

Die neue **Vertriebskultur**

Häuser oder Papiere: Ohne Verkauf ist alles nichts. Aber er muss intelligenter werden.



Special
Gebäudetechnik

Abgesagter GSW-Börsengang
Katerstimmung
in der Branche

Abfallmanagement
Kosten sparen mit
innovativen Systemen



Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de*

Wir sagen Ihnen warum.

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

www.immowelt.de



Die richtigen Themen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

seit es das Internet gibt, wird besonders viel geschrieben. Neulich las ich einen guten Artikel zum Thema „Standortqualität“. In ihm verlangte der Autor „identitätsstiftende Standortmarken“. Das müsse der Stadt wirklich etwas Wert sein. Wovon bezahlen, fragte ich mich. Ein Gutmensch schrieb im web über die Besonderheiten bei energetischer Sanierung von Sozialimmobilien, die wirklich Not tue. Dabei wissen wir doch alle: Saniert wird am Prenzlauer Berg, nicht aber im Wedding. Ist den Schreibern immer ganz klar, worüber sie schreiben?

Der GdW findet heraus, es gäbe keine Kreditklemme, der BFW kommt zum gegenteiligen Ergebnis und die Kreditanstalt für Wiederaufbau belegt, es gäbe zwar keine Kreditklemme, aber es seien im letzten Quartal 09 deutlich weniger Kredite vergeben worden als im letzten Quartal 08. Aha! Jeder versteht unter „Klemme“ etwas anderes. Sehr sehr unwahrscheinlich, dass anderthalb Stunden Klemmendiskussion (Handelsblattkongress) hier einen Erkenntnisgewinn bringen, denn die Positionen bleiben, wie sie sind. Was zur Frage führt: Verbände und Kongresse: Beschäftigt ihr euch immer mit den richtigen Themen?

Und, Verbände: Kämpft ihr für die richtige Sache? Ich meine: Nicht immer! „Nur die Tür, die quietscht, wird geölt“, so Ira von Cölln, Geschäftsführerin des BFW. Deshalb will sie weiter laut sein und die degressive Afa fordern, genauso wie Haus & Grund die Eigenheimzulage. Der Gedanke ist, Verbände müssten Geräusche von sich geben, da sie sonst ihren Selbstzweck verlören. Doch das, was sich ein Referent auf dem BFW-Kongress fragte, ist für mich hochgradig einleuchtend: Es erscheint schizophoren, einerseits Subventionsabbau und Steuervereinfachung zu fordern – solange es andere Branchen betrifft – und gleichzeitig für sich selbst weiter auf Subventionen und Ausnahmen in der Steuersystematik zu pochen. Starker Tobak (und ich entschuldige mich auch sehr), aber hier gibt es ein Glaubwürdigkeitsproblem ...

Ihr

VerwalterPraxis
 Die aktuelle Praxis für die
 Verwaltung von Miet- und WEG-Verwaltung
 HAUFE

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

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

Testen Sie 4 Wochen unverbindlich

www.haufe.de/shop/immobilien

HAUFE.



18

Ob Häuser oder Wertpapiere. Ohne Verkauf ist alles nichts. Aber er muss intelligenter werden.

Titelthema

Vertrieb von Immobilien(anlagen). Nicht erst seit Lehman sind Vertriebler in einem Dilemma: Verschweigen sie Risiken, sind sie die Bösen. Klären sie zu sehr auf, sind sie die Schlechten (weil sie nicht verkaufen). Deshalb erfahren sie selbst oft nur das Nötigste über ihre Produkte.

- 19 **Das Dilemma** ... der Verkäufer
- 22 **Neue Ansätze** ... bei der Neukundengewinnung
- 24 **„Farming“.** Beziehungsmanagement vernachlässigt
- 27 **Entmarkten** ... Wenn nichts mehr hilft, Erfahrungen eines Immobilienmakler-Unternehmens
- 28 **Verkaufen 2.0** ... Vertrieb per Interaktion



32

Börsengang. Die GSW-Plattenbauten sind schön geworden. Die Anleger waren trotzdem nicht euphorisch.

Szene

- 08 Infografik. Zukunftsmarkt: Barrierefreier Wohnraum
- 09 Kolumne. Aus Solisten ein klingendes Orchester machen
- 10 Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes. Offene Immobilienfonds ebenfalls betroffen

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 30 Ferdinand von Sydow, Geschäftsführer der IVG Institutional Funds GmbH, über Spezialfonds

Börsengänge

- 32 Die abgesagte Börsenpremiere der Berliner Wohnungsgesellschaft GSW sorgt für Katerstimmung

Anlageformen

- 34 Wohnimmobilienfonds werden überschätzt

Von den Finanzgerichten

- 36 Auf den Einlagewert kommt es an. Nach elf Jahren der Rechtsunsicherheit herrscht endlich Klarheit



42

Flexibilität. Außergewöhnliche Shopping-Center leben länger.

Markt + Management

Das Feature

- 38 Kommunikationspannen in der Immobilienwirtschaft

Immobilienmakler und ihr Image

- 40 Null Arbeit, viel Geld? Der Kampf um einen besseren Ruf

Shoppen gehen – wie lange noch?

- 42 Auch Einkaufszentren steht eine harte Zeit bevor

Markt + Management

Wohnimmobilien in London

- 44 Die britische Hauptstadt erholt sich von der Krise

Markenbedeutung, Teil 2

- 48 B2B-Mittelstand. Markenarbeit selten strategisch

Facility Management (FM)

- 50 Von den gewerblichen Immobilien lernen: Vorteile des FM-Consultings für die Wohnungswirtschaft

Abfallmanagement

- 52 An Müll verdienen. Es gibt viele zukunftsweisende Systeme auf dem Markt

Smart Metering

- 54 Wenn sich der Fernseher in ein Energie-Cockpit verwandelt



44 Aufwärts? In London ziehen die Preise für Wohnimmobilien wieder an.

Special

Gebäudetechnik und -automation. Energiekosten werden im Wesentlichen von der Gebäudetechnik und der Effizienz baulicher Maßnahmen beeinflusst. Mit dieser sollten sich auch Verwalter beschäftigen, um die Gebäude attraktiv zu halten.

- 58 Altersgerecht umbauen
59 Wärmebrücken vermeiden
61 Vorher-Nachher. Ein gelungenes Beispiel einer energieeffizienten Sanierung eines Mehrfamilienhauses in Ansbach, Hessen
62 Trends. Nicht nur der Einsatz erneuerbarer Energien ist zukunftsweisend. Verschiedene Hersteller versuchen auch, die konventionelle Technik zu verbessern



61 Mehrfamilienhaus in Ansbach. Gebäudeansicht nach energetischer Sanierung.

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 64 Gerichtliches Verfahren. Berufung unzulässig, wenn bei unzuständigem Landgericht eingelegt



64 Falsches Landgericht. Berufungsfrist ist nicht gewahrt.

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 72 Termine |
| 16 RICS | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 17 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 47 Graffiti | |
| 70 Bücher | |

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Immobilienetzwerk:

Mitglieder der Haufe Community

Werden Sie Mitglied und nutzen Sie die Vorteile.

www.haufe.de/immobilien/bc

Neu im Juni www.immobilienvirtschaft.de



Das BMF sieht Handlungsbedarf bei den Offenen Immobilienfonds.

Top-Thema: Offene Immobilienfonds

Die deutschen Offenen Immobilienfonds haben mit wiederholten Schließungen ihren Ruf als krisensichere „Witwen- und Waisenpapiere“ anscheinend verspielt – obwohl sich, wie der genauere Blick zeigt, viele Fonds auch im ungünstigen Wirtschaftsumfeld wacker halten. Doch nach mehrmaligem Aussetzen der Anteilscheinrücknahme bei einigen dieser Anlagevehikel sieht das Bundesfinanzministerium nun Handlungsbedarf: Mit neuen Regulierungen soll das Produkt im Rahmen des „Gesetzes zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts“ grundlegend verändert werden. Die Vorschläge sind in der Branche und bei Anlegern umstritten. Mehr zu den Details und Hintergründen erfahren Sie in diesem Top-Thema.

Neue Downloads

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

Neuer Download im Juni:

Checkliste Schönheitsreparaturklauseln.

Anhand dieser Checkliste können Sie überprüfen, ob eine Renovierungsklausel wirksam ist oder nicht.

Sie möchten Ihre Meinung zu fachlichen Themen abgeben? Dann freuen wir uns, Sie als Mitglied im **Haufe Entscheider-Panel** begrüßen zu dürfen. www.haufe.de/entscheider-panel



Top-Thema: Schönheitsreparaturen

Schönheitsreparaturen sind häufiger Streitpunkt zwischen Vermieter und Mieter. Gesetzlich eigentlich Aufgabe des Vermieters, werden sie üblicherweise vertraglich auf den Mieter übertragen. Diesbezügliche Formularklauseln müssen aber bestimmten Kriterien genügen, um wirksam zu sein. In einer Vielzahl von Urteilen hat der BGH entschieden, welche Klauseln zulässig sind und welche nicht. Diese Rechtsprechung ist sehr unübersichtlich. Wie Sie Streit über die Schönheitsreparaturen vermeiden und die Renovierungspflicht wirksam auf die Mieter übertragen können, lesen Sie in diesem Top-Thema.



Wann müssen Mieter streichen?

Haufe Online-Seminar: „Sondervergütungen vereinbaren und im Verwaltungsbetrieb umsetzen“

Mi., 9.6.2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro. Die Verträge für Immobilienverwalter sind sehr unterschiedlich. Manche weisen viele besondere Leistungen aus, einige sehr wenige. Für welche Dienstleistungen Sie eine Sondervergütung verlangen können, wie Sie diese kalkulieren, erfahren Sie in diesem Online-Seminar.

Referent: Steffen Haase.

**Ihre
Sicherheit
liegt uns
am Herzen**



Rauchmelder retten Leben



**Besuchen Sie uns
auf der WOWEX in Köln
10. - 12. Juni 2010
Halle 10.1, Stand B020/C029**



**Einfach sicher: HEKATRON GENIUS
Der Rauchmelder für die Wohnungswirtschaft!**

- Echt-Alarm-Garantie
- Made in Germany
- 10 Jahre Garantie auf Gerät und Energieversorgung
- Störungsunterdrückung bei Nacht
- Verschmutzungsprognose
- Temperaturunterstützte Rauchererkennung

METRONA ist Mitglied der Kampagne



METRONA
Qualität, die zählt!

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-100

www.metrona.de

Karte des Monats

Zukunftsmarkt: Barrierefreier Wohnraum

11,6 Millionen Deutsche sind über 70 Jahre alt und leben in rund 7,9 Millionen Haushalten. Nur rund 400.000 dieser Haushalte sind seniorenrecht ausgestattet. Grund: Barrierefreiheit ist oft noch zu teuer. Eine Untersuchung von Immowelt zeigt das Angebot der barrierefreien Immobilien.

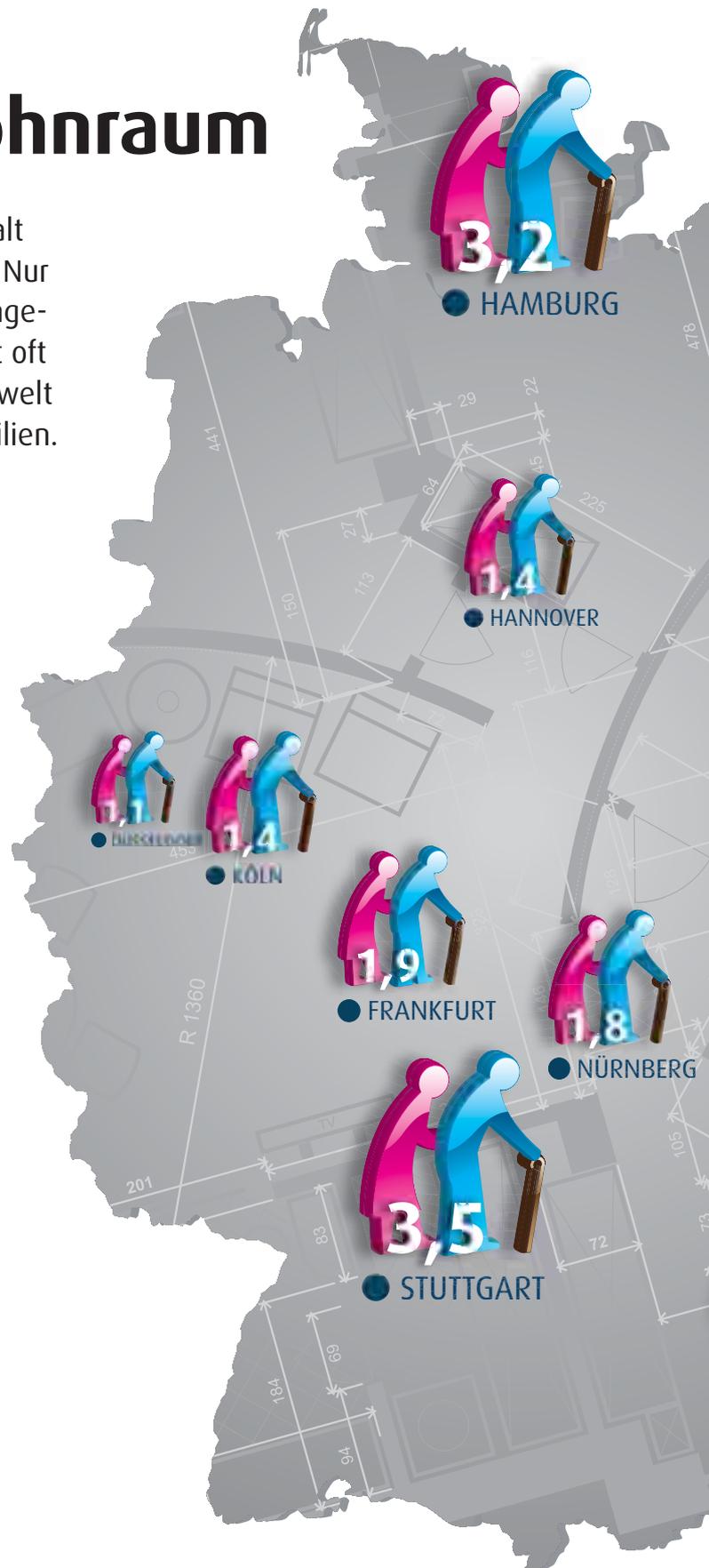


Anteil: barrierefreier Wohnraum am Gesamtangebot in Prozent.

Mit Blick auf die Altersentwicklung wird sich diese Situation tendenziell noch verschärfen: Im Jahr 2035 wird die Anzahl der Seniorenhaushalte auf geschätzte 13 Millionen angestiegen sein. Ob dann für Rentner bezahlbarer, barrierefreier Wohnraum in ausreichendem Umfang zur Verfügung steht, ist aus heutiger Sicht zumindest fraglich. Dabei zieht es Senioren immer mehr in die Städte.

Mehr als ein Drittel der 51- bis 65-Jährigen, die derzeit noch auf dem Land wohnen, könnten sich vorstellen, in die Großstadt zu ziehen, so eine Umfrage von Immowelt.de. Besonders reizen die Einkaufsmöglichkeiten und das vielfältige kulturelle Angebot. Für die meisten Best Ager mit Umzugsplänen hingegen liegt der Umzug noch ein paar Jahre in der Zukunft – wenn das Arbeitsleben abgeschlossen ist und die Stadt bessere Wohn- und Betreuungsmöglichkeiten für das Alter bietet.

Wenn man sich jedoch die Quote barrierefreien Wohnraums ansieht (siehe nebenstehende Karte), wird deutlich, dass die Rückkehr in die Stadt für viele Menschen ein schöner Traum bleiben wird – wenn sich nicht Entscheidendes ändert.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Aus Solisten ein klingendes Orchester machen

Offene Immobilienfonds stehen am Abgrund – und die Immobilienverbände vor einer großen Bewährungsprobe. Selten dürfte ein Referentenentwurf solche Wellen geschlagen haben wie die Passagen zu den Offenen Fonds im geplanten Anlegerschutzgesetz. Der Bewertungsabschlag von zehn Prozent auf die Immobilien und die Mindesthaltedauer von zwei Jahren erhitzen die Gemüter – aufseiten der Anleger wie der Immobilienbranche selbst. Private Investoren sind verunsichert, und vor allem Institutionelle ziehen dreistellige Millionenbeträge ab. Die Kommunikationspolitik der Kapitalanlagegesellschaften scheint versagt zu haben, wenn Kunden bereits jetzt schon so (über-)reagieren – schließlich war der Entwurf noch nicht einmal im Kabinett, vor dem nächsten Jahr wird das Gesetz kaum verabschiedet.

Jetzt schlägt die Stunde der Verbände. Die hochfragmentierte Immobilienwirtschaft hat inzwischen zweifelsohne deutlich an Schlagkraft gewonnen. Neue Verbände wurden gegründet, alte erhöhten die Aktivitäten. Präsidenten wurden gewählt, Geschäftsführer bestellt und Büros in Berlin und Brüssel eingeweiht. Die mittlerweile gut geölte Maschinerie spuckt fleißig Sonntagsreden und Pressemitteilungen aus. So weit, so gut. Doch jetzt ist mehr gefordert. Der Schulterchluss der gesamten Immobilienbranche ist notwendig, um die (oder zumindest einige) Offenen Fonds vor der Abwicklung zu bewahren. Kein Blatt darf mehr zwischen die verschiedenen Interessenvertretungen passen, wie ein Verband – den wir dringend brauchen würden – müssen die einzelnen Gruppierungen auftreten. Auch FM-Verbände, Maklerverbund IVD und beispielsweise der Verband Geschlossener Immobilienfonds müssen den Vorstoß unterstützen. So lange die Immobilienbranche nicht mit einer Stimme spricht, können erfahrene Ministerialbeamte und Politiker uns mit leichter Hand und gnadenlos gegeneinander ausspielen. Machen wir aus Solisten ein Orchester und blasen wir der Politik den Marsch! (siehe auch S. 10)

IMMOWERTV

Neuregelung beschlossen

Der deutsche Bundesrat hat am 7. Mai 2010 der neuen Verordnung über die Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Grundstücken (Immobilienwertermittlungsverordnung, ImmoWertV) zugestimmt. Ihre Anwender sind vor allem Gutachterausschüsse für Grundstückswerte, Sachverständige für die Grundstückswertermittlung, Banken und Versicherungen. Die lang geplante Neuregelung wird aller Voraussicht nach am 1. Juli 2010 in Kraft treten.



Datenmaterial: Immowelt
(www.immowelt.de)
Grafik: Immobilienwirtschaft
Illustration Grundriss/Piktogramm:
shutterstock



BMF-Sitz. In diesem Gebäude wurde der neue Gesetzentwurf ausgetüftelt.

GESETZ ZUR STÄRKUNG DES ANLEGRERSCHUTZES Neuer Verdross für die Offenen Immobilienfonds?

Anfang Mai wurde der erste Diskussionsentwurf für das geplante „Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts“ präsentiert – und sorgte für Aufregung. Denn auch Offene Immobilienfonds sollen nach dem Vorschlag des Bundesfinanzministeriums (BMF) grundlegend verändert werden. Um ein nachhaltiges Offenhalten der Fonds sicherzustellen, soll künftig für alle Anleger eine zweijährige Mindesthaltefrist gelten, ergänzt durch Kündigungsfristen zwischen sechs und 24 Monaten. Bisher können Anteile in der Regel börsentäglich zurückgegeben werden. Dies diene dem Schutz gerade der Privatanleger, heißt es in der Ankündigung.

Auch bei den Bewertungsmodalitäten schlägt das (BMF) Änderungen vor. Die Bewertung soll zweimal statt wie bisher nur einmal jährlich erfolgen. Außerdem sollen die Fonds bei der Ermittlung der Verkehrswerte künftig nur noch 90 Prozent des Immobilienvermögens im Anteilspreis ausweisen. Zur Begründung der pauschalen Abwertung heißt es, dass keiner der derzeit eingefrorenen Fonds Objekte in nennenswertem Umfang zum ermittelten Verkehrswert veräußern konnte. Die Folge: Die Preise der Fondsanteile würden fallen. Aufgrund der Wirtschaftskrise erzielten die Fonds zuletzt jedoch nur noch eine Durchschnittsrendite von 0,5 Prozent; abzüglich der geforderten Reduktion würden sie in den kommenden Jahren wohl Verluste schreiben.

Die Anleger sind von den geplanten Regulierungen stark verunsichert. Der Fonds-Verband BVI ruft jedoch zur Besonnenheit auf: Bei den vorgeschlagenen Gesetzesänderungen handle es sich lediglich „um einen ersten Diskussionsbeitrag“. Zudem könne jegliche Änderung ohnehin erst frühestens in zwei Jahren in Kraft treten (siehe auch S. 9).

IMMOBILIENVERWALTER Bundesfachverband bekommt neuen Namen



Der Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V. (BFW) erhält einen neuen Namen. Der Verband heißt künftig Bundesfachverband der

Immobilienverwalter e.V. Das hat die Mitgliederversammlung bei der BFW-Jahreshauptversammlung am 6. Mai 2010 in Berlin beschlossen. Als Logo bleibt das bisherige „BFW-Dach“ erhalten, und das alte Kürzel wird durch ein neues ersetzt. Die Umbenennung muss noch im Vereinsregister eingetragen werden.

MORGAN STANLEY P2 VALUE Ausgabe und Rücknahme von Anteilen ausgesetzt

Der Offene Immobilienfonds Morgan Stanley P2 Value hat vorübergehend die Ausgabe von Fondsanteilen an Anleger ausgesetzt. Die Aussetzung der Ausgabe erfolgte laut Unternehmensangaben, da bei den turnusmäßig anstehenden Bewertungen Wertabschläge zu erwarten seien. Außerdem könnten bei einzelnen Objekten des Portfolios in den nächsten Monaten Wertabschläge nicht ausgeschlossen werden. Bereits seit dem 30. Oktober 2008 nimmt der P2 Value außerdem keine Anteile mehr zurück. Zu dem gleichen Schritt hat sich auch der SEB Immoinvest entschlossen. Es komme derzeit zu deutlich gestiegenen Anteilsrückgaben über alle Kundensegmente hinweg, teilt das SEB Asset-Management mit. Dies führt das Unternehmen auf eine massive Verunsicherung der Anleger durch die geplante Gesetzesänderung zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts zurück, von dem auch Offene Immobilienfonds betroffen sind. Nach Bekanntwerden des Gesetzentwurfs hatte auch der Kanam Grundinvest Fonds wegen vermehrter Mittelabflüsse die Rücknahme von Anteilen ausgesetzt.

IN EIGENER SACHE

Vergütungsumfrage für die Immobilienbranche startet

Bereits zum sechsten Mal führt die Zeitschrift „Immobilienwirtschaft“ in diesem Jahr gemeinsam mit den Beratungsunternehmen PersonalMarkt und Baumgartner & Partner die große Vergütungsstudie für die Immobilienbranche durch. Über den Internet-Link www.personalmarkt.de/iwmagazin können Unternehmen über einen Online-Fragebogen bis zum 31. August 2010 an der Studie teilnehmen und dort alle relevanten Gehaltsdaten melden. Die Daten werden anonymisiert ausgewertet und verschlüsselt übertragen. Jedes Unternehmen, das an der Umfrage teilnimmt, erhält dadurch ein marktgerechtes Bild der branchenüblichen Vergütungsstrukturen. Teilnehmende Unternehmen können die Vergütungsstudie nach deren Fertigstellung zum Vorzugspreis von 189 Euro erwerben (statt 449 Euro). Sie erhalten außerdem eine grafische Darstellung darüber, wie sich ihr eigenes Vergütungsniveau im Vergleich zum Gesamtmarkt darstellt.

LAST CALL FÜR BEWERBUNGEN

Endspurt für Immobilien-Marketing-Award 2010

Der Einsendeschluss für den diesjährigen Immobilien-



Marketing-Award naht. Noch bis zum 15. Juni 2010 können Interessenten die Bewerbungsunterlagen einschicken. Der Award wird in den folgenden Kategorien vergeben: Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Lower/Small-Budget-Projekte (Konzepte, deren Kosten unter 20.000 Euro liegen). Außerdem wird ein Sonder-Award im Bereich Öko-Marketing vergeben. Hauptsponsoren sind Immobilien Scout 24 und der Projektentwickler ECE. Zusendungen an Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, Parkstr. 4, 73312 Geislingen/Steige. Teilnahmebedingungen unter www.kippes.hfwu.de oder www.immobilienvirtschaft.de/downloads.

BFW IMMOBILIEN-KONGRESS

Neuer Besucherrekord

Mit rund 600 angemeldeten Gästen an zwei Veranstaltungstagen hat der BFW Immobilien-Kongress zu seinem fünften Jubiläum einen neuen Besucherrekord erzielt. Experten aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung diskutierten am 6. und 7. Mai 2010 beim Branchen-Talk in Berlin über die interessantesten immobilienwirtschaftlichen Themen: Von der Immobilienfinanzierung über Klimaschutz und Wohnen im Alter bis hin zur Entwicklung des Gewerbeimmobiliensektors und der Immobilienverwaltung. Mit Jan Mücke, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, und Hans-Joachim Otto, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, waren hochkarätige Gastredner vertreten. Der BFW Immobilien-Kongress wird gemeinsam vom BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen und vom BFW Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter veranstaltet.

WOHNUNGSKOSTEN

Anteil an Gesamtausgaben seit 30 Jahren konstant

In den vergangenen 30 Jahren ist der Anteil der Ausgaben für das Wohnen an den Gesamtausgaben der privaten Haushalte nahezu unverändert geblieben. Darauf



Die Wohnungspreise sind seit Jahren – prozentual gesehen – konstant geblieben.

weist Haus & Grund Deutschland hin. Laut Statistischem Bundesamt lag der Anteil im Jahr 2009 bei 24,4 Prozent. Dass dies leicht über dem langjährigen Mittel liege, sei lediglich eine Auswirkung der höheren Energiekosten. Für Heizung und Strom stiegen die Preise in den vergangenen drei Jahren jeweils um drei bis acht Prozent. Für Nettokaltmieten und Nebenkosten sei hingegen festzustellen, dass die jährliche Steigerung mit rund einem Prozent in den Jahren 2000 bis 2008 immer unter der allgemeinen Preissteigerung lag. „Die subjektiv wahrgenommene Verteuerung des Wohnens ist ein Zerrbild. Die Teile des Wohnens, die sich verteuert haben, betreffen einzig die Nebenkosten, auf die Vermieter keinerlei Einfluss haben“, sagt Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann.

GESCHLOSSENE IMMOBILIENFONDS

Erfolgreiches erstes Quartal

Der Verband Geschlossene Fonds e.V. (VGF) hat für das erste Quartal 2010 Platzierungszahlen unter seinen Mitgliedern erhoben. Knapp zwei Drittel des neuen Kapitals floss in Immobilienfonds. Die Anbieter haben in den ersten drei Monaten des Jahres 844,3 Millionen Euro neues Geld bei Anlegern eingesammelt. Hiervon entfielen 64 Prozent auf Immobilienfonds. Innerhalb der Immobilienfonds lagen Deutschlandfonds mit 326,7 Millionen Euro vorn. Das entspricht gegenüber dem ersten Quartal 2009 – seitdem legen Geschlossene Deutschlandimmobilienfonds stetig zu – einem Zuwachs um 277 Prozent. Auslandsimmobilienfonds mussten gegenüber dem ersten Quartal 2009 hingegen deutlich Federn lassen. Hier wurde 54 Prozent weniger Eigenkapital eingeworben.



Platzmanns Baustelle



Konjunkturprogramm. Bis spätestens 2015 müssen alle privaten Abwasserleitungen überprüft und bei Bedarf repariert werden. Das dürfte ein Millionengeschäft für Unternehmen werden, die Dichtheitsprüfungen anbieten.

IT-ANWENDUNGEN

SAP-Kongress im Juni in Potsdam

SAP und T.A. Cook richten gemeinsam den 13. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft vom 23. bis 24. Juni 2010 in Potsdam aus. Unter dem Motto „Mehr Erfolg durch Innovation“ werden zukunftsweisende IT-Lösungen für ein erfolgreiches Immobilienmanagement vorgestellt. Dabei sind die wichtigsten

Aspekte in themenspezifischen Vortragsreihen zusammengefasst. Die begleitende Fachausstellung bietet zusätzlich die Möglichkeit, sich intensiv über die verschiedenen Angebote zu informieren. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.tacook.de/sap-immobilienkongress

Immobilienaktienmarkt

Griechenland dominiert das Marktgeschehen



Die Aktienkurse wurden in den vergangenen Wochen stark durch die Schuldenkrise Griechenlands dominiert. „Europa schwach, Amerika fest“: So stellten sich auch die Immobilienaktien dar. Das Stützungs paket hat inzwischen jedoch zu einer Kurserholung geführt. Dem Wechselkurs des Euro selbst hat dies aber nur kurz geholfen, und so gewannen die US-REITS erneut am meisten hinzu.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 18.05.2010

FACHMARKTZENTREN

Neue Fondsserie aufgelegt

Das Düsseldorfer Emissionshaus Ideenkapital hat eine neue Fondsserie gestartet, mit der Privatanleger am Erfolg der Discounter und Fachmarktzentren teilhaben können. Der Fonds „Ideenkapital Einkaufsmärkte Deutschland“ investiert in Handelsimmobilien. Potenziellen Anlegern soll damit eine leicht nachvollziehbare Geldanlage angeboten werden.

DEAL

HSH verkauft PMC-Anteile

Die HSH Real Estate AG veräußert ihre Geschäftsanteile an der PMC Immobilienmanagement GmbH mit Wirkung zum 1. Juli 2010. Käufer ist die Wolfgang Weinschrod GmbH. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart.

INVESTMENT

Dänen in Dresden

Das Joint Venture aus den Unternehmen Topdanmark Livsforsikring A/S und Pensjonskassernes Administration A/S hat von der Gagfah Group fünf Wohnanlagen erworben. Unter den Objekten befindet sich auch die „Prager Zeile“ in Dresden, die mit 250 Metern der längste Plattenbau Europas ist. Das Asset-Management übernimmt die Dr. Lübke GmbH.



Die Prager Zeile. Von der Gagfah verkauft.

BAU- UND LIEFERDIENSTLEISTUNGEN

Neue Verordnungen endgültig verabschiedet

Das Bundeskabinett hat den Änderungswünschen des Bundesrats vom 26. März 2010 zu der vom Bundesminister für Wirtschaft und Technologie erarbeiteten „Verordnung zur Anpassung der Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge“ (Vergabeverordnung – VgV) und der „Verordnung über die Vergabe von Aufträgen im Bereich des Verkehrs, der Trinkwasserversorgung und der Energieversorgung“ (Sektorenverordnung – SektVO) zugestimmt. Die Änderungswünsche betrafen im Wesentlichen formelle Änderungen. Mit der Vergabeverordnung sind die von den Vergabe- und Vertragsausschüssen novellierten Vergabe- und Vertragsordnungen für Bau-, Liefer-/Dienstleistungen und freiberufliche Dienstleistungen (VOB,

VOL, VOF) nun endgültig verabschiedet. Sie treten mit der Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt in Kürze in Kraft. Damit wird es zukünftig wesentliche Verfahrenserleichterungen bei den Eignungsnachweisen geben, die bei der Vergabe öffentlicher Aufträge von den Unternehmen erbracht werden müssen. Ausschreibungen von Bund, Ländern und Kommunen werden in Zukunft über die Vergabeplattform des Bundes veröffentlicht. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geht davon aus, dass diese Erleichterungen bei etwa 80 Prozent aller Vergabeverfahren für Liefer- und Dienstleistungen greifen wird. Dadurch sollen sich die Bürokratielasten um mehr als 250 Millionen Euro vermindern.

GEBÄUDERICHTLINIE

EU verschärft Anforderungen an Gebäude

Das Europäische Parlament hat die neue Richtlinie zur Energieeffizienz von Häusern (Gebäuderichtlinie) verabschiedet. Alle Gebäude in EU-Staaten, die nach Ende 2020 errichtet werden, müssen hohe Energiesparvorgaben erfüllen und zu einem bedeutenden Teil mit erneuerbarer Energie versorgt werden. Für öffentliche Gebäude soll dies bereits ab

2018 gelten. Ferner sieht die Richtlinie vor, dass in Immobilieninseraten die Energieeffizienzklasse angegeben werden muss. Die Richtlinie enthält Anforderungen an die Gesamtenergieeffizienz sowohl von neuen als auch bestehenden Gebäuden. Nach der neuen Richtlinie sind die EU-Mitgliedsstaaten verpflichtet, ihre Bauvorschriften anzupassen.

PORTFOLIO-TRANSAKTION

Französischer REIT übernimmt Bürogebäude

Der MS Real Estate Fund (MSREF) hat seine 75-Prozent-Beteiligung an einem im Jahr 2004 erworbenen IBM-Portfolio an Foncière des Régions (FdR) SA verkauft. Die Immobilien befinden sich in Bordeaux, Orléans und Montpellier. FdR SA war bisher mit 25 Prozent an dem Joint Venture beteiligt. Derzeit sind die Immobilien zu 75 Prozent an IBM vermietet. Dass das IBM-Portfolio, wie in Medienberichten kolportiert wurde, zu einem Abschlag von 20 Prozent auf den Marktwert der Immobilien erfolgte, wollte ein Sprecher nicht bestätigen. Es habe zwar einen Preisnachlass gegeben, allerdings nicht in dieser Höhe.



Büroimmobilien in Montpellier gehören auch zum Portfolio.



JOINT VENTURE statt Verkauf.

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



KÖPFE

„Wenn ein Drache steigen will, muss er sich trauen, gegen den Wind zu fliegen.“ aus China



Bernhard Berg



Carmen Reschke



Michael Sachs



Michael Ruhl



Matthias Moosmann

Bernhard Berg wird Sprecher der IVG Institutional Funds GmbH

Die IVG Immobilien AG hat ihr Managementteam verstärkt: Bernhard Berg (50) wird voraussichtlich ab August neben Peter Le Loux Sprecher der Geschäftsführung und Co-Head der IVG Institutional Funds GmbH. Zudem wird bereits ab 1. Juni 2010 der 39-jährige Steffen Ricken als Mitglied der Geschäftsführung den Bereich strategische Produkt- und Geschäftsentwicklung bei der IVG Immobilien AG unterstützen.

Frank Blumberg als LBBW-Geschäftsführer ausgeschieden

Mit Frank Blumberg ist auch der dritte und letzte Geschäftsführer der alten Führungsriege der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) ausgeschieden. Gründe nannte er nach Angaben der Zeitung „Die Welt“ nicht. Die Stuttgarter Staatsanwaltschaft ermittelt bereits seit mehreren Monaten wegen riskanter Geschäfte gegen Führungskräfte der LBBW Immobilien GmbH.

Carmen Reschke übernimmt Vorsitz des Vereins „Frauen in der Immobilienwirtschaft“

Der Verein „Frauen in der Immobilienwirtschaft“ hat eine neue Vorsitzende. Carmen Reschke, Geschäftsführerin für den Bereich Finanzen, Rechnungswesen und Risikomanagement bei KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft, hat die Leitung im Bundesvorstand des Vereins von Barbara Deisenrieder übernommen. Neues Mitglied im Vorstand ist außerdem die Architektin Kerstin Pietzsch aus Hamburg.

Michael Sachs wird Wohnungsbaukoordinator von Hamburg

Der Hamburger Senat hat den bisherigen Geschäftsführer des Wohnungsunternehmens SAGA/GWG, Michael Sachs, zum neuen Wohnungsbaukoordinator der Stadt ernannt. Er soll u.a. bei Streitigkeiten vermitteln und Planungen durch behördenübergreifende Koordination schneller zum Abschluss bringen. Dadurch soll der Bau neuer Wohnungen beschleunigt werden.

Michael Ruhl neuer Geschäftsführer bei Schroder Property

Die Immobilien-Investmentgesellschaft Schroder Property hat Michael Joachim Ruhl MRCS zum Geschäftsführer der Schroder Property Kapitalanlagegesellschaft mbH ernannt. Der 40-jährige wird sich vor allem auf das deutsche Fondsmanagement fokussieren.

Matthias Moosmann hat Geschäftsleitung von Energy Capital Invest übernommen

Matthias Moosmann (39) hat die Geschäftsleitung der Energy Capital Invest Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH übernommen. Damit schließt Energy Capital Invest seine Zusammenlegung der einzelnen Unternehmensbereiche am Standort Stuttgart ab. Moosmann war über mehrere Jahre bei der HypoVereinsbank bis er die Gesellschafter-Geschäftsführers eines Finanzdienstleistungsunternehmens übernahm. Darauf folgte eine Tätigkeit als unabhängiger Vertriebskoordinator.

Bernd Heuer wird 70 Jahre alt

Der Pionier der Immobilienbranche in Deutschland, Bernd Heuer, ist im Mai 70 Jahre alt geworden. Er machte sich 1975 als Marketingberater für die Bau- und Wohnungswirtschaft selbstständig. Später erweiterte er sein Dienstleistungsangebot bis hin zur Personalberatung. 1985 setzte Heuer die erfolgreiche Kongressreihe „Quo Vadis“ auf. Zudem ist er Initiator und Gründer der Initiative „Agenda 4“, mit dem Schwerpunkt Aus-, Weiterbildung und Forschung.

Menno Maas wird neuer CEO bei DTZ

Menno Maas wird neuer Chief-Executive-Officer (CEO) bei DTZ für die Regionen Kontinentaleuropa, Mittlerer Osten und Afrika (CEMEA). Ab dem 1. Juni 2010 wird Maas die Geschäfte für DTZ in 24 Ländern der Region übernehmen. Maas war zuletzt als CEO bei der ING Real Estate Development (ING RED) tätig. Zuvor war er als Managing Director beim niederländischen Immobilienfonds Amvest beschäftigt.

HOTEL-INVESTITIONEN

Deutschland ist Schlüsselmarkt



Gute Zeiten für Hoteliers und Investoren.

Neben Frankreich, Spanien, Großbritannien und Russland ist auch Deutschland im Hotelbereich einer der Schlüsselmärkte für Investoren aus der MENA-Region (Middle East & North Africa). Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie, die die internationale Rechtsanwaltskanzlei DLA Piper Anfang Mai bei der Arabian Hotel Investment Conference (AHIC, Dubai) vorgestellt hat. Mehr als drei Viertel der

Befragten (76 Prozent) wollen demnach im Jahr 2010 in den genannten Ländern massiv investieren und so vom erwarteten globalen Wirtschaftsaufschwung profitieren. Noch vor einem Jahr stellte sich die Lage deutlich anders dar: Im Jahr 2009 mussten Hoteliers bis zu 60 Prozent Nachlass auf die Zimmerpreise gewähren, um am Markt zu bestehen. Die Studie ergab außerdem, dass die Befragten nicht vor Ende 2012 mit einer substanziellen wirtschaftlichen Erholung rechnen. Dies deckt sich auch mit den Ergebnissen der DLA Piper-Studie „European Survey Report“, die Anfang 2010 unter europäischen Wirtschaftslenkern durchgeführt wurde. Dennoch ist die langfristige Prognose überwiegend positiv: In den nächsten drei Jahren rechnen Hoteliers und Investoren mit einem sehr aktiven Marktumfeld. Große Hotelketten werden nach überwiegender Meinung der Befragten (91 Prozent) ihre Marktanteile ausbauen. Ebenfalls 91 Prozent der Befragten sehen steigende Gelegenheiten für Joint Ventures. 63 Prozent der Befragten verorten die attraktivsten Objekte für Investoren im Niedrig- und Mittelpreisesektor.

HANDELSBLATT JAHRESTAGUNG

Lobbyarbeit live

Am ersten Morgen las der Chefvolkswirt Deutschland von Goldman Sachs International, Dr. Dirk Schumacher, noch den behutsamen Anstieg vom Konjunkturbarometer ab. Doch dann traf die 17. Handelsblatt Jahrestagung im Ritz-Carlton Berlin der kapitale Börsenrutsch des 6. Mai 2010. Am darauffolgenden Tag machte sich selbst unter den teilnehmenden 170 zumeist berufsoptimistischen Entscheidern der Immobilienwirtschaft leichte Skepsis breit.

Plötzlich erwarteten in einer TED-Umfrage im Saal für dieses Jahr 80 Prozent der Anwesenden keinen Börsengang eines Immobilienunternehmens mehr. Lobbyarbeit live erlebte Referatsleiter Uwe Wewel aus dem Bundesfinanzministerium. Publik geworden, stand auf einmal sein vertraulicher Diskussionsentwurf zur Neuordnung der Fondslandschaft im Kreuzfeuer. Er verteidigte ihn vehement in aller Öffentlichkeit gegen BVI-, ZIA- und VGF-Präsidenten und Geschäftsführer. Und Aberdeens allseits geschätzter und eloquenter Dr. Thomas Beyerle gab dabei als Mitbetroffener den Moderator. Erlebenswert! Eine Tagung auf der Höhe der Zeit. (sei)



ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Alle Aufträge auf einen Blick im ESS Handwerkerportal.
 Begeistern Sie Ihre Handwerker und verschaffen Sie sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.
 Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.



www.ricseurope.eu/deutschland

Eine internationale Perspektive

Qualifikation. Die Harmonisierung der Organisationsstruktur trägt der Globalisierung des Berufsbildes Chartered Surveyor Rechnung, ohne auf lokale Kompetenz zu verzichten.

Judith Gabler, Geschäftsführerin der RICS Deutschland

Die Diskussionen der vergangenen Monate über die künftige Ausrichtung der RICS in Deutschland haben an einigen Stellen zu Unsicherheiten über Zugangswege und Qualifikationsstandards geführt. Diese gilt es auszuräumen. Der Prozess der Harmonisierung der weltweiten Organisationsstruktur ist in Gang gesetzt worden, um die Globalisierung des Berufsstands widerzuspiegeln und Mitgliedern den Zugang zu einem internationalen Netzwerk zu sichern. Die Einbindung der Nationalverbände spielt dabei weiterhin eine unentbehrliche Rolle, da sie vor Ort die Prüfungsstandards aufrechterhalten.

Die Royal Charter verpflichtet die RICS zur Förderung des Berufsstands im Sinne des Gemeinwohls. Seit jeher setzt sie sich für die Unterstützung des beruflichen Nachwuchses ein. Deutschlandweit gibt es 17 immobilienwirtschaftliche Studiengänge, die von der RICS akkreditiert sind, weltweit über 500. Durch die Akkreditierung wird das hohe Ausbildungsniveau bestätigt und eine Basis für den Einstieg in das verbandseigene Verfahren, das Assessment of Professional Competence (APC), gelegt.

Gute Verdienstmöglichkeiten

Der Bereich Aus- und Fortbildung bildet daher einen der Schwerpunkte der Aktivitäten der RICS Deutschland. Ziel ist es, möglichst viele Studierende und Absolventen für das vielschichtige Berufsbild des Chartered Surveyors zu begeistern. Die Erwartungen der Young Professionals sind heterogen, wie sich in vielen Gesprächen zeigt. Der Sprung ins



Judith Gabler nach ihrer Präsentation am 7. Mai 2010 im Kreis der Studierenden des MBA Real Estate Managements an der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin.

Ausland gilt als attraktiv, aber als nicht einfach. Durch ihre internationale Jobbörse leistet die RICS Hilfestellung und erweitert Perspektiven. Die Ergebnisse der aktuellen Vergütungsstudie in Zusammenarbeit mit dem Personalberatungsunternehmen Macdonald & Company belegen zudem, dass Chartered Surveyors zwischen acht und 30 Prozent mehr verdienen als Kollegen, die den MRICS nicht hinter ihrem Namen führen.

Interdisziplinäre Kompetenzen, wie sie der klassische Immobilienökonom (zum Beispiel IREBS, ADI) vermittelt, sind auch im APC gefragt. Darüber hinaus werden 17 fachliche Spezialisierungen angeboten. Um ein verbreitetes Vorurteil zu widerlegen: Ein Anwärter kann sich – abhängig von seiner gewählten Spezialisierung – auch ohne tiefer gehende Kenntnisse im Bereich Bewertung zum Chartered Surveyor qualifizieren. Die Prüfung zum Chartered Surveyor setzt

zwar keine fließenden Englischkenntnisse voraus, trotzdem sind sprachliches und interkulturelles Know-How heutzutage unverzichtbar. Einige Hochschulträger gestalten daher Teile ihrer RICS-akkreditierten Studiengänge in englischer Sprache.

Networking als Karriereleiter

Der Kontaktpflege und dem Austausch über die Gemeinschaft an der Hochschule hinaus messen Studierende immer früher eine hohe Bedeutung bei. Die RICS bietet hierfür ein nationales und internationales Netzwerk. Im Rahmen des 1. RICS Hochschultags am 12. Juni 2010 auf dem Campus Westend der Goethe-Universität in Frankfurt setzt sich die RICS Deutschland mit dem Feedback aus einer Umfrage unter Young Professionals auseinander und freut sich darauf, den Dialog persönlich fortzusetzen. ←|

Wirtschaftskooperation zwischen Ostsee und Adria

DV-Forum. Zukunftsfähige Mobilität spielt eine wichtige Rolle für den wirtschaftlichen Aufschwung der Städte und Regionen. Insbesondere Gewerbe- und Logistikimmobilienmärkte können davon profitieren.



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



Gernot Mittler

Für die wirtschaftliche Entwicklung unserer Städte und Regionen spielt der Austausch von Gütern und Dienstleistungen über Grenzen hinweg eine entscheidende Rolle. Eine gute Anbindung an hochleistungsfähige Verkehrsinfrastrukturen, schnelle, preiswerte Transport-/Logistikdienstleistungen und eine Kultur grenzüberschreitender Wirtschaftskooperation sind zentrale Standortvoraussetzungen – auch für Investitionen der Immobilienwirtschaft.

Die Europäische Kommission unterstützt Regionen und Städte über Strukturfonds und transeuropäische Verkehrsnetze, ihre Integration in den europäischen Verkehrs- und Wirtschaftsraum zu verbessern. Neben der direkten Investitionsförderung ermöglichen die Programme der transnationalen Zusammenarbeit das gemeinsame Erarbeiten zukunftsfähiger Konzepte und Vorhaben der Verkehrs- und Raumentwicklung.

Die zentraleuropäische Entwicklungsregion von Südsandinavien bis zur norditalienischen Adria steht dabei besonders im Fokus. Um die Folgen der jahrzehntelangen politischen Teilung überwinden zu können, müssen gerade hier grenzüberschreitende Wirtschafts-

aktivitäten und Verkehrsverbindungen ausgebaut werden. Das hat positive Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft, vor allem auf den metropolnahen Gewerbe- und Logistikimmobilienmarkt.

Die Interdependenz von wirtschaftlicher Entwicklung und Mobilität ist zwischen Ostsee und Adria besonders deutlich. Hier liegen trotz dünner Siedlungsstrukturen, Schrumpfungsprozessen in kleinen Städten und einem bedeutenden demografischen Wandel viele Groß- und Hauptstädte als auch Wachstumsregionen nahe beieinander. Diese gilt es enger zu verzahnen.

Bislang wird die Leistungsfähigkeit der Verkehrswege durch Engpässe begrenzt. Multimodale Verknüpfungen funktionieren nicht hinreichend. Betroffen sind vor allem Verbindungen in Nord-Süd-Richtung. Auch gilt es, den noch schwachen Kommunikations- und Kooperationsprozess zwischen Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Forschung und Zivilgesellschaft zu fördern.

Politische Initiative und praktische Projektarbeit

Eine Vielzahl von Regionen beidseits der Grenzen hat erkannt, dass die Zukunft des zentraleuropäischen Entwicklungsraums gemeinsam bestimmt werden muss. So arbeiten vor allem die neuen deutschen Bundesländer mit anderen Regionen in erfolgreichen Initiativen, Projekten und Kooperationen zusammen. Ziel ist es, die Transportinfrastruktur zu verbessern, intelligente, multimodale Logistikalösungen zu entwickeln und die Zusammenarbeit von

Politik, Verwaltung, Wissenschaft und Wirtschaft zu stärken. Im Mittelpunkt stehen dabei Schienenverbindungen und die Verlagerung von Verkehren auf alternative Verkehrsträger. Das ist gerade für ökologisch sensible Räume, wie die Alpen, dringend notwendig. Die Regionen ihrerseits setzen gezielt auf die europäischen Programme der transnationalen Zusammenarbeit im Ostseeraum, Zentraleuropa oder den Alpen.

Vor diesem Hintergrund kamen im Mai 2010 hochrangige Politiker aus Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg, Kärnten, Steiermark, Niederschlesien, Südmähren und Venetien nach Brüssel. Auf Einladung des Deutschen Verbands und mit Unterstützung des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung wurden deren Initiativen und Anliegen mit Europaabgeordneten und Vertretern der EU-Kommission diskutiert.

Regionen müssen künftig an einem Strang ziehen

Es wurde deutlich, dass die Regionen – trotz bisweilen regionaler Konkurrenzen in Bezug auf prioritäre Verbindungsachsen – langfristig an einem Strang ziehen müssen. Nur so können Synergieeffekte genutzt und das vorhandene regionale Wachstumspotenzial befördert werden. Dafür brauchen die bisherigen Kooperationsansätze eine kontinuierliche Unterstützung der Europäischen Union. Im Ergebnis werden belastbare Strukturen entstehen, mit denen die Entwicklungsregion zwischen Ostsee und Adria zu anderen in Europa aufschließen kann. ←|

Titelthema

Vertrieb, Vertrieb ...

Das Dilemma

... der Verkäufer (S. 19)

Neue Ansätze

... bei der Neukundengewinnung (S. 22)

„Farming“

... Beziehungsmanagement vernachlässigt (S. 24)

Entmarkten

... Wenn nichts mehr hilft, Erfahrungen eines Immobilienmakler-Unternehmens (S. 27)

Verkaufen 2.0

... Vertrieb per Interaktion (S. 28)



Titelthema

Die Mär vom „guten“ Vertrieb

Immobilien(anlagen). Nicht erst seit Lehman sind Vertriebler in einem Dilemma: Verschweigen sie Risiken, sind sie die Bösen. Klären sie zu sehr auf, sind sie die Schlechten (weil sie nicht verkaufen). Deshalb erfahren sie selbst oft nur das Nötigste über ihre Produkte. Doch – ist das die Lösung?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Was zeichnet gute Verkäufer aus, welche Kriterien bestimmen ihren Erfolg? Die Antworten der meisten Vertriebsprofis fallen höchst individuell aus. Oft ist – vielfach wortreich umschrieben – von Empathie die Rede, also von der Fähigkeit, sich in andere hineinzuversetzen. Auch die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer müsse stimmen, sagen die einen. Psychologie mache die Hälfte des Verkaufserfolgs aus, behaupten die anderen und meinen im Prinzip dasselbe.

Hartmut Petersmann, Partner der feinen Frankfurter Privatbank Metzler, antwortete einmal auf die Frage nach dem Geheimnis seiner früheren Vertriebsfolge mit Versicherungen wie folgt: „Es gibt kein Geheimnis. Ich habe mich immer zuerst nach dem Problem des Kunden erkundigt und dann die Lösung präsentiert.“ Andere Profis behaupten, man müsse nur konsequent auf den Abschluss eines Geschäfts zusteuern, dann setze der Kunde seine Unterschrift unter den Vertrag wie von selbst. Wieder andere schwören auf Erfolgskriterien wie Telefon-, Internet-, Direkt- oder sonstiges Marketing.

Müssen Vertriebler klug sein?

Die Zahl der Ausschlusskriterien ist mindestens ebenso groß wie die der Erfolgskriterien. So ergänzte Petersmann seine Aussage seinerzeit um den Satz: „Im Vertrieb brauchen Sie keinen akademischen Titel, er ist sogar eher hinderlich als nützlich.“ Das kommt dem Slogan der meisten Verkaufstrainer nahe, die behaupten: Zu viel Wissen schadet nur. Es schadet noch mehr, wenn Verkäufer (Makler aller Art, freie und bei Banken oder Sparkassen angestellte Anlageberater, konzerngebundene oder freie Versicherungsvermittler und so weiter) potenzielle Kunden mit ihrem Wissen überschütten und darüber den Abschluss verpassen. Gesellen sich dazu unverständliche, mit Anglizismen gespickte lange Sätze, schlechte Manieren und wortreiche Belehrungen anstelle von gezielten Fragen, kommt nie ein Abschluss zustande.

Auf einen Blick

- › Verkäufer stecken oft in einem Dilemma: Konzentrieren sie sich auf ein kleines Marktsegment, dürfte ihr Einkommen stark schwanken, verfügen sie über zu viele Produkte, verlieren sie den Überblick.
- › Der Weg aus diesem Dilemma führt immer wieder zur Konzentration auf das Verkaufen unter Vernachlässigung von detailliertem Fachwissen.
- › Die AIFM-Richtlinie trifft auch Geschlossene Fonds und führt zu Regularien, was schlecht für den Vertrieb ist.

Das Vertriebler-Dilemma

Verkäufer stecken grundsätzlich in einem Dilemma: Konzentrieren sie sich auf ein relativ kleines Marktsegment, beispielsweise Immobilienmakler auf Häuser und Wohnungen in einer bestimmten Region oder Versicherungsvertreter auf Lebenspolice eines einzigen Versicherers, dürfte ihr Einkommen stark schwanken und von Zeit zu Zeit sogar bei null liegen. Verfügen sie dagegen zum Ausgleich über einen ganzen Bauchladen, von Offenen und Geschlossenen Fonds bis zur betrieblichen Altersvorsorge, von Versicherungspolice aller Art bis zu Anlagen in Wald und Ackerland, verlieren sie den Überblick, sind fachlich überfordert und können sich nicht mehr weiterbilden.

Der Weg aus dem Dilemma führt in der Regel zur Konzentration auf das Verkaufen unter Vernachlässigung von detailliertem Fachwissen. So können Verkäufer für ihre Kunden zumindest theoretisch alle Anlagemöglichkeiten ausschöpfen, indem sie ihnen je nach Bedarf und Marktlage heute die Riester-Rente (ein beliebter Türöffner) und Edelmetallfonds, morgen eine Vermögensverwaltung (eignet sich zum Verstecken von Gebühren) und Immobilienfonds empfehlen. In der Praxis lässt sich das jedoch nur bedingt realisieren. Denn abgesehen von der nicht immer vorhandenen Bereitschaft der Kunden, die |→

Angebote zu akzeptieren, tut sich für die Verkäufer schon das nächste Dilemma auf: Sollen sie – oder die Banken und Sparkassen als Vertriebsstellen – etwa auf die hohe Provision eines Geschlossenen Immobilienfonds verzichten, nur weil sich für Kunden der direkte Immobilienkauf besser rechnet?

Dies auch noch aus einem anderen Grund: „Das Kapital beginnt wieder in Immobilien zurückzufließen“, beobachtet Claus P. Thomas FRICS, Chef von LaSalle Investment Management. Zurzeit gebe es „eine gewisse Immobilien-Sonderkonjunktur, weil alle anderen Klassen schwierig geworden sind“, bestätigt Hans Volkert Volckens, Geschäftsführer des Fondsanbieters Hannover Leasing. Was spricht also gegen Geschlossene Immobilienfonds? Wenn sie vernünftig konzipiert sind, aktuell noch nichts. Eine ganze Menge dagegen im Lauf der kommenden Jahre, denn noch in der laufenden Legislaturperiode droht die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht.

AIFM bringt Überregulierung

Die Buchstaben bedeuten: Alternative Investment Fund Manager. Die Richtlinie zielt stark auf Hedgefonds, vor deren systemischen Risiken Anleger geschützt werden sollen. Sie trifft aber auch deutsche Geschlossene Fonds, eine Anlageform, die es so woanders nicht gibt. Auf deren Initiatoren kommen – zum Nachteil der Anleger – höhere Kosten zu. „Ein bis zwei volle Stellen, um die Regularien zu bewältigen“, taxiert Volckens den zusätzlichen Personalbedarf. „Eine Überregulierung würde viele Fonds für Anleger unrentabel machen“, erwartet Martin Führlein, Partner beim Beratungsunternehmen Rödl & Partner. Betroffen wären insbesondere Fonds kleiner Anbieter. Ob solche Konsequenzen den klassischen Fondsverkäufern – auch denen in Banken und Sparkassen – wirklich schon bewusst sind, ist zu bezweifeln. Verkaufskanonen werden sich wahrscheinlich rechtzeitig weitere Betätigungsfelder suchen, weil die Überregulierung einer Branche erfahrungsgemäß das vorläufige Ende ihrer Erfolgsgeschichte bedeutet.

Verkaufskanonen sind selten, auch wenn viele Verkäufer, sobald sie unter ihresgleichen weilen, nur so mit ihren (tatsächlichen oder angeblichen) Erfolgen prahlen. Wesentliche Ursachen – außer den bereits erwähnten – für das Auseinanderklaffen von Verkaufserfolgen sind: Lockere Unterhaltung statt stringenter Gesprächsführung, Kommunikationsschwäche, introvertiert, zu wenig Talent, mangelnde Motivation, Verkaufsdruck, schlechtes Timing, falsche Produkte und immer noch kein Abschied von der Illusion, unter den Produkten gäbe es genug Selbstläufer.

Die drei zuletzt genannten Punkte hängen eng miteinander zusammen, was sich am Beispiel der Geschichte deutscher Immobilien schlüssig belegen lässt. Deren Preise stiegen während der Nachkriegszeit in Westdeutschland zunächst nahezu ununterbrochen. Folglich konnte sich die Illusion von den Selbstläufern über eine lange Zeit ausbreiten. Seit 1996 ließen sich dann

RANKING – Die besten Vertriebs-Lockvögel

Mit folgenden Argumenten führen Vertriebler gerne Abschlüsse herbei. Jedes von ihnen bedarf genauer Prüfung.

- **Sicherheit.** Zurzeit hoch im Kurs. Unter diesem Stichwort lässt sich so ziemlich alles verkaufen, was auch nur einen Hauch von Sicherheit vermittelt: Garantiefonds und -zertifikate, Edelmetalle und Immobilien in allen erdenklichen Varianten.
- **Rendite.** Trotz totaler Begriffsverwirrung (Effektivzins, Umlaufrendite, Performance, Total Return und anderes) immer wieder im Einsatz, um eigene Angebote gut und fremde schlecht aussehen zu lassen.
- **Steuerersparnis.** Ist privat nur noch begrenzt möglich, etwa beim Verkauf vermieteter Wohnimmobilien nach zehn Jahren oder bei Abschreibungen auf die Restaurierungskosten von Denkmalschutzobjekten. Anders bei Offenen und Geschlossenen Fonds mit jeweils spezifischen Steuervorteilen.
- **Altersvorsorge.** Die klassische Einfallsschneise besonders für speziell konzipierte Produkte (Fondspolizen, Riester-Rente), die oft nur als Akquisitionshilfen dienen. Vorteile für Verkäufer: Die Provision ist relativ sicher, das Ziel der Kunden weit entfernt, und das Risiko, es zu erreichen, liegt bei den Kunden.
- **Inflation.** Typisches Stichwort der Verkäufer von Aktienfonds, von Immobilien aller Art. Die meisten Verkäufer, die mit der Inflation argumentieren, wissen nicht, wovon sie reden.
- **Terminsache.** Wenn restriktive Gesetze drohen, ist es oft ratsam, noch die günstigere Rechtslage zu nutzen. Die Torchlusspanik kann zu Fehlinvestitionen führen.
- **Image.** Bei Themen wie „Bester Fonds“ stellt sich die Frage, in welchem Umfang die Kunden das am Ende mitbezahlen.

immer weniger Anleger zu Investitionen in den neuen, aber auch in den alten Bundesländern überreden, und zwar trotz des massiven Einsatzes von Verkaufskanonen.

Neue Betätigungsfelder

Die fanden bald ein neues Betätigungsfeld, denn derweil begann die Ära immer steiler steigender Aktienkurse, begleitet von Aktienfonds mit manipulierten Wertsteigerungen, Schwerpunkt Neuer Markt. Verkäufer, die diesen Trend rechtzeitig erkannt hatten, verdienten sich daran eine goldene Nase. Nach dem Zusammenbruch der Aktienkurse von 2000 bis 2003 kamen zur Abwechslung erneut Immobilien an die Reihe, jetzt besonders über Offene und geschlossene Gewerbeimmobilienfonds.

Und heute, nachdem eine ganze Reihe von Offenen Immobilienfonds in Liquiditätsschwierigkeiten und der Absatz geschlossener Gewerbeimmobilienfonds zu wünschen übrig



Interessantes mit herrlichem Blick zu verkaufen ist nicht schwer. Doch der Vertriebs-Alltag sieht meist anders aus.

lässt? Na klar, da kommen deutsche Wohnimmobilien in Mode. Noch in den Jahren zuvor hatten sich angelsächsische Private-Equity-Firmen kräftig an ihnen verhoven, jetzt versuchen deutsche Fondsinitiatoren ihr Glück.

Zyklusprobleme

Aus Verkäufersicht sind Renditen wie die 5,3 Prozent als Akquisitionshilfen wichtig, weil sich der finanzielle Reiz von Wohnimmobilien noch nicht wieder anhand eines mehrjährigen Aufwärtstrends nachweisen lässt. Das ist ein zentrales Vertriebsthema, wie die folgenden Überlegungen zeigen: Antizyklisch, wenn die Preise am Boden liegen, geht im Vertrieb fast gar nichts. Prozyklisch, wie aus Anlass des Fördergebietsgesetzes bis 1996, geht zwar viel, aber danach dürfen Verkäufer sich nicht mehr bei ihren zunehmend enttäuschten Kunden blicken lassen. Also gilt es, wie jetzt bei Wohnimmobilien, den

goldenen Mittelweg zu beschreiten. Das heißt, mithilfe von IPD den Nachweis erbringen, dass sie lukrativ sind, und zugunsten der Kunden hoffen, dass sie das auch bleiben werden.

Die Hoffnung ist in diesem Fall sicher berechtigt, vorausgesetzt, die wichtigsten Kriterien sind erfüllt, bei Wohnimmobilienfonds beispielsweise gute Lagen, Risikostreuung, gesunde Mieterstruktur, niedrige Betriebskosten, effiziente Verwaltung, Berücksichtigung demografischer Trends, angemessene Vertriebskosten, aussagefähige Prospekte und Kosten, die auch nach der Umsetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht maßvoll zu sein versprechen. Sollte es im Zuge immer höherer Staatsschulden am Ende zur Inflation kommen, dürfte der Verkauf von Wohnimmobilien in allen erdenklichen Formen sogar wie geschmiert laufen. Dann werden die lukrativsten von ihnen allerdings schon längst in festen Händen sein – und kurze Zeit später die prozyklischen Verkäufer in Erklärungsnot kommen, mit der Folge, dass sie andere Anlageprodukte suchen müssen. |→



Kunden umgarnen reicht heute nicht mehr. Es gilt, neue Vertriebs-Konzepte zu entwickeln.

Anhauen, umhauen, abhauen

Neukundengewinnung. Die alten Methoden funktionieren nicht mehr. Kundenbindung schwindet. Es ist an der Zeit, darüber nachzudenken, wie Marketing und Vertrieb das Thema überdenken und neu anpacken können.

Alle warten auf den Aufschwung. Sofort hoffen die Unternehmen wieder auf neue Kunden. Verkaufsfürsten bekommen wieder leuchtende Augen: Kunden anhauen – Kunden umhauen – dann abhauen – und schließlich satte Provision einstreichen.

So wie in den guten alten Zeiten der Verkäufermärkte, in denen sich an Mann und Frau bringen ließ, was produziert wurde. Doch Vorsicht: Diese Zeiten sind vorbei. In vielen Märkten ist die Neukundenwiese schon recht dünn bepflanzt. Der klassische Verkaufstrichter „schmeiße 100 Leads rein, dann kommen zwei Kunden raus“ funktioniert nicht mehr. Die Globalisierung forciert einen Konflikt zwischen brutalen Preiskämpfen und vorzufinanzierenden Win-Win-Partnerschaften. Die Kundenbindung schwindet dramatisch. Es ist also an der Zeit, darüber nachzudenken, wie Marketing und Vertrieb das Thema Kundengewinnung überdenken und neu anpacken können.

Denn die anstehende Wirtschaftserholung bringt die Unternehmen in die Pole-Position, die bereit sind, alte Hüte an den Nagel zu hängen. Zehn Empfehlungen für ein erfolgreiches Neukundenmanagement vor dem Hintergrund von Praxisprojekten sind hier zusammengestellt.

Step 1 Die Verkaufsvision

Einen nachhaltigen Startschwung bringt eine Verkaufsvision mit einem klaren Bekenntnis zu einer Gewinnung werthaltiger Kunden. Das erfordert Klärung der Frage: Will man überhaupt auf Kundenfang gehen oder sollten sich Marketing und Vertrieb doch stärker um noch freie Up- und Cross-Selling-Potenziale bei Stammkunden kümmern? Welche Kunden passen ideal zum eigenen Angebot und welche nicht? Passt dann das Incentive-System zu der Verkaufsvision? Wer Neukunden will, der muss seinen Verkäufern auch Erfolgsprämien zahlen, selbst wenn sich der große Umsatzerfolg erst später einstellen wird. An den Startschuss gehört also eine Verkaufsvision, die Verkäufer begeistert und bei der sich Interessenten von dieser Begeisterung mitreißen lassen.

Step 2 Mehrwerte verkaufen

Kunden kaufen kein vergleichsweise sündhaftes teures Getränk – sondern den Traum abzuheben. Deshalb sollten Produkte nicht als Auflistung technischer oder lebensmittelchemischer Eigenschaften angepriesen werden (Spezifikationen), sondern

Der Autor

Prof. Dr.
Peter Winkelmann



ist Dozent an der Hochschule für angewandte Wissenschaften, Landshut, mit dem Studienschwerpunkt Marketing und Vertrieb. Er gilt heute als einer der deutschen Meinungsführer für Vertriebssteuerung und CRM.

als Komposition von Kundennutzen und Kundenwünschen. Vertriebler sollen Werte verkaufen und nicht einfach Produkte. Wenn Angebotsleistungen nicht wertvoll gemacht werden, dann werden Anbieter unweigerlich in einen Strudel gewinnzehrender Preiskämpfe hineingezogen.

Step 3 Investition in Organisation

Welche Verkaufsorganisation kümmert sich in bester Weise um Neukunden – welche Art des Verkaufens passt zum Angebot? Wer das Beratungsgeschäft forcieren möchte, der stelle sich mehr in Richtung Key-Account-Management auf – fokussiert auf Großkunden, Einkaufszentralen, Länder oder Anwendungsbranchen. Der Vertrieb benötigt dann Problemlöser, die topp beraten können. Viele Anbieter haben die Wucht von Multi-Channel-Marketing noch nicht erkannt.

Step 4 Die richtigen Mitarbeiter

Welche Typen Verkäufer benötigt die Vertriebsorganisation? Typische Ingenieure mit männlichen Ritualen? Gut, dann stellen Sie Damen ein. Suchen Sie gestandene Recken mit Erfahrung? Prima, dann empfehle ich Ihnen HochschulabsolventInnen. Führungskräfte sollten folglich bereit sein, von alten Paradigmen abzugehen. Letztlich bringt die richtige kreative Mischung den Erfolg: Techniker und Kaufleute, Damen und Herren, alt und jung. Und man lasse sie nicht von wenigen Leistungsträgern entmutigen, die so weiterverkaufen wollen wie bisher (und sich etwa dem Customer-Relationship-Management (CRM) widersetzen). Die Friedhöfe sind voll von Unentbehrlichen. Eine nachhaltige Kundengewinnung ist nur erreichbar, wenn Verkaufskompetenzen auf viele Schultern verteilt sind.

Step 5 Erfolg liegt im Prozess

Es gilt, Ordnung in kundenbezogene Abläufe zu bringen. Dabei wäre es der falsche Weg, den Verkäufern jeden Handgriff vorzuschreiben. Aber ohne eine Prozessoptimierung ist keine Qualitätssicherung im Vertrieb erreichbar.

Step 6 Touchpoints bleiben wichtig

Das sind die Kontakte, Ereignisse, Interaktionen an denen Marketing wie auch alle Mitglieder des Verkaufsteams (nicht nur die Verkäufer!) unmittelbar den Kunden berühren. Die Spannweite für diese Customer Touchpoints reicht vom Mail über Newsletter und Call-Center-Anruf, der Übersendung eines Erstkaufgeschenks bis hin zum Königsereignis eines Außendienst- oder gar Chef-Besuchs. Man gewinnt den Marktkampf, wenn man genau an diesen Momenten der Wahrheit besser ist als die Konkurrenten. Es ist nicht nur der persönliche Verkäuferkontakt der zählt. Wichtig ist, dass tolle Verkaufsgespräche nicht durch schlampige Angebote oder nervende Call-Center-Anrufe zunichte gemacht werden.

Step 7 Marktforschung

Neukundengewinnung ist datentechnisch eine gefährliche Grauzone. Es existieren in diesem Stadium des Verkaufsprozesses keine Stammdaten. Deshalb verschwinden Neukundenadressen oft in nicht professionell geführten Vertrieben in Formularen, Karteikarten oder Excel-Listen der Verkäufer.

Step 8 Erfassung weicher Daten

Mächtige Wissensspeicher lassen sich errichten, wenn man in der Lage ist, auch Verkäufer-Bauchurteile und frühe Kundensignale aufzunehmen, in einem effizienten Kontaktberichtswesen zu hinterlegen und auszuwerten. Die Beschränktheit vieler Banken liegt darin, dass die Mitarbeiter neue Konten für Neukunden mit Riesenaufwand anlegen müssen. Aber sie sind nicht in der Lage, einen Kundenhinweis über eine anstehende Erbschaft wiedervorlagefähig in das Verkaufssystem einzuspeisen.

Step 9 Die Nachkauf-Phase organisieren

Nach dem Kauf ist vor dem Kauf. Neukunden dürfen nicht aus dem Auge verloren werden – sprich aus der Vertriebssteuerung. Das beginnt damit, dass das Unternehmen den Neukunden zur Kaufentscheidung gratuliert und nach 14 Tagen wieder anspricht, um die Kaufzufriedenheit zu erfragen.

Step 10 Kundengewinnung per CRM

CRM bedeutet Integration aller kundenbezogenen Prozesse, um eine Balance zwischen Kosten- und Kundenorientierung zu erreichen. Wer sich mit CRM nicht beschäftigen will, wird auf mittlere Frist von den Konkurrenten abgehängt, die ihre Neukundengewinnung im Rahmen von CRM fahren. Was bringen tolle Neukunden, die ihrem Verkäufer schon bald wieder den Rücken kehren und dadurch kostenmäßig schädigen? ←|

Neue Tendenzen im Vertrieb von Immobilien

Farming. Die Handlungsalternative zur Kaltakquise hat sich in vielen Fällen schon herumgesprochen. Vielfach wird jedoch übersehen: Mit dem Abstecken von Claims ist es nicht getan. Ein gutes Beziehungsmanagement ist wichtig.

Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Am 4.8.2009 trat das „Gesetz zur Bekämpfung unlauterer Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei besonderen Vertriebsformen“ in Kraft. Zentraler Punkt dieses Gesetzes ist: Die telefonische Werbung gegenüber einem Verbraucherbedarf der vorherigen ausdrücklichen Einwilligung. Die Kaltakquise wird dadurch stark eingeschränkt. Doch Makler sollten sich deshalb nicht grämen.

Alternative zur „Kaltakquise“

Denn die Kaltakquise ist vom Wirkungsgrad denkbar ungünstig. Wenn ein Privatanbieter seine Wohnung etwa in München, Stuttgart, Frankfurt oder Hamburg in der Zeitung anbietet,

so bewerben sich nicht selten 20, 30 oder sogar mehr Makler um den Auftrag, und außerdem möchte es der Eigentümer, ob ihm das unbedingt zum Vorteil gereicht sei einmal dahingestellt, vielfach zunächst einmal ohne Makler, das heißt selbst probieren. Erfolgsquoten von zwei bis drei Prozent dürften daher nicht selten zu verzeichnen sein. In der Praxis bedeutet dies letztendlich 50 Anrufe, um eine Immobilie zu besichtigen und dann hoffentlich auch zu akquirieren und ebenfalls hoffentlich mit Alleinauftrag und voller Provision. Dabei ist gerade der Einstieg per Kaltakquise alles andere als der Königsweg, um vernünftige Auftragsbedingungen im Sinne eines marktgerechten Objektpreises, eines Alleinauftrags und einer vollen Provision, durchzusetzen.

Auf einen Blick

- › Kaltakquise ist vom Wirkungsgrad denkbar ungünstig.
- › Farming ist eine Marketingstrategie, die das Ziel hat, den Makler dauerhaft als Spezialisten zu profilieren.
- › Hierbei sind gezielte Marketingaktivitäten erforderlich.

Vor dem Hintergrund dieses absolut schlechten Wirkungsgrads stellt sich die oben aufgeworfene Frage, ob man nun wirklich traurig sein sollte, hier dieses Instrument zu verlieren. Die Antwort muss, auch wenn man das Gesetz inhaltlich absolut überzogen finden muss, eindeutig „nein“ sein.

Vor dem Hintergrund des schlechten Wirkungsgrads geht es jetzt vielmehr darum, neue Strategien zu finden. Optionen sind hier eine bessere Bestandskundenpflege oder Kundenbetreuung in Form eines Customer-Relationship-Marketings, denn der Wirkungsgrad dieser Bestandskundenpflege ist um ein Wesentliches höher als das Arbeiten mit „Kaltakquise“.

Eine weitere Option die ich von zahlreichen USA- und Australien-Aufenthalten her vertrete, ist „Farming“.



Farming. Manchmal kann der Makler vom Bauern lernen.

Bewerben Sie sich
um den Immobilien-
Marketing-Award 2010



Immobilien- Marketing- Award 2010

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

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

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

Last Call – Einsendeschluss: 15. Juni 2010



Partner:

**Immobilien
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management,
Recht und Praxis



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

Sponsoren:



Es handelt sich hierbei um eine besondere Marketingstrategie, die speziell in den angelsächsischen Ländern eingesetzt wird; beim „Farming“ werden eine bestimmte Personengruppe oder ein bestimmter Stadtteil oder einzelne Blocks abgegrenzt und marketingtechnisch besonders intensiv bearbeitet. Ziel ist die Profilierung als entsprechender Spezialist in den Augen der Zielgruppe und Gewinnung eines dominierenden Einflusses.

Beim Farming liegt eine bessere Ausgangsposition als bei der Kaltakquise vor: Nicht der Makler bittet um den Auftrag, sondern Kunden bittet Makler um Hilfe. Dies ist wesentlich günstiger um die volle Provision/Alleinauftrag durchzusetzen. Eine Farm liegt dann vor, wenn in einem bestimmten Quartier et cetera nicht erst lange überlegt wird, welchen Makler man beauftragen soll. Vielmehr heißt es dann: „Das macht hier üblicherweise AB-Immobilien, und die machen es gut!“ Flankiert wird das Farming durch ein intensives Beziehungsmarketing. Zunächst muss die „Farm“ einmal abgegrenzt werden. Kriterien hierfür sind:

- › **Umschlaghäufigkeit:** Die Umschlaghäufigkeit gibt an, wie oft in einem Gebiet, bezogen auf die Wohnungszahl pro Jahr, Immobilien den Eigentümer wechseln. Besonders für das Immobilienunternehmen ist es hierbei natürlich wünschenswert, ein Gebiet mit hohem Umschlag zu wählen. Im

Zeitablauf kann es aber auch zu deutlichen Veränderungen kommen.

- › **Verschiedenartigkeit:** Es ist nicht erstrebenswert, eine „Farm“ zu haben, die aus relativ homogenen Objekttypen besteht. Ändern sich bestimmte Trends, so kann es dazu kommen, dass der dominierende Objekttyp der „Farm“ nicht mehr nachgefragt wird.
- › **Positive Beziehung zum Zielgebiet:** Der Immobilienunternehmer sollte bei der Auswahl der „Farm“ ein Tätigkeitsgebiet wählen, zu dem er eine positive persönliche Beziehung besitzt. Dies bedeutet allerdings nicht, dass es sich bei der „Farm“ um eine besondere Prestigegegend handeln muss.
- › **Aktivitäten der Konkurrenz:** Falls ein Konkurrent in einer Gegend bereits intensive „Farming“-Aktivitäten entfaltet, muss dieses in die Gebietsauswahlentscheidung einfließen.
- › **Lage:** Die „Farm“ sollte sowohl von Büro als auch Wohnung des Immobilienunternehmens gut erreichbar sein. Sie sollte in einem räumlichen Bereich gewählt werden, in dem man dem Unternehmen eine regionale Kompetenz zutraut. ←|

Wesentliche Elemente des „Farmings“. Beziehungen aufbauen ist alles ...

Bei „Farm“ muss es sich nicht unbedingt um eine besondere Prestigegegend handeln. Ist die „Farm“ einmal definiert, so sind entsprechend gezielte Marketingaktivitäten erforderlich. Bei einer räumlich kleinflächig abgegrenzten „(Stadtteil-)Farm“ etwa

- › **Genaue Beobachtung** aller in diesem Gebiet auftretenden oder sich abzeichnenden immobilienmarktrelevanten Erscheinungen und Trends (zum Beispiel größere Veränderungen im Bildungs- oder Arbeitsplatzangebot – auch von Nachbargebieten mit Einfluss), Beobachtung der demografischen Veränderungen (Alterspyramide), frühzeitige Verfolgung ortsplanerischer Überlegungen (Bebauungsplan/-entwürfe),
- › **Prüfung**, welche Aktivitäten an diese Entwicklung anknüpfen können (zum Beispiel Mailings),
- › **Gezieltes Aufgreifen und Bearbeiten** aller die „Farm“ betreffenden Annoncen,
- › **Analysieren** aller fremden Verkaufsschilder im Zielgebiet. Dort, wo ein Schild plötzlich verschwindet, sollte etwa ein Makler mit dem Eigentümer Kontakt aufnehmen. Soweit die Immobilie wirklich verkauft wurde, kann er dem neuen Eigentümer zu seiner Entscheidung gratulieren, soweit die Immobilie nicht verkauft werden konnte, kann er – dezent – seine Hilfe anbieten,
- › Das Immobilienunternehmen sollte versuchen, speziell in seinem

„Farming“-Gebiet mit seinen **Verkaufsschildern** dominierend zu sein, quasi als optischer Schmuck seines „Farmings“,

- › **Verteilen** einer Kundenzeitung beziehungsweise eines Infobriefs des Immobilienunternehmens (am besten auf die „Farm“ zugeschnitten),
- › **Hausbesuche** – auch wenn diese zeitaufwendig sind – Hausbesuche sind übrigens weiterhin zulässig,
- › Gelegentliches Verteilen von **Werbegeschenken** an die Haushalte im Zielgebiet (am besten persönlich und nicht per anonyme Verteildienst),
- › **Gezielte Pressearbeit**,
- › **Beziehungsmarketing**, um mit der Zielgruppe im Gespräch zu bleiben. Ohne Vorkontakte jemanden anzurufen oder allein zu besuchen ist schwierig, wenn das Immobilienunternehmen seine Leistungen anbietet. Einfacher ist es jedoch, wenn es gelingt, einen Anlass zu finden, um immer wieder bei einem seiner potenziellen Interessenten anzurufen.

Ist die Farm nicht primär raumbezogen, sondern stärker branchengruppenspezifisch definiert, kann analog vorgegangen werden.

Entmarkten, liegen lassen

Marketingfehler. Ist eine leer stehende Immobilie einmal „verbrannt“, kann das vorübergehende Nichtstun zum Zweck der Neupositionierung Baustein der Strategie sein. Doch ansonsten gilt: Leerstand ist immer teurer als Vermarktung.

Renate Kölbel und Ignaz Trombello MRICS, Düsseldorf

Viele Maklerhäuser haben ihre Belegschaften reduziert. Und in Anbetracht der bundesweit wachsenden Flächenüberhänge fragen sich viele: Wo soll künftig das Wachstum herkommen, das die Büroimmobilienmärkte beflügelt?

Wenn Problem, dann Makler

Problemkinder unter den Immobilien landen oft auf dem Tisch der Immobilienmakler. Nicht nur die Lage, auch das Gebäude selbst können also ein dauerhaftes Vermarktungshemmnis sein. Ist der Name einer leer stehenden Immobilie inzwischen jedem im Markt bekannt und somit gewissermaßen „verbrannt“, kann die beste Strategie zunächst einmal heißen: Entmarkten, liegen lassen, nichts tun! Die Immobilie kann in dieser Zeit ohne jedes Aufheben saniert und modernisiert und anschließend unter neuem Namen und mit einem neuen Konzept im Markt positioniert werden.

Schon vor Jahren wurde in Düsseldorf die ehemalige Horten-Zentrale nach einem umfangreichen Refurbishment als „Büropark Albertussee“ vermarktet. Die Immobilie konnte auf diese Weise erfolgreich an neue Nutzer vermittelt werden, und das, obwohl sie zuvor längere Zeit leer gestanden hatte.

Wie bei jedem anderen Produkt, spielt die Verpackung auch im Vermietungsgeschäft eine entscheidende Rolle. Vermietungsschild, Broschüren, Mailings, Imagefilm, Webseite: Es kommt darauf an, die einzelnen Bausteine intelligent miteinander zu verknüpfen. Der „gefühlte“ Preis liegt dabei oft über

Technik. Immobiliensuche mit Apples iPhone.

Immobilien suchenden wird bei den deutschen Colliers-Partnern noch auf andere Weise geholfen: Seit Oktober 2009 bietet Colliers Property Partners (CPP) ein Suchprogramm mit Zugriff auf die Gewerbeimmobilienangebote der CPP-Standorte auf dem Apple iPhone an. Mit der anwenderfreundlichen Funktion der Umkreissuche wird den Interessenten erstmals eine mobile Immobiliensuche um den aktuellen Standort ermöglicht. In wenigen Sekunden zeigt die iPhone-Applikation alle nächstgelegenen verfügbaren Büro- und Industrieflächen an.

dem realen. Aber er liegt allem weit unter den Kosten, die Eigentümer für den Leerstand ausgeben. Ein Beispiel mag das verdeutlichen: Nehmen wir an, es gehe um eine größere Mietfläche von 10.000 Quadratmetern. Dafür hat der Eigentümer vor dem Leerstand 12 Euro pro Quadratmeter im Monat an Miete bekommen. Das sind 120.000 Euro, die ihm auf der Habenseite entgegenfallen, und das ist genau die Summe, die ihn der Leerstand nunmehr monatlich kostet.

Pro Woche wären das 30.000 Euro! Eine gute Vermarktungskampagne ist – je nach Umfang und Dauer – für 30.000 bis 60.000 Euro zu bekommen. Selbst die „teure“ Kampagne entspricht demnach den Kosten für zwei Wochen Leerstand! Doch welche Fläche steht heutzutage schon für nur zwei Wochen leer? Gar keine! Unsere Erfahrung zeigt, dass die Mehrheit der einmal frei gewordenen Büros je nach Größe und Qualität zwischen sechs und 12 Monaten keine Mieter haben – die Flächen, die wir in Düsseldorf zum Sockelleerstand zählen und schon seit Jahren ungenutzt sind, einmal außen vor gelassen. Ausgaben für Vermietungskampagnen, so belegt das Rechenexempel, sind also keine verschleuderten Euros, die man geldgierigen Werbegurus für schöngeistige Entwürfe in den Rachen wirft, sondern Investitionen, die sich im reinsten Kaufmannssinne für den Immobilieneigentümer rechnen. ←|



Ignaz Trombello

Ignaz Trombello und Renate Kölbel sind geschäftsführende Gesellschafter der Colliers Trombello Kölbel Immobilienconsulting GmbH, Düsseldorf. Beide waren zuvor langjährige Senior-Partner einer internationalen Immobilienberatungsgesellschaft. Das Unternehmen



Renate Kölbel

bietet umfangreiche Beratung und Vermittlung bei der An- und Vermietung von Büro- und Gewerbeflächen sowie beim An- und Verkauf von Gewerbeimmobilien. Darüber hinaus leistet es strategische und konzeptionelle Immobilien- und Transaktionsberatung.

Nicht immer Lebensversicherung

Vorsorgeberatung. Lange Zeit kam unten immer „Versicherungspolice“ heraus, egal was der Kunde oben eingab, sagen Kritiker. Kein Wunder, dass der Vertrieb keinen guten Ruf hat. Aber es geht auch anders.

Jürgen Dawo, Geschäftsführer Town & Country Franchise International GmbH, Hørselberg

Folgendes Zitat fiel vor Jahren bei der Jahrespressekonferenz eines der größten Finanz-Strukturvertriebe Deutschlands. Der Firmengründer sagte: „Egal, was der Kunde bei der Anlage- oder Vorsorgeberatung oben rein gibt, unten kommt immer eine Lebensversicherung heraus.“ Weshalb dies so war, (Stichwort: gezillmerte Abschlussprovision), wissen wir alle. Kann es da noch verwundern, dass der Beruf des Verkäufers bei uns in Deutschland denkbar schlecht beleumundet ist?

Was dringend benötigt wird, ist die Abschaffung weitgehend überholter Verkaufsstrategien. Und deren Ersatz durch zeitgemäße, dem Interessenten zugewandte Consulting-Konzepte. Genau dies leistet Verkaufen 2.0.

Dieser Beratungsansatz ist nur die logische Konsequenz aus WEB 2.0, aus dem sogenannten Mitmachweb also. Social Communities, ob nun Facebook, Twitter und was es sonst noch alles gibt, bestimmen zunehmend unseren Alltag – als arbeitende, fühlende und letztlich auch als konsumierende Wesen. Kon-

sequenterweise darf verkaufen, im Gegensatz zu früher, nicht mehr ex cathedra erfolgen, wo bekanntlich allein der Verkäufer mit seiner Meinung und seinem Produkt dominiert.

Verkaufen 2.0 ist stattdessen Interaktion. Und das auf mehreren Ebenen. Denn aufseiten des Interessenten lässt sich eine hohe Informationsqualität unterstellen. Der viel zitierte „Kunde“ redet mit seinesgleichen im Netz. Verkäufersche Beschönigungen und Superlative, frei nach dem Motto: Wir sind die Besten und die Schönsten, lassen sich mit nur wenigen Mausclicks kontrollieren, verifizieren und ad absurdum führen. Beim interaktiven Verkaufen 2.0 ist der Verkäufer ein – im besten Wortsinn – Helfer. Und zwar der Helfer beim Einkauf.

Dies ist besonders relevant, sobald besagter „Einkauf“ gleichbedeutend ist mit einer Investition im Gegenwert eines sechsstelligen Eurobetrags. Das Verkaufen 2.0 beinhaltet somit viele unterschiedliche Tugenden, die mit dem Verkauf früherer Zeiten oft nicht in Einklang zu bringen sind. Etwa das echte Interesse des Verkäufers 2.0 an den Wünschen des Interessenten.



Neue Vertriebsansätze beleben den Markt.

Kein Small Talk, dafür Geld-zurück-Garantie

Kein oberflächliches Geplänkel und kein Small Talk, stattdessen die ganzheitliche Bedarfsermittlung, was zum Beispiel Grundstück, Finanzierung, sämtliche Nebenkosten und auch die Eigenleistungen beim Traumhaus betrifft.

Verkaufen 2.0 ist mehr denn je „Peoples business“, demnach ein Hilfs- und Beratungsgeschäft voller Empathie. Selbstverständlich auch mit ökonomischen Interessen, und zwar auf beiden Seiten. So etwas ist noch nicht normal. Sonst würden alle Hausbauunternehmen ihren Kunden ein kostenloses Rücktrittsrecht einräumen für den Fall, dass die Finanzierung nicht aufgeht oder aber das Grundstück nicht gekauft werden kann.

Und weshalb haben nicht alle Anbieter eine „Geld-zurück-Garantie“, falls das Wunschhaus bis zum Bauantrag mit den gleichen Sicherheiten und identischen Qualitätskriterien bei einem anderen Anbieter günstiger zu haben ist? Wir tun das. Was nicht ohne Reibungsverluste geht. Aber das Ergebnis liegt auf der Hand: Dass unten eine Lebensversicherung heraus kommt ist die absolute Ausnahme ... ←|



„Ich lese die „Immobilienwirtschaft“, weil sie mir als WEG-Verwalter den Überblick über die Entwicklung in den anderen Bereichen der Immobilienbranche gibt. So kann ich mögliche Auswirkungen auf unsere Arbeit frühzeitig erkennen.“

Dipl.-Kfm. Richard Kunze,
Vorstand der KUNZE Beteiligungen
und Verwaltung AG



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, abw. Mobilfunkpreise,
ab 1.3.2010 max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Jetzt ist ein hohes Maß an Präzision gefragt“ Ferdinand von Sydow

Serie

In Immobilien investierende Spezialfonds bieten institutionellen Anlegern besonders stabile Erträge – wenn Auswahlkriterien und Umsetzung stimmen.

Herr von Sydow, wie haben sich die Finanz- und Wirtschaftskrise und zuletzt die Unruhen um den Euro generell auf das Verhalten der Anleger ausgewirkt?

Von Sydow: Das Risikobewusstsein der Anleger hat sich weiter verstärkt. Das wirkt sich zunächst grundsätzlich auf die Investitionsstrategie aus. Die Flucht in Qualität und die Fokussierung auf eine Core-Strategie stehen bei unseren Anlegern mehr denn je im Mittelpunkt.

Welche Konsequenzen haben Sie aus der Feri-Studie zu Spezialfondsanbieter



Ferdinand von Sydow

ist seit April 2008 Geschäftsführer der IVG Institutional Funds GmbH. Der Diplom-Kaufmann, Jahrgang 1968, war von 1995 bis 2003 in verschiedenen Bereichen der HypoVereinsbank mit dem Schwerpunkt Immobilien tätig und von 2004 bis 2008 mit demselben Schwerpunkt Mitglied des Global Executive Committee der Invesco Real Estate Group.

tern gezogen, in der die IVG nicht gerade gut abgeschnitten hat?

Von Sydow: Die Zufriedenheit der Kunden ist das wichtigste Unternehmensziel. Insofern nehmen wir jede diesen Bereich betreffende Rückmeldung sehr ernst. Als größte Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft und Marktführer in Deutschland stehen wir hier besonders in der Pflicht. Wir arbeiten laufend an einer Verbesserung unserer Dienstleistungen.

Wird es bei der Auflösung von drei Ihrer Spezialfonds bleiben?

Von Sydow: IVG Institutional Funds betreut insgesamt 37 Mandate mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 12,5 Milliarden Euro. Einige Fonds sind deutlich älter als zehn Jahre. Es ist ein normaler Vorgang, dass einige ältere Fonds verkleinert und schließlich aufgelöst werden. Dies ist in der Regel ein Prozess, der je nach Marktphase zwischen zwei und fünf Jahren dauert. Gleichzeitig ergänzen wir unsere Produktpalette kontinuierlich. So haben wir in den letzten 18 Monaten fünf neue Fondsvehikel aufgelegt, darunter den IVG Kavernenfonds mit einem Volumen von 1,7 Milliarden Euro.



Sind Spezialfonds im Kommen?

Von Sydow: Insbesondere bei Investitionen im Ausland ist der Trend zur indirekten Immobilienanlage ungebrochen. Der Spezialfonds ist von der BaFin reguliert und für institutionelle Anleger mit wenigen Ausnahmen das ideale Vehikel. Seit der im Jahr 2004 erfolgten Modernisierung des Investmentgesetzes hat der deutsche Spezialfonds auch gegenüber Luxemburger Strukturen wieder Boden gutmachen können.

Für welche Anlegerkreise sind Spezialfonds interessant?

Von Sydow: Spezialfonds sind Offene Fonds ausschließlich für institutionelle Investoren. Im Prinzip sind Immobilien-Spezialfonds für alle institutionellen



Thema Nachhaltigkeit als wesentlichen Aspekt ihrer Anlagestrategie definieren, und zweitens kann ein Green-Building-Fonds wirtschaftlich Sinn machen. Allerdings werden künftig auch Immobilien mit geringem Baustandard und ohne Zertifizierung Mieter und Käufer finden, etwa weil ihre Lage überzeugt. Moderne zertifizierte Immobilien werden es aber leichter haben, und das insbesondere bei großen internationalen Unternehmen, die sich einem nachhaltigen Wirtschaften verschrieben haben. Aus der Perspektive institutioneller Investoren spricht vieles für die Investition in Grüne Immobilien“, denn diese entsprechen den heutigen Standards und sind relativ knapp. Das heißt, das Leerstandsrisiko ist geringer, somit sind die erwarteten Cashflows vergleichsweise stabiler – ein Vorteil, der sich auch bei der Fungibilität der Objekte auszahlen kann. Bis es sich lohnt, bestehende und ältere Immobilien dergestalt zu modernisieren, dass sie einem Green-Building-Standard entsprechen, wird es allerdings noch etwas dauern.

Sind Mieter bereit, für nachhaltig konzipierte Gebäude höhere Mieten zu zahlen?

Von Sydow: Studien belegen, dass Mieter bereit sind, für mehr Qualität mehr zu zahlen. Sie tun dies aber insbesondere, weil die Nebenkosten „grüner Immobilien“ im Vergleich zu herkömmlichen oder älteren Gebäuden signifikant günstiger sind. Für Mieter zählt hier die Gesamtkostenbetrachtung.

Wo liegt hierbei die Schmerzgrenze der Mieter?

Von Sydow: Das hängt vom Prioritätensystem der Mieter ab. Mieter, die dem Thema Nachhaltigkeit eine große Bedeutung beimessen, werden eher gewillt sein, Nachteile, wie beispielsweise eine höhere Miete, in Kauf zu nehmen. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Zertifizierung der Immobilie gerade bei großen Unternehmen zunehmend eine Voraussetzung für die Anmietung ist, um etwa die eigene Ökobilanz zu verbessern oder dem Corporate Image zu entsprechen.

Sie orientieren sich derzeit am Zertifizierungssystem LEED. Wird es auch dabei bleiben, wenn Sie weitere Fonds auflegen?

Von Sydow: Wir haben uns bewusst für LEED entschieden, weil es unserer Ansicht nach aktuell das bei internationalen Investoren bekannteste System ist. Da sich einige Objekte des IVG PREMIUM GREEN FUND aufgrund ihrer Größe für die Vermarktung an internationale Investoren eignen, haben wir uns für dieses Zertifizierungssystem entschieden. Wir werden aber bei künftigen Fonds vor dem Hintergrund der jeweiligen Länderallokation individuell prüfen, welches System wir zugrunde legen.

Wie hat sich die Produktprüfung institutioneller Anleger in den vergangenen Jahren verändert?

Von Sydow: Die sogenannte Due Diligence institutioneller Investoren hat sich erheblich gewandelt. Insbesondere die Tiefe und Intensität der Produkt- und Anbieterprüfung hat stark zugenommen. Das liegt vor allem daran, dass sämtliche Risikoaspekte analysiert und hinterfragt werden. Diese aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahre eingesetzte Professionalisierung der Prüfung fordert beim Anleger und beim Anbieter ein hohes Maß an Präzision in der Darstellung. Wir begrüßen diese Entwicklung, weil sie den Spielraum für Fehlentscheidungen verkleinert.

Rechnen Sie mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht noch während der laufenden Legislaturperiode?

Von Sydow: Sofern die Richtlinie noch in diesem Jahr verabschiedet wird – was derzeit zumindest unsicher ist –, rechnen wir mit einer Umsetzung in deutsches Recht innerhalb von zwei Jahren.

Wie bereiten Sie sich auf die Umsetzung vor?

Von Sydow: Wir begleiten das Verfahren aktiv, werden allerdings erst dann konkrete Maßnahmen ergreifen, wenn Umfang und Inhalt der Richtlinie final feststehen. ←|

Anleger interessant, die über einen großen Kapitalstock verfügen und eine langfristige Kapitalanlage suchen. Dies sind insbesondere Lebens- und Krankenversicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, aber auch Stiftungen, kirchliche Einrichtungen und Banken. Weniger geeignet ist der Spezialfonds beispielsweise für Sachversicherungen, bei denen ein Großteil der Beitragseinnahmen kurzfristig wieder zur Auszahlung gelangt.

Sie haben Anfang Mai den IVG Premium Green Fund aufgelegt. Ist die Immobilienzukunft nur noch grün?

Von Sydow: Der Premium Green Fund hat zwei Dinge bewiesen: Erstens ist die Nachfrage nach Produkten hoch, die das

Ein Dämpfer, der zum Nachdenken zwingt

Initial Public Offering. Die abgesagte Börsenpremiere der Wohnungsgesellschaft GSW sorgt für Katerstimmung. Solche Debüts haben nur eine Chance, wenn das Umfeld passt. In der Warteschlange stehen weitere interessante Aspiranten.

Norbert Jumpertz, Staig

„Der Optimismus war groß, daher sitzt jetzt die Enttäuschung umso tiefer, dass alles abgeblasen wurde“, ist aus dem Börsenkonsortium der GSW zu hören. Schließlich sollte ein erfolgreicher Börsengang der Berliner Wohnungsgesellschaft ein positives Signal senden für weitere Kandidaten aus der Immobilienbranche, die den Gang aufs Parkett wagen wollten. Die Zeit der Flaute sollte endlich ausgestanden sein. Immerhin liegt die letzte Börsenpremiere einer größeren Immobiliengesellschaft schon fast drei Jahre zurück.

Schuld am abgeblasenen Börsendebüt der GSW war das mangelnde Interesse großer Investoren. Deswegen mussten die Berliner die Börsenpläne zwei Tage vor Ablauf der Zeichnungsfrist vorerst auf Eis legen. Frühestens im Herbst dürften sie einen zweiten Versuch riskieren. Außer Spesen ist also erst mal nichts gewesen: Allein 30 Millionen Euro wurden sinnlos verpulvert, damit der Berliner Senat dem Börsengang zustimmte.

„Die Schuld für das misslungene Vorhaben allein auf die Griechenland-Krise zu schieben, ist zu einfach“, urteilt Helmut Kurz, Fondsmanager der Fonds E&G Immobilien Aktien Europa und E&G Global REITS Immobilienaktiengesellschaften. Denn das geplante GSW-Börsendebüt war mit einigen Schönheitsfehlern behaftet. „Die Braut hinterließ allenfalls nach der ersten flüchtigen Betrachtung einen guten Eindruck“, so Kurz.

Immerhin lobte man in Finanzkreisen einhellig das Volumen. Die GSW zählt mit einem Bestand von 50.000 Wohnungen und einer Marktkapitalisierung von 500 bis 600 Millionen Euro zu den gewichtigeren Playern unter Deutschlands Wohnimmobilienunternehmen.

Pläne erst mal in die Schublade

Eine erfolgreiche Börsenpremiere der GSW wäre daher gerade für weitere größere Emissionen – wie die in den Startlöchern sitzende Deutsche Annington

– wichtig gewesen. Doch die wird ihre Pläne auch erst mal wieder in der Schublade verschwinden lassen. „Bevor die GSW ihren Börsengang nicht erfolgreich durchgezogen hat, wird sich die Deutsche Annington weiter bedeckt halten“, ist sich Thorsten Klingner, Immobilienanalyst von SES Research, sicher. Damit es beim nächsten Mal besser klappt, müssen einige Schwächen im Emissionskonzept korrigiert werden. Auf großes Missfallen bei institutionellen Investoren stieß nicht einmal so sehr der hohe Schuldenberg von rund 1,6 Milliarden Euro, sondern



Die GSW-Plattenbauten sind schön geworden. Die Anleger waren trotzdem nicht euphorisch.

vor allem dessen Finanzierung. Gut die Hälfte der Darlehen, die aktuell zu 1,5 Prozent pro Jahr verzinst werden, muss 2011 – zu vermutlich deutlich schlechteren Konditionen – prolongiert werden. „Das mindert den Free Cashflow und damit die Attraktivität eines Investments empfindlich“, sagt Klingner.

Das sahen die beiden Eigentümer, die Investmentbank Goldman Sachs und der Finanzinvestor Cerberus, anders. Ihr angepeilter Mindest-Emissionserlös hätte einen Abschlag von etwa 37 Prozent auf das Immobilienvermögen (Net Asset Value/NAV) bedeutet. Zu weiteren Zugeständnissen, wie sie gewichtige Interessenten forderten, war aber vor allem Cerberus nicht bereit. Bei etablierten Playern wie der Deutschen Wohnen lag der Discount auf den NAV mit 35 Prozent nur geringfügig darunter. Üblich ist bei Börsenneulungen ein Abschlag von zehn Prozentpunkten gegenüber ähnlich strukturierten Wettbewerbern.

Ein weiteres Manko ist die Qualität des Immobilienbestands. Ein Großteil sind Plattenbauten in sozial problembehafteten Stadtteilen Berlins. „Da lassen sich in den kommenden Jahren kaum Mieterhöhungen durchsetzen“, so Klingner. Nachteilig sei ferner gewesen,

In der Warteschlange

Mögliche Börsengänge. Außer der Berliner Wohnungsgesellschaft GSW stehen auch andere Unternehmen in den Startlöchern für

einen Börsengang. Experten gehen davon aus, dass baldige erfolgreiche Börsenpremierer sehr wichtig für die Branche wären.

Name des Börsenkandidaten	Geschäftsfeld	möglicher Termin für Börsendebüt
Deutsche Annington	Wohnimmobilien	Mitte 2011
Deutsche Healthcare Property	Gesundheitsimmobilien	Ende 2011
Evonik Immobilien	Wohnimmobilien	Ende 2011
GSW Immobilien	Wohnimmobilien	Ende 2010
Immeo Wohnen	Wohnimmobilien	Anfang bis Mitte 2012
Prime Office	Büroimmobilien	Ende 2011

Quelle: eigene Recherche

dass Privatisierungen ausgeklammert worden seien, durch die Buchwertgewinne von 50 bis 100 Prozent realisierbar gewesen wären. „Das sah einfach zu sehr nach Kasse machen aus“, bringt Kurz die Argumente der Kritiker auf den Punkt. Wäre der Börsengang am untersten Ende der Preisspanne über die Bühne gegangen, hätte er Goldman Sachs und Cerberus immerhin noch mehr als 250 Millionen Euro Gewinn beschert.

Fühlen sich institutionelle Anleger verschaukelt, wirkt das nach. „Beim zweiten Anlauf eines durchgefallenen Kandidaten wird besonders scharf hingesehen“, sagt Jochen Rothenbacher, Immobilienaktienanalyst beim unabhängigen Analysehaus Equinet. Im Klartext heißt das: Ein so ideales Umfeld wie vor wenigen Wochen wird die GSW dann nicht mehr vorfinden.

Damals herrschte eitel Sonnenschein, fast sogar Euphorie. Fast alle Analysten – so das Dr. ZitelmannPB-Immobilienaktien-Barometer – erwarteten weiter anziehende Immobilienaktienkurse und waren positiv gestimmt, was Börsengänge anbelangte. Hinzu kam, dass in den Monaten zuvor Kapitalmaßnahmen von Immobilien-AG problemlos bei Investoren platziert wurden.

Das Scheitern der GSW führte zu einem tief greifenden Bewusstseinswandel. „Sich nur an einen allgemeinen Trend zu hängen, allein auf eine positive Stimmung für Börsengänge zu setzen, wird zumindest in den kommenden

Monaten nicht ausreichen“, versichert Rothenbacher. Die Griechenland-Krise, aber auch die Probleme auf dem US-Gewerbeimmobilienmarkt verpasste der Stimmung einen kräftigen Dämpfer.

Krise als Chance sehen

Analysten sehen „in der neuen Besinnlichkeit“ allerdings auch eine Chance. „Der aktuelle Discount von 30 bis 40 Prozent auf den NAV bei Immobilien-AG ist einfach noch viel zu hoch“, sagt Klingner.

Historisch gelten im Schnitt zehn Prozent als fair. „Auf dieses Niveau müssen wir uns zu bewegen, damit Börsengänge für Investoren und Eigentümer Sinn machen“, so der Marktexperte. Die GSW taugt hier laut Klingner ebenfalls nicht als Musterbeispiel: „Goldman Sachs und Cerberus haben die GSW – aus heutiger Sicht – zu einem Schnäppchenpreis übernommen.“ Deshalb hätte sich für sie trotz des hohen Abschlags auf den NAV der Börsengang ausgezahlt.

Auf eine höhere Qualität der Börsenaspiranten hofft auch Fondsmanager Kurz: „Die meisten deutschen Immobilien-AG sind im internationalen Vergleich viel zu klein.“ Nicht nur er ist davon überzeugt, dass es dem Renommee des deutschen Immobilienmarkts gut täte, wenn Schwergewichten wie der Deutschen Annington und Evonik Immobilien bis Ende 2011 die Börsenparade-Premiere gelänge. ←|

Auf einen Blick

- Der Börsengang der GSW ist gescheitert. Große Investoren interessierten sich nicht für das Angebot.
- Ein weiteres Manko war der Immobilienbestand, der in großen Anteilen aus Plattenbauten in Problemvierteln Berlins besteht.
- Dadurch wurde das zuvor recht gute Klima für Börsengänge eingetrübt. Erst wenn sich die hohen Abschläge auf den NAV nachhaltig zurückbilden, dürften Börsengänge wieder gute Erfolgsaussichten haben.
- Für das Renommee des deutschen Immobilienmarkts wäre es gut, wenn den in den Startlöchern stehenden großen Immobilienaktiengesellschaften bald eine erfolgreiche Börsenpremiere gelänge.



Foto: GSW

Wohnimmobilienfonds werden überschätzt

Geldanlage. Die Asset Klasse erlebte im vergangenen Jahr durch die Finanzkrise bei Privatanlegern ein Comeback. Langfristig werden die Fonds jedoch eher nur ein Nischendasein führen.

Wolf-Dieter Ruch, Hamburg

Im vergangenen Jahr erlebte die Wohnimmobilie als Anlageklasse ein Comeback. Initiatoren geschlossener Beteiligungen legten daraufhin zahlreiche Fonds für Privatanleger auf. Dass sich Wohnimmobilienfonds für Privatanleger dauerhaft als feste Größe im Markt der geschlossenen Beteiligungen etablieren können, ist dennoch nur schwer vorstellbar. So zeigt beispielsweise die aktuelle Feri Gesamtmarktstudie, dass sich der Marktanteil von Wohnimmobilien an den Geschlossenen Immobilienfonds in Deutschland von 26,1 Prozent im Jahr 2008 auf 12,5 Prozent im vergangenen Jahr mehr als halbiert hat.

Ob Geschlossene Fonds mit dem Anlageschwerpunkt Wohnimmobilie in diesem Jahr das Platzierungsvolumen spürbar erhöhen und Marktanteile zurückgewinnen können, ist unklar.

Renditen eher gering

Im Wesentlichen gibt es vier Gründe, weshalb Wohnimmobilienfonds für Privatanleger langfristig eher ein Nischendasein führen werden. Die meisten Wohnfonds für Privatanleger werden vermutlich ihre Renditeziele nicht erreichen. Mit der reinen Bestandshaltung von Wohnimmobilien lassen sich auf Fondsebene selten Renditen von mehr als 4,5 Prozent erzielen. Dies ist für das geringe Risikoprofil einer Wohnimmobilieninvestition durchaus angemessen. Privatanleger sind nach der Einschätzung

vieler Vertriebe jedoch nur dann bereit einen Geschlossenen Fonds zu zeichnen, wenn die prognostizierte Rendite deutlich über fünf Prozent liegt. Manche Wohnimmobilienfonds stellen Privatanlegern sogar Renditen von bis zu sechs Prozent in Aussicht.

Dass solche Renditen kaum erzielbar sind, liegt zum einen am deutschen Mietrecht. Dieses erschwert Investoren die Ausschöpfung von am Markt vorhandenen Mieterhöhungspotenzialen – zum Beispiel durch Kappungsgrenzen und Mietpreisspiegel. Zum anderen sind Wohnimmobilien im Vergleich zu Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien wesentlich kleinteiliger vermietet. Der Verwaltungsaufwand und die Kosten sind entsprechend höher, die Rendite geringer.

Wohnimmobilienfonds benötigen daher über die reine Bestandshaltung hinaus weitere Ertragsquellen, um Anlegern eine attraktive Rendite bieten zu können. Manche Fonds versuchen, durch Zuschüsse und zinsvergünstigte Darlehen aus staatlichen Förderprogrammen ihre Rendite zu pushen. Andere Fonds hoffen, mit dem Handel von Wohnobjekten zusätzliche Einnahmen zu generieren. Solche Faktoren erhöhen zwar das Ertragspotenzial, sie verändern jedoch auch das Risikoprofil eines Fonds.

Insgesamt ist zu befürchten, dass manche Wohnimmobilienfonds, die Privatanlegern eine jährliche Rendite von bis zu sechs Prozent in Aussicht stellen,

zu optimistisch kalkuliert sind. In einigen Jahren könnten sich die Folgen der unrealistischen Prognoserechnungen zeigen. Denn es besteht die Gefahr, dass viele Wohnfonds, die derzeit auf den Markt kommen oder im vergangenen Jahr platziert wurden, bei Privatanlegern für Enttäuschung sorgen werden, wenn sie die versprochenen Ausschüttungen nicht leisten können.

Ein weiterer Grund, weshalb Wohnimmobilienfonds voraussichtlich nur schwerlich die erhofften Platzierungszahlen aufweisen werden: Viele Privatanleger, die vom Einkommens- und

Auf einen Blick

- › Wohnimmobilienfonds werden vor allem aus vier Gründen langfristig für Privatanleger nicht so interessant sein.
- › Die meisten Wohnfonds werden vermutlich ihre Renditeziele nicht erreichen.
- › Viele Privatanleger haben bereits Eigentumswohnungen als Kapitalanlage erworben, ein weiteres Wohninvestment ist nicht sinnvoll.
- › Das derzeit stark ausgeprägte Bedürfnis nach Sicherheit muss nicht anhalten.
- › Es ist keinesfalls gewiss, dass die Preise von Immobilien in Ballungsräumen durch das knappe Angebot weiterhin so steigen wie bislang.



Steigende Preise. In Ballungsräumen wie hier in München steigen die Hauspreise kontinuierlich an. Das muss aber nicht so bleiben.

Vermögensniveau als Zielgruppe infrage kämen, haben bereits Eigentumswohnungen als Kapitalanlage erworben. Für diese Anleger ist ein weiteres Wohninvestment im Sinne einer ausgewogenen und risikodiversifizierten Asset-Allokation häufig nicht sinnvoll. Anleger, die bereits über Wohneigentum als Kapitalanlage verfügen, werden sich daher eher anderen Anlageklassen zuwenden. Als Alternative bieten sich beispielsweise Portfolio- oder Zweitmarktfonds an. Gerade die letztgenannten Fonds bieten Anlegern Sicherheit durch eine breite Diversifikation über verschiedene Fonds und Asset-Klassen.

Weiterhin begründen Initiatoren ihre Entscheidung, einen Wohnungsfonds aufzulegen, häufig mit dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Privatanleger. Es ist jedoch keinesfalls gewiss, dass das derzeit stark ausgeprägte Bedürfnis nach Sicherheit von dauerhafter Natur ist. Ein Blick zurück auf frühere Krisen zeigt, dass sich mit einsetzender wirt-

schaftlicher Erholung immer auch die Risikoaffinität der Anleger normalisierte. Es ist also sehr wahrscheinlich, dass mit einem Aufschwung wieder verstärkt Anlageformen mit anderen Risiko-Rendite-Profilen ins Blickfeld der Anleger rücken. Wohnungsfonds für Privatanleger werden dann kaum mehr als ein Nischenthema sein.

Nicht zuletzt dienen das zurückgehende Bauvolumen im Wohnungsbereich und die momentan noch steigende Anzahl der Haushalte vielen Initiatoren Geschlossener Wohnfonds als Verkaufsargument für ihre Anlage. Die drohende Wohnungsnot in Ballungsräumen und in manchen Großstädten werde künftig für steigende Mieten und dementsprechend steigende Immobilienwerte sorgen – so ihre Argumentation. Die Angebotsverknappung attraktiver Innenstadtlagen hat neben dem Wertsteigerungspotenzial jedoch eine Kehrseite: Unter Investoren ist ein Wettkampf um die begehrten Top-Lagen entbrannt.

Neben Geschlossenen Fonds sind auch institutionelle Investoren wie Pensionskassen oder Versicherungen als Käufer aktiv. Dieser Wettkampf um die besten Objekte wird primär über den Preis ausgetragen. Das Resultat sind bereits heute steigende Preise. Die Wertsteigerungen, die aktuelle Investitionen in Wohnimmobilien in attraktiven Lagen erwarten lassen, sind demnach zum Teil bereits heute eingepreist. Dies senkt das vergleichsweise geringe Renditepotenzial von Wohnimmobilieninvestitionen noch weiter. ←|



Wolf-Dieter Ruch

ist Geschäftsführer der RIZ Real Invest Gesellschaft für Zweitmarktemissionen mbH, Hamburg.

Von den Finanzgerichten

Auf den Einlagewert kommt es an

Elf Jahre der Rechtsunsicherheit sind vorbei: Endlich herrscht Klarheit über das tatsächlich maßgebliche Abschreibungsvolumen nach Einlage in ein Betriebsvermögen.



Die Frage nach dem Abschreibungsvolumen ist endlich geklärt.

Michael Schreiber, Oberweser

Nach der Einlage eines Gebäudes in das Betriebsvermögen bemisst sich die weitere Abschreibung des Gebäudes nicht nach den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, sondern nach dem Einlagewert abzüglich bereits im Bereich der Überschusseinkünfte in Anspruch genommener Abschreibungen. Das geht klarstellend aus einem Urteil des zehnten Senats des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 18. August 2009 (Az. X R 40/06) hervor.

In dem Streitfall hatte die Steuerpflichtige ein Gebäude (Herstellungskosten 416.000 DM) an ihren Ehemann, einen Einzelunternehmer, vermietet. Nach dessen Tod übernahm sie den Gewerbe-

betrieb ihres Mannes – einen Textileinzelhandel. Das bisher privat vermietete Grundstück wurde damit steuerlich zu notwendigem Betriebsvermögen des Einzelunternehmens.

Komplexer Fall

Bis zur Betriebsübernahme hatte die Grundstückseigentümerin im Bereich der privaten Vermietungseinkünfte bereits 232.000 DM Abschreibungen steuerlich beansprucht. Als Bemessungsgrundlage für die weitere Abschreibung setzte das Finanzamt die Differenz zwischen den ursprünglichen Herstellungskosten und den bereits steuerlich geltend

gemachten Abschreibungen an. Die Klägerin berechnete die künftige Abschreibung dagegen anhand des Einlagewerts abzüglich beanspruchter Abschreibung. Sowohl das Niedersächsische Finanzgericht (Urteil vom 5. September 2006 – Az. 13 K 537/05) als auch der Bundesfinanzhof als Revisionsinstanz gaben ihr schließlich recht.

Die juristischen Auseinandersetzungen basieren auf einer unklaren gesetzlichen Regelung in § 7 Absatz 1 Satz 5 des Einkommensteuergesetzes. Die Formulierung ist dem Gesetzgeber dabei gründlich misslungen. Die Vorschrift bestimmt, dass die „Anschaffungs- oder Herstellungskosten“ um die bisher beanspruchten Abschreibungsbeträge zu mindern sind. Daraus hat die Finanzverwaltung in einer Vielzahl von Streitfällen den Schluss gezogen, dass die betroffenen Wirtschaftsgüter auch mit ihren ursprünglichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich Abschreibung im Betriebsvermögen anzusetzen sind.

Dieser Auslegung haben die obersten Steuerjuristen des BFH jetzt eine klare Absage erteilt. Sie gehen davon aus, dass der Gesetzgeber eben nicht die historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten gemeint hat, sondern den als Anschaffungs- oder Herstellungskosten anzusetzenden Teilwert. Jede andere Lösung müsste auch zu einer unterschiedlichen Besteuerung von Wirtschaftsgütern führen, die vor der Einlage zur Erzielung von Einkünfte aus

Vermietung und Verpachtung genutzt wurden und solchen, die bisher nicht der Erzielung von Einkünften gedient hatten. Bei diesen Wirtschaftsgütern setzt nämlich auch die Finanzverwaltung in jedem Fall den Teilwert als Einlagewert an. In einem weiteren Urteil vom 28. Oktober

2009 (Az. VIII R 46/07) hat sich der achte Senat des BFH dieser Rechtsprechung angeschlossen. Damit dürfte nach elf Jahren der Rechtsunsicherheit endlich Klarheit über das tatsächlich maßgebliche Abschreibungsvolumen nach Einlage in ein Betriebsvermögen herrschen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Behinderte, Seniorenheim-Vermietung

Fiskus bezahlt Kosten für behindertengerechten Umbau mit

Familien, die ein selbst genutztes Haus oder eine Wohnung behindertengerecht umbauen lassen, können die entstehenden Kosten als außergewöhnliche Belastungen im Rahmen der Steuererklärung absetzen. Das hat der BFH mit Urteil vom 22. Oktober 2009 (Az. VI R 7/09) entschieden.

Im Streitfall wurde der verheiratete Steuerpflichtige im Jahr 1999 durch einen Schlaganfall schwer behindert. Das Ehepaar baute daraufhin das private Einfamilienhaus behindertengerecht um. Die von der Krankenkasse nicht bezuschussten Kosten (etwa für die Einrichtung eines behindertengerechten Bades und einer neuen Küche sowie die Umwandlung des ebenerdigen Arbeitszimmers in einen Schlafraum) in Höhe von rund 70.000 Euro machten die Steuerpflichtigen als außergewöhnliche Belastung geltend. Das Finanzamt gewährte nur den im Einkommensteuergesetz vorgesehenen Behinderten- und Pflegepauschbetrag, lehnte jedoch einen darüber hinausgehenden Abzug der Umbaukosten ab, und zwar mit der Begründung, das Ehepaar hätte für die Baumaßnahmen einen entsprechenden Gegenwert erlangt.

Das nach erfolglosem Einspruch gegen den Steuerbescheid angerufene Finanzgericht bestätigte – im Einklang mit der bisherigen Rechtsprechung – die Ansicht der Finanzbeamten. Im Revisionsverfahren hoben die Richter des BFH die Vorentscheidung auf und gaben dem Kläger in der Sache recht. Die Umbaukosten seien durch den Schlaganfall und die daraus resultierende Behinderung zwangsläufig und unausweichlich entstanden. Auf einen ohnehin fraglichen Gegenwert für behindertengerechte Umbaumaßnahmen könne es vor diesem Hintergrund nicht mehr ankommen.

Vermietung eines Seniorenheims mit Inventar steuerfrei

Dient die Überlassung von Mobilien nur dazu, die vertragsgemäße Nutzung eines als Seniorenpflegeheim nach § 4 Nr. 12a Umsatzsteuergesetz (UStG) steuerfrei vermieteten Gebäudes unter optimalen Bedingungen in Anspruch zu nehmen, stellt sie nach einem Urteil des BFH vom 20. August 2009 (Az. V R 21/08) eine – ebenfalls steuerfreie – Nebenleistung zur steuerfreien Vermietung dar. Unerheblich ist, ob die Überlassung des Mobiliars unter Berücksichtigung der Nutzungsdauer der Einrichtungsgegenstände einerseits und der Dauer des Mietvertrags andererseits als eine Lieferung im Sinne des § 3 Absatz 1 UStG beurteilt werden könnte. Der BFH bestätigte damit die Rechtsauffassung des Niedersächsischen Finanzgerichts (Urteil vom 26. Oktober 2006 – Az. 16 K 552/04).

Im Streitfall war die Klägerin in einen bestehenden Mietvertrag als Vermieterin eingetreten, in dem ein fertiggestelltes, betriebsfähiges Seniorenpflegeheim mit insgesamt 180 Betten einschließlich Inventar und Mobilien vermietet wurde. Die Klägerin teilte das monatlich an sie gezahlte Mietentgelt von etwa 690 000 Euro in einen steuerfreien Anteil für die Grundstücksüberlassung und einen steuerpflichtigen Teil für die Gestellung des Inventars auf. Im abgeschlossenen Mietvertrag war eine entsprechende Aufteilung allerdings nicht vorgesehen. Für die Anschaffung des Mobiliars und der Einrichtungsgegenstände begehrte die Klägerin einen Vorsteuerabzug – und scheiterte damit jetzt vor dem BFH. Kernelement des Mietvertrags sei die Gebrauchsüberlassung eines funktionsfähigen Seniorenheims gewesen – die Verpflichtung zur Gestellung des Mobiliars sei dagegen als unselbstständige Nebenleistung anzusehen. ←|

Achtung! Spitze Zielgruppe!



Der Entscheider-Channel für Immobilienprofis.

Zielsichere B2B-Kommunikation an
Fach- und Führungskräfte. Buchen
Sie online, print oder crossmedial.

Mediainformationen unter:
www.haufe.de/mediacenter
Telefon 0931 2791770

Das Feature

Verdammt hartes Thema

Kommuniziert! Kommuniziert! Kommuniziert! Nicht zu schnell! Aber schnell genug! Mit den richtigen Worten! Glaubhaft! Nach außen! Aber vor allem: Nach innen!

Dirk Labusch, Freiburg

Er sagte „Frühere, baldigere, schnellere Kommunikation“, war Banker und meinte dies auf die Frage, ob es etwas gäbe, was er Kunden jetzt besonders rate und früher nie geraten habe. „Schaltet uns früher ein, wenn ihr eine Finanzierung von uns wollt.“

Kommunikation. Wesentliches Thema! In der Ehe, beim Zugbegleiter, in der Arbeitswelt. Wesentliche Eigenschaften: Alle (auch Sie) denken, es betrifft mich nicht. Alle (auch Sie) halten das Thema für ziemlich weich. Alle (auch Sie) sind der Ansicht, es gehöre hintangestellt. Dabei vermeidet es Tote. Pearl Harbour (1941) hatte mit einer Kommunikationspanne zu tun. Und die verstümmelte Emser Depesche löste 1870 den großen Krieg aus.

Kommuniziere, und blöde Nachfragen werden weniger. Es gibt Systeme, die Maklerkunden sagen, was der Makler gerade für sie tut, wo er sein Objekt einstellt, wie viele Exposé er bereits ver-

schickt hat, ob er sein Geld wert ist, das ich (Kunde) ihm in den Rachen schmeiße. Wenn Sie das System benutzen, könnte das Ihr Vorteil sein.

Meist jedoch gibt es ein Kommunikationsdebakel: Der Regionalexpress steht zehn Minuten, und ich werde nie erfahren, warum. Der Entwurf zum Investmentgesetz, der zehn Verbänden ganz arg vertraulich für eine Stellungnahme zugeschickt worden war, stand am nächsten Tag im Handelsblatt, konnte somit auf dem Handelsblatt-Immobilienkongress intensiv diskutiert werden. Und wie oft erhalte ich Mails, die mir sagen, dass ich die vorherige Mail, die gerade erst herausgegangen war, bitte ignorieren möge, da man sich leider nicht abgestimmt habe. Kommunikation ist schwierig!

Ist es die Grundwasserrichtlinie?

Geht es um die Frage, warum nicht kom-

Der Flötensong: Kommunikation, die wir nicht wollen

(Stimme am Telefon, weiblich, flötet): „Guten Tag, mein Name ist ...“

„Ja?“

„Sie kennen doch sicher das Unternehmen Balduin Labusch ...“ (sorry, das ist nur der Name meines Sohnes, dem ich versprochen habe, dass er in diesem Beitrag vorkommt).

„Klar!“

„In seinem Auftrag habe ich Ihnen vor etwa drei Monaten eine E-Mail geschrieben. Ich wollte nur mal hören, ob die vielleicht angekommen ist ...“

muniziert wird, fallen mir drei mögliche Antworten ein: Kalkül, Verschleierungstaktik, Unwissenheit (Dummheit).

Ordnen Sie selbst zu:

- Der Investor vergaß die Kommunikation, als er den maroden Altbau abreißen ließ, um etwas anderes – weniger Schönes – hinzustellen. Und das Projekt wurde von den Anliegern nie akzeptiert.
- Ein Immobilienfonds ist in eine Krise geraten und hofft, dass sich das möglichst so lange verschleiern lässt, bis es wieder Mittelzuflüsse gibt.
- Der Makler oder Verwalter tut viel, der Kunde merkt nichts davon und springt ab.
- Und so ein paar Korrupte in unserem Bereich haben vergessen, bei der Staatsanwaltschaft zu kommunizieren, dass sie ... und so weiter.
- Haben Sie es im Übrigen auf unserer Homepage gelesen? Bis 2015 müssen



Bildunterschriften sind wie Dosen!
Verstehen Sie nicht? Kommunikation
ist aber auch schwer ...

weniger quietschen. Es gibt ja nicht nur Schubert-Songs, sondern auch Techno.

Manchmal umsonst

Kommunikation hilft nicht immer. Man kann ganz viele Beispiele anbringen, in denen es die Kommunikation nicht gebracht hat. GSW-Chef Thomas Zinnöcker hatte in der Börsenzeitung kurz vor dem geplanten Börsengang einen Namensbeitrag platziert, in dem er mit den Aktien der GSW warb, die in unsicheren Zeiten ein Mindestmaß an Stabilität brächten. Es hat nicht gewirkt, der Börsengang musste verschoben werden.

Die Eigentümer der „Theresienhöhe“ in München hatten seinerzeit ein Mega-event durchgeführt, von dem sie sich viele neue Mieter versprochen. Das Fest war denn auch wirklich gut besucht, wie aus unterrichteten Kreisen zu hören war. Die Mieter blieben jedoch aus.

Der alte Verlagsleiter des Immobilien-Manager-Verlags (ich bin schon gemein!) kommunizierte und kommunizierte so was von aus allen Rohren ... und musste schließlich doch gehen.

Mir fallen natürlich noch mehr Beispiele für Misserfolge trotz Kommunikation ein, die ich eigentlich an Sie kommunizieren könnte, aber ich will Sie ja nicht langweilen (auch ein hervorragender Grund für Nichtkommunikation). Jetzt aber frage ich Sie: Können Misserfolge, die auch Kommunikation nicht verhindern kann, bedeuten auf diese zu verzichten? Die Antwort ist klar:

Genau gegenteilig kann sie sein, wenn die Frage anders lautet: Soll ein Unternehmen auf Kommunikation verzichten, wenn dieselbe sich als schädlich für dieses Unternehmen erweist?

PR? Bloß nicht!

Von so was kann ich ein Lied singen. Vielleicht kennen Sie den Flötensong (Kasten links unten). Super-Kommu-

nikation. Bewirkt nur leider, dass ich Hassgefühle bekomme, wenn ich den Namen des Unternehmens das nächste Mal höre.

Kommunikation heißt natürlich, auch mal etwas ausprobieren. Ich denke da an das ein bisschen Notleidende (deshalb Bemühungen in dieser Richtung ausübende) Immobilienunternehmen, das etwas Besonderes machen wollte: Es charterte im Januar ein Flugzeug, um den Schriftzug des Unternehmens im Juli in die nahe Welt zu tragen. Leider während des Halbfinalspiels der Fußball-WM mit deutscher Beteiligung – es war ein Super-sonderangebot gewesen. Die Maßnahme erwies sich am Ende mangels irgendeiner Reaktion als viel zu teuer. Und hat dem Unternehmen somit geschadet.

Falsche Kommunikation kann schädlich sein! Deswegen stellt Finanzminister Schäuble auch seinen Schuldenbremsenmaßnahmenkatalog während der Fußball-WM vor. Supertaktik.

Fühlen Sie sich jetzt verunsichert? Wissen Sie nicht mehr, ob Sie wirklich kommunizieren wollen? Dann lassen Sie's. Kommunizieren Sie von mir aus nicht nach außen in den Markt hinein – aber nach innen, nach innen, nach innen, das ist etwas anderes! Kommunikation nach innen ist: Mitarbeiter mitnehmen. „Wir tun, was wir sagen, und wir sagen, was wir tun“ (soweit möglich). Das klappt nur nicht immer.

Dabei bin ich durchaus daran interessiert, dass es klappt. Denn wenn es nicht klappt, ist ein Unternehmen bald weg vom Fenster. Und wieder ginge ein Abonnent fort von der „Immobilienwirtschaft“ hin zur – keine Ahnung, sagen wir – „Freizeitrevue“. Und wenn es so weiterginge, wäre die „Immobilienwirtschaft“ möglicherweise auch bald weg. Und ihr Chefredakteur, der Ober-Kommunikant. Wo ginge der hin? Was meinen Sie? Zur „Freizeitrevue“? Das wäre zumindest kommunikativ die Herausforderung schlechthin ... ←|

alle privaten Abwasserleitungen überprüft werden. Jetzt ist ein Streit darüber entbrannt, wo die Vorschrift herkommt. Die EU hat dementiert. Grundlage sei nicht die Grundwasserrichtlinie 91/271/EWG, wie mancher dachte. Schade! Vielleicht sollte die Verwaltung, bevor sie Zwangsmaßnahmen verhängt, kommunizieren, auf welcher Grundlage diese beruhen.

Wenn es quietscht, hört man weg

Verbände schreien gerne, oft und laut. Ob es sich dabei allerdings immer um Kommunikation handelt, das ist die Frage. Denn Kommunikation bedarf auch eines Empfängers, nicht nur eines Senders. „Nur die Tür, die quietscht, wird geölt“, so Ira von Cölln auf dem BFW-Kongress. Aber wer will schon einer quietschenden Tür zuhören. Man ölt sie, auf dass sie die Welt (die Politik) endlich in Ruhe lässt. Das Motto müsste heißen: Mehr singen,

Der Makler als Guttmensch

Imagepflege. Der Kampf der Immobilienmakler um einen besseren Ruf ist genauso alt wie das schlechte Bild, das die Öffentlichkeit hat. Nun soll ein Berufskodex entwickelt werden.

Jürgen Michael Schick MRICS, Immobilienmakler in Berlin, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD, und Uwe Bethge, Rechtsanwalt und Notar, bethgeundpartner | immobilienanwälte, Hannover

Immobilienmakler als Guttmenschen zu sehen, fiel in der Geschichte dieses Berufsstands bisher nur unerschütterlichen Dialektikern ein. Das könnte sich jetzt ändern. Denn die Diskussion um „compliance in der Immobilienwirtschaft“ hat inzwischen auch die Maklerschaft erreicht. Nachdem schon vor einigen Jahren Apologeten wie Gerhard Kemper die Abschaffung des Nachweismaklers forderten, wird der Ruf nach Reformen inzwischen lauter. Während die einen es (bisher erfolglos) mit der Abkehr von jeglicher Erfolgsbezogenheit von Maklerprovisionen versuchen, fordern andere das Verbot der Doppelprovision. Einigkeit besteht allenthalben darin, „dass sich etwas ändern muss“.

Maklerrecht noch zeitgemäß?

Einer der großen internationalen Immobilienverbände, die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), hat bei ihrem „Focus 2010“ gerade die Frage aufgeworfen, ob das deutsche Maklerrecht noch zeitgemäß ist. Gleichzeitig hat eine interne Arbeitsgruppe den Entwurf eines „RICS-Kodexes für Immobilienmakler in Deutschland“ erarbeitet. Kernpunkt ist die Konzentration auf die einseitige Interessenvertretung als Gegenmodell zum Doppelmakler – eine Position, die sich an das angelsächsische Berufsbild anlehnt. Ein Berufsstand auf dem Weg zur Weltverbesserung?

Ein sehr weiter Weg. Denn das „Makler=Glücksritter“-Klischee wird hierzulande auf alle angewandt, die es vermeintlich durch Nichtstun zu einem



Null Arbeit, viel Geld. Gegen dieses schlechte Image wollen die Makler ankämpfen.

Vermögen bringen, um dieses dann im steuerlichen Niemandsland dem allgemeinen Zugriff zu entziehen.

Ernst zu nehmender sind da schon die Kritikpunkte, die „von innen“ kommen, also von den Maklern selbst und von ihren Auftraggebern. Da hört man von mangelhaften Fachkenntnissen, von einer unsicheren und verunsichernden Vertragsgrundlage bei der Provision und von Maklern, denen ein schneller Nachweis wichtiger ist als eine geduldige Vermittlung.

Zunehmend skeptisch betrachtet werden Doppel- und Mehrfachvertretungen, die dem Primat der schnellen Provision gegenüber der Vermeidung

von Interessenkonflikten den Vorzug geben. Im Kern läuft die Kritik aller Beteiligten auf folgende Thesen hinaus: Das deutsche Maklerrecht ist keine moderne Arbeitsgrundlage mehr, weil es (mit der Möglichkeit, Provisionen allein durch einen schnellen Nachweis zu generieren) das Leistungsprinzip unterläuft und (mit der Zulässigkeit von Doppelmandaten) Interessenkonflikte ohne Sanktion lässt.

Nach dem Gesetzgeber rufen?

Was liegt also näher, als der Ruf nach dem Gesetzgeber? Die Vorstellung, neue Gesetze machten alles besser, ist in Deutschland weitverbreitet. Dabei lehrt

die Erfahrung, dass die Delegation von Problemen an Regierung und Parlament davon ablenkt, was die Maklerbranche selbst machen kann und muss. Und wer Novellierungen fordert, muss sich nicht wundern, wenn es hinterher anders kommt als man denkt (Wer will schon eine gesetzliche Begrenzung von Provisionen?).

Der RICS-Kodex

In der „Kodex“-Arbeitsgruppe der RICS zeigten die Beteiligten für das Ziel eines

träge des Eigentümers in einem Markt mit Käuferprovision kompatibel? Beginnt hier nicht der Paradigmenwechsel, an dessen Ende Eigentümer einen Alleinauftrag mit Provisionszahlung abschließen? Oft genug sucht sich gerade der Verkäufer den Makler seines Vertrauens aus und nicht der Käufer, der am Objekt und nicht am Vermittler interessiert ist. Das bietet Maklern die große Chance, eine sichere Provisionsvereinbarung mit dem Verkäufer abzuschließen und nicht auf die unsichere Käuferprovision bauen zu müssen.

Viele Fragen bleiben offen

Oder ein anderes Thema: Wann entsteht die Mehrfachbeauftragung? Wo zieht der Makler die Reißleine, wenn er mehrere Interessenten für das gleiche Objekt hat? Kaufinteressenten haben die Erwartung, dass der Makler ihnen das Objekt vermittelt, wofür sie ihn auch gern bezahlen. Keiner möchte „seinen“ Makler aber dafür honorieren, dass er bis zum Schluss mehrere andere Konkurrenten ebenso betreut und in Stellung gebracht hat, wie den endgültigen, die Provision zahlenden Käufer. Diese Fragen werden noch zu beantworten sein.

Soweit Maklerunternehmen jedoch erste Schritte in Richtung Umsetzung gegangen sind, machen sie ausnahmslos positive Erfahrungen. Dies gilt insbesondere für die Abkehr von der reinen Nachweistätigkeit. Aber auch das Primat einseitiger Interessenvertretung versus Doppelmakerei beginnt sich zu etablieren.

Dort, wo die provisionspflichtige Tätigkeit für beide Seiten (Käufer und Verkäufer) seit Jahrzehnten Usus ist, geht das nach Überzeugung der RICS-Kodex-Gruppe nur deshalb (noch), weil es meistens um kleinere oder privat genutzte Immobilien geht. Die zwangsläufig mit dieser beidseitigen Beauftragung einhergehenden oder wenigstens immanent vorhandenen Interessenkonflikte werden jedoch umso bedeutender, je umfassender, werthaltiger und komplizierter eine Immobilientransaktion ist und je härter die Konkurrenzsituation hin-

sichtlich des Objekts. Deshalb verlangen immer mehr professionelle Akteure der Immobilienwirtschaft heute dringend eine Abkehr vom Doppelmakler. Bei alledem bleibt den Maklern nichts anderes übrig, als den Markt brutal umzukrempeln und Restriktion an die Stelle von allmählichem Wandel zu setzen (auch darum ist der Gesetzgeber wohl nicht der richtige Ansprechpartner). Deshalb sind auch die schärfsten Kritiker der Maklerschaft aufgerufen, an einer Beseitigung von Missständen mitzuwirken. Die Auftraggeberseite kann mithelfen, die Marktusancen zu verbessern, indem sie offensiv neue Standards verlangt.

Vertragsfreiheit gilt auch für den Maklervertrag. Wer eine klare Vertragsgrundlage wünscht, arbeitet nur auf Basis schriftlicher Maklerverträge. Wer (allein) seine Interessen gewahrt wissen will, vereinbart mit seinem Makler, dass dieser sich jeder Doppeltätigkeit oder Mehrfachvertretung enthält. Wer sich nicht schon aufgrund eines „Erstnachweises“ auf einen Makler festlegen will, lässt die Provision erst aufgrund einer erfolgreichen Vermittlungstätigkeit entstehen. Wer einen qualifizierten Berater an seiner Seite wissen möchte, achtet auf die Mitgliedschaft in einem Immobilienverband oder verlangt neuerdings zudem die Zertifizierung nach der im April 2010 in Kraft getretenen DIN EN 15733. Wer nur mit einem legitimierten Vermittler arbeiten will, vereinbart die Zustimmung des Eigentümers zum Verkauf als Provisionsvoraussetzung.

Motto: Anfangen

In jedem Fall scheint das richtige Motto zu sein: „Einfach anfangen.“ Jeder Makler kann daran mitwirken, dass er vom Markt als wichtiger Partner wahrgenommen wird. Auch seine Kunden können mithelfen. Mit ein bisschen Verzicht auf vordergründige Vorteile lässt sich langfristig das schlechte Maklerimage aufpolieren und infolgedessen der Ertrag verbessern. So haben Vermittler zwar nicht die Aussicht, gleich zum Gutmenschen zu mutieren, aber vielleicht zum „Makler neuen Typs“. ←|

Auf einen Blick

- › Der Ruf der Makler ist nicht nur in der Öffentlichkeit schlecht. Zunehmend gibt es auch Kritik innerhalb der Berufsgruppe.
- › Im Kern läuft die Kritik aller Beteiligten auf folgende Thesen hinaus: Das deutsche Maklerrecht ist keine moderne Arbeitsgrundlage mehr, weil es das Leistungsprinzip unterläuft und Interessenkonflikte ohne Sanktion lässt.
- › Gleichzeitig hat eine Arbeitsgruppe den Entwurf eines „RICS-Kodexes für Immobilienmakler in Deutschland“ erarbeitet.
- › Im Grunde ist jedoch auch jeder Immobilienmakler selbst gefragt, nicht mit unlauteren Methoden zu arbeiten.

„besseren“ Maklers zwei Wege auf: Die Selbsterkenntnis der Maklerschaft und die Förderung neuer Verhaltensregeln durch die Auftraggeberseite. Der Entwurf des „RICS-Kodexes“ gibt die wichtigsten Regeln für die Selbstkontrolle vor: Keine Maklertätigkeit ohne Auftrag, klare Festlegung auf die Interessenvertretung nur einer Seite, Doppeltätigkeit nur als Ausnahme, höchste Transparenz bei allen Makleraktivitäten und grundsätzlich umfassende Vermittlungs- und Beratungsdienstleistung statt bloßem Nachweis. Damit sind Standards gesetzt, die auf den ersten Blick unrealistisch erscheinen. Fragen treten auf, zum Beispiel: Inwieweit sind provisionsfreie Alleinauf-

Shoppern gehen – wie lange noch?

Einkaufen als physische Bewegung. Nicht nur Kaufhäuser, auch Shopping-Center müssen ums Überleben kämpfen. Starke Konkurrenz ist das Internet. Um Kunden weiterhin aus dem Haus zu locken, müssen flexiblere Konzepte geschaffen werden.

Georg Glatzel, Vorsitzender des Vorstands der IFM Immobilien AG

Das Warenhaus ist tot, es lebe das Shopping-Center. Die Aussage scheint vor dem Hintergrund der Pleiten von Hertie und Karstadt richtig zu sein. Dennoch ist sie in dieser pauschalen Form falsch. Es kommt sowohl bei Warenhäusern als auch bei Shopping-Centern auf die Herangehensweise an. Mit dem richtigen Konzept funktionieren Warenhäuser weiterhin. Ein Beispiel ist das Berliner KaDeWe, das auf das Hochpreissegment fokussiert ist.

Im Gegenzug wird künftig auch nicht jedes Shopping-Center überleben. Traditionelle Center kranken meist an ihrer Gleichförmigkeit. Jedes Geschäft ist an der gleichen Stelle. Der Kunde weiß immer, was wo ist und entdeckt daher auch nichts Neues. Erlebnis und Verweildauer stehen bei diesen Centern nicht im Mittelpunkt.

Diese Gleichförmigkeit spiegelt sich auch in der Außendarstellung wider. Oftmals wird versucht, eine anonyme, breite Masse anzusprechen, die wenig deutlich definiert zu sein scheint. Wer erfolgreich sein möchte, muss seine Zielgruppe genau kennen und kreative Strategien erarbeiten, mit denen sich die Kunden angesprochen fühlen. Die Definition von Zielgruppen ist aber nicht mehr so einfach wie noch vor zehn bis 20 Jahren. Früher war es durchaus möglich, Kundengruppen nach den Merkmalen Alter und Einkommen deutlich voneinander abzugrenzen. Die Zeiten sind längst vorbei. Bei Discounter-Läden wie Aldi oder Lidl kaufen nicht nur Konsumenten der unteren Einkommensklassen ein. Umgekehrt sind im Feinkostgeschäft nicht

ausschließlich einkommensstarke Kunden zu finden. Hippe Marken-Jeans erwerben nicht nur Jugendliche, sondern auch die älteren Generationen.

Ausdruck eines Lebensgefühls

Die persönlichen Einstellungen, Emotionen und Werte des einzelnen Konsumenten und weniger sein Einkommen oder sein Alter bestimmen letztlich, für welche Marke er sich entscheidet. Da die Gesellschaft bereits gesättigt ist, wird nicht mehr aus schierer Notwendigkeit konsumiert. Vergnügen und Genuss ha-

ben beim Konsumieren deutlich an Bedeutung gewonnen. Es geht um den Ausdruck eines bestimmten Lebensgefühls. Dieses Lebensgefühl muss gut gemachte Werbung für eine Einzelhandelsimmobilie auf kreative Weise ansprechen. So gewinnt das Shopping-Center an Profil.

Eine Möglichkeit, die Gleichförmigkeit von Shopping-Centern aufzubrechen, ist es, die Grenzen der einzelnen Geschäfte zu öffnen und die Sortimente ineinander übergehen zu lassen. Dabei geht beispielsweise ein Modegeschäft direkt über in eine kleine Buchecke. In einem Schuhladen findet sich eine klei-



Sieht das Center außergewöhnlich aus, ist die Chance, dass es bleibt, höher.

Auf einen Blick

- › Vergnügen und Genuss haben beim Konsumieren deutlich an Bedeutung gewonnen.
- › Darauf sind die Konzepte der traditionellen Warenhäuser und des klassischen Shopping-Centers nicht ideal ausgerichtet.
- › Um nicht noch mehr Kunden ans Internet zu verlieren, muss den Kunden Lust auf Einkaufen, Emotionen und Erlebnis gemacht werden.
- › Eine Möglichkeit, die Gleichförmigkeit von Shopping-Centern aufzubrechen, ist es, die Grenzen der einzelnen Geschäfte zu öffnen und die Sortimente ineinander übergehen zu lassen.

ne Auswahl von Musik-CD oder Magazinen. Die Kombinationsmöglichkeiten sind vielfältig. Auf diese Weise entdeckt der Kunde beim Einkaufsbummel immer wieder etwas Neues und ist nicht in der immerwährenden Gleichförmigkeit gefangen, die sehr schnell zur Langeweile führt.

Neue, ungewöhnliche Wege sollte idealerweise auch der Centermanager gehen. Er muss das Projekt ganzheitlich betrachten und es wie ein Intendant im Theater mitsamt Mieter und Geschäfte in Szene setzen. Es gilt, eingetretene Pfade zu verlassen und ein ausgesprochenes Gespür für Details wie beispielsweise Licht, Musik, Geruch sowie das allgemeine Erscheinungsbild mitzubringen. Diese Details sind es, die auch dem Kunden bewusst oder unterbewusst auffallen.

Der Einzelhandel ist ständig im Wandel und muss seine Konzepte immer wieder an neue Trends und Einkaufsverhalten anpassen, um nicht zu scheitern. Am Markt kann letztlich nur bestehen, wer innovative Ideen hat. So müssen sich Einzelhändler beispielsweise auf den Trend zum

Online-Kauf einstellen, der ungebrochen anhält. Das führt dazu, dass die Herausforderung wächst, Kunden dazu zu bewegen, das Haus zu verlassen und ein Shopping-Center zu besuchen. Viele Waren wie Elektronikgeräte, Bücher, Filme oder Musik-CD lassen sich bequem im Internet bestellen. Es ist nicht mehr nötig, einen Laden aufzusuchen.

Dieser Trend wird sich künftig weiter verstärken. Das dokumentiert auch die aktuell positive Stimmung im Online-Handel. Laut einer Umfrage von Ebay unter mehr als 1.200 Online-Händlern haben zwei Drittel der Befragten ihre Umsatzziele im ersten Quartal 2010 erreicht, und über die Hälfte hat sich für 2010 höhere Ziele gesetzt als für 2009. Der traditionelle Einzelhandel muss mit innovativen Ideen auf den Vormarsch des Online-Handels reagieren.

Darauf sind die Konzepte der traditionellen Warenhäuser und der klassischen, gleichförmigen Shopping-Center nicht ideal ausgerichtet. Projektentwickler von Einzelhandelsimmobilien müssen den Trend zum Online-Kauf aufgreifen und gemeinsam mit den späteren Mietern Ideen entwickeln, wie die Konsumenten vom heimischen Computer weg in die Läden gelockt werden können. Zahlreiche Marktteilnehmer im Einzelhandel haben die Zeichen der Zeit jedoch noch nicht erkannt und setzen nach wie vor ausschließlich auf Faktoren wie Lage, Sortiment und das Preis-Leistungs-Verhältnis. Das wird sich allerdings künftig rächen. Mit diesem Ansatz wird die Individualisierung der Kunden sträflich vernachlässigt.

Lust auf Einkaufen

Genau an diesem Punkt muss angesetzt werden. Traditionelle Einzelhändler müssen den Kunden das bieten, was die Konkurrenz im Internet nicht kann: Lust auf Einkaufen, Emotionen und Erlebnis. In den meisten Einzelhandelskonzepten kommt dieser Aspekt jedoch viel zu kurz. Das ist nicht verständlich, schließlich ist das die einzige Möglichkeit für den klassischen Einzelhändler, sich vom Online-Händler zu unterscheiden. Dem stationären Einzelhandel muss

es gelingen, alle Sinne des Konsumenten anzusprechen. Hier sind Online-Händlern unüberwindbare Grenzen gesetzt. Der klassische Einzelhändler hat die Möglichkeit, in seinem Geschäft visuelle Reize zu setzen, ein stimulierendes Ambiente mit angenehmen Düften zu erzeugen und auf diese Weise für den Konsumenten ein unvergessliches Einkaufserlebnis zu schaffen. Nur so gelingt es, den Kunden immer wieder zu einem Besuch des Shopping-Centers und seiner Läden zu bewegen.

Das Erfolgsgeheimnis von innerstädtischen Shopping-Centern ist nicht nur die verkehrsgünstige Lage. In diesen Centern sind Elemente des Erlebniseinkaufs möglich, die bei Centern am Stadtrand nur beschränkt umsetzbar sind. Das Erlebnisspektrum innerstädtischer Shopping-Center reicht von Mitternachts-Shopping über Kunstausstellungen bis hin zu Gratiskonzerten. Ein Event in einem innerstädtischen Shopping-Center gewinnt zusätzlich an Reiz, weil es eingebettet ist in eine Struktur, die idealerweise weitere Impulse und Anreize bietet und so das eigentliche Erlebnis positiv unterstützt. Entwickler von Shopping-Centern haben den Trend zurück in die Stadt bereits längst antizipiert. Sämtliche bis 2012 geplanten Center werden laut German Council of Shopping-Center (GCSC) im innerstädtischen Bereich erbaut. In der ersten Hälfte der 90er-Jahre sah dies anders aus. Damals wurden 40 Prozent der Shopping-Center vor den Toren der Stadt errichtet. Bei der Konzeption eines Shopping-Centers kommt es jedoch nicht allein auf die Lage an. Genauso wie der einzelne Händler in einem Center dem Kunden ein Einkaufserlebnis bieten muss, so ist auch der Projektentwickler angehalten, bei der Gestaltung der Einzelhandelsimmobilien ein Wohlfühlambiente für die Besucher zu schaffen. Wenn die Betreiber der klassischen Warenhäuser und Shopping-Center diesen Gedanken aufgreifen, ihre Konzepte überarbeiten und die Immobilien unter diesen Aspekten neu positionieren, sind sie für die Zukunft gewappnet. Anderenfalls sind beide Formate mit Sicherheit Auslaufmodelle. ←|



Foto: ECE



Quirliges Treiben. In London ist wieder etwas los, der Markt für Wohnimmobilien erholt sich, die Preise steigen.

London erholt sich langsam von der Krise

Aufwärts? In der britischen Hauptstadt ziehen die Preise für Wohnimmobilien wieder an, viele Investoren haben die niedrigen Zinsen genutzt. Es wird jedoch noch bis 2012 dauern, bis sich der Markt vollständig stabilisiert hat.

Karl-Heinz Goedeckemeyer, Frankfurt

Die Preise auf dem britischen Wohnimmobilienmarkt sind nach dem Einbruch im April 2008 inzwischen wieder deutlich angestiegen. Seit der Wiederbelebung wurden in London und im Südosten Englands die stärksten Preisanstiege festgestellt. Angesichts niedriger Zinsen und günstiger Kreditsätze haben offenbar viele Investoren die Gunst der Stunde genutzt, um sich insbesondere mit qualitativ hochwertigen Immobilien einzudecken. Abzuwarten bleibt jedoch, wie

nachhaltig die Preissprünge sind. Falls die Hauspreise wieder fallen, wird sich dies negativ auf den Bankensektor und auf die ohnehin wackelige Konjunktur in England auswirken. Dementsprechend rechnet auch das Immobilienberatungsunternehmen Knight Frank nicht mit einer grundlegenden Erholung auf dem britischen Häusermarkt vor 2012.

Großbritannien hatte mit Beginn der Kreditkrise einen der schlimmsten Zusammenbrüche der Geschäftsaktivitäten

auf dem Wohnimmobilienmarkt erlebt, heißt es im Europäischen Wohnungsbericht von RICS. So lag die Zahl der genehmigten Hypothekendarlehen im Herbst 2009 noch immer um 56 Prozent unter den in 2006 erreichten Höchstständen. Neben der Tatsache, dass sich das Geschäft mit Neubeleihungen damals noch nicht erholt hatte, war sicherlich auch die schwere und lange Rezession für die Talfahrt auf dem Immobilienmarkt verantwortlich. Selbst wenn sich die Anzeichen

für eine leichte konjunkturelle Belebung mehren, ist mit einer nachhaltigen Erholung nur in London (wegen des knappen Angebots) und im Südosten Englands auszugehen.

Laut dem Nationwide-Index sind die Werte von Wohnimmobilien in London zwischen dem vierten Quartal 2007 und dem ersten Quartal 2009 um 19 Prozent zurückgegangen, auf dem Prime Central Market sogar um 24 Prozent. Seit dem Tiefpunkt Anfang 2009 sind die Preise in London wieder um 16 Prozent gestiegen und befinden sich jetzt nur noch sieben Prozent unter dem Vorkrisenniveau von Ende 2007. Im landesweiten Durchschnitt haben sich dagegen die Preise seit dem Tiefpunkt nur um neun Prozent erhöht.

Goldrausch in der City ist vorbei

Auf den ersten Blick sind diese Avancen durchaus nachzuvollziehen. London ist nach New York das größte Finanzzentrum der Welt. Die Anziehungskraft, die diese Stadt auf Banker und Hedge-Fonds-Manager ausübt, scheint trotz der Steuererhöhungen ungebrochen – nicht zuletzt wegen der satten Boni. Diese Avancen sind zum Teil auf höherwertige Immobilien zurückzuführen, für die

sich eine beschränkte (aber immer wichtigere) Käufergruppe interessiert.

Auf den zweiten Blick jedoch – und hier vor allem unter der gesamtwirtschaftlichen Perspektive – erscheint das Bild nicht mehr allzu rosig. Aufgrund der langen Rezession, der hohen Verschuldung des Landes im Allgemeinen und der Privathaushalte (im Schnitt 170 Prozent des verfügbaren Jahreseinkommens) im Besonderen ist mit einem allgemeinen nachhaltigen Anstieg der britischen Hauspreise nicht zu rechnen. Bereits jetzt können mehr als 400.000 Eigenheimbesitzer ihre Hypotheken nicht mehr bedienen.

Auch der Arbeitsmarkt steht einer deutlichen Erholung des Immobilienmarkts entgegen. Seit dem Ausbruch der Krise in 2007 ist die Arbeitslosenquote von 5,5 Prozent auf über neun Prozent gestiegen – Tendenz steigend.

Auch London wird sich aller Voraussicht nach diesem Trend mittel- bis langfristig nicht entziehen können. Zwar werden die in London ansässigen Investmentbanken auch in diesem Jahr angesichts der florierenden Kapitalmärkte wieder hohe Gewinne abwerfen, was sich wiederum in hohen Bonuszahlungen niederschlagen wird. Dennoch rechnen Berater wie Knight Frank mit

einem aggregierten Wachstum von 38 Prozent für Central London bis 2014 und 19 Prozent für den Gesamtmarkt. Laut dem Beratungsunternehmen wird London von der globalen wirtschaftlichen Erholung stärker profitieren als die übrigen Märkte Großbritanniens. Knight Frank setzt darauf, dass der Sterling weiterhin mittelfristig schwach bleibt und damit die Nachfrage nach Immobilien beflügelt. Was der Berater in seinem Szenario jedoch ausklammert ist das Risiko steigender Zinsen, die Möglichkeit eines „Double-dip“ und einem weiteren Pfundverfall. Denn wie lange werden Investoren noch geneigt sein, in einem Land Investitionen zu tätigen, dessen Währung stetig an Wert verliert? Auch die sogenannten „High Potentials“ werden sich in diesem Falle wohl nach einem anderen Standort umsehen.

Trendbezirke im Focus

Laut Immobilienmakler Savills verzeichnete der Markt für hochwertige Wohnimmobilien in Central London im ersten Quartal 2010 Quartal zum vierten Mal in Folge einen Preisanstieg, wenn auch mit einer niedrigeren Wachstumsrate als zuvor. Laut dem Maklerunternehmen ist der Prime-Cen- |→

London – Q1 2010 Prime Indizes

Erholung. Der Wohnimmobilienmarkt in London erholt sich schneller als in anderen Regionen Großbritanniens. Vor allem das hochpreisige Segment ist in der britischen Hauptstadt derzeit wieder gefragt. Laut dem Immobilienmaklerunternehmen Savills verzeichnete der Markt für hochwertige Wohnimmobilien in Central London im ersten Quartal 2010 zum vierten Mal in Folge einen Preisanstieg. Im Vergleich dazu dümpelt der „Mainstream-Markt“ eher noch vor sich hin.

	Q1 2010	Wachstum (Vorjahresvergleich)	Abweichung vom Höchststand
Kapitalwerte			
Prime Central London	3,0%	16,9%	-10,1%
SW London	4,4%	26,8%	-6,1%
Prime regional Markets	2,0%	6,9%	-13,7%
Mietwerte			
Prime Central London	2,8%	5,1%	-7,1%
Prime SWL London	4,4%	3,7%	-11,8%
Yields			
	Brutto	Netto	
Prime Central London	4,2%	2,7%	

Quelle: Savills, April 2010



Vor allem luxuriöse Objekte (wie hier am St. Katharine Dock) sind in London wieder gefragt.

tral-London-Index in den ersten drei Monaten 2010 im Vergleich zum Vorjahr um drei Prozent gestiegen (siehe Tabelle), nach einen Anstieg von 4,6 Prozent im letzten Quartal 2009. Offenbar ist der Markt für Top-Immobilien in Central London in den drei Monaten deshalb geringer gewachsen, weil sich Käufer infolge der ungewissen Boni-Aussichten ihre Optionen offenhielten und nicht bereit waren, Preise über dem derzeitigen Niveau zu akzeptieren.

Neben der Wachstumsabflachung ist festzustellen, dass einige dezentrale Lagen, die letztes Jahr nur langsam im Wert gestiegen waren, im ersten Quartal 2010 ein starkes Wachstum verzeichneten. So registrierte Savills unter anderem in Putney und Richmond ein

gesteigertes Interesse für hochwertige Häuser. Im Kontext mit Central London scheint auch das Wachstum in den südwestlichen Londoner Bezirken Fulham, Wandsworth und Barnes zu liegen, die letztes Jahr den Aufschwung anführten. Hier stiegen die Preise im ersten Quartal 2010 nur um 3,2 Prozent, nach 4,9 Prozent im vierten Quartal 2009. Infolgedessen hat Savills Prognosen für das Mietwachstum in 2010 auf vier Prozent nach oben korrigiert.

Während der Mainstream-Markt vor sich hindümpelt, gerät der Premium-Immobilienmarkt in Central London zusehends in den Fokus internationaler Käufer. Diese stehen mittlerweile für 60 Prozent der Umsätze. Nach einer Analyse von Savills hat sich der Markt im ober-

Auf einen Blick

- › Seit dem Tiefpunkt Anfang 2009 sind die Preise in London wieder um 16 Prozent gestiegen und befinden sich jetzt nur noch sieben Prozent unter dem Vorkrisenniveau von Ende 2007.
- › Vor allem hochwertige Immobilien und trendige Viertel sind gefragt.
- › Dieser Trend ist jedoch keinesfalls auf ganz Großbritannien zu übertragen.
- › Aufgrund der langen Rezession, der hohen Verschuldung des Landes und der Privathaushalte ist mit einem allgemeinen nachhaltigen Anstieg der britischen Hauspreise nicht zu rechnen.
- › Auch in London wird sich der Markt nachhaltig kaum vor 2012 erholen.

sten Preissegment langsamer erholt als in anderen Segmenten auf dem Premiummarkt. Trotz eines Preisanstiegs von 6,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum sind die Erwartungen des Maklers für die nächste Zeit gedämpft. Der Premiummarkt hingegen werde durch Investoren aus dem Fernen Osten und Russland geprägt. Dabei haben asiatische Käufer in den letzten zwölf Monaten viele neue Objekte an der Themse bis hin nach Canary Wharf erworben, heißt es bei Knight Frank. Steigende Preise hätten auch Nischenentwickler angelockt. Allein in Chelsea und Kensington sei die Bautätigkeit im zweiten Halbjahr 2009 um 43 Prozent gestiegen.

Entwicklung kaum abschätzbar

Auf längere Sicht sollen die Aussichten für Immobilien in London erheblich besser sein als in anderen Regionen Großbritanniens. Investoren sollten jedoch in Betracht ziehen, dass die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise von vielen Faktoren abhängt, unter anderem, ob London Status als eines der führenden Finanzzentren behält. Andernfalls droht dem Markt ein erneuter Einbruch quer über alle Segmente. ←|

Graffiti

Wenn Graffiti nicht mehr beseitigt wird

Bei Zwangsversteigerungen bewirtschaftet oft keiner mehr die Immobilie. Deutsche Gerichte arbeiten zu langsam – und sind dadurch riesige Wertvernichtungsmaschinen.

Jürgen-Michael Schick MRICS, Vizepräsident und Pressesprecher des Immobilienverbands Deutschland (IVD)

Graffiti wird nicht beseitigt, die Hausreinigung wird vernachlässigt. Neuvermietung wird nicht betrieben und im schlimmsten Fall stellen Versorgungsbetriebe die Brennstoff- und Wasserlieferung ein. Dem Vermieter fehlen die Mittel zur Bewirtschaftung. Ein Mieter, der vergeblich auf eine Fensterreparatur wartet, wird sein Recht zur Mietminderung wahrnehmen: Die Erlöse aus der Immobilie sinken deutlich.

Das ist das alltägliche Szenario in der Zeitspanne zwischen der Beschlagnahme einer Immobilie und der Veröffentlichung des ersten Versteigerungstermins. Nach aktuellen Daten von Argetra liegt die Zeitspanne zwischen 347 und 586 Tagen. Im Höchstfall könne diese Spanne drei Jahre dauern. Das zeigt: In Deutschland findet jährlich eine gigantische Wertvernichtung durch Zwangsversteigerungen statt. In dieser Zeit findet meist keine professionelle Verwaltung der Immobilie statt.

Dabei kommt es bei Immobilien, die in die Zwangsversteigerung geraten, ganz besonders auf ein professionelles Property-Management an. Der Grund für die Zwangsversteigerung liegt ja oft nicht nur in den finanziellen Schwierigkeiten des Eigentümers, sondern auch im unprofessionellen Management in den Jahren zuvor. Eigentlich wäre es in diesen Fällen wichtig, dass so rasch wie möglich ein neuer Eigentümer oder professioneller Verwalter die oft über Jahre



angestauten Probleme angeht. Wenn das Objekt jedoch aus vermeintlichen Kostensparinteressen der Gläubiger nicht in die Zwangsverwaltung durch einen professionellen Verwalter kommt, werden die Probleme meistens noch vergrößert. Der in Schieflage geratene Eigentümer wird im Angesicht der Versteigerung sein Engagement in der Verwaltung reduzieren.

80.000 Zwangsversteigerungen

Bedenkt man, dass es Jahr für Jahr in Deutschland über 80.000 Zwangsversteigerungen gibt und sich die Summe der Verkehrswerte auf über 15 Milliarden Euro beläuft, dann wird deutlich, dass es sich nicht um ein Randproblem handelt. Daher ist der Gesetzgeber zum Handeln aufgefordert. Im Interesse von Eigentü-

mern, Gläubigern und Mietern sollte bei jedem Zwangsversteigerungsverfahren automatisch die Zwangsverwaltung angeordnet werden, wenn aus der Immobilie Erträge während des Verfahrens zu erwarten sind. Vorbehalte durch die Auswahlentscheidungen der Amtsgerichte zur Person des Zwangsverwalters könnten durch transparente Ausschreibungsverfahren entkräftet werden.

Die während der langen Verfahrensdauer vor den Amtsgerichten entstehende Wertvernichtung hat mehrere Geschädigte: Die Vorbesitzer der Immobilie ebenso wie die finanzierenden Banken. Wer in der Zwangsversteigerung eine Immobilie erwirbt, wird indes die in der Regel eingetretene Wertminderung, die umso höher ausfällt, je länger sich das Objekt in der Zwangsverwaltung befindet, bei seinem Gebot einpreisen. ←|

Mehr als Werbung

Markenbedeutung – Teil 2. Der B2B-Mittelstand betreibt Markenbildung und -führung selten professionell. Aber gerade in Krisenzeiten ist diese Arbeit besonders wichtig.

Serie

Bijan Peymani, Hamburg

Wer gestandene Unternehmer auf das Thema Marke anspricht, erhält regelmäßig Antworten wie „So etwas brauchen wir nicht, unser Business läuft hervorragend“ oder „Wir machen doch schon Werbung“. Tatsächlich verließ sich insbesondere der B2B-Mittelstand über Jahrzehnte auf Fleiß und Intuition – und agierte damit sehr erfolgreich. Doch wenn, wie jüngst als Folge der Finanzkrise, die Nachfrage ein- und Märkte wegbrechen, offenbart sich die Kurzlebigkeit einer solchen „Strategie“. Wo Marke und damit Bindungsenergie fehlt, koppeln sich Kunden ab.

Tatsächlich zeigt die Mehrzahl hiesiger B2B-Unternehmen großen Nachholbedarf in Sachen Markenbildung und -führung. „Von vielen Mittelständlern wird Marke immer noch der Werbung zugeordnet und somit als Kostenblock gesehen“, analysiert Wolfgang Schiller,

Auf einen Blick

- › Die Mehrzahl hiesiger B2B-Unternehmen hat einen großen Nachholbedarf in Sachen Markenbildung und -führung.
- › Von vielen Mittelständlern wird Marke immer noch der Werbung zugeordnet und somit als Kostenblock gesehen.
- › Im B2B-Segment fällt dem Vertrieb bei der Markenbildung eine Hauptrolle zu.
- › Ob der Markenaufbau erfolgreich ist, lässt sich nur schwer messen. Wichtig ist, sich nicht nur auf eine Befragung zu verlassen.



Starke Marke: Dass ECE für „Einkaufs-Center Entwicklungsgesellschaft“ steht, ist unbekannt.

Senior-Brand-Consultant der Agentur Schiller in Merzhausen bei Freiburg. Im Prinzip, so Klaus Brandmeyer, Inhaber einer gleichnamigen Beratungsfirma in Hamburg, sei die Gleichung simpel: „Sind guter Name und Vertrauen gegeben, ist der Anbieter eine Marke.“ Im B2B-Segment fällt dem Vertrieb dabei eine Hauptrolle zu.

Marken symbolisieren Qualität. Sie bieten damit „Sicherheit bei subjektiven wie objektiven Kaufentscheidungen“, betont Stefan Spöttl von der Stuttgarter Agentur SSBC, „und sie bilden auch einen Schutz zur Etablierung eines stabileren Preisniveaus, insbesondere in Krisenzeiten“.

Wie jedoch misst ein Mittelständler, ob er mit seinen Bemühungen um Markenaufbau und -führung erfolgreich

agiert? Markenbewertungssysteme gibt es viele, sie liefern teils konträre Ergebnisse. Im Kontext der Messung muss zwischen internem und externem Marken-Controlling unterschieden werden. „Das interne Controlling basiert auf Mitarbeiterbefragungen“, erklärt Spöttl. Fürs externe Marken-Controlling verweist er auf Instrumente wie markenfokussierte Stärken-/Schwächen-Analysen („SWOT“), Marken-Audits und auf quantitative Erhebungen, etwa über computergestützte persönliche Interviews („CAPI“).

Klingt alles sehr aufwendig, wird es mit zunehmender Unternehmensgröße auch. In der Praxis belegen zwei Kriterien zuverlässig den Zustand einer Marke: Attraktivität und Bekanntheit. Das härteste Attraktivitätskriterium stellt die Empfehlungsrate dar.

„Marke folgt Strategie“

Interview mit
Waldemar A. Pförtsch

Was weiß der B2B-Mittelstand über Markenmanagement, die zentrale Rolle des Unternehmers und die Frage, wie sich die Bedeutung mit einfachen Mitteln messen lässt? Darüber sprach Bijan Peymani mit Professor Waldemar A. Pförtsch.



Professor in Pforzheim und Shanghai: Waldemar A. Pförtsch

Herr Pförtsch, wie steht es aus Ihrer Sicht um Wissen und Umsetzung von Markenbildung und -führung im hiesigen B2B-Mittelstand?

Pförsch: Nach unseren Untersuchungen liegt die Durchdringung von qualifiziertem Markenmanagement in Deutschland zwischen 30 und 44 Prozent. Das heißt, die Unternehmer wissen um die Prinzipien und haben vielfach Funktionen geschaffen, in denen das Markenmanagement professionell abgearbeitet wird, aber das detaillierte Wissen und die neuesten Methoden fehlen.

Worauf kommt es beim Aufbau einer B2B-Marke konkret an? Muss den mittelständischen Unternehmer strategisches Markenmanagement nicht überfordern?

Pförsch: Zunächst gilt zu beachten, dass der Unternehmer in der Regel die Marke ist. Er verkörpert durch seine Person und die Art, wie er Geschäfte macht, den inneren Kern des Unternehmens. Problematisch wird es dort, wo ein Generationswechsel stattgefunden hat oder wo Unternehmen durch Diversifizierung oder Zukäufe eine Größe erreichen, mit der die Konsistenz nicht mehr gegeben ist. Das meint einmal die innere Kon-

sistenz, wenn also die Marke im Haus nicht mehr richtig bearbeitet und geführt wird. Und zum anderen betrifft es die äußere Konsistenz, nämlich wie ich nach außen hin auftrete. Die größte Herausforderung ist, Markeneinheitlichkeit beim Liefern von Serviceleistungen zu generieren.

Wie hält der Unternehmer beim Markenmanagement Kurs, und wie misst er konkret Markenbedeutung und Markenerfolg?

Pförsch: Um Kurs halten zu können, sollte man sich an Grundprinzipien des Markenmanagements orientieren. Es gibt einen wesentlichen Satz: Marke folgt Strategie. Das heißt, die Marke muss sich der Strategie unterordnen und kann eine fehlende Strategie nicht ersetzen. Der

Unternehmer braucht also eine klare Konzeption, wo er hin will, in welchen Produktbereich, in welche Nischen, in welche Märkte. Und er muss eine klare Vorstellung davon haben, wie er diese Märkte bedient. Der beste Indikator zum Messen der Markenbedeutung ist dann zum einen das Preispremium. Wie viel zahlt der Kunde mehr für mein Produkt, verglichen mit einem Wettbewerberprodukt? Einen zweiten Indikator liefert die Retention, sprich die Wiederkaufrate. Natürlich ist das fundierte Messen der Markenbedeutung viel komplizierter, weil es viele Gründe gibt, warum jemand wiederkommt. Aber Preispremium, Retention und etwas Bauchgefühl sagen dem Unternehmer recht zuverlässig, ob er mit seiner Marke in die richtige Richtung steuert. ←|

Ihre Meinung ist gefragt

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

Von den gewerblichen Immobilien lernen

Facility Management (FM). Auch die Wohnungswirtschaft entdeckt mittlerweile die Vorteile des im Gewerbeimmobilienbereich bereits etablierten FM-Consultings. Die Einsparpotenziale für Vermieter sind enorm.

Thomas Häusser, Mitglied der Geschäftsleitung der Drees & Sommer Advanced Building Technologies GmbH

Steigende Fluktuation, Mietrückstände und Mietermangel kombiniert mit wachsendem Verwaltungsaufwand – Vermieter stehen immer mehr vor der Herausforderung, immobilienbezogene Prozesse zu optimieren. Sie müssen wissen, wann und wie sie zielgerichtet investieren können, um möglichst wenig auszugeben, aber dennoch den Mieter zu binden und die Bausubstanz zu erhalten. Dabei müssen die Liegenschaften individuell betrachtet werden – eine Lösung von der Stange gibt es nicht. Im Vordergrund stehen der Nutzer und die Gesamtmiete.

Zudem lassen sich auch immer mehr Interessenten die energetische Bewertung der Objekte zeigen, bevor sie einen Mietvertrag unterschreiben. In diesem Zusammenhang kann auch eine Green-Building-Zertifizierung des Objekts sinnvoll sein. Während LEED und BREEAM schon länger Auszeichnungen für diesen Bereich vornehmen, hat die Pilotphase für ein Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) für neue Wohngebauten erst im Mai 2010 begonnen.

Die Prognose lautet, dass sich mittelfristig das DGNB-Zertifikat durchsetzen wird, da es als einziges sowohl deutsche Besonderheiten, etwa hinsichtlich des Klimas, als auch Kriterien berücksichtigt, die vor allem für potenzielle Mieter relevant sind: Neben ökologischen und ökonomischen Aspekten gehören dazu in erster Linie sozio-kulturelle Anforderun-

gen, wie zum Beispiel die Behaglichkeit oder sogenannte Wohlfühlfaktoren einer Immobilie.

Einsparpotenziale ausschöpfen

Bei gewerblichen Immobilien hat sich das Thema Facility-Management Consulting bereits etabliert. Der größte Teil der Maßnahmen lässt sich auch auf die Wohnungswirtschaft übertragen. Ein

Beispiel dafür ist das Management von Wartungszyklen für Instandhaltung und Instandsetzung. Die Consultants ermitteln hier den optimalen Wartungszyklus für alle technischen Anlagen (Heizung, Lüftung, Sanitär und Klima).

Oder Unternehmen verbessern mithilfe von Facility-Management-Consulting ihr Abfallmanagement. Dafür müssen die Höhe des Abfallaufkommens berechnet und die Möglichkeiten zur



Lagerung durchdacht werden. In diesem Rahmen sind auch die Fragen zu beantworten, ob eine Müllpresse rentabel ist, ob sich die Wege zwischen Produktion und Lagerung nicht verkürzen ließen oder ob beispielsweise längere Abholzyklen sinnvoll sein können.

Bei einem Neubau zählt dazu auch, diesen Bereich bereits in die Planung einzubinden und zu berücksichtigen, dass Müllfahrzeuge etwa eine bestimmte lichte Raumhöhe benötigen, um Container direkt vor Ort leeren zu können. Insgesamt erzielen Unternehmen mit diesen Maßnahmen Einsparungen von bis zu 20 Prozent.

Dies alles sind Herausforderungen, die auch die Wohnungswirtschaft betreffen. Trotzdem steckt diese Branche an diesem Punkt noch in den Kinderschuhen. Dabei gibt es gerade hier Potenzial zur nachhaltigen Optimierung sowohl im Bestand als auch bei Neubauten.

Kosten reduzieren

In allen Lebensphasen der Immobilie können die Bewirtschaftungskosten re-



Für Besitzer von mehreren Häusern lohnt sich professionelles Facility-Management-Consulting besonders.

Auf einen Blick

- › Vermieter stehen immer mehr vor der Herausforderung, immobilienbezogene Prozesse zu optimieren.
- › Bei gewerblichen Immobilien hat sich das Thema Facility-Management-Consulting bereits etabliert. Der größte Teil der Maßnahmen lässt sich auch auf die Wohnungswirtschaft übertragen.
- › Damit können die Bewirtschaftungskosten der Immobilien reduziert werden.
- › Gerade im Bereich der Wohnungsimmobilen ist es jedoch unabdingbar, maßgeschneiderte Bewirtschaftungskonzepte zu entwickeln.

duziert werden. Ein Beispiel dafür ist die Anpassung von Service-Levels oder die Neugestaltung von Vertragslandschaften. Dazu gehören etwa die Dauer der Vertragsbeziehung oder auch die Einbindung einzelner neuer Bestandteile, wie beispielsweise die inbegriffene Störungsbehebung mit definierten Reaktionszeiten. Es besteht auch die Möglichkeit, anstelle einzelner Verträge einen All-In-Vertrag mit einem einzigen Anbieter zu schließen. Ein großer Vorteil ist dabei die Entlastung der Wohnungsverwaltung. Allerdings muss individuell analysiert werden, inwiefern sich eine derartige Vorgehensweise langfristig rentiert.

Für Wohnimmobilien ist die Auswahl der richtigen Dienstleister – etwa für Reinigungsarbeiten – von zentraler Bedeutung. Besitzen Vermieter mehrere Häuser, können sie zum Beispiel spezielle Rahmenverträge mit den ausführenden Firmen abschließen und damit erhebliche Synergieeffekte generieren.

Ebenso bergen organisatorische Maßnahmen Potenzial zur Optimierung – wie etwa eine besonders wirtschaftliche Instandhaltungsstrategie. In diesen Bereich fallen auch ein durchdachtes Abfallmanagement und eine ausgeklügelte Energieversorgung.

Der Schlüssel zu ökonomischer Immobilienbewirtschaftung liegt generell darin, messbare Qualitäten zu definie-

ren. Das heißt, die sogenannten Key-Performance-Indicators (KPIs) müssen in den Service-Level-Agreement (SLA) zu hundert Prozent berücksichtigt werden. Für eine zielgerichtete Ausgestaltung von Verträgen mit Dienstleistern ist eine derartige Vorgehensweise unabdingbar.

Maßgeschneiderte Konzepte

Damit die Nutzung hält, was der Entwurf verspricht, sollte Facility-Management Consulting bereits in die Planung integriert werden. Beispielsweise lassen sich nicht richtig berechnete Zugänge für die Fassadenreinigung in der Planung ohne viel Aufwand korrigieren, während im bereits fertiggestellten Gebäude Änderungen nur noch unter großem Einsatz umsetzbar sind.

Gerade im Bereich der Wohnungsimmobilen ist es unabdingbar, maßgeschneiderte Bewirtschaftungskonzepte zu entwickeln. Abhängig von Wohngegend und Zahlungskraft der gewünschten Mieter gibt es individuell angepasste Maßnahmen, die die Marktfähigkeit einer Immobilie erhöhen.

So ist beispielsweise für eine eher wohlhabende Zielgruppe tendenziell eine moderne Gebäudeausstattung – etwa hinsichtlich Heiz- und Kühlmaßnahmen – wichtig. Zudem sollten die ästhetischen Faktoren, beispielsweise, dass Mülltonnen nicht sichtbar untergebracht sind, berücksichtigt werden. Für andere Zielgruppen wiederum ist die Gesamtmiete ausschlaggebend, wenn es darum geht, sich für eine Wohnung zu entscheiden. Hier ist das Ziel, Nebenkosten möglichst weit zu reduzieren.

Zufriedenere Mieter

Insgesamt profitieren Eigentümer von Facility-Management-Consulting vor allem dann, wenn dieses auf ihre jeweiligen Ziele genau angepasst ist. Neben finanziellen Einsparungen lassen sich mit durchdachten Bewirtschaftungskonzepten – und damit zusammenhängendem erhöhten Nutzerkomfort – die Vermietbarkeit und die Zufriedenheit der Mieter sichern. ←|

Professionell getrennt

An Müll verdienen. Vom Abfallmanagement profitiert nicht nur der Mieter, weil er Kosten spart. Auch für den Vermieter zahlt es sich aus. Es gibt viele zukunftsweisende Systeme auf dem Markt.

Kerstin Ruge, Hamburg

Vor zwei Jahren hat das Internet-Portal Verivox Deutschlands Müllgebühren miteinander verglichen. Ergebnis: Die Gebühren für die Entsorgung von Restmüll schwanken bundesweit um über 500 Prozent. Glück hat, wer in Berlin wohnt. Bei vierzehntägiger Abholung zahlte man hier 2008 für die Entleerung einer 1.100-Liter-Tonne rund 569 Euro. Für die gleiche Leistung musste man in Mönchengladbach sagenhafte 3.326 Euro berappen. Ähnliche Preisdifferenzen finde man bei allen Tonnengrößen, kommentiert Verivox. Und vermutet: „Die Gründe dafür können nur dadurch er-

klärt werden, dass es sich um einen monopolisierten Service ohne Wettbewerb handelt.“ Wettbewerb herrscht aber durchaus bei den Anbietern von Abfallmanagement.

Dorn im Auge der Kommunen

Diese analysieren die Befüllung der Restmülltonnen, trennen falsch von richtig eingeworfenem Müll und klären auf Wunsch die Mieter über ein ordnungsgemäßes Wegwerfverhalten auf. So reduzieren sie das Müllvolumen und helfen dabei, die Abfallgebühren zu senken.

Kein Wunder, dass Abfallmanagementfirmen von Städten und Gemeinden heftig bekämpft werden. Den Kämmerern drohen Einnahmeverluste durch die Dienstleistung bundesweit agierender Anbieter wie Innotec, AMP, ALBA, CCSP und CCSP West. Und auch kleinere oder eher lokal arbeitende Dienstleister, wie Dr. Fassbender, Bischof Umweltservice, Telebon oder Waste, sind vielen Städten ein Dorn im Auge. Doch die Gerichte schmettern die Klagen der Kommunen regelmäßig ab. Zu viel spricht für ein professionelles Abfallmanagement: Mieter werden bei der „zweiten



Alles proper. Durch professionelles Abfallmanagement verkommen Müllplätze nicht zu Schmutzdeckeln.

Miete“ entlastet, Standplätze sehen ordentlich aus, wild abgelagerter Sperrmüll wird schnell entfernt, die Umwelt durch die korrekte Verwertung des Restmülls geschont.

Keine Kosten für Vermieter

Im direkten Vergleich unterscheiden sich die Angebote der bundesweit operierenden Abfallmanagementfirmen lediglich in Akzenten. Ihren Gewinn erwirtschaften die Großen zur Hauptsache durch das sogenannte „Performance Contracting“. Das heißt: Durch die Reduzierung des Müllvolumens senken sie die Müllgebühren. Ein Teil der Ersparnis geht als Honorar an den Abfallmanager. Der andere Teil wird, so wie es das Wirtschaftlichkeitsgebot gesetzlich vorschreibt, an die Mieter weitergereicht.

Den Vermietern entstehen bei diesem Modell keinerlei Kosten. Im Gegenteil: Sie punkten bei den Kunden mit günstigen Betriebskosten, werten ihre Liegenschaften optisch auf, minimieren Leerstände und können auf gewisse Hausmeisterleistungen verzichten.

Wirklich vergleichen lassen sich die Angebote der Abfallmanager nur schwer. Denn jede Gemeinde verfolgt mit ihrer Abfallordnung ein anderes Konzept, jede Standplatzsituation ist anders. Bevor die Abfallmanager ans Werk gehen, müssen sie die Situation vor Ort sorgsam analysieren und können danach jeweils nur individuelle Angebote abgeben. „Im Durchschnitt reduzieren wir die Müllgebühren um 40 Prozent“, überschlägt es Achim Peters, Geschäftsführer der Abfallmanagement Peters GmbH. „Oder anders ausgedrückt: Ein Drei-Personen-Haushalt, dem 90 Quadratmeter Wohnfläche zur Verfügung steht, spart mit unserem Service durchschnittlich 45 Euro pro Jahr.“ Die AMP-Gruppe hat Niederlassungen in Bayern, Hessen, den neuen Bundesländern und in Nordrhein-Westfalen. Mit gegenwärtig rund 300.000 Wohnungseinheiten zählt das Unternehmen zu den mittelgroßen Anbietern. Dienstleister, hinter denen Entsorger stehen wie die ALBA aus Berlin, betreuen bundesweit weit mehr Woh-

nungen. Rund 500.000 Einheiten sind es bei ALBA. Die Firma Innotec aus Kiel, an der der Entsorger Remondis zu 69 Prozent beteiligt ist, kümmert sich um rund 650.000 Wohnungen, CCSP mit Sitz in Offenbach betreut etwa 600.000 Wohneinheiten.

Letztlich entscheiden die Vermieter, was sie an einem Abfallmanager am meisten schätzen. Auch kleinere Firmen, die ihre Gewinne nicht allein aus der Müllreduktion, sondern aus einem Mix aus Services ziehen, können von Vorteil sein. An dieser Stelle setzt die Firma Telebon Abfallmanagement an. Sie betreut rund 100.000 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz und setzt ihren Schwer-

Auf einen Blick

- › Durch ein professionelles Abfallmanagement werden Mieter bei der „zweiten Miete“ entlastet, Standplätze sehen ordentlicher aus und wild abgelagerter Sperrmüll wird schnell entfernt.
- › Dies bedeutet einen Imagegewinn für die Vermieter.
- › Im direkten Vergleich unterscheiden sich die Angebote der bundesweit operierenden Abfallmanagementfirmen lediglich in Akzenten.
- › Ihren Gewinn erwirtschaften sie zur Hauptsache durch das sogenannte „Performance Contracting“. Das heißt: Durch die Reduzierung des Müllvolumens senken sie die Müllgebühren.

punkt neben dem klassischen Abfallmanagement auf die Standplatzbewirtschaftung und -pflege. „Individuelles Konzept, wirtschaftlich angemessener Preis, Ersparnisgarantie für die Mieter“, so fasst Michael Leyendecker, bei Telebon für Marketing und Vertrieb zuständig, den Service zusammen. Klaus Münzberg umschreibt das Alleinstellungsmerkmal der Firma CCSP West GmbH mit den Worten: „Langjährige Erfahrung, Zuverlässigkeit, fest angestellte Mitarbeiter, bis zu vier Wochen kostenlose Probetreu-

ung und Entlastung von Hausmeistern auf dem kleinen Dienstweg.“ Mit 28 fest angestellten Mitarbeitern minimiert das Unternehmen Müllvolumen zwischen 30 und 50 Prozent und betreut 60.000 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen. Im selben Gebiet arbeitet die Firma Waste Umweltdienste GmbH. Die Mannschaft um Uwe Beier ist ferner in Hessen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg präsent. Das inhabergeführte Unternehmen Bischof-Umweltservice aus dem hessischen Bensheim bietet neben Abfallmanagement zusätzliche Dienstleistungen – wie zum Beispiel die Reinigung von Trinkwasserleitungen.

Ob man sich für oder gegen ein Abfallmanagementunternehmen entscheidet, kann auch die Frage sein, ob die Firma mit Subunternehmern oder Festangestellten arbeitet. Dr. Kai Faßbender, dessen Unternehmen derzeit in AMB Rheinland umfirmiert und in Nordrhein-Westfalen 50.000 Wohneinheiten betreut, setzt an dieser Stelle einen Schwerpunkt: „Unser Stundenlohn ist an den BDE-Tarif angelehnt“, sagt der Abfallexperte. „Wir beschäftigen 18 Leute in Vollzeit und keine Subunternehmer.“

Müllschleusen sind die Zukunft

„Neue Gutachten im Auftrag des Umweltbundesamts zeigen eindeutig, dass die Zukunft im Einsatz des verursachergerechten Abfallmanagements mittels Müllschleusen liegt“, sagt Sven-Hauke Kaerkes. Der Innotec-Geschäftsführer verweist damit auf die Müllschleusen, die die Kieler im Auftrag von Wohnungsgesellschaften bundesweit bei 80.000 Wohneinheiten einsetzen. „Nur mit diesen Systemen ist eine Umsetzung der Getrenntsammlung von Bioabfällen auch in Großwohnanlagen möglich, wie sie voraussichtlich ab 2011 nach dem neuen Kreislaufwirtschaftsgesetz gefordert ist.“ Tatsächlich hat Umweltminister Norbert Röttgen im Frühjahr einen ersten Arbeitsentwurf für ein neues Gesetz vorgelegt. Seine Vision: An die Stelle der herkömmlichen Gelben Tonne soll eine Wertstofftonne treten, die auch Holz, Metall oder Elektroschrott aufnimmt. ← |

Wenn sich der Fernseher in ein Energie-Cockpit verwandelt

Smart Metering. Während in Deutschland noch über das Thema diskutiert wird, gehören die intelligenten Zähler in Großbritannien längst zum Standard von Gewerbeimmobilien. MBA-Studenten informierten sich vor Ort.

Christine Plaß, BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin

Der Studienaufenthalt in London ist in jedem Jahrgang Höhepunkt des Master-Studiengangs „Business Administration in Real Estate Management“ der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin HTW und der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft. In diesem Jahr besuchten die Studenten die Firma e:so in Cambridge, jüngste Tochter des Unternehmens Ista International. e:so ist seit 2009 auf dem amerikanischen Markt und will sich nun auf dem europäischen etablieren. Das Unternehmen bietet eine Komplettlösung für Energieverbrauchsmanagement an – und zwar für sämtliche Marktteilnehmer, von Energieversorgungsunternehmen über Energiehändler bis zur Wohnungswirtschaft. Möglich machen es die neuen intelligenten Zähler, die den Energieverbrauch jederzeit und für jeden Nutzer sichtbar abbilden.

Mit dem Gesetz zur „Öffnung des Messwesens bei Strom und Gas“ aus dem Jahr 2008, das den Einbau von intelligenten Zählern bei Neubauten und kernsanierten Gebäuden ab 2010 vorschreibt, ist Smart Metering auch in Deutschland Gesprächsthema. Geht es nach dem Willen der Bundesregierung, sollen 2022 alle Haushalte in Deutschland mit den neuen Messgeräten ausgestattet sein.

In Großbritannien gehört das Verbrauchsmonitoring sämtlicher Energiekosten bei gewerblichen Immobilien bereits zum Standard. „Wir Deutschen diskutieren über Messgeräte, die Briten nutzen sie“, sagt Dr. Michael Brey, ge-

schäftsführender Vorstand der BBA: „Denn im Gegensatz zu uns haben die Briten einen liberalisierten Energiemarkt, in dem sich der Anbieter durchsetzt, der das beste Angebot macht. In Deutschland macht der Staat die Vorgaben und bürdet der Immobilienbranche immer wieder neue Kosten und Verordnungen auf“. Wenn die Wohnungswirtschaft unter diesen Umständen mit wenig Begeisterung auf die neuen Verbrauchszähler reagiere, sei das nur verständlich.

Pilotprojekte sind erfolgreich

Einer der das dennoch für falsch hält, ist der MBA-Student Holger Schaffranke. Als Geschäftsführer der Hennigsdorfer Wohnbaugesellschaft mbH (HWB) erprobte er im Pilotprojekt „Vernetzte Nachbarschaft im Cohnschen Viertel“ unter anderem den Einsatz von intelligenten Zählern.

In Kooperation mit dem Fraunhofer Institut ISST aus Dortmund, dem Energiedienstleister Techem Energy Services und dem Kabelnetzbetreiber Tele-Columbus Nord ließ die HWB den Fernseher ihrer Kunden zum Energie-Cockpit aufrüsten. Die Mieter können ihren Energieverbrauch nun jederzeit einsehen und erhalten Energiespartipps. Eine Mieterbefragung vom März 2008 ergab, dass 74 Prozent diese Dienstleistung nachfragen.

Schaffranke begreift Smart Metering als strategisches Instrument für

Energieeffizienz und Kundenbindung und will darüber seine Master-Arbeit schreiben. „Die Briten haben ein komplettes System, um eine Immobilie zu betreuen, wir Deutschen lassen uns einzelne Daten geben.“

Er ist mittlerweile davon überzeugt, dass der Einbau von einzelnen Zählern für Strom, Gas, Wasser und Wärme für Mieter wie Vermieter unrentabel ist und auch dem Klimaschutz nur unvollkommen nützt. So konzentriere sich in Deutschland die Diskussion auf die Stromzähler, obwohl sich bei der Heizung wesentlich mehr einsparen ließe. Maximale

Auf einen Blick

- › Bis 2022 möchte die Bundesregierung alle deutschen Haushalte mit intelligenten Messgeräten ausstatten.
- › In Großbritannien gehört Smart Metering bei gewerblichen Objekten indes schon zum Standard.
- › In Deutschland läuft ein Pilotprojekt – mit positiven Erfahrungen. Die Gesetzeslage und die Datenschutzauflagen verhindern bislang jedoch den Ausbau des Smart Meterings.
- › Um wirklich Energie einzusparen und die Umwelt zu schonen, genügen einzelne Zähler außerdem nicht, besser sind Komplettsysteme.



Hinter den Messgeräten steht eine intelligente Software. Es ist sinnvoll, wenn sich Wohnungsunternehmen zusammenschließen, um ihren Mietern ein Energie-Monitoring-Paket bereitzustellen.

sich Wohnungsunternehmen damit die Möglichkeit entgehen, die Verbrauchsdaten für Wartung und Energiemanagement ihrer Immobilie zu nutzen.

Sinnvolle Zusammenschlüsse

Eigene Zähler zu entwickeln dürfte jedoch auch keine Lösung sein, da hinter den Messgeräten eine intelligente Software steht, die weiterzuentwickeln teuer ist. Sinnvoller sei es, wenn die Wohnungsunternehmen sich zusammenschließen, um ihren Mietern ein Energie-Monitoring-Paket bereitzustellen. Hierbei könnten die Energieversorger an den Kosten beteiligt werden. Nach Schaffranke entstünde eine Win-Win-Situation: Der Mieter hätte permanenten Zugang zu seinen Verbrauchsdaten und würde Energie sparen. Das Wohnungsunternehmen könnte nach den Verbrauchsdaten die Heizung optimal einstellen und energetische Maßnahmen zielsicherer planen. Es käme zu einer Wertsteigerung der Immobilie. Der dritte Partner, die Energieversorger, hätten die Möglichkeit, spezielle Tarife anzubieten und damit Kunden zu gewinnen und zu halten.

Noch bestimmen komplizierte gesetzliche und datenschutzrechtliche Probleme die Diskussion in Deutschland. Der Besuch in London hat zumindest den MBA-Studenten gezeigt, dass Smart Metering nicht so kompliziert sein muss, wie wir es hier machen. ←|



Möglichkeiten böte ein Komplettsystem, das die Auslesung und Erfassung aller Verbrauchsdaten über smarte Technologien ermöglicht, die dann digital weiterverarbeitet in eine integrierte Betriebskostenabrechnung einfließen. Dabei sollte der Mieter jederzeit in der Lage sein, seinen Verbrauch zu kontrollieren, was Smart-Sub-Metering genannt wird. Solche Komplettlösungen werden

bereits von verschiedenen Messdienstleistern angeboten. Auch einzelne Energieversorger bringen bereits Zähler auf den Markt und wenden sich mit ihrem Angebot ganz gezielt an die Verbraucher. Schaffranke hält jedoch wenig davon, den Energieversorgern das Geschäftsfeld zu überlassen, „weil dann die Energieversorger die Preise für Einbau und Betrieb diktieren“. Zudem lassen

Special

Gebäudetechnik und -automation

Energiekosten werden im Wesentlichen von der Gebäudetechnik und der Effizienz baulicher Maßnahmen beeinflusst. Mit dieser sollten sich auch Verwalter beschäftigen, um die Immobilien attraktiv zu halten.



58



61



62

Technik

Um den Heizenergiebedarf zu senken, reichen Einzelmaßnahmen nicht aus. Allein die Fassade zu dämmen, neue Fenster einzubauen oder die Heizanlage zu erneuern, ergeben für das Gebäude insgesamt nur geringe Energiesparmaßnahmen. Nur das Zusammenwirken von bautechnischen Maßnahmen und Heiztechnik machen eine sinnvolle Optimierung möglich. Das ist auch der Ansatz der gültigen EnEV 2009.

- 58 - Altersgerecht umbauen
- 59 - Wärmebrücken vermeiden
- 60 - Optimale Abstimmung wichtig

Best Practice

Ein gelungenes Beispiel einer energieeffizienten Sanierung eines Mehrfamilienhauses in Ansbach, Hessen: Auftrag des Bauherren an den Architekten war, die Senkung des Heizwärmebedarfs von 320 kWh/m²a auf unter 40 kWh/m²a. Die Gesamtbausumme betrug 2.554.165 Euro, die Summe der eingesetzten Fördermittel belief sich auf 1.745.800 Euro. Alle Details zur energieeffizienten Sanierung auf Seite 61.

- 61 - Vor und nach der Sanierung

Trends

Aber nicht nur der Einsatz erneuerbarer Energien ist zukunftsweisend. Verschiedene Hersteller versuchen auch, die konventionelle Technik zu verbessern. Seit Anfang 2010 verpflichtet das Energiewirtschaftsgesetz bei Neubauten und Sanierungen zum Beispiel dazu, statt der bisher üblichen Stromzähler „Smart Meter“ zu installieren. Die EVU müssen bis Ende 2010 last- und zeitvariable Tarife anbieten.

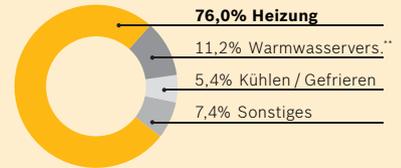
- 62 - Effizienz wird weiter verbessert
Neue Tendenzen

Häufigste Gründe für Mietminderung



Quelle: Innofact im Auftrag von Immobilienscout24. Mehrfachantworten möglich.

Energieverbrauch im Haushalt*



*Anteil am ges. Energieverbrauch / **inkl. Wasch- und Spülmaschine | Quelle: www.richtigbauen.de



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

Moderne Heizungstechnik kann Leerstände minimieren und Mieteinnahmen verbessern.

Optimierte Systemlösungen für die Heizungsmodernisierung in der Wohnungswirtschaft

Betriebswirtschaftlich sinnvolle Modernisierungskonzepte sind heute die Grundlage für jedes erfolgreiche Wohnungsunternehmen. Dazu gehören Wärmelösungen, die sowohl zuverlässig als auch energiesparend sind. Wärmesysteme, die einerseits die gesetzlichen Forderungen der EnEV und BImSchV erfüllen und damit umweltschonend sind – andererseits aber auch den steigenden Ansprüchen der Mieter gerecht werden, d. h. mehr Komfort bei möglichst geringen Nebenkosten. Nur wer auf den richtigen Partner bei der Heizungsmodernisierung setzt, vermeidet unzufriedene Mieter und sichert sich damit langfristige Wettbewerbsvorteile.

Die Basis für eine rentable Modernisierung: Der Rat und die Planung vom Fachmann

Die Junkers Wärmeexperten haben in den letzten Jahren Modernisierungslösungen entwickelt, die speziell auf die Anforderungen der Wohnungswirtschaft und den Gebäudebestand abgestimmt sind. Allesamt Wärmesysteme mit modernster, nachhaltiger Technologie. Ganz gleich ob zentrale oder dezentrale Lösungen, ob mit Heiz- oder Brennwertgeräten, wandhängend, bodenstehend oder in Kombination mit regenerativen Energien – die Junkers Spezialisten beraten, planen und realisieren für jedes Objekt individuell angepasste, energieeffiziente Lösungen, die letztendlich das Gleiche im Fokus haben, wie Sie: Ihre Gesamtrendite.

Die Einbindung solarer Konzepte ist heute viel einfacher geworden

Mit den LSS-Konzepten von Junkers sind ausgereifte und hocheffiziente integrierte Solarlösungen möglich, die alle Voraussetzungen für den Geschosswohnungs- und Gewerbebau mitbringen. Entscheidend für die Akzeptanz einer Heizungsmodernisierung auf Mieterseite ist, dass die Warmmiete stabil bleibt. Da LSS-Lösungen ein hohes Energiepotenzial mitbringen, eignen sie sich dafür besonders gut.

Um den wirtschaftlichen Erfolg einer solaren Großanlage sicherzustellen, sollte unbedingt das Gesamtkonzept von der Planung bis zur Inbetriebnahme von erfahrenen Planern und Handwerkern begleitet werden. Junkers bietet deshalb alle Dienstleistungen und Produkte aus einer Hand.

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

Telefon: (0 18 03) 337 333¹
E-Mail: wowl@de.bosch.com

* Festnetzpreis 0,09 €/min, höchstens 0,42 €/min aus Mobilfunknetzen



Dezentrale Lösung	
<p>Heizwert</p> <ul style="list-style-type: none"> - bewährte Technik - relativ günstige Gerätekosten - schneller Austausch, auch von Einzelgeräten - einfache Wartung / Service 	<p>Brennwert</p> <ul style="list-style-type: none"> - aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) - energiesparende Brennwertechnik & Leistungsmodulation - raumluftunabhängiger Betrieb - einfache Abrechnung
<p>Wohnstandard ● ○ ○ ○ ○ einfach</p>	<p>Wohnstandard ● ● ● ● ○ mittel</p>
<p>Gebäudetyp Bestand</p>	<p>Gebäudetyp Bestand (Modernisierung)</p>
<p>Junkers Geräte / Konzepte Ceramini, Cerastar-Serie</p>	<p>Junkers Geräte / Konzepte CerapurAcu, Cerapur-Serie (Kombi-Geräte), CerapurModul-Serie</p>

Zentrale Lösung	
<p>Brennwert</p> <ul style="list-style-type: none"> - aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) - energiesparende Brennwertechnik, Leistungsmodulation & gleichmäßiger Betrieb - Anlagenoptimierung m. DFM - Geringe Wartungs / Service-Kosten - Wärme-Contracting möglich - Solareinbindung möglich (Modernisierungsumlage) 	<p>Solare Großanlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> - bis 30% Energieeinsparung ggü. Altanlagen / hoher Kesseljahresnutzungsgrad - Variable Anbindung verschiedener Wärmekonzepte - Reduzierung des CO₂ - Ausstoßes - Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten - Modernisierungsumlage möglich - Anlagenoptimierung m. DFM - Wärme-Contracting möglich
<p>Wohnstandard ● ● ● ● ○ mittel - gehoben</p>	<p>Wohnstandard ● ● ● ● ● gehoben</p>
<p>Gebäudetyp Bestand (Sanierung), Neubau</p>	<p>Gebäudetyp Bestand (Sanierung), Neubau</p>
<p>Junkers Geräte / Konzepte Suprapur, CerapurMaxx</p>	<p>Junkers Geräte / Konzepte LSS-Konzepte (Solare Großanlage) mit Suprapur CerapurMaxx Supraeco (Wärmepumpe)</p>

Zukunftsweisende Techniken

Immobilienmanagement. Mieter oder Käufer wählen die Wohnungen oder Häuser auch danach aus, wie energieeffizient sie sind. Erst der gezielte Einsatz von bau- und heiztechnischen Maßnahmen führt zum deutlichen Spareffekt.

Hans Jürgen Krolkiewicz, berat. Ing. BDB, Köln

Aktuelle Umfragen ergeben, dass mehr als 60 Prozent der Deutschen (Alter bis 40 Jahre) ihre Entscheidung für die Anmietung oder den Kauf einer Immobilie von den Energiekosten abhängig machen. Diese Kosten werden im Wesentlichen von der Gebäudetechnik und der Energieeffizienz baulicher Maßnahmen beeinflusst. Mit dieser sollten sich auch Verwalter beschäftigen, um die Gebäude attraktiv zu halten.

Um den Heizenergiebedarf zu senken, reichen Einzelmaßnahmen nicht aus. Allein die Fassade zu dämmen, neue Fenster einzubauen oder die Heizanlage zu erneuern, ergeben für das Gebäude insgesamt nur geringe Energiesparmaßnahmen. Nur das Zusammenwirken von bautechnischen Maßnahmen und Heiztechnik machen eine sinnvolle Optimierung möglich. Das ist auch der Ansatz der gültigen EnEV 2009. Die darin geforderte Bilanzierung von Energieverlust und -gewinn bildet die Basis einer energetischen Bewertung eines Gebäudes.

Hinzu kommt eine geänderte Einstellung vieler Menschen zum Umweltschutz. Ein Grund mit, warum die Nutzung der Solarenergie zur Stromerzeugung (Photovoltaik) oder Warmwasserbereitung (Solarthermie) sprunghaft angestiegen ist. Wer heute noch mit Öl oder Erdgas heizt, sollte sich bewusst sein, dass die Immobilie der Zukunft mehrheitlich mit erneuerbarer Energie beheizt wird. Ob Scheitholz- oder Holzpellettheizung, Erdwärme (Geothermie), Kraft-Wärme-Kopplung (KWK-Anlagen) oder die Anwendung effizienter Wärmepumpen:

Sie alle helfen zusätzlich, sich von den ständig steigenden Preisen von Erdgas oder Heizöl unabhängig zu machen. Die Gebäudetechnik ist heute bereits so ausgereift, dass nicht nur Neubauten damit beheizt, sondern auch Altgebäude wirtschaftlich auf die Nutzung erneuerbarer Energien umgestellt werden können.

Altersgerecht umbauen

Neben der guten Energieeffizienz muss die Immobilie der Zukunft aber auch auf die geänderten Anforderungen ihrer Bewohner Rücksicht nehmen. Die aktuelle Altersstruktur der Bevölkerung zeigt deutlich, welche besonderen Ansprüche bereits heute an eine wohngerechte Immobilie gestellt werden. Mit dem Schlagwort „Barrierefreiheit“ machen Baufachleute auf die notwendigen baulichen Maßnahmen, die zur lebenslangen Nutzung von Wohnungen altersbedingt notwendig sind, aufmerksam. Das bezieht sich bei der Gebäudetechnik nicht allein auf Aufzüge oder Fahr rampsen sondern auch auf sicherheitstechnische Maßnahmen wie Rauchmelder, Fluchtwege, Einbruchschutz oder Notrufanlagen. Zudem werden an die Sanitärinstallation andere Anforderungen gestellt als bisher üblich: Einfache Bedienung auch vom Rollstuhl aus, ebenerdige Begehrbarkeit (Dusche) oder breite und vom Rollstuhl aus bedienbare Türen.

Der Baubestand in Deutschland ist hierauf bislang selten ausgerichtet. Der Aspekt des altersgerechten Wohnens wird durch die aktuelle Diskussion der Energieeffizienz oft verdrängt, sollte jedoch keinesfalls unter den Tisch fallen.

Auf einen Blick

- › Für die energetische Verbesserung der Gebäudehülle werden auf die Außenwände zehn Zentimeter und im Dach 20 Zentimeter Wärmedämmstoffe montiert.
- › Zentrale Holzpellettheizanlagen zur Warmwasserbereitung und Gebäudeheizung haben sich im Mehrgeschossbau bewährt.
- › Der Einsatz von Solarkollektoren zur Unterstützung der Heizanlage lohnt sich auch für Bestandsbauten.
- › Die Warmwasserleitungen bei Bestandsbauten müssen nach EnEV 2009 wärmedämmend werden.

Denn in den nächsten Jahrzehnten wird gerade die Nachfrage nach altersgerecht ausgebauten Wohngebäuden steigen.

Mehrere Lösungen möglich

Um den Heizenergiebedarf eines Gebäudes abzusenken, ist in der gültigen EnEV 2009 die Abhängigkeit vom Verhältnis zwischen Umfassungsfläche und beheiztem Raumvolumen wichtigstes Merkmal. Das gilt nicht nur für Neubauten, sondern auch für den Gebäudebestand, auch wenn nur Teile des Gebäudes erneuert werden.

Für die Verbesserung der Energieeffizienz von Altbauten gibt es generell zwei bautechnische Lösungen: Die Dämmung der gesamten Gebäudehülle außen – vom



Energie mit Zukunft.
Komplettgerät einer
Zeolith-Gas-Wärmepumpe.



Energetisch optimiertes Kunststofffenster mit integrierter Wohnungslüftung.

Keller bis zum Dach – oder die raumseitige Montage zusätzlicher Wärmedämmmaterialien auf Fußboden, Wand und Decke. Aus bauphysikalischer und baukonstruktiver Sicht ist die Wärmedämmung der Gebäudehüllfläche die bessere und effektivere Lösung. So beträgt bereits heute die Dicke der Wärmedämmstoffe an der Fassade zehn Zentimeter und im Dach 20 Zentimeter, wobei durch die angekündigte Änderung der EnEV für 2012 dann mit Dicken für die Fassade mit 15 bis 20 Zentimetern und für das Dach mit 30 Zentimetern zu rechnen ist.

Allerdings zählen auch die am Gebäude vorhandenen Öffnungen – Fenster und Türen – zur Hüllfläche. Dafür werden heute nicht nur hochdämmende Mehrscheibenisoliergläser angeboten,

sondern auch die darauf abgestimmten Fensterkonstruktionen. Besonders die Rahmen müssen wärmetechnisch entkoppelt sein. Denn erst im Zusammenspiel zwischen Rahmen und Glas ergibt sich nicht nur die geforderte Einsparung von Heizenergie, sondern auch die Minderung der Schadensanfälligkeit durch Tauwasserbildung. Denn im Glas-Randverbund zeigen alte Fensterkonstruktionen Wärmebrücken – optisch schlägt sich hier Feuchtigkeit nieder –, die heutige Fensterkonstruktionen nicht mehr haben.

Wärmebrücken vermeiden

Zu oft wird vergessen, dass dies auch für Dachflächenfenster gilt. Denn besonders

im Dachraum bildet aufgrund der geforderten Luftdichtheit und dicken Wärmedämmschichten jede Öffnung eine Wärmebrücke. Werden Dachflächenfenster und Wärmedämmung nicht richtig aufeinander abgestimmt, kommt es zur Feuchtbildung durch Kondensat und daraus resultierenden Bauschäden.

Das EEWärmeG fordert für Neubauten den Einsatz erneuerbarer Energien zur Erzeugung von Heizwärme und Warmwasser, für Bestandsgebäude wird es nur empfohlen. Allerdings ist es den Bundesländern überlassen, auch bei Altbauten erneuerbare Energien zu fordern, wie dies beispielsweise in Baden-Württemberg der Fall ist.

Holzpelletheizungen sind mittlerweile in der Technik so ausge- |→

reift, dass sie auch für große Wohnanlagen genutzt werden können. Bestandteile sind ein spezieller Brenner, das automatische Beschickungswerk und der Pelletlagerraum. Das Lager kann auch außerhalb des Gebäudes aus Betonfertigteilen im Erdreich angeordnet werden. Kessel und elektronische Steuerung ähneln der üblichen Zentralheizanlage.

Im Gegensatz zur Photovoltaik wird bei der Solarthermie mittels Solarkollektoren – meist sogenannte Röhrenkollektoren – Wasser oder eine andere Flüssigkeit von der Sonne erwärmt und einer Wärmepumpe zugeleitet. Diese leitet Wärme dann an einen Speicher weiter, die diese an den Heizkreislauf weitergibt. Je nach Größe der Anlage kann in den Sommermonaten ein Einfamilienhaus damit komplett mit Warmwasser versorgt werden.

Bei der Photovoltaik (PV) wird über Solarkollektoren Strom erzeugt, der entweder direkt selbst genutzt werden kann oder in das öffentliche Stromnetz eingespeist wird. Für die so erzeugte Strommenge gibt es eine Rückvergütung vom regional zuständigen Energiever-

sorgungsunternehmen. Diese Förderung wird künftig jährlich immer geringer. Die technische Entwicklung der Solarkollektoren ist in Deutschland besonders hoch. Der Trend geht weg von den ehemals sehr klobigen Aufdachkollektoren hin zu den in der Dachfläche oder der Gebäudefassade integrierten Kollektoren.

Die Nutzung der Erdwärme (Geothermie) wird aufgrund der steigenden Energiepreise für die Gebäudeheizung und -kühlung immer wirtschaftlicher. Dazu werden im Erdreich entweder in rund einem Meter Tiefe auf dem Grundstück Spezialrohre flach verlegt oder über senkrechte Bohrungen Rohre im Erdreich versenkt, die dem Grundwasser Wärme entziehen. Im stetigen Kreislauf wird eine kalte Flüssigkeit in die Leitungsrohre gepumpt, die Flüssigkeit darin erwärmt und einer Wärmepumpe zugeführt. Diese führt in einem getrennten Kreislauf die gewonnene Wärmeenergie einem Wärmespeicher zu, aus dem der Heizkreislauf gespeist wird. Bei Neubauten oder Umbauten von Bestandsgebäuden nutzt man auch die im Erdreich liegenden Betonwände

und Betondeckenelemente, sie enthalten Leitungsrohre, die der Erdumgebung Wärme entziehen.

Das System eignet sich auch gleichzeitig zur Gebäudekühlung. Eine andere Variante ist die Nutzung spezieller Bohrpfähle, die zehn und mehr Meter im Erdreich versenkt werden. Grundsätzlich kann Geothermie für kleinere oder größere Gebäude genutzt werden, um ganzjährig Heizwärme und Warmwasser zu erzeugen und Gebäude zu kühlen. In ähnlicher Weise funktioniert auch die Luft-Wärmepumpe. Sie saugt warme Umgebungsluft an und nutzt die auf diese Art gewonnene Wärmeenergie zur Warmwasserbereitung und Heizwärmeerzeugung. Bei großen Gebäudeflächen mit Glasfassaden sind solche Anwendungen üblich, da sie zugleich zur Raumkühlung genutzt werden können.

Optimale Abstimmung wichtig

Generell lassen sich moderne Heizanlagen für Gebäude heute aufgrund einer verbesserten Technologie und der Nutzung elektronischer Steuerelemente energieeffizient einsetzen. Dazu müssen Brenner, Heizkessel, Warmwasseraufbereitung und der Heizkreislauf optimal aufeinander abgestimmt sein. Moderne Brenner und Kessel (Niedertemperaturkessel) für Erdgas oder Heizöl besitzen einen höheren Wirkungsgrad als Altanlagen aus den Jahren bis 2000. Heutige Anlagen werden mit niedrigen Vorlauftemperaturen bis 40 Grad Celsius betrieben (früher waren Vorlauftemperaturen von 70 bis 90 Grad üblich), sie bedingen allerdings auch darauf abgestimmte Rauchabzugsrohre und thermostatgesteuerte Heizkörper. Alte Gußheizkörper sind dafür ungeeignet.

Noch bessere Nutzwerte erreicht man mit KWK-Anlagen (Kraft-Wärme-Kopplung). Diese Anlagen gibt es sowohl für Einfamilienhäuser als auch für große Wohnanlagen. Dabei wird die Wärme der heißen Rauchgase, die sonst über den Schornstein ungenutzt ab-

→

Fortsetzung auf Seite 62



Kaum wiederzuerkennen: Das Gebäude von Seite 61 nach der Sanierung.

Beispiel einer energieeffizienten Sanierung eines Mehrfamilienhauses

Sanierungsbeispiel. Mehrfamilienhaus in Ansbach, Baujahr 1962. Um den Heizwärmebedarf von 320 kWh/m²a auf unter 40 kWh/m²a abzusenken, wurden die Decken und die

Fassade gedämmt, die Fenster erneuert und die Heizung verändert. Die Gesamtbausumme betrug 2,5 Millionen Euro, KfW und Land steuerten 1,7 Millionen Euro bei. Kosten pro

Quadratmeter Wohnfläche: 1.334 Euro ohne Fördermittel, 422 Euro mit Fördermitteln (Bauherr: W. Möller, Architektin: M. Meyer, Energieberatung: U. Fichtel).

Details zur energieeffizienten Sanierung:

	vor der Sanierung	nach der Sanierung
Endenergiebedarf (QE)	262 kWh/m ² a	56 kWh/m ² a
Primärenergiebedarf (QP ^{''})	301 kWh/m ² a	18 kWh/m ² a
Transmissionswärmeverlust	1,22 W/m ² K	0,31 W/m ² K
CO ₂ -Einsparung		65 t CO ₂ / a
Konstruktion Außenwand	30 cm Ziegel-Mauerwerk, einschalig	30 cm Ziegel-Mauerwerk, einschalig
Art der Wärmedämmung		Hartschaumplatten, 18 cm
U-Wert Außenwand	1,24 W/m ² K	0,17 W/m ² K
Konstruktion Kellerwand	30 cm Ziegel-Mauerwerk, einschalig	30 cm Ziegel-Mauerwerk, einschalig
Art der Wärmedämmung		Hartschaumplatten, 18 cm
U-Wert Kellerwand		0,22 W/m ² K
Fenster	Zweischeiben-Verglasung	2-Scheiben-Wärmeschutzverglasung
Fensterrahmen	Holzrahmen	Kunststoffrahmen
Fensterfläche	385 m ²	385 m ²
U-Wert Fenster inkl. Rahmen	2,7 W/m ² K	1,28 W/m ² K
Türart	Tür einfach ohne Glas	Tür für Niedrigenergiehaus
EG-Fußboden	Betondecke	Betondecke
Oberste Geschossdecke	ohne Wärmedämmung	ohne Wärmedämmung
Satteldach	nicht beheizt	nicht beheizt
Anlagentechnik		
Heizsystem, Baujahr	Einzelheizung, 1966	Holzpelletkessel, 2005
Nennleistung		60 kW
Heizung	Öl-Standardkessel	
Warmwasser	Gas-Standardkessel	
Art der Warmwasserbereitung	dezentral	zentral
Solarthermie		Warmwasserbereitung + Heizungsunterstützung
Kollektoren		Flachkollektor, 100 m ²
Speichersystem		Pufferspeicher für Netzwerk
Lüftungssystem		dezentrale, raumweise Zu- und Abluftanlage
Photovoltaik (PV)		95 m ² Dachkollektoren
Leistung PV		12,96 kWp

Quelle: www.zukunft-haus.info

Zustand des Hauses vor der Sanierung:



ANZEIGE



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 leistungsfähiger Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

Weitere Informationen unter:
 tel. +49 (0) 7145-93550-0 / email info@gemas.de
 fax + 49 (0) 7145-93550-10
 GEMAS GmbH
 Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP AN!
www.gemas.de

geleitet werden, zusätzlich genutzt, um über ein Aggregat Strom zu erzeugen. Insbesondere bei großen Wohngebäuden sind die Leitungsstränge für Warmwasser und Heizung sehr weitläufig. In der Vergangenheit wurden sie nur mäßig gegen Wärmeverlust isoliert. Deshalb liegt auch hier ein großes Einsparpotenzial, es kann bis zu zehn Prozent betragen. Nicht umsonst fordert die EnEV 2009 eine entsprechende Dämmstoffdicke, in Abhängigkeit vom Rohrdurchmesser, zwischen fünf und zehn Zentimetern. Ob Neubau oder Altbau, heute werden spezielle Rohrschalen dafür von fast allen Dämmstoffherstellern angeboten.

Effizienz wird weiter verbessert

Die Effizienz konventioneller Heizanlagen wird von den Herstellern intensiv erforscht und verbessert. So stellt Vaillant mit der Zeolith-Gas-Wärmepumpe eine neue Anwendungstechnologie zur Erzeugung von Wärmeenergie aus Erdgas und Umweltwärme her. Das Gerät besitzt Zeolith-Modul, ein poröser Keramikwerkstoff, der bei Aufnahme von Wasser Wärme erzeugt. In Verbindung mit einer Wärmepumpe und Solar-Flachkollektoren, die Umweltwärme liefern, kann der Brennstoffverbrauch um bis zu 20 Prozent gesenkt werden. Das Gerät besteht aus einer geschlossenen Einheit und liefert eine Heizleistung von rund 10 kWh.

Der Problematik Wohnungslüftung und Energieeffizienz hat sich Schüco mit seinem Fenster VentoTherm angenommen. Das Kunststofffenster ist mit einem 44 Millimeter starken Wärmeschutzglas ausgerüstet und hat einen Uw-Wert von 0,78 W/m²K. Im oberen Blendrahmen kann ein ein Lüftungsgerät mit Wärmerückgewinnung und Pollenfilter montiert werden. Es saugt die verbrauchte Raumluft bei geschlossenem Fenster ab und führt sie gefiltert dem Wärmetauscher zu. Gleichzeitig wird gefilterte Frischluft von außen dem Raum zugeführt.

Seit Anfang 2010 verpflichtet das Energiewirtschaftsgesetz bei Neubauten und Sanierungen dazu, statt der bisher üblichen Stromzähler „Smart Meter“ zu installieren. Die EVU müssen bis Ende



Anstelle einer Öl- oder Gasheizung bietet sich eine Holzpelletanlage an.

2010 last- und zeitvariable Tarife anbieten. Die neue Technik erlaubt Kunden die direkte Kontrolle von Messdaten, Stromverbrauch und Kosten. Kombiniert mit Zusatzmodulen sind „Smart Meter“ der Anfang von intelligenten Stromnetzen. Die EVU's erkunden die neue Technologie in Pilotprojekten. Im Auftrag der Bundesnetzagentur wurde eine Studie über intelligente Strommessgeräte erstellt. Informationen zur Förderinitiative „E-Energy“ des BMWi gibt es unter www.e-energy.de.

Neue Trends und Tendenzen

Nach der EnEV 2009 sanierte Gebäude sind nahezu luftdicht und wärmegeklämt, das kann den mikrobiellen Befall durch Schimmelpilze, Bakterien und Keime begünstigen. Vorbeugen soll hier die von Remmers Baustofftechnik entwickelte Innenraumfarbe Schimmel-Protect. Sie enthält Micro-Silber und ist frei von Lösemitteln und Weichmachern. Die Farbe soll wohnmedizinisch unbedenklich für die Raumluftthygiene und nachhaltig resistent gegen Schimmelpilzbefall sein.

Über 80 verschiedene Dämmverfahren zur Verbesserung des Wärmeschutzes von Gebäuden bietet das Unternehmen Innodämm. Die objektbezogenen Anwendungen werden von Spezialisten ausgeführt, die nur qualitätsgeprüfte Dämmstoffe verarbeiten. Als Serviceleistung werden von den Partnern neben der technischen Beratung auch die Planung und Ausführung angeboten.

Die Fernablesung von Heizung und Wasserverbrauch per Funktelefonie bietet die Thermomess Wärmedienst AG allen Immobilienbesitzern. Der Service für die Wohnungswirtschaft umfasst eine zeitnahe und fehlerfreie Ablesung der Verbrauchswerte, diese werden direkt von der Abrechnungs-Software übernommen. Die Anforderungen der HeizKV 2009 wird mit den Verbrauchserfassungsgeräten erfüllt.

Bei größeren Liegenschaften werden die Verbrauchs- und Gerätestatuswerte von einem oder mehreren Netzwerkknoten empfangen und für jedes Gerät monatsweise abgespeichert. Die Option der Verbrauchsüberwachung ermöglicht es, auch leer stehende Wohnungen zu überwachen. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

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.immobilienwirtschaft.de/downloads

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon
 ■ 2010 ■ 1. Auflage

Urteil des Monats

64.1 Gerichtliches Verfahren

Berufung unzulässig, wenn bei unzuständigem Landgericht eingelegt

65.1 Streitwert

Keine Addition bei Anfechtung und gleichgerichtetem Verpflichtungsantrag

65.2 Verwalterhaftung

Schaden entfällt nicht durch Ausgleich im Rahmen der Jahresabrechnung

65.3 Bauliche Veränderung

Beseitigungsanspruch auch gegenüber Rechtsnachfolger

66.1 Anfechtungsklage

Verwalter muss beigelegt werden

66.2 Mehrhausanlage

Keine „Unterverwalter“-Bestellung

Maklerrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

67.1 Maklervertrag

Darlegungslast beim Makler – den Kunden trifft sekundäre Darlegungslast

Mietrecht

67.2 Betriebskostenvorauszahlungen

Aufschlüsselung auf die einzelnen Betriebskosten nicht nötig

68.1 Gewerbemietraumrecht

Verwaltungskosten können auf Gewerbemieter umgelegt werden

68.2 Elektrizitätsversorgung

Mieter kann zeitgemäße Stromversorgung verlangen

69.1 Mietmangel

Mängelbeseitigungsanspruch kann während Mietzeit nicht verjähren

69.2 Betriebskostenabrechnung

Vermieter muss das Fotografieren von Belegen bei Belegeinsicht dulden

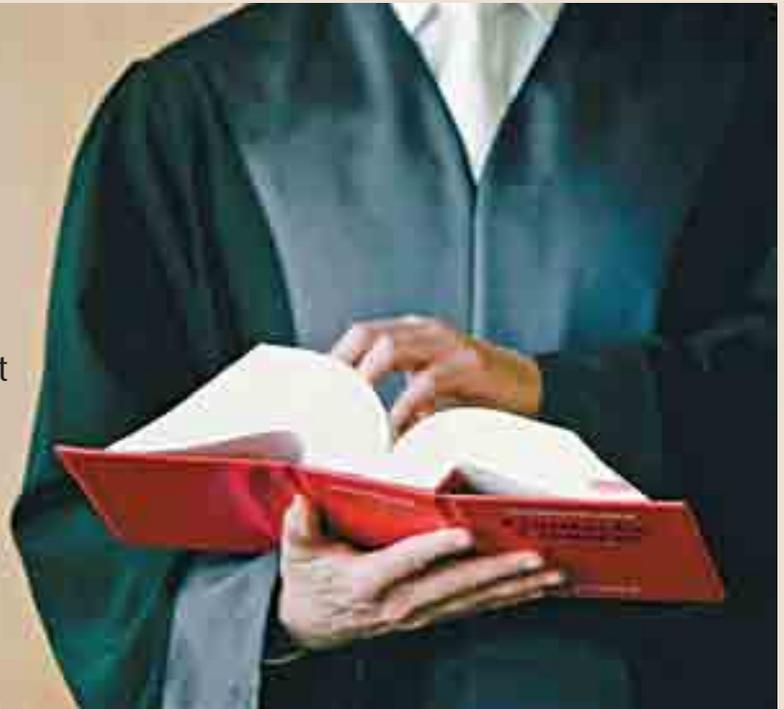
69.3 Mieterhöhung

Fehlender Balkon nicht wohnwertmindernd

Urteil des Monats

Gerichtliches Verfahren

Berufung unzulässig, wenn bei unzuständigem Landgericht eingelegt



Die Berufung in einer Wohnungseigentumssache kann auch dann nur bei dem sachlich zuständigen Landgericht fristwährend eingelegt werden, wenn in dem betreffenden Oberlandesgerichtsbezirk aufgrund einer Rechtsverordnung nach § 72 Abs. 2 Sätze 2 und 3 GVG nicht das für den Sitz des Oberlandesgerichts zuständige Landgericht, sondern ein anderes Landgericht für diese Berufungen zuständig ist. Die Versäumung der Berufungsfrist ist nicht unverschuldet, wenn sie darauf beruht, dass das Vorhandensein einer abweichenden Zuständigkeitsregelung und ihr Inhalt nicht geprüft wurden.

BGH, Beschluss vom 12.4.2010, Az.: V ZB 224/09

Fakten: Das Amtsgericht hatte einen Wohnungseigentümer durch am 25. Mai 2009 zugestelltes Urteil verurteilt, an die Eigentümergemeinschaft rückständiges Hausgeld zu zahlen. Gegen dieses Urteil hat der Anwalt des Eigentümers zunächst mit einem am 25. Juni 2009 eingegangenen Schriftsatz bei dem unzuständigen Landgericht Oldenburg und sodann mit einem am 10. Juli 2009 eingegangenen Schriftsatz bei dem zuständigen Landgericht Aurich Berufung eingelegt. Die zweite Berufung wurde mit einem Antrag auf Wiedereinsetzung in den vorigen Stand gegen die Versäumung der Be-

rufungsfrist verbunden. Der Anwalt hätte von der abweichenden Regelung der Berufungszuständigkeit in den Eigentumssachen für den Oberlandesgerichtsbezirk Oldenburg nichts wissen müssen.

Dies allerdings konnte letztlich das Fristversäumnis nicht entschuldigen. Der Anwalt hatte die Berufung am Abend des letzten Tags der Berufungsfrist bei dem unzuständigen Landgericht Oldenburg eingereicht. Insoweit war eine fristgerechte Weiterleitung an das zuständige Landgericht Aurich im normalen Geschäftsgang nicht mehr möglich. Das aber wäre Voraussetzung für eine Wahrung der Berufungsfrist gewesen. Zuständiges Berufungsgericht in Eigentumssachen ist das für den Sitz des Oberlandesgerichts zuständige Landgericht, es sei denn, dass aufgrund der Ermächtigung in § 72 Abs. 2 Sätze 2 und 3 GVG eine abweichende Zuständigkeitsregelung getroffen worden ist. Das ist in Niedersachsen für den Bezirk des Oberlandesgerichts Oldenburg der Fall. Hier ist nicht das Landgericht Oldenburg, sondern das Landgericht Aurich für Berufungen gegen Urteile der Amtsgerichte in Eigentumssachen zuständig. Dies hätte durch den Rechtsanwalt des Eigentümers auch unschwer festgestellt werden können. Dieses Verschulden des Rechtsanwalts muss sich der Eigentümer

grundsätzlich zurechnen lassen, sodass auch keine Wiedereinsetzung in den vorigen Stand gewährt werden konnte.

Fazit: Ganz allgemein stellen sich die Rechtswegzuständigkeiten in Eigentumssachen nach Inkrafttreten des WEG-Änderungsgesetzes am 1. Juli 2007 als besonderer Stolperstein dar. Grundsätzlich ist zunächst zu beachten, dass die Einlegung der Berufung bei einem unzuständigen Gericht nur dann folgenlos bleibt, wenn dieses unzuständige Berufungsgericht die Berufung noch innerhalb der einmonatigen Berufungsfrist an das zuständige Berufungsgericht weiterleitet. In den WEG-Sachen des § 43 Nr. 1 bis Nr. 4 und Nr. 6 WEG ist seit 1. Juli 2007 für jeden Oberlandesgerichtsbezirk jeweils nur ein zentrales Berufungsgericht zuständig. Bereits dies scheint vereinzelt immer noch unbekannt. In der Regel ist das für den Sitz des Oberlandesgerichts zuständige Landgericht gemeinsames Berufungs- und Beschwerdegericht für den Bezirk des Oberlandesgerichts, in dem das Amtsgericht seinen Sitz hat. Hiervon jedoch bestehen Ausnahmen aufgrund der in § 72 Abs. 2 Sätze 2 und 3 GVG enthaltenen Ermächtigung der Landesregierungen für eine abweichende Zuständigkeitsregelung. Und hiervon haben einige Bundesländer Gebrauch gemacht.

Wohnungseigentumsrecht

Streitwert [65.1]

Keine Addition bei Anfechtung und gleichgerichtetem Verpflichtungsantrag

Wird ein Beschluss einer Eigentümergemeinschaft (sogenannter Negativbeschluss) angefochten und gleichzeitig die Verpflichtung der Eigentümer zur Vornahme der abgelehnten Maßnahme verlangt, so handelt es sich um einen einheitlichen Lebenssachverhalt, der eine Zusammenrechnung der Streitwerte für die Anträge nicht rechtfertigt.

OLG Celle, Beschluss vom 14.1.2010, Az.: 4 W 10/10

Verwalterhaftung [65.2]

Schaden entfällt nicht durch Ausgleich im Rahmen der Jahresabrechnung

Die Eigentümergemeinschaft ist zur Geltendmachung eines aufgrund einer Verletzung des Verwaltervertrags in ihrem Verwaltungsvermögen entstandenen Schadens aktivlegitimiert. Ein der Eigentümergemeinschaft in ihrem Verwaltungsvermögen entstandener Schaden entfällt nicht dadurch, dass der Schadensbetrag in die Jahresabrechnung eingestellt und auf die einzelnen Eigentümer nach dem im Innenverhältnis unter ihnen geltenden Kostenverteilungsschlüssel verteilt wird.

KG, Beschluss vom 28.1.2010, Az.: 24 W 43/09

Fakten: Der Verwalter hatte Hausmeister- und Hausreinigungsverträge zunächst mit sich selbst, später dann mit einer GmbH abgeschlossen, deren Gesellschafterin seine Ehefrau war. Mit den konkreten Hausmeister- und Hausreinigungstätigkeiten hatte er ein erheblich günstigeres Subunternehmen beauftragt und insoweit für sich, später dann für die GmbH Gewinne zulasten der Eigentümergemeinschaft erwirtschaftet. Dass dieses Vorgehen nicht nur einen wichtigen Grund zur Abberufung des Verwalters darstellte, sondern auch einen Schadensersatzanspruch der Gemeinschaft gegen den Verwalter begründet, haben die Richter nun bestätigt.

Zunächst war davon auszugehen, dass der Verwaltervertrag zwischen dem Verwalter und der Eigentümergemeinschaft als Verband geschlossen wurde. Insoweit war der Gemeinschaft auch in ihrem Verwaltungsvermögen infolge der Pflichtverletzung des Verwalters ein Schaden in Höhe der die Kosten des Subunternehmers übersteigenden Mehrkosten entstanden. Denn die Gemeinschaft hat letztlich aus ihrem Verwaltungsvermögen die Mehrkosten beglichen. Hierbei handelt es sich um ein ihr selbst zustehendes Sondervermögen, hinsichtlich dessen Schädigung auch nur sie selbst anspruchsberechtigt ist. Folglich ist auch die Eigentümergemeinschaft

zur Geltendmachung eines aufgrund einer Verletzung des Verwaltervertrags in ihrem Verwaltungsvermögen entstandenen Schadens aktivlegitimiert. Dies ist Folge der Anerkennung ihrer im Außenverhältnis gegenüber Dritten bestehenden Teilrechtsfähigkeit und ergibt sich aus § 10 Abs. 6 Satz 2, Abs. 7 WEG. Der Einwand des Verwalters, der Gemeinschaft sei gar kein Schaden entstanden, da die entsprechenden Kosten in der Jahresabrechnung enthalten waren und durch Hausgeldzahlungen der Eigentü-

mer beziehungsweise durch Betriebskostenzahlungen ihrer Mieter ausgeglichen worden seien, konnte selbstverständlich nicht überzeugen. Hierbei handelt es sich nämlich lediglich um eine weitere Schadensfolge, die den bei der Gemeinschaft entstandenen Schaden nicht entfallen lässt.

Fazit: Die Entscheidung ist richtig. Nur weil die Mehrkosten durch Beitragsleistungen – oder auch Zahlungen von Mietern aus Betriebskostenabrechnungen – ausgeglichen wurden, entfällt selbstverständlich der Schaden nicht.

Bauliche Veränderung [65.3]

Beseitigungsanspruch auch gegenüber Rechtsnachfolger

Auch der Zustandsstörer kann zur Beseitigung einer Störung (und nicht bloß zur Duldung der Störungsbeseitigung) verpflichtet sein.

BGH, Beschluss vom 4.3.2010, Az.: V ZB 130/09

Fakten: Vorliegend handelt es sich um eine aus zwei Haushälften bestehende Wohnungseigentumsanlage. Die Gemeinschaftsordnung enthält die Bestimmung, dass die beiden Wohneinheiten und die ihnen zugeordneten Sondernutzungsflächen ... wie selbstständige Grundstücke zu behandeln seien. Jedem

Wohnungseigentümer sei nur ein solcher Gebrauch seines Sondereigentums und der seinem Sondernutzungsrecht unterliegenden Teile des gemeinschaftlichen Eigentums untersagt, dem ein anderer Eigentümer als Nachbar widersprechen könnte, wäre das Grundstück real so geteilt, wie die Sonder-



Scheinbarer Frieden. Aber in einer Hälfte wohnt der Zustandsstörer.

nutzungsrechte abgegrenzt sind. Konkret streiten die beiden Eigentümer über den Rückschnitt von Thujahecken. Die Pflanzen sind von der angrenzenden Sondernutzungsfläche weniger als 2 m entfernt und haben eine Höhe von zirka 7,6 m erreicht. Der auf Rückschnitt in Anspruch genommene Eigentümer verteidigt sich im Wesentlichen damit, er sei lediglich Zustandsstörer, da er die Hecken nicht angepflanzt habe und somit zu deren Rückschnitt nicht verpflichtet sei.

Nach Auffassung des BGH kann jedoch durchaus auch der Zustandsstörer zur Beseitigung einer ihm zurechenbaren Störung verpflichtet sein. Dies setzt allerdings voraus, dass er nicht nur tatsächlich und rechtlich in der Lage ist, die Störung zu beseitigen, sondern zudem, dass die Störung durch seinen maßgebenden Willen zumindest aufrechterhalten wird. Daran fehlt es etwa, wenn der Mieter einer Wohnung auf Beseitigung eines das Eigentum eines Dritten

beeinträchtigenden Zustands in Anspruch genommen wird, der auf das Handeln des Eigentümers zurückzuführen ist. Vorliegend befindet sich der Eigentümer nicht in einer Situation, die der des Mieters im Beispielsfall vergleichbar wäre. Der entscheidende Unterschied besteht darin, dass die Aufrechterhaltung der von der Hecke ausgehenden Störung hier allein auf dem maßgebenden Willen des Eigentümers beruht und dieser nicht nur tatsächlich, sondern auch rechtlich zur Beseitigung der Störung in der Lage ist. Zwar sind die Pflanzen wesentlicher Bestandteil des Grundstücks und damit Gemeinschaftseigentum geworden. Jedoch ergibt sich die Befugnis zur Kürzung schon aus der Regelung in der Teilungserklärung, wonach die Eigentümer möglichst so zu stellen sind, wie sie bei einer Realteilung stünden.

Fazit: Mit dieser Entscheidung bekräftigt der BGH seine Rechtsprechung aus den Jahren 2007 und 2008.

Anfechtungsklage [66.1]

Verwalter muss beigelegt werden

Eine gegen die Wohnungseigentümergeinschaft erhobene Anfechtungsklage kann innerhalb der Frist des § 44 WEG noch auf die übrigen Wohnungseigentümer umgestellt werden. Ungeachtet seiner verfahrensrechtlichen Stellung als Zustellungsbevollmächtigter der Wohnungseigentümer (§ 45 Abs. 1 WEG) ist der Verwalter in Rechtsstreitigkeiten nach § 43 Nr. 3 und Nr. 4 WEG aus Gründen der Rechtskrafterstreckung (vgl. § 48 Abs. 3 WEG) beizuladen; etwas anderes gilt nur dann, wenn er als Partei an dem Rechtsstreit beteiligt ist (§ 48 Abs. 1 Satz 2 WEG).

BGH, Urteil vom 5.3.2010, Az.: V ZR 62/09



Mehrhausanlage. Teilverwaltung ist ohne weiteres nicht möglich.

Mehrhausanlage [66.2]

Keine „Unterverwalter“-Bestellung

Eine Untergemeinschaft innerhalb einer Mehrhausanlage ist nicht rechtsfähig. Mangels Beschlusskompetenz ist die Bestellung eines Verwalters für eine Untergemeinschaft einer Mehrhausanlage nichtig.

LG Düsseldorf, Urteil vom 22.10.2009, Az.: 19 S 40/09

Fakten: Die Wohnungseigentumsanlage besteht aus mehreren Mehrfamilienhäusern, die jeweils Untergemeinschaften bilden. Auf der Eigentümerversammlung einer der Untergemeinschaften wurde die Verwalterin der Gesamtgemeinschaft zur Verwalterin der Untergemeinschaft bestellt. Auf entsprechende Anfechtungsklage eines Eigentümers wurde nunmehr der entsprechende Bestellungsbeschluss für nichtig erklärt.

Ein Verwalter kann nur von der Versammlung aller Eigentümer für die Verwaltung des gesamten gemeinschaftlichen Eigentums bestellt werden. Aus dem Gesetzeswortlaut des § 26 Abs. 1 WEG („der Verwalter“) folgt außerdem, dass nur ein einziger Verwalter bestellt werden kann. Die

Bestellung mehrerer nebeneinander tätiger „Teilverwalter“ für die einzelnen Gebäude einer Mehrhauswohnanlage würde nämlich dazu führen, dass jedem dieser Verwalter – entgegen der Bestimmung des § 27 Abs. 2 und 3 WEG – die einem anderen Verwalter funktional oder gegenständlich zugewiesenen Aufgaben entzogen würden.

Fazit:

Die Zulässigkeit einer „Teilverwaltung“ ergibt sich auch nicht etwa daraus, dass den Untergemeinschaften in der Teilungserklärung beschränkte Kompetenzen übertragen worden sind, die es den Eigentümern des betreffenden Gebäudes ermöglichen, allein sie betreffende Angelegenheiten selbstständig zu regeln.

ANZEIGE

WEG-Verwaltung? → www.brack-ag.de

Maklerrecht

Maklervertrag [67.1]

Darlegungslast beim Makler – Kunde trifft sekundäre Darlegungslast

Die primäre Darlegungslast für das Zustandekommen eines wirksamen und bestandskräftigen Hauptvertrags trägt der Makler, der eine Provision geltend macht, auch für das Fehlen der Voraussetzungen eines vertraglichen Rücktrittsrechts, welches den Hauptvertrag zunächst in der Schwebe lässt. Allerdings trifft den Maklerkunden eine sekundäre Darlegungslast. Haben die Parteien ein derartiges vertragliches Rücktrittsrecht vereinbart, so ist der Provisionsanspruch erst entstanden, wenn feststeht, dass das Rücktrittsrecht nicht mehr ausgeübt werden kann.

Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil vom 11.9.2009, Az.: 14 U 33/09

Fakten: Der Makler hatte vorliegend einem Supermarktbetreiber erfolgreich die Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrags über ein Gewerbegrundstück nachgewiesen beziehungsweise vermittelt, auf dem ein Supermarkt mit breit gefächertem Sortiment erbaut und betrieben werden sollte. Im Kaufvertrag selbst waren verschiedene Rücktrittsrechte vereinbart. Unter anderem sollte ein Rücktrittsrecht dann bestehen, wenn die zu beantragende Baugenehmigung nicht erteilt oder nur unter Auflagen oder sonstigen Einschränkungen beschieden werden sollte, sodass die Planvorstellungen nicht erfüllt werden könnten. Tatsächlich wurde lediglich eine Baugenehmigung mit bestimmten Auflagen und Beschränkungen insbesondere hinsichtlich des anzubietenden Sortiments erteilt. Der Supermarktbetreiber erklärte daraufhin den Rücktritt vom Kaufvertrag. Infolge des Rücktritts bezahlte er auch die vereinbarte Makler-

provision nicht. Dies jedoch zu Unrecht. Der Rücktritt des Supermarktbetreibers vom Kaufvertrag steht dem Provisionsanspruch nicht entgegen. Allerdings wäre das vertragliche Rücktrittsrecht im Ausgangspunkt geeignet, den Provisionsanspruch entfallen zu lassen. Das Bestehen oder der Wegfall des Vergütungsanspruchs bei einem vertraglichen Rücktrittsrecht ist Auslegungsfrage. Entscheidend ist in der Regel, ob nach Beweggrund, Zweck und Inhalt der Rücktrittsklausel der Hauptvertrag im Sinne einer anfänglichen Unvollkommenheit in der Schwebe bleiben sollte, sodass das Rücktrittsrecht einer aufschiebenden Bedingung gleichsteht. Dies ist beispielsweise bei Unsicherheiten der Fall, deren Behebung außerhalb der Macht der Vertragspartner liegt. Sofern die Auslegung hingegen ergibt, dass der Vertrag sofort wirksam sein sollte, ist der Provisionsanspruch mit Abschluss des Vertrags

entstanden und fällig. Gemessen an diesen Grundsätzen ergibt die Auslegung der Bestimmung über das Rücktrittsrecht im Kaufvertrag, dass der Vertrag gleichsam einer aufschiebenden Bedingung bis zur Erteilung der Baugenehmigung mit dem dort beschriebenen Inhalt in der Schwebe bleiben sollte. Gleichwohl hatte der Supermarktbetreiber die Voraussetzungen dieses Rücktrittsrechts nicht ausreichend dargelegt. Zwar trägt die primäre Darlegungslast für das Zustandekommen eines wirksamen und bestandskräftigen Hauptvertrags der Makler, der eine Provision geltend macht. Dies gilt insoweit auch für das Fehlen der Voraussetzungen eines vertraglichen Rücktrittsrechts, welches den Hauptvertrag zunächst in der Schwebe lässt. Allerdings trifft den Maklerkunden eine sekundäre Darlegungslast, soweit es um den Beweis negativer Tatsachen geht oder der Makler außerhalb des von ihm darzulegenden Geschehensablaufs steht und keine nähere Kenntnis der maß-

gebenden Tatsachen besitzt, während der Prozessgegner sie hat und ihm nähere Angaben zumutbar sind. Beides war hier der Fall.

Fazit: Soweit eine Rücktrittsklausel auf „Planvorstellungen“ des Vertragspartners abzielt, sind diese selbstverständlich spätestens im Rahmen einer streitigen Auseinandersetzung im Zusammenhang mit der Ausübung des Rücktrittsrechts darzulegen und zu konkretisieren. Vorliegend führten Sortimentsbeschränkungen im Rahmen der Baugenehmigung zu nicht erfüllten „Planvorstellungen“ des Supermarktbetreibers. Da nun ein Makler nichts über die „Planvorstellungen“ seines Kunden weiß, kann auch die pauschale Verweisung auf nicht erfüllte „Planvorstellungen“ eine vereinbarte Makler-Courtage trotz Rücktritts vom Kaufvertrag nicht berühren. Hier wäre es vielmehr auch bereits im Vorfeld erforderlich, entsprechende „Planvorstellungen“ exakt zu umschreiben.

Mietrecht

Betriebskostenvorauszahlungen [67.2]

Aufschlüsselung auf die einzelnen Betriebskosten nicht nötig

Zur Geltendmachung von Betriebskosten im preisgebundenen Wohnraum genügt es, wenn der Vermieter den Umfang der umzulegenden Betriebskosten durch Bezugnahme auf die Anlage 3 zu § 27 II. BV umschreibt und die Höhe der ungefähr zu erwartenden Kosten durch den Gesamtbetrag der geforderten Vorauszahlungen mitteilt. Einer Aufschlüsselung der Vorauszahlungen auf die einzelnen Betriebskosten bedarf es nicht.

BGH, Urteil vom 13.1.2010, Az.: VIII ZR 137/09

Fakten: Die Parteien eines preisgebundenen Wohnraummietverhältnisses streiten darüber, ob der Vermieter im Mietvertrag die geforderten Vorauszahlungen nach einzelnen Betriebskostenarten aufschlüsseln muss. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Nach § 20 Abs. 1 Satz 1 und 3 NMV kann der Vermieter einer preisgebundenen Wohnung neben der Einzelmiete Betriebskosten im Sinne des § 27 II. BV umlegen; dabei sind Betriebskosten nach Art und Höhe dem Mieter bei der Überlassung der Wohnung bekannt zu geben. Dazu reicht es, wenn der Vermieter die ungefähren Gesamtkosten der zu erwartenden Betriebskosten mitteilt, indem er einen Ge-

samtbetrag für die Vorauszahlungen nennt.

Fazit: Die herrschende Meinung folgert aus der genannten Vorschrift, dass der Vermieter die voraussichtlichen Kosten für jede Betriebskostenart gesondert angeben müsse. Der BGH lehnt diese Auffassung ab. Zwar muss der Mieter ersehen können, welche Betriebskosten auf ihn zukommen und welche Belastungen damit ungefähr für ihn verbunden sind. Es genügt aber, die Höhe der ungefähr zu erwartenden Kosten durch den Gesamtbetrag der geforderten Vorauszahlungen mitzuteilen. Nach der Abrechnung über die Vorauszahlungen haben beide Parteien das Recht, die Vorauszahlungen entsprechend anzupassen.

Gewerbemietraumrecht [68.1]

Verwaltungskosten können auf Gewerbemietler umgelegt werden

Die in einer Formulklausel festgelegte allgemeine Umlage von Verwaltungskosten auf den Mieter verstößt bei der Gewerbemiete nicht gegen das Transparenzgebot.

BGH, Urteil vom 24.2.2010, Az.: XII ZR 69/08

Fakten: Die Parteien eines Gewerbemietvertrags streiten über die Erstattung von Verwaltungskosten. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Begriff der „Verwaltungskosten“ ist hinreichend bestimmt im Sinne des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB. Zwar fallen bei gewerblichen Mietobjekten andere Verwaltungskosten an als bei der Wohnungsmiete. Daraus folgt aber nicht, dass die gesetzliche Definition in § 1 Abs. 2 Nr. 1 BetrKV und § 26 Abs. 1 II. BV nicht sinnvoll anzuwenden wäre. Verwaltungskosten sind als Gemeinkosten von den Kosten

von Dienst- oder Werkleistungen im Rahmen einer konkreten Instandhaltungsmaßnahme zu trennen.

Fazit: Der BGH hat bereits mit Urteil vom 9. Dezember 2009 (XII ZR 109/08) entschieden, dass eine in einem Gewerbemietvertrag vereinbarte Formulklausel zur Umlage der „Kosten der kaufmännischen und technischen Hausverwaltung“ nicht gegen das Transparenzgebot verstößt. Diese Entscheidung hat der BGH nun auch auf die Umlage von „Verwaltungskosten“ erweitert.



Elektrizität. Ohne Strom ist alles nichts.

Elektrizitätsversorgung [68.2]

Mieter kann zeitgemäße Stromversorgung verlangen

Der Mieter hat grundsätzlich Anspruch auf eine Elektrizitätsversorgung, die zumindest den Betrieb eines größeren Haushaltsgeräts wie einer Waschmaschine und gleichzeitig weiterer haushaltsüblicher Geräte wie zum Beispiel eines Staubsaugers ermöglicht. Auf eine unterhalb dieses Mindeststandards liegende Beschaffenheit kann der Mieter nur bei eindeutiger Vereinbarung verwiesen werden. Dem genügt eine Formulklausel, nach der der Mieter in der Wohnung Haushaltsmaschinen nur im Rahmen der Kapazität der vorhandenen Installationen aufstellen darf, nicht.

BGH, Urteil vom 10.2.2010, Az.: VIII ZR 343/08

Fakten: Der Mieter mietete die Altbauwohnung seit 1985. Im Formularmietvertrag war vereinbart, dass der Mieter berechtigt sei, Haushaltsmaschinen aufzustellen, wenn und soweit die Kapazität der vorhandenen Installationen ausreicht. Im Falle des Anschlusses von Elektrogeräten, die zu einer Überlastung des vorhandenen Netzes führen, sollte der Mieter verpflichtet sein, die Kosten der Verstärkung oder sonstigen Änderung des Netzes zu tragen. Die Parteien streiten über die Folgen dieser Vereinbarung. Der BGH gibt dem Mieter recht. Sind keine anderen Vereinbarungen getroffen, ist für die nach dem Vertrag geschuldete Beschaffenheit der Mietsache auf den

Standard bei Vertragsschluss abzustellen. Hinsichtlich der Elektrizitätsversorgung hat der Mieter einer nicht sanierten Altbauwohnung einen Anspruch auf eine Elektrizitätsversorgung, die zumindest den Betrieb eines größeren Haushaltsgeräts wie einer Waschmaschine und gleichzeitig weiterer haushaltsüblicher Geräte wie zum Beispiel eines Staubsaugers ermöglicht. Die Parteien können ausdrücklich einen darunter liegenden Standard vereinbaren. Der BGH geht aber nicht davon aus, dass hier eine solche Einigung vorliegt. Die Klausel enthält keine Angaben zur tatsächlichen Beschaffenheit der Elektroinstallation und lässt nicht erkennen, dass die vorhandene Stromversor-

gung den Einsatz üblicher Haushaltsmaschinen nicht erlaubt und somit nicht dem Mindeststandard genügt, den auch der Mieter einer nicht sanierten Altbauwohnung grundsätzlich erwarten darf. Die Mietvertragsklausel wäre auch wegen unangemessener Benachteiligung gemäß § 307 BGB unwirksam. Der Mieter muss nach der Klausel die Kosten für die Verstärkung des Netzes unbeschränkt tragen und hätte demnach selbst bei einem völlig defekten Elektonetz, an das überhaupt kein Gerät angeschlossen werden kann, keine Gewährleistungsansprüche gegen den Vermieter.

Fazit:

Die dieser Entscheidung zugrunde liegende Rechtsprechung ist etwa 20 Jahre jünger als der Mietvertrag, sodass die Entscheidung des BGH mehr in Bezug auf das letzte Argument überzeugt: Auch wenn es 1985 in einer nicht sanierten Altbauwohnung nicht unterhalb des Mindeststandards gelegen hätte, wenn nicht mindestens zwei größere Elektrogeräte gleichzeitig laufen konnten, so war auch seinerzeit eine Formulklausel, welche alle Gewährleistungsansprüche auch bei überhaupt nicht funktionierender Elektroversorgung als Formulklausel, nicht wirksam.

Betriebskostenabrechnung [69.2]

Fotografieren von Belegen

Während der Belegeinsicht muss der Vermieter das Fotografieren von Belegen durch den Mieter dulden.

AG München, Urteil vom 21.9.2009, Az.: 412 C 34593/08

Fakten: Der Mieter wollte im Rahmen der Überprüfung der Betriebskostenabrechnung nicht vom Vermieter erstellte Kopien übersandt bekommen, sondern im Termin zur Belegeinsicht Ablichtungen auf eigene Kosten fertigen. Das Gericht entscheidet, dass der Mieter Fotos anfertigen kann.

Fazit: Das Anfertigen von Belegkopien mit technischen Hilfsmitteln kann nach An-

sicht des Gerichts nicht anders behandelt werden als das Anfertigen handschriftlicher Notizen und Abschriften. Der Mieter darf nicht auf das Abschreiben verwiesen werden, er kann hier die fortschreitenden technischen Möglichkeiten nutzen. Er kann auch selbst entscheiden, welche Belege er fotografieren will. Dem Vermieter entsteht im Verhältnis zum Abschreiben kein organisatorischer Mehraufwand.

Mietmangel [69.1]

Mängelbeseitigungsanspruch während der Mietzeit

Der Anspruch des Mieters auf Mängelbeseitigung verjährt während der Mietzeit nicht.

BGH, Urteil vom 17.2.2010, Az.: VIII ZR 104/09

Fakten: Der Mieter lebt seit 1959 in einer Wohnung. 1990 wurde das über ihr liegende Dachgeschoss zur Wohnung ausgebaut. Der Mieter verlangte 2002 die Herstellung einer ausreichenden Schallschutzisolierung der Dachgeschosswohnung. Nach einem Mieterwechsel verfolgte er dieses Begehren erst 2006 weiter. Der Vermieter wendet Verjährung ein. Der BGH gibt dem Mieter recht. Der Schallschutz der Dachgeschosswohnung ist hier unzureichend, der vertragsgemäße Gebrauch der darunter liegenden Wohnung eingeschränkt. Der Mieter kann Herstellung des erforderlichen Schallschutzes verlangen. Dieser Anspruch verjährt während der Mietzeit nicht. Es handelt sich um eine Hauptleistungspflicht des

Vermieters und damit um eine in die Zukunft gerichtete Dauerverpflichtung. Solange die Störung andauert, kann die Verjährung nicht beginnen. Der Anspruch ist auch nicht verwirkt. Nach der Rechtsprechung müssen über den Zeitablauf hinaus besondere Umstände hinzutreten, die das Vertrauen des Verpflichteten rechtfertigen, der Berechtigte werde seinen Anspruch nicht mehr geltend machen.

Fazit: Die Frage, unter welchen Voraussetzungen der Erfüllungsanspruch des Mieters aus § 535 Abs. 1 Satz 2 BGB verjährt, soweit es um die Beseitigung eines während der Mietzeit auftretenden Mangels geht, war bislang umstritten. Der BGH entscheidet den Streit zugunsten des Mieters.

Mieterhöhung [69.3]

Fehlender Balkon nicht wohnwertmindernd

Das Fehlen eines Balkons mindert nicht den Wohnwert. Reicht die Verfliesung im Nutzbereich des Bades 1,46 cm hoch, gelten die Wände des Bades als überwiegend gefliest. Beschränkte bauliche Mängel stellen keinen schlechten Instandhaltungszustand dar.

LG Berlin, Urteil vom 11.12.2009, Az.: 65 S 182/09



Balkon. Kein Problem, wenn keiner da ist.

Fakten: Die Parteien streiten über die Einordnung einiger Wohnungsmerkmale in den Mietspiegel. Das LG Berlin entscheidet wie zitiert. Für einen wohnwertmindernden Instandhaltungszustand hätte der Mieter beispielsweise

großflächige Putzschäden vortragen müssen.

Fazit: Ein Balkon, der nicht genutzt werden kann, wirkt wohnwertmindernd. Ein nicht vorhandener Balkon mindert den Wohnwert nicht.

Mein Klassiker



Michael Siefert,
Managing Director
der Madison Real
Estate Beteiligungsgesellschaft mbH.

„The Last Lecture“

Taschenbuch von Randy Pausch und Jeffrey Zaslow

Der an amerikanischen Universitäten gepflegte Brauch, dass Professoren vor ihrem Eintritt in den Ruhestand eine „Last Lecture“ halten, wird für den Autor Randy Pausch zur wortwörtlichen Prophezeiung, als kurz nach der Anfrage der Universität bei ihm die Diagnose Leberkrebs gestellt wird. Mit diesem Wissen beschließt Pausch, seine wirklich letzte Lesung jenem Thema zu widmen, das er gerne mit seiner Familie gelebt hätte: „Really Achieving Your

ten. Das Buch handelt jedoch nicht vom Sterben, sondern von der Wichtigkeit, Hindernisse zu überwinden, anderen beim Erreichen ihrer Ziele zu helfen und jeden Moment beherzt anzupacken. Zeit ist das wertvollste Gut, und man stellt vielleicht irgendwann fest, dass dies knapper bemessen ist, als man es sich vorgestellt hatte.

Aus meiner Sicht hat sich dieses Buch deshalb hier einen Platz verdient, da es zwar kein klassisches Business-Werk



„Das Buch handelt von der Wichtigkeit, Hindernisse zu überwinden, anderen beim Erreichen ihrer Ziele zu helfen und jeden Moment beherzt anzupacken. Es ist zwar kein klassisches Business-Werk, aber es könnte vielen Menschen eine Hilfe sein, sich zu „re-fokussieren“ und den Blick auf das Wesentliche wieder zu schärfen.“

Childhood Dreams.“ Die Frage, wie man es schaffen kann, seine Kindheitsträume zu verwirklichen, ist die zentrale Frage seiner Biografie.

Aber Randy Pausch gelingt es, sich mit seinem Buch nicht in die Vielzahl der Ratgeber für Lebensweisheiten einzureihen, sondern in gleichermaßen erfrischender als auch deprimierender Weise einen Weg zu beschreiben, den er nun zu gehen gezwungen ist und der es ihm nicht erlauben wird, seine Kinder in ihrem Erwachsenwerden zu beglei-

ist, es aber vielen Menschen eine Hilfe sein könnte, sich zu „re-fokussieren“ und den Blick für das Wesentliche wieder zu schärfen.

Man nimmt es dem Autor ab, dass er beim Verfassen seiner „Last Lecture“ keine heroischen Absichten verfolgte, den Menschen einen letzten Appell mit auf den Weg zu geben. Das Buch beschreibt vielmehr das aufrichtige Bemühen, einen Weg zu finden, den eigentlichen Adressaten der Lesung – seine Kinder – bei der Verwirklichung ihrer Kindheitsträume zu helfen und ihnen als Vater in Erinnerung zu bleiben.

Randy Pausch, Jeffrey Zaslow: The last lecture. C. Bertelsmann Verlag, 2008, ISBN: 978-3570010495, 240 Seiten, 16,95 Euro

Neue Bücher

Videüberwachung in Wohnanlagen

Die Broschüre will die bestehende Rechtsunsicherheit zu Videoüberwachung in Wohnanlagen abbauen und gibt einen klaren



Leitfaden an die Hand, in welchen Fällen die Installation einer Videoüberwachung erlaubt ist. Dafür wurden zahlreiche juristische Kommentare, Gerichtsentscheidungen und Gesetzestexte zusammengetragen und mit Argumentationshilfen und Tipps ergänzt.

V. Krins, W. Schmidt, VNWI e. V. (www.vnwi.de), 2010, 50 S., 9,90 Euro

Vermietung in schwierigen Märkten

Die Neuerscheinung untersucht, welche Fehler die deutschen Wohnungsunternehmen bei der Vermietung machen, und zeigt auf, wie der Vermietungsprozess optimal strukturiert und stärker vertrieblich gestaltet werden kann.



Matthias Fieseler, IMMOBILIEN MANAGER VERLAG IMV GmbH & Co. KG, 2010, 136 S., ISBN 978-3-89984-240-1, 25 Euro

Aktuelle Rechtsprechung zur Gewerberaummierte

Die Publikation bietet einen Überblick über alle rechtlich relevanten Aspekte des Gewerberaummietrechts. Die Veröffentlichung ist auf dem aktuellsten Stand und wird regelmäßig – mindestens zweimal pro Jahr – aufgelegt. Das Werk ist als einmalige Bestellung im Buch- oder pdf-Format erhältlich oder als Abonnement für ein Jahr zu einem günstigeren Preis.



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

Immobilien Jahrbuch 2010

Das Werk beinhaltet 43 Beiträge renommierter Autoren zu allen aktuellen und branchenrelevanten Themen. Es bietet Informationen aus erster Hand zu den wesentlichen Themenfeldern Immobilienkonjunktur, Politik, Trends und Märkte. Die Bandbreite der Beiträge reicht von den Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise über die immobilienpolitischen Herausforderungen bis hin zur Analyse der einzelnen Marktsegmente und Asset-Klassen. Diskutiert werden ferner die teils schwierige Situation von Immobilienunternehmen an den Aktienmärkten, neue Transparenz- und Bewertungsanforderungen sowie der jüngste Stand der steuerlichen und rechtlichen Änderungen. Ein Überblick über die Entwicklungen an den Märkten der Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds und die Markteinschätzungen der führenden deutschen Immobilienjournalisten runden die Themenpalette ab.



R. Ummen, S. Johns, IMMO I.deen GmbH, 2010, 288 S., ISBN 978-3-00-030486-6, 29,80 Euro

Plötz Immobilienführer Deutschland 2010

Die 13. Ausgabe gibt einen bundesweiten Überblick über den Immobilienmarkt. In 120 Städten werden 735 Teilmärkte beschrieben und dazu mehr als 4.400 einzelne Preisangaben gemacht. Es werden sektorale Trends vorgestellt und 150 interessante Immobilienprojekte mit Initiatoradressen präsentiert. Die ausgewählten Städte sind die 100 größten in Deutschland. Hinzu kommen 20 kleinere Städte mit besonders lebhaften Märkten oder großer Bedeutung für die Umlandregion. Es gibt eine Tabelle für die Preis- und Renditedaten der Städte und eine, in der sie alphabetisch mit ihrer jeweiligen Position in den Marktsegmenten aufgeführt werden. Das Werk macht aktualisierte Angaben zu Wirtschaftsstruktur, Beschäftigung, Grund- und Gewerbesteuern, zu wichtigen örtlichen Unternehmen und zur Verkehrsinfrastruktur.



Immobilien Manager Verlag, 2010, 644 S. + kostenloser Zugang zu diversen Online-Datenbanken, ISBN 978-3-89984-218-0, 45 Euro

Aus unserem Haus

Das neue Vergaberecht

Der Titel erläutert die völlig neu gefassten Vorschriften der Vergabeordnungen VOB/A, VOL/A und VOF durch die geänderte Vergabeverordnung VgV. Das Buch beinhaltet folgende Themen: Alle Neuregelungen im Vergaberecht, die wichtigsten Änderungen des GWB, die Wahl der Vergabeart, Kommentierung der neuen Vorschriften, Ausschlusskriterien bei Angeboten und alle relevanten Vorschriften im Volltext. Auf der zugehörigen CD-ROM befinden sich außerdem eine Gegenüberstellung der alten und der neuen Rechtslage und zugehörige Gesetztexte. Abgerundet und ergänzt wird das Werk durch eine Vielzahl von Arbeitshilfen, wie zum Beispiel Checklisten zum Ablauf des Vergabeverfahrens, einen Ablaufplan für den wettbewerblichen Dialog, Beispielformulare für Vergabebekanntmachungen und Vertragsmuster.



Dr. Mark von Wietersheim, Dr. Urban Schraner, Haufe-Lexware, 2010, 180 Seiten+CD-ROM, ISBN 978-3-448-09242-4, 39,80 Euro

Impressum

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

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

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Karl-Heinz Goedeckemeyer
Norbert Jumpertz
Hans Jürgen Krolkiewicz
Bijan Peymani
Kristin Ruge
Frank Peter Unterreiner
Birgit Wüst

Verlagsleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

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

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

97076 Würzburg
Titel
freelanceartist/Shutterstock

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
16.339 Exemplare im 1. Quartal 2010

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Mietrecht bis Zwangsverwaltung“

TOP-TERMINE

Veranstungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.-12.6.2010 Köln	Tageskarte 25 Euro/ Dauerkarte 42 Euro	Köln Messe, Telefon 0221 821-2814, www.wowex.de
Expansion – 9. Fachmesse und Kongress für Gewerbeimmobilien	14.-15.6.2010 Hamburg	bis 31.5.2010: 1-Tageskarte 40 Euro/2-Tages- karte 50 Euro	deltacom projektmanagement GmbH, Telefon 040 357232-0, www.expansion-hamburg.de
IPD-Fachtagung: Indirekte Immobilienanlage – aktuelle Entwicklungen	22.6.2010 Frankfurt am Main	400 Euro	IPD Investment Property Databank GmbH, Telefon 0611 3344990, www.ipd.com/germany
13. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft – mit ganztägigem Workshop und dem SAP-Forum für die Wohnungswirtschaft 2010	23.-24.6.2010 Potsdam	1.450 Euro	T.A. Cook Conferences, telefon 030 88 43 07-0, www.tacook.de/sap-immobilienkongress
2. Deutscher Hotelimmobilien-Kongress	28.-29.06.2010 Bonn	1.299 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0611 9732681, www.heuer-dialog.de/events
Seminare und Schulungen			
Betriebsführung und Überwachung von Photovoltaikanlagen	23.6.2010 Stuttgart	295 Euro	Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH, Telefon 0711 138084, www.fortbildung-hb.de/schulungen
Gekonnter Umgang mit schwierigen bzw. aggressiven Mietern	29.6.2010 Raum Wiesbaden	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 379756, www.sfa-immo.de
Investitionsrechnung und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen bei Immobilienprojekten	30.6.2010 Leinfelden-Echterdingen	295 Euro* / 355 Euro**	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0711 758575-337, www.vhw.de
Maklerrecht und Recht der Immobilienverwaltung	30.6.2010 Frankfurt am Main	285 Euro	IREBS Immobilienakademie GmbH, Telefon 06723 9950-30, www.irebs-immobilienakademie.de
Erfolgreiche Organisation von Facility-Management	30.6.-1.7.2010 Frankfurt am Main	1.795 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 27 19-0, www.management-forum.de/organisation-fm
immonet.works 2010	1.7.2010 Wiesbaden	49,90 Euro (Immonet-Kunden), 79,90 Euro (Nichtkunden)	Immonet GmbH, Telefon 040 347-28914, www.immonet.de
Marktkonforme Immobilienbewertung (Vertiefung)	1.-2.7.2010 Berlin	525 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Qualitäts- und erfolgsorientiertes Facility-Management als Basis für den Unternehmenserfolg	6.-7.7.2010 Altdorf (bei Nürnberg)	980 Euro	Technische Akademie Wuppertal, Telefon 09187 931-210, www.taw.de
ImmoXpress Praxisseminare	7.7.2010 München	399 Euro	Sykosch Akademie, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de/akademie
Operatives Immobilien-Controlling	8.7.2010 Berlin	290 Euro	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510 www.bauakademie.de
Aktuelles Mietrecht für Gewerbeimmobilien	8.-9.7.2010 Düsseldorf	1.849 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-35 48, www.euroforum.de/p1104321
Immobilien in der Insolvenz: Zwangsverwaltung und -vollstreckung	14.7.2010 Düsseldorf	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	K
Aberdeen 15	Kanam 10
Abfallmanagement	KanAm Grund
Peters GmbH 53	Kapitalanlagegesellschaft . . . 14
Agentur Schiller 48	Knight Frank. 44 ff.
ALBA 52 ff.	
AMP-Gruppe. 52 ff.	L
AVV GmbH 74	LaSalle Investment
	Management 20
B	LBBW 14
Baumgartner & Partner 11	LBBW Immobilien GmbH 14
Bischof Umweltservice. 52 ff.	Lehman 19
C	M
CCSP 52 ff.	Macdonald & Company 16
CCSP West GmbH 52 ff.	Madison Real Estate
Cerberus. 33	Beteiligungsgesellschaft mbH 70
Colliers PropertyPartners (CPP)27	Metzler Privatbank. 19
	Morgan Stanley 10, 13
D	
Deutsche Annington 33	P
Deutschen Wohnen 33	Pensionskassernes
DLA Piper 15	Administration A/S. 12
Dr. Fassbender/AMB Rheinland52	PersonalMarkt 11
ff.	PMC Immobilienmanagement
Dr. Lübke GmbH. 12	GmbH. 12
Dr. ZitelmannPB. 33	
DTZ. 14	R
	Remmers Baustofftechnik . . . 62
E	Remondis. 53
E&G 32	RICS Deutschland 16
e:so 54	Rödl & Partner 20
ECE. 11	
Energy Capital Invest	S
Vertriebs- & Servicegesellschaft	SAGA/GWG. 14
mbH. 14	SAP. 12
Equinet. 33	Savills. 45 ff.
Evonik 33	Schroder Property
	Kapitalanlagegesellschaft
G	mbH. 14
Gagfah Group. 12	Schüco 62
Goldman Sachs 33	SEB Asset Management AG . . 10
Goldman Sachs International . 15	SES Research 32
GSW 32	SSBC. 48
H	T
Hannover Leasing 20	T.A. Cook 12
Hennigsdorfer	Techem Energy Services. 54
Wohnbaugesellschaft mbH	Telebon 52 ff.
(HWB) 54	Tele-Columbus Nord. 54
HSH Real Estate AG 12	Thermomess
HypoVereinsbank. 14	Wärmedienst AG 62
	Topdanmark
I/J	Livsforsikring A/S. 12
Ideenkapital. 12	
Immobilien Scout 24 11	V
ING Real Estate Development	Vaillant. 62
(ING RED). 14	Verivox. 52
Innotec. 52 ff.	
Ista International 54	W
IVG. 30, 31	Waste Umweltdienste
IVG Immobilien AG. 14	GmbH. 52 ff.
IVG Institutional Funds GmbH. 14	Wolfgang Weinschrod
Jones Lang LaSalle 74	GmbH. 12

Vorschau auf ...

... Juli/August 2010



Büroleerstand abbauen ist kein leichter Weg.

Flächeneffizienz

Alternative Nutzung von Büroimmobilien

Einer Studie von Cushman&Wakefield zufolge hat bereits jeder zweite Mieter Maßnahmen zur effizienten Flächennutzung erwogen oder umgesetzt. In der Krise rückt die Flächeneffizienz in den Mittelpunkt. Warum sind deutsche Büros überhaupt so groß? Wird sich der Trend zur Flächenreduzierung weiter durchsetzen? Verschärft dies den Leerstand und wie kann dieser abgebaut werden?

Software-Markt

Handwerkerkopplung

Wer dieses Add-on einsetzt, mag es nicht mehr missen. Ein Marktüberblick über die gängigen Anbieter und den Nutzen von Handwerkerkopplungen für Wohnungsunternehmen aller Größenordnungen.

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

... September 2010

Special

Expo Real Warm up

Das größte Arbeitstreffen des gewerblichen Immobilienmarkts lädt im Oktober wieder ein. Und welche Aussteller



und Teilnehmer kommen in diesem Jahr? Ein Special zu den Themenschwerpunkten der Münchner Messe.

Die September-Ausgabe erscheint am Freitag, 3. September 2010, Anzeigenschluss ist der 9. August 2010.

Foto: Messe München/AndSchmid.de

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 Abfallmanager



Sven Kaerkes
ist Geschäftsführer der Innotec Abfall- & Innotec Energiemanagement-GmbH.



Michael Leyendecker
ist Marketingleiter der Telebon Abfallmanagement GmbH in Großumstadt.



Achim Peters
ist geschäftsführender Gesellschafter der Abfallmanagement Peters GmbH und AMP-Gruppen-Gründer.

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Kaerkes: Dickschädeliger Dithmarscher, sozial engagiert und kluger Strategie.

Leyendecker: Zielorientiert, kundenfokussiert und flexibel.

Peters: Ehrgeizig, mutig und humorvoll.

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

Kaerkes: Mit Zaha Hadid, die mit ihren Entwürfen die Physik in ihre Schranken zu weisen scheint.

Leyendecker: Mit Robert Orr, International Director von Jones Lang LaSalle, weil Rugby eine seiner Leidenschaften ist.

Peters: Mit Rechtsanwältin Katrin Dittert aus Berlin und Matthias Beck von der AVV GmbH. Ich schätze beide für ihre Gradlinigkeit und ihr großes Wissen im Immobilienbereich.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Kaerkes: Auf Reisen leider in amerikanischer Systemgastronomie – wenn ich Zeit habe im Sternerestaurant „Weltbummler“ auf Amrum.

Leyendecker: Wenn Sie Glück haben, im Bistro „Die Leiter“ in Frankfurt.

Peters: Meist mit Geschäftspartnern oder Mitarbeitern bei einem meiner Stammtischtreffen in Nürnberg oder Frankfurt.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

Kaerkes: Mehr Respekt für die Leistungen und Belastungen der Kollegen vor Ort. Denn sie entsorgen täglich an sozialen Brennpunkten mit ihren eigenen Händen sauber und ökologisch den Abfall.

Leyendecker: Beim Kunden immer sportlich bleiben. Schluss mit dem Preisdumping!

Peters: Lasst uns offen und ehrlich mit den Kunden umgehen. So macht die Arbeit Freude und nutzt allen Parteien. ←|

Ihr Statement zur Stereotype: „Die gesetzlich vorgeschriebene Mülltrennung nützt lediglich den Abfallmanagementfirmen.“

Kaerkes: Stammt das direkt von der Verbrennungs-Lobby der kommunalen Entsorgungsbetriebe? Abfalltrennung ist Klima- und Ressourcenschutz – Punkt.

Leyendecker: Nein. Es ist eine Triple-Win-Situation: Wir reduzieren Nebenkosten, verbessern die Umweltbilanz und sorgen für saubere Standplätze!

Peters: Maschinelle ersetzt manuelle Mülltrennung nicht. Die Vorschrift ist also sinnvoll. Ob Bewohner oder Abfallmanagement trennen, ist ökologisch einerlei.

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



MINOWA DVD-Micro-Anlage MD-6192

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



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3915141

- Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 129,- € 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. AD6228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeingang

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01917051



Per Fax: 0180/50 50 441*

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abg. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service vor dem.



Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

Der neue Abonnent darf innerhalb der letzten 6 Monate nicht Besteller von Immobilienwirtschaft gewesen sein. Das Prämiengeld gilt nicht bei Eigen- oder Umwerbungen, Geschenk-, Schecks-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbepunkte innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

HAUFE.

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im zweiten Halbjahr 2009 haben im Durchschnitt 6,1 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 66% der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen/NetRatings, NetView, Deutschland Home-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Juli-Dez. 2009



Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 49,2% aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

Quelle: Fittkau & Maas Consulting GmbH, 29. W3B Studie, Okt./Nov. 2009, Internetuser (Nicht aufgeführte Daten: Immopool.de 1,5%, Planet Home 1,1%, andere 21,7%)

**Testen Sie den Marktführer:
66 Tage mit allen Ihren Objekten
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.**

www.immobilienscout24.de/testprodukt

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**