilien gefunden?



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

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

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

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

[www.ImmobilienScout24.de/testprodukt](http://www.ImmobilienScout24.de/testprodukt)