

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 06 | 2011

GRAFFITI:
»STRUKTUREN«

Special
Mittelstädte

KfW & Co.
Marktübersicht
Förderbanken

Elektronische Pressespiegel
Der Konflikt mit dem
Urheberrecht

Trotz positiver Rendite schützen
Immobilien nur bedingt

Met.-Nr. 06228-5141



Wer an Immobilien denkt, denkt an Immonet.

Die große
OFFENSIVE
2011

Die große Marketing-Offensive: Unsere Kampagne. Ihr Erfolg.

immonet.de

Wir sind Immobilien



Vom Whisky lernen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Passivität ist auf dem Vormarsch. Vor allem bei Häusern. Neben den kleinen wurde in Freiburg aus einem 16-Stocker das erste Passiv-Hochhaus Deutschlands gemacht, Mönchengladbach gar schmückt sich mit einem Passiv-Seniorenheim. Amortisierung klappt angesichts der extrem hohen staatlichen Förderung. Dort, wo es die nicht gibt, bleiben auch Bestandhalter bei energetischer Sanierung oft passiv. „Ich mache nichts, denn wenn ich nach alter EnEV saniert haben werde, steht schon die neue vor der Tür“, meinen viele.

Investoren dagegen werden aktiver. Alle internationalen Player (bedeutet: Spieler) sind wieder zugegen. Auf den diesjährigen Kongressen geben sie sich so, als befinde man sich nicht im Jahr 04 der Krise, sondern im Jahr 02 des Aufschwungs. Ist doch eigentlich super! Man will wieder, denn man hat's wieder. Mangels Core versucht man B-Lage auf Teufel komm raus. Kann nicht viel schiefgehen, ist ja Deutschland!

Auch ich war aktiv. Schottland. Whisky muss lange reifen. Die Destillateure dort wissen, dass sie mit ihrer Arbeit den Job derer sichern, die das Produkt in 15 Jahren verkaufen wollen. Sie arbeiten entsprechend. In unserer Branche sieht das bisweilen anders aus.

Einmal mehr vertraute mir der Vertreter einer Pensionskasse die nur allzu bekannte Weisheit an: „Ich werde, Labusch, für den Einkauf bezahlt. Was später mit den Immobilien geschieht, ist mir egal.“ Und der Initiator eines Geschlossenen Fonds, der in Seniorenimmobilien investiert, erklärte in einem kurzweiligen Vortrag die hohe Komplexität des Produkts. „Sein Erfolg hängt von tausend oft nicht zu beeinflussenden Faktoren ab. Der Fonds ist übrigens schon platziert.“ Ich: „So schnell? Wurde sicher mit der simplen Botschaft angepriesen, wir würden doch schließlich alle älter ...“ Mein Gegenüber lächelt. Ich kriege Lust auf einen Whisky. Nicht auszuschließen, dass wieder ein paar Anlageleichen der nächsten Jahrzehnte geboren worden sind ...

Ihr

Zukunft im Kopf.



Das neue Programm für
Fach- und Führungskräfte.

Gleich anfordern unter
Telefon: 0761 898-4422

Foto: Hans Scherhauser



14

Angst vor Inflation. Ein typisch deutsches Phänomen? Das lässt sich nur mithilfe der Tiefenpsychologie klären.



24

Commercial Mortgage Backed Securities. Sie hatten als Refinanzierungsinstrument fast ausgedient. Jetzt herrscht Renaissance.



29

Flucht in Betongold. Auch in China heizt die steigende Inflationsrate die Nachfrage nach Immobilien weiter an.

Titelthema

Geldentwertung. Kaum steigt die Inflationsrate, ist halb Deutschland sensibilisiert. Inwieweit schützen Immobilien davor? Die Antwort fällt sehr komplex aus, aber eines steht fest: Die Schutzfunktion von Betongold ist begrenzt

- 15 **Immobilieninvestments.** Trotz positiver realer Rendite bieten sie nicht unbedingt einen Schutz vor Inflation. Denn Immobilien sind Unikate und auch Anlageformen sind auf unterschiedlichste Weise konzipiert
- 17 **Indexmieten.** Bedauerlich, aber wahr: Auch sie sind keine absolute Garantie gegen Geldentwertung
- 20 **Lagen, Blasen, Wanderungen.** Immobilienpreise hängen von vielen Imponderabilien und von psychologischen Einflüssen ab. Ein Glossar nicht nur zu Zins und Steuer

Szene

- 08 Infografik: Landesverbände der BSI-Mitglieder
- 09 Kolumne: Wider Indices!
- 10 BfW-Studie: Gute Aussichten für die Branche

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview

- 22 Keine Lust auf Papiergewinne: Claus-Matthias Böge, Sprecher des Vorstands der Deutschen Euroshop

Immobilienkreditverbriefung

- 24 Das Comeback von CMBS

Markt in China

- 28 Wenn der Aufschwung zum Problem wird

Von den Finanzgerichten

- 30 Teilwertabschreibungen: Dauerhafte Wertminderung
- 32 Weitere Urteile: Behindertengerechter Umbau und Grundstückskauf

Beyerles Blick

- 32 Eine kleine Fensterphilosophie

Liegenschaftsfonds Berlin

- 34 Korruptionsverdacht: Nicht jede Maßnahme ist zumutbar

Förderbanken

- 36 Finanzierungspartner für viele Fälle
- 38 Marktübersicht: 13 Anbieter im Vergleich

Corporate Real Estate Management

40 Ein neues Verständnis ist gefragt.

Elektronische Pressespiegel

42 Nur mit ausdrücklicher Erlaubnis.

Contracting

44 Auf dem Weg ins Grüne.

Graffiti**Strukturen. Was prägt die Immobilienwirtschaft in ihrem Inneren und Äußeren?**

- 48 Stadt. Mehr als ein Plan und in der Tiefe sehr komplex.
 50 Finanzierung. Verbrieft, verflucht und wieder versucht.
 52 Organisation. Ohne dynamische Strukturen ist alles nichts.
 54 Vertrieb. Wider die Ja-Ketten und Feuerläufer.
 55 Software. Von Programmierern und Geschäftsprozessen.

Special

56

Karlsruhe, Bremen & Co. Kleine Städte, große Potenziale.

Raus aus der zweiten Reihe: Mittelstädte im Wandel von Poor Dogs zu Cash Cows

- 57 B-Standorte locken mit guten Renditen.
 58 Der Einzelhandel sucht Mittelstädte.
 60 Vor allem Studentenstädte sind auf dem Vormarsch.
 62 Auch das Gesundheitsressort boomt.

Recht**Urteil des Monats**

- 62 Fördermittel und Mieterhöhung: Instandsetzungszuschüsse bei Mietanpassung unerheblich.

Rubriken

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



29.–30.06.2011 | Messe Stuttgart

**Besuchen Sie uns
am Stand 2A34**

ATARO HYBRID | STEHLEUCHE

**DURCHDACHTE SYMBIOSE
DER LICHTTECHNIKEN.**

ATARO HYBRID nutzt High-Power LED Technologie für wirkungsvolles, aktivierendes Direktlicht in Kombination mit angenehmem Raumlicht der Leuchtstofflampen – für Lichtqualität und Effizienz auf höchstem Niveau.

Individuelle Lichtbedürfnisse können durch getrennte Einstellungsmöglichkeiten beider Lichtquellen spielend leicht erfüllt werden.

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im Juni www.haufe.de/immobilien



Fördermittel der KfW-Bank werden immer beliebter.

Top-Thema: Finanzierungspartner für viele Fälle

Die staatseigene KfW-Bankengruppe gewinnt für viele Geldhäuser als Refinanzierungsstütze eine immer wichtigere Rolle. Das gilt auch im Immobiliensektor. Die Inanspruchnahme Ihrer Programme hat ein neues Rekordniveau erreicht. Neben der KfW vergeben auch noch die jeweiligen Bundesländer über ihre Förderinstitute und -banken Fördermittel. Sie konkurrieren aber nicht miteinander. Viele Angebote können sogar kombiniert in Anspruch genommen werden. Ein Top-Thema mit Marktübersicht über Deutschlands Förderbanken.

Neue Downloads

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

Neuer Download im Juni:

› Musterschreiben

„Beseitigung überhängender Zweige“: Überall sprießen im Frühjahr und Sommer Bäume und Sträucher – oft auch über Grundstücksgrenzen hinweg. Doch störende Zweige, die vom Nachbargrundstück hinübertagen, darf man nicht einfach abschneiden. Zuvor muss der Nachbar aufgefordert werden, die überhängenden Zweige selbst zu entfernen. Dieses Musterschreiben gibt eine Hilfestellung.

Haufe Online-Seminar:

„Grundzüge der Teilrechtsfähigkeit im WEG“:

Di., 21.6.2011, 16:00 Uhr, 98,- Euro

Die praktischen Auswirkungen der Teilrechtsfähigkeit bereiten erfahrungsgemäß Probleme. Das Seminar bringt die Teilnehmer auf den aktuellen Stand und informiert zu diesen Themen: Struktur des teilrechtsfähigen Verbands und seine Besonderheiten, Aktiv- und Passivlegitimation für Wohnungseigentums-sachen und sonstige Zivilprozesse, Zusammenhänge mit der Eigentümergemeinschaft, Vollstreckungsprobleme, insbesondere von Wohngeldern, aber auch sonstige Forderungen.

Referent: Dr. Dr. Andriik Abramenko.

Top-Thema: Tod des Mieters

Wenn der Mieter stirbt, stellen sich nicht nur für dessen Angehörige rechtliche Fragen. Der Vermieter muss sich damit befassen, welchen Einfluss der Tod des Mieters auf das Mietverhältnis hat. Wird der Mietvertrag automatisch beendet? Wer haftet für Mietrückstände? Welche Erklärungen muss der Vermieter gegebenenfalls abgeben? Sind Fristen zu beachten? Die Antwort auf diese Fragen und alles Wissenswerte für Vermieter in diesem Zusammenhang lesen Sie in diesem Top-Thema.



Der Tod des Mieters wirft viele Fragen auf.

Lösungen sind unser Geschäft



Sie können sicher sein: Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir haben bei Services und bei Geräten immer die passende Lösung für Sie. Die Technik ist für uns dabei Mittel zum Zweck im Dienste einer hochwertigen Ablesung und Abrechnung. Unsere Erfassungsgeräte bieten Ihnen alle wichtigen Funktionen – ohne Spielereien, dafür aber mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

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

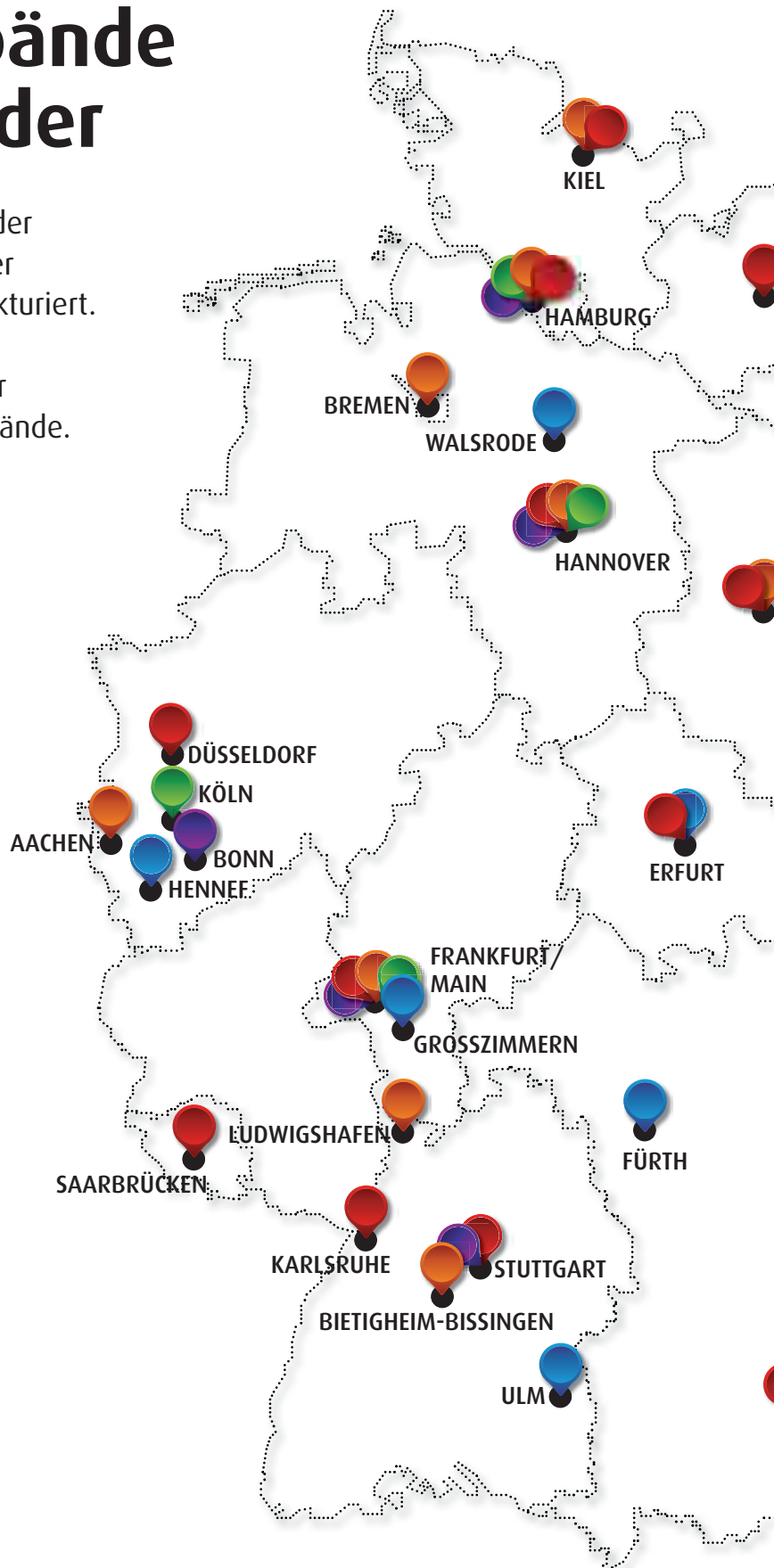
Die Landesverbände der BSI-Mitglieder

Bis auf zwei sind sämtliche Mitglieder der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) föderal strukturiert. Sie sind somit in vielen Bundesländern präsent. Ein Überblick über die Sitze der Vertreter der Landes- und Regionalverbände.



Die BSI vertritt als Zusammenschluss der wichtigsten Interessenverbände aus der Wohnungs- und Immobilienbranche bundesweit und auf europäischer Ebene gemeinsame Positionen gegenüber Politik und Öffentlichkeit.

Ziel ist es dabei, die herausragende volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienbranche in Deutschland im Bewusstsein von Politik und Öffentlichkeit zu verankern sowie die politischen, rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen der deutschen Immobilienwirtschaft zu verbessern. Weitere Informationen finden Sie unter www.bsi-web.de.



¹ Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), Immobilienverband Deutschland Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen (IVD), Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV), Bundesfachverband der Immobilienverwalter (BVI)

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

„Wieder und wieder und wieder ...“ Wider Indices!

Aktien kaufen, Valium nehmen, zehn Jahre schlafen, aufwachen und sich über den Kursgewinn freuen – das war das Rezept von André Kostolany, dem 1999 verstorbenen Börsen-Altmeister. Day-Trader waren für ihn nervöse Jüngelchen. Wendelin Wiedeking, der ehemalige Porsche-Vorstandsvorsitzende, lehnte die von der Deutschen Börse und Analysten verlangten Quartalsberichte ab. Dies würde das Unternehmen in der Verfolgung langfristiger angelegter Strategien behindern, war seine Überzeugung.

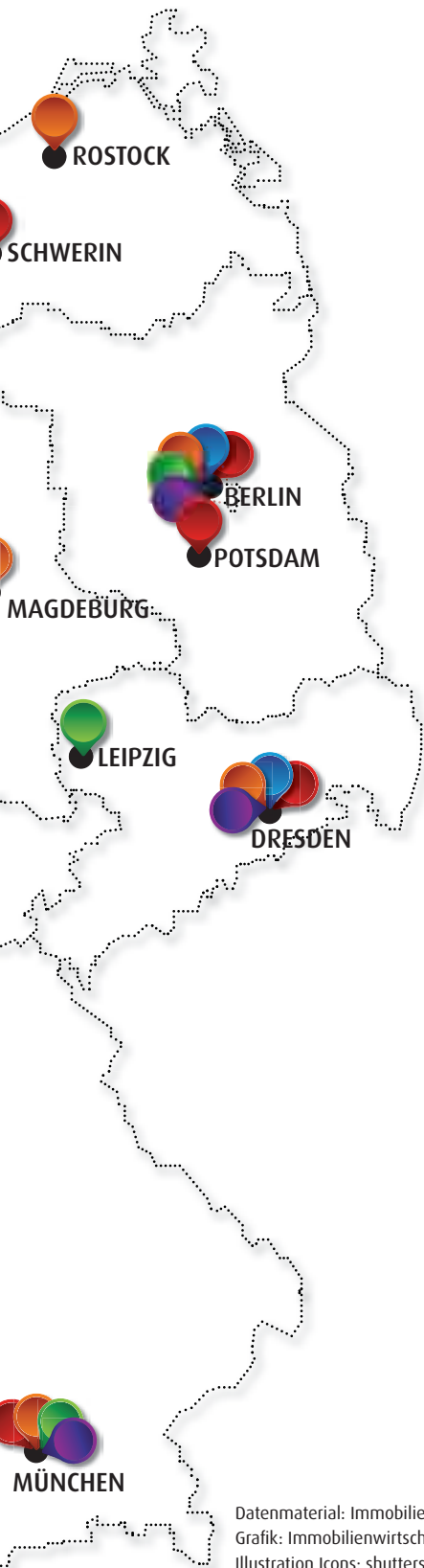
Immobilien sind ein längerfristigeres Investment als Aktien, und ein Immobilienportfolio muss nach den gleichen Grundsätzen entwickelt werden wie ein Unternehmen. Trotzdem wird die Immobilienwelt seit einiger Zeit mit Indices geflutet, die größtenteils kurzfristiger Natur sind. So erscheint der King Sturge Immobilienkonjunktur-Index monatlich und will die Entwicklung des Investitionsklimas promillen genau widerspiegeln. Der Victor Prime Office von Jones Lang LaSalle hat ebenfalls den Anspruch, auf eine Stelle hinter dem Komma die Entwicklung an den Bürohochburgen aufzuzeigen, erscheint aber zumindest vierteljährlich. Monatlich beglückt der Hypoport Hauspreis-Index. Doch was bitteschön hilft die Aussage, dass der Gesamtindex im Januar um 0,02 (!) Prozent gestiegen ist. Nachfrage: Waren es nur 0,015 oder vielleicht doch schon 0,024 Prozent?

Wer eine Immobilie, ein Portfolio oder ein Unternehmen entwickelt, benötigt eine Benchmark, das ist schon richtig. Aber ein monatlicher oder oft auch vierteljährlicher Vergleich ist in aller Regel so unsinnig wie die überzogene Excel-Akrobatik der angelsächsischen Investoren oder das zunehmend ausufernde Reporting von Property-Managern. Das suggeriert Sicherheit und Genauigkeit, die es so nicht gibt. Wer sich als Manager im täglichen Zahlenkleinklein verliert, begibt sich in die Gefahr, die Immobilien als solche, sein Produkt und die langfristige Strategie aus den Augen zu verlieren – wenn er sie denn je hatte. Um nochmals Kostolany zu zitieren: „Chartlesen ist eine Wissenschaft, die vergeblich sucht, was Wissen schafft.“

KANAM GRUNDINVEST

Fonds bleibt weiter geschlossen

Der vorübergehend Geschlossene offene Immobilienfonds KanAm Grundinvest nimmt für weitere zwölf Monate keine Anteile zurück. Die KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH hat die Schließung um ein Jahr bis 6.5.2012 verlängert. Die Gesellschaft will die Zeit dafür nutzen, auslaufende Kredite ohne Vorfälligkeitsentschädigungen zurückzuführen und Neuvermietungen abzuschließen. Ziel sei, „in den sich verbessernden Märkten Immobilien im bestmöglichen Interesse der Anleger veräußern zu können.“





Der Himmel über dem Immobilienmarkt ist wieder blau.

BFW-STUDIE

Gute Aussichten für die Immobilienbranche

Die Immobilienwirtschaft steht im Zeichen der wirtschaftlichen Erholung. Für das Jahr 2011 signalisiert die Branche ein Plus an Investitionen, wie eine Studie des Bundesverbands freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) zeigt. „Dennoch halten 67 Prozent der Unternehmen die Krise noch nicht für überwunden“, erklärte BFW-Präsident Walter Rasch bei der Vorstellung der Umfrage beim Deutschen Immobilien-Kongress in Berlin. Die Hälfte der Unternehmen bewertet demnach ihre aktuelle Geschäftslage als gut. Im Frühjahr 2010 waren dies nur 30 Prozent. 43 Prozent erwarten darüber hinaus eine Verbesserung ihrer Geschäftslage für das Jahr 2011 (Frühjahr 2010: 16 Prozent). Auch auf die Umsatz- und Gewinnentwicklung blicken die Unternehmer optimistischer als 2010.

PLASSMANNS BAUSTELLE



Rollstuhlrampe muss solide sein. Ein Mieter, der auf einen Rollstuhl angewiesen ist, darf eine Rampe nutzen, um Stufen im Eingangsbereich des Hauses zu überwinden. Diese muss so beschaffen sein, dass andere Bewohner nicht stürzen können. Das hat das Amtsgericht München entschieden. (Urteil vom 25.11.2010, 453 C 27330/10)

NACHHALTIGKEIT

Globales Netzwerk

Ein in England gegründetes, global tätiges Netzwerk hat es sich zum Ziel gesetzt, die Nachhaltigkeit von Immobilien zu verbessern. Denn 40 Prozent der Umweltemissionen werden durch Gebäude produziert. Etliche Unternehmen aus der Immobilienbranche haben sich der „International Sustainability Alliance (ISA)“ bereits angeschlossen, zum Beispiel So-nae Sierra, EDF oder Redevco. Mehr Informationen im Internet unter www.internationalsustainabilityalliance.org.

„DIE ZWEITE ZUKUNFT“

Tagung zum Thema Redevelopment

In jüngster Zeit zeigt sich verstärkt, dass die bekannten Redevelopment-Strategien zur Entwicklung innerstädtischer Brachflächen und zur Revitalisierung von Wohngebieten nicht mehr ausreichen. Aber gibt es eine Alternative zum „Redevelopment“? Mit dieser Frage beschäftigt sich eine Tagung der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen (RWTH). Sie findet vom 29. bis 30. Juni 2011 in der Zeche Zollverein in Essen statt. Anmeldeschluss ist der 15. Juni 2011. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.redevelopment-tagung.de oder per Telefon: 0241/8027610.

BERLINER BEOS

Aktiengesellschaft gegründet

Die Berliner Beos firmiert seit dem 26. April als Aktiengesellschaft unter der Bezeichnung Beos AG. Gleichzeitig wurde das Grundkapital auf 500.000 Euro verdoppelt. Der Eintrag ins Handelsregister ist bereits erfolgt. Dem Vorstand gehören Dr. Stephan Bone-Winkel und Dr. Ingo-Hans Holz an, den Vorsitz des Aufsichtsrats hat Rechtsanwalt Alexander Baden übernommen.

KÖPFE

„Was lange währt, wird auch nicht besser.“

Ricarda Huch, Dichterin



Franz Jainz



Helmut Sloim



Lennart Sten



Matthias Moser



Oliver Herrmann



Olivia Kaussen

IVG: Wolfgang Schäfers löst Gerhard Niesslein als Vorstandssprecher ab

Dr. Gerhard Niesslein FRICS, Sprecher des Vorstands der IVG Immobilien AG, wird seinen Ende Oktober auslaufenden Vorstandsvertrag nicht verlängern. Der Aufsichtsrat hat den amtierenden Finanzvorstand, Wolfgang Schäfers, mit Wirkung zum 1. November zum Vorstandssprecher ernannt. Professor Dr. Schäfers verlängert dabei seinen Vertrag um drei Jahre bis zum 31.12.2014. Niesslein bleibt der IVG als neuer Vorsitzender des IVG-Beirats und weiterhin als Vorsitzender der IVG-Stiftung verbunden.

Franz Jainz wird Chef von Bilfinger Berger Hochbau

Frank Jainz hat den Vorsitz der Geschäftsführung der Bilfinger Berger Hochbau GmbH übernommen. Er begann seine berufliche Laufbahn 1992 als Bauingenieur bei Bilfinger Berger in der Zweigniederlassung Frankfurt, leitete ab 2003 die Niederlassung Hochbau München und wurde 2009 in

die Hochbau-Geschäftsführung berufen.

Helmut Sloim in Aufsichtsrat der Hausbank München gewählt

Die Vertreterversammlung der Hausbank München eG hat Helmut Sloim einstimmig in den Aufsichtsrat der Hausbank gewählt. Der Immobilienwirt ist seit 1993 für das Unternehmen Südhausbau tätig, wo er seit 2001 den Fachbereich Finanzierung leitet.

Lennart Sten übernimmt Europageschäft von GE Capital

GE Capital Real Estate hat die Ernennung von Lennart Sten zum President von GE Capital Real Estate Europe bekannt gegeben. Sten ist bereits seit 13 Jahren in verschiedenen verantwortlichen Funktionen bei GE Capital beschäftigt.

Matthias Moser wird Private-Equity-Manager bei Patrizia

Patrizia Immobilien erweitert ihr Leistungsspektrum für insti-

tutionelle Investoren um „Alternative Investments“. Matthias Moser, ehemaliger Deutschlandchef des US-Fondsmanagers Fortress, wird den neuen Geschäftsbereich aufbauen und die Leitung übernehmen.

Oliver Herrmann neuer Director Investment bei DTZ

Oliver Herrmann ist neuer Director Investment bei DTZ Deutschland. Er soll das nationale Investmentgeschäft in Hamburg weiterentwickeln und Portfoliotransaktionen im norddeutschen Raum betreuen. Oliver Herrmann (39) hat 17 Jahre als Vermittler im Bereich gewerblicher Immobilien gearbeitet, zuletzt als Director Investment in der Hamburger Niederlassung der BNP Paribas Real Estate.

Olivia Kaussen neuer Head bei CBRE Hotels Germany und CEE

Olivia Kaussen, Head of CBRE (CB Richard Ellis) Hotels in Deutschland übernimmt zusätzlich die Leitung des Geschäftsfelds Hotels in Zentral- und

Osteuropa (CEE) und ist damit Head of CBRE Hotels Germany and CEE. Das Immobilienberatungsunternehmen CBRE bündelt damit die Aktivitäten der Business Line Hotels für Deutschland und Zentral- und Osteuropa.

Joe Montgomery wird Europachef von ULI

Joe Montgomery übernimmt ab sofort die Geschäfte des Urban Land Instituts (ULI) Europe. Als primäres Ziel möchte er die Zusammenarbeit der Immobilienwirtschaft mit dem öffentlichen Sektor intensivieren. ULI ist eine globale Forschungs- und Bildungsorganisation, die sich mit Stadtentwicklung und dem Umgang mit städtischem Grund und Boden befasst.

Anne-Isabelle Carbonnières leitet Deutsche Hypo in Paris

Anne-Isabelle Carbonnières hat ab sofort die Leitung der Repräsentanz der Deutschen Hypothekbank (Deutsche Hypo) in Paris inne. Sie ist damit für die gesamten Aktivitäten der Bank in Frankreich verantwortlich.



www.ricseurope.eu/deutschland

Den Immobilien neues Leben einhauchen

Revitalisierung. Die Nutzungsdauer von Immobilien hat sich verkürzt, immer häufiger sind alternative Konzepte gefragt. Doch bei deren Umsetzung müssen viele Faktoren beachtet werden.

Birgit Benz MRICS und Jens Giere MRICS

Revitalisierung – ein Thema, das derzeit in aller Munde ist. Über alle Nutzungsarten hinweg sind sowohl nicht mehr zeitgemäße Grundrisse, Lageveränderungen und zunehmender Wettbewerb als auch Energie- und Ausstattungsstandards Gründe für eine Revitalisierung von Gebäuden. Sinkende Marktmieten, fallende Nachfrage und steigende Leerstände führen zu sinkenden Renditen bei steigenden Kosten.

Eigene Abteilungen für Revitalisierungen gegründet

Privatinvestoren und institutionelle Anleger sind ebenso von dem Problem betroffen wie öffentliche Körperschaften. Die Kirchen – mit die größten Bestandshalter in Deutschland – haben speziell für die Revitalisierung ihrer Immobilien eigene Abteilungen gegründet, so zum Beispiel das Bistum Hildesheim. Aus



Birgit Benz MRICS und Jens Giere MRICS

Die Chartered Surveyors Birgit Benz MRICS und Jens Giere MRICS sind Mitglieder in der Professional Group Commercial Property der RICS Deutschland. Durch die Bündelung kompetenter Mitglieder in Fachgruppen sowie deren Einschaltung in Lösungsprozesse stellt die RICS neutrale Expertise unter Wahrung des öffentlichen Interesses zur Verfügung.

Kirchen werden nunmehr Büros, Wohnungen oder Hotels.

An bestimmten Standorten waren ältere Büroimmobilien aus den 1970er-Jahren nicht mehr vermietbar. Auch Handelsimmobilien sind häufig in die Jahre gekommen. Unzählig sind die Projekte, in denen ganze Wohngebiete revitalisiert werden. Insgesamt haben sich die Nutzungszyklen der Immobilien wesentlich verkürzt, sodass in der Regel spätestens nach 20 Jahren Revitalisierungskosten anfallen, die deutlich über einem normalen Gebäudeinstandhaltungsbudget liegen.

Hierbei sticht ins Auge, dass die normale Immobilienbewertung solche Revitalisierungskosten derzeit nicht in angemessener Weise berücksichtigt und oftmals eine Gesamtnutzungsdauer ansetzt, die den tatsächlichen Gegebenheiten nicht mehr gerecht wird. Aufgrund der momentan zu beobachtenden Tendenzen sollten die Bewertungspraxis und damit einhergehend die Immobilienwerte deshalb genauestens auf den Prüfstand gestellt werden.

Die Antwort auf die Frage jedoch, wie eine Immobilie am besten revitalisiert werden kann, ist komplex. Welche Nutzung könnte langfristig am Standort wirtschaftlich tragfähig sein? Wäre diese derzeit baugenehmigungsfähig? Wie hoch sind die mit der Revitalisierung verbundenen Kosten? All diese Fragen müssen einzelfallspezifisch beantwortet werden. Die besten Voraussetzungen für die Erarbeitung eines Erfolg versprechenden Konzepts bietet die Zusammenstellung eines qualifizierten und

interdisziplinär arbeitenden Teams, das praxisorientierte Umsetzungs kompetenz mitbringt.

Doch kann und will sich ein Eigentümer eine solche Expertise leisten? Hat er die finanziellen Mittel und die Zeit, nach der Konzepterstellung auch die Umsetzung durchzuführen? Falls ja, dann sollte er seine Partner – Analysten, Planer und Juristen – äußerst sorgfältig auswählen. In der Regel ist eine umfassende Markt- und Standortanalyse der erste Schritt. Oftmals ist das Ergebnis jedoch, das die so einfach geglaubte Lösung nicht umsetzbar ist – und genau dann zeigt sich die Professionalität der Projektbeteiligten. Nur wer über den Tellerrand hinwegblickt, kann kreative und nachhaltige Konzepte entwickeln und realisieren und somit langfristig die Erträge aus der revitalisierten Immobilie für den Eigentümer sichern.

Mut zu neuen Lösungsstrategien ist entscheidend

Bei ausbleibender Revitalisierung kann der Eigentümer zwischen zwei Alternativen wählen: Entweder das Objekt wird im Bestand gehalten und macht langfristig Verluste. Oder aber das Gebäude wird an einen Opportunisten mit Visionen, Knowhow und ausreichenden finanziellen Mitteln veräußert.

Will man den Weg aus der Krise finden, so ist es einerseits wichtig, die gängige Bewertungspraxis zu überdenken. Andererseits braucht es den Mut der Investoren, neue Lösungsstrategien zu entwickeln. ←|

Wird das Wohnen in der Stadt zu teuer?

Immobilienmarkt. Die Mieten ziehen in vielen Städten inzwischen deutlich an. Ob dies Anlass zur Sorge ist, erläutert der Deutsche Verband und gibt Empfehlungen für die Wohnungsbaupolitik.



Ingrid Matthäus-Maier, Vorsitzende der Arbeitsgruppe Wohnungswesen, Deutscher Verband, Berlin/Brüssel

Seit einiger Zeit mehren sich Meldungen, dass in den Ballungsräumen der Wohnungsmarkt deutlich anzieht, Kaufpreise und Mieten steigen. Für Wachstumsregionen wie München, Frankfurt, die Rheinschiene oder Hamburg mit traditionell hohem Preisniveau ist dies ein bekanntes Phänomen. Eher neu ist der Anstieg für Berlin. Auch wenn aus wirtschaftspolitischer Sicht die positive Marktentwicklung als gutes Zeichen zu werten ist, stellt sich die Frage, ob in manchen Ballungsräumen eine besorgniserregende Entwicklung droht, die ein rechtzeitiges Gegensteuern erfordert.

Fakt ist, dass nach Berechnungen von Empirica nach einer Stagnation zwischen 2004 und 2007 die Mietpreise mittlerweile in mehr als 90 Prozent aller kreisfreien Städte und in 70 Prozent der Kreise ansteigen. Allerdings bewegen sich die durchschnittlichen Steigerungen im üblichen Rahmen. Doch die Kluft zwischen Nachfrage und Angebot wächst, und dies besonders stark in dynamischen Wachstumsräumen und für untere bis mittlere Preissegmente. Der Leerstand sinkt tendenziell und wird

zudem teilweise überschätzt, da manche Wohnungen perspektivisch nicht mehr vermietbar sind.

Die Zahl der Haushalte steigt trotz Bevölkerungsrückgang zunächst weiter an. Die Baugenehmigungen steigen seit 2009 wieder leicht. 2010 wurden erstmals mehr neue Wohnungen errichtet als im Jahr zuvor. Dennoch reicht das Volumen nicht aus, um den vom Bund errechneten jährlichen Neubaubedarf von 190.000 Wohneinheiten zu erreichen. Notwendiger Ersatzneubau aufgrund nicht mehr marktgängiger Wohnungen ist da noch nicht berücksichtigt. Außerdem entfällt der Großteil der Wohnungsneubauten auf Eigenheime. Die Engpässe der Ballungsräume bestehen aber in erster Linie im Geschosswohnungsbau, wo im letzten Jahr deutschlandweit nur 30.000 Wohneinheiten fertiggestellt wurden.

Eine wesentliche Ursache für den geringen Mietwohnungsbau sehen Experten vor allem in den hohen Bau- und Grundstückskosten. Aus Investorensicht rentiert sich der Wohnungsbau erst ab einer Kaltmiete von 8,50 Euro pro Quadratmeter, in einigen Großstädten sogar erst ab 12 Euro pro Quadratmeter. Privates Kapital fließt deshalb in höherpreisige Segmente. Zudem sind andere Sektoren mit höheren Renditen lukrativer. Insgesamt fehlen derzeit private Unternehmen, die in Mietwohnungen für untere Einkommensschichten investieren.

Auch wenn man sicher nicht von einer dramatischen neuen Wohnungsnot sprechen kann, lässt sich doch eine starke Anspannung in wachsenden Stadtregionen feststellen, mit einer zusätzlichen innerstädtischen Differenzie-

rung. Auf mittlere Sicht erscheint für manche Stadtregionen besonders das immer knappere Wohnungsangebot im unteren bis mittleren Preissegment besorgniserregend.

Wie lässt sich hier durch die Wohnungsbaupolitik gegensteuern? Es herrscht weitgehend Konsens darüber, dass die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten mit jährlich zwei Prozent derzeit zu niedrig sind und auch eine degressive Afa helfen könnte, mehr Investitionen in den Mietwohnungsbau anzuregen. Allerdings ist eine Anpassung der Afa derzeit politisch schwer vermittel- und durchsetzbar. Wichtige Anreize bietet auch die Investitionsförderung zum Beispiel über KfW-Programme.

Regional unterschiedliche Antworten sind notwendig

Klar ist aber auch, dass ein regional immer stärker ausdifferenzierter Wohnungsmarkt regional unterschiedliche Antworten erfordert. Die Übertragung der sozialen Wohnraumförderung auf die Bundesländer war deshalb folgerichtig. Die aktuellen Herausforderungen verdeutlichen, dass die Länder auch nach 2013 die Kompensationsmittel für den Wohnungsbau dringend benötigen. Ein demnächst veröffentlichtes Gutachten stützt dies. Ausgeschlossen dürfte es sein, die KfW-Förderung stärker zu regionalisieren. Es sei denn, die Bundesländer setzen – was bereits teilweise erfolgt – Globaldarlehen der KfW, deren Verbilligung bundesweit gleich hoch sein muss, mit regional höheren, vom Land finanzierten Förderintensitäten ein. ←|





Titelthema

Wer investiert, spekuliert!

Inflation. Beugt ein Investment in Immobilien vor? Die Antwort ist komplex, eines steht aber fest: Die Schutzfunktion hält sich in Grenzen. Eine Anlage in vier Wände mag die bessere Alternative sein - ohne Risiko ist sie nicht.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Draußen schien die Sonne vom strahlend blauen Münchner Himmel. Trotzdem drängten sich am 10. April, einem Sonntag, drinnen in der Event-Arena des Olympiaparks die Menschen, um möglichst viel über „Eigentum & Wohnen“ zu erfahren. So der Name der Messe, die in der bayerischen Landeshauptstadt mittlerweile zu einer festen Institution geworden ist. Nachdem bereits mehr als zwei Tage lang über Wohnimmobilien generell und über solche in München speziell, über den Energiebedarf und die Barrierefreiheit von Häusern, ihre Lage als Qualitätsfaktor und ihre Funktion als Altersvorsorge heftig diskutiert worden war, dauerte es eine geschlagene halbe Stunde, bis während der mittäglichen Podiumsdiskussion auch das Thema Inflation hochkam: Otto Kiebler von der Vermögensplanungsfirma giv sprach vorsichtig von „gewissen inflationären Tendenzen“.

Das war es dann aber auch schon – ausgerechnet in München, wo Wohnimmobilien „als verlässliche Kapitalanlage hoch im Kurs stehen“, wie Oberbürgermeister Christian Ude – für seine Verhältnisse geradezu euphorisch – kommentiert. Das ist sogar noch untertrieben. Drastischer gab vor Kurzem Detlev von Wangenheim, Makler vieler Münchner Edlimmobilien, auf die Frage nach den Kaufmotiven zu Protokoll: „Was Käufer im Moment für Immobilien ausgeben, das nimmt einem den Atem. Es steht nicht im angemessenen Verhältnis zur Qualität und zur Lage der Objekte. Und das Ganze nur aus Sorge vor der drohenden Inflation.“

Da ist es, das I-Wort, das besonders die Deutschen so stark bewegt wie kaum eine andere Vokabel aus dem Reich der Ökonomie. Doch was bedeutet Inflation? Dass die Preise für Brot und Butter, für Benzin und Bahntickets steigen? Dass Mieten für immer mehr Bevölkerungsgruppen unerschwinglich zu werden drohen und die Preise von schicken Eigentumswohnungen nach oben abheben? Dass Gewerkschaften und Arbeitgeber an der Lohn-Preis-Spirale drehen, Staatsschulden und Geldmengen aufgebläht werden? Oder alles zusammen? Ja, und genau das – kurzum, die Komplexität der Inflation – verwirrt die Gemüter.

Auf einen Blick

- › Immobilieninvestments bieten in der Regel eine positive reale Rendite, nicht jedoch unbedingt einen Schutz vor Inflation.
- › Allgemeine Aussagen sind schwierig, da jede Immobilie ein Unikat ist. Auch einzelne Anlageformen sind so unterschiedlich konzipiert, dass keine Aussage zu treffen ist, ob sie vor Inflation schützen.
- › Indexierte Mieten schützen nur bedingt vor Geldentwertung.

Erwartungen sind am schlimmsten

Hinzu kommt: Es ist nicht so sehr die von Statistikern Monat für Monat bekannt gegebene nackte Zahl, wonach der Verbraucherpreisindex um so und so viel Prozent gestiegen ist, die für den eigentlichen Inflationszündstoff sorgt, sondern es sind die Erwartungen in Bezug auf die schwindende Kaufkraft des Geldes, die sich daran knüpfen. Nicht von ungefähr widmet Jean-Claude Trichet, Präsident der Europäischen Zentralbank, den Inflationserwartungen bei allen Pressekonferenzen mehr Worte als der Inflation als solcher. Und Erwartungen sind es, die potenzielle Immobilienkäufer veranlassen, die Kaufkraft ihres Geldes zu erhalten, indem sie es in Immobilien investieren – fürs Erste also noch kein Schutz vor Inflation, sondern schlicht und einfach eine Spekulation auf die Zukunft.

Im April ist die Inflation auf Basis der deutschen Verbraucherpreise auf 2,4 Prozent hochgeschossen, im Euro-Raum sogar auf 2,8 Prozent. Als größte Preistreiber haben sich einmal mehr die Sprit- und Heizölpreise erwiesen. Ein Grund zur Beunruhigung? Oder sogar Anlass, sich hurtig mit Immobilien einzudecken, die, nach dem Verhalten der Wangenheim-Kunden zu urteilen, angeblich vor der drohenden Inflation schützen sollen? Sollte man etwa mit Luxusobjekten in der Bayern-Metropole liebäugeln, wo im bundesweiten Vergleich mit Abstand die höchsten Preise verlangt werden? Oder in Berlin, wo noch |→

Schnäppchen zu haben sind? Oder statt direkt in Backsteine und Beton zu investieren, lieber indirekt in Immobilienfonds und -aktien?

Kein klares Ja oder Nein

Solche Fragen lassen sich nicht einfach mit Ja oder Nein beantworten, sondern – in Abhängigkeit von vielen Faktoren – mit viel Wenn und Aber. Denn das Problem, das mit der angemessenen Bewertung beginnt und mit der Entscheidung pro oder kontra Kauf endet, ist ja wie beschrieben komplex. Und es wird noch dadurch komplexer, dass jede Immobilie ein Unikat ist, also nur bedingt mit anderen Immobilien verglichen werden kann. Zwei mittlere Reihenhäuser am Stadtrand, beide im selben Jahr errichtet und von den Eigentümern bewohnt, mögen gerade noch vergleichbar sein, auch wenn ihre unterschiedliche Ausstattung Abstriche in der einen oder anderen Richtung erfordert. Doch schon eine in ihrer Nähe stehende Villa ist mit ihnen nicht mehr vergleichbar, geschweige denn ein Zinshaus. Noch problematischer wird es, wenn es gilt, indirekte Anlagen zu vergleichen. Zum Beispiel galten Offene Immobilienfonds viele Jahre lang im Großen und Ganzen als homogen; ihre stetigen, wenngleich recht mageren Renditen schienen dafür zu sprechen. Doch dann spezialisierten sich immer mehr von ihnen, und aus war es mit der Homogenität. Als schließlich einige wegen drohender Liquiditätsengpässe die Rücknahme von Anteilen verweigern mussten, gab es bestenfalls noch deren Marktpreise an der Hamburger Fondsbörse zu vergleichen.

Geschlossene Immobilienfonds sind so unterschiedlich konzipiert, dass vielleicht mal in zehn oder 20 Jahren ihr Total Return verglichen werden kann, also der gesamte Gewinn, den Anleger in Relation zu ihrem Einsatz erzielen. Und die Qualität von Immobilienaktien lässt sich aus Anlegersicht am sinnvollsten mithilfe ihrer nachhaltigen Kursentwicklung messen, während der von AG-Managern und Analysten viel verwendete

Net Asset Value (NAV) immer nur eine Hilfsgröße bleiben wird, weil Anleger beim Verkauf ihrer Aktien ja nicht ihn, sondern den in der Regel geringeren Kurswert erhalten.

Kaum zu verstehen

Versuche, die extrem heterogenen Immobilienmärkte mithilfe repräsentativer Indizes in den Griff zu bekommen, reichen in Deutschland bis 1975 zurück. Seitdem berechnen die Marktforscher von BulwienGesa unter anderem Indizes für die Sektoren Gewerbe und Wohnen. Ergebnis: Während der Wohnindex bis 2010 mit der Inflation fast Schritt hielt, fiel der Gewerbeindex seit Mitte der 90er-Jahre stark zurück. Eine Neuentwicklung von BulwienGesa ist die Wohnungsmarktprognose bis 2015, basierend auf vier Typen von Städten. Eines der Ergebnisse: München und Hamburg werden in mehrfacher Hinsicht den Vogel abschießen, Berlin zum Teil auch – nicht gerade überraschend, aber im Vergleich zu den gängigen Meinungsäußerungen immerhin durch Fakten belegt. Die von der Investment



Bieten Immobilien Schutz vor Inflation? Das lässt sich nicht mit einem einfachen Ja oder Nein beantworten, sondern mit viel Wenn und Aber.

Gerrit Leopoldsberger FRICS MAI, Professor am Campus of Real Estate in Geislingen
„Mit der Indexierung redet man sich Immobilien schön.“



Property Databank (IPD) veröffentlichten Daten reichen bis 1996 zurück. Besonderheit: Sie basieren auf realen Immobilienportfolios. IPD-Geschäftsführer Daniel Piazzolo bricht für diese Methode eine Lanze: Die Einschätzungen der Marktteilnehmer zum Renditepotenzial des deutschen Immobilienmarkts stellen seiner Meinung nach mittlerweile „einen zuverlässigen Indikator dafür dar, ob die Branche mit positiven oder negativen Entwicklungen rechnet“. Zuletzt glänzten im IPD-Index DIX Total Return die Wohnimmobilien.

Dieser Trend wird durch den Hypoport-Index HPX hedonic Deutschland bestätigt; hier sind allerdings gravierende Unterschiede zu erkennen: Während die Preise für neue Häuser seit 2005, dem Ausgangsjahr für den Index, recht stetig gestiegen sind, haben sich die Preise von Häusern im Bestand nach längerem Verfall erst seit 2010 erholt. Der noch relativ junge, überwiegend auf Angebotspreisen von Wohnimmobilien basierende Index IMX des Immobilienportals ImmobilienScout24 schließlich („Immobilienwirtschaft“ 04/2011) bestätigt die positive Einschätzung von München und Hamburg |→



Foto: angina/shutterstock.com



Sie sind Immobilienverwalter. Werden Sie Schutzengel.

Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

Rauchwarnmelder retten im Ernstfall das Leben Ihrer Mieter. Und als Immobilienverwalter sollten Sie sich für Minol entscheiden. Denn neben unserem Rauchwarnmelder-Service bekommen Sie das ganze Know-how für die Wohnungswirtschaft mit dazu.

- Umfassender Service mit jährlicher Sicht- und Funktionsprüfung der Melder ohne Mehraufwand bei der Verwaltung
- Schneller und flexibler Einbau der Melder
- Umfassende rechtssichere Dokumentation
- 24h-Mieter-Hotline für Störanfragen

Minol
Alles, was zählt.

durch BulwienGesa. Der IMX wird ebenso wie der HPX hedonisch berechnet, das heißt, wegen der Heterogenität von Immobilien werden diese Indizes mit speziellen Rechenverfahren um bestimmte Eigenschaften bereinigt (siehe Kasten).

Wie soll ein Laie das alles verstehen, geschweige denn beurteilen können, ob der Preis eines Hauses oder einer Wohnung, eines Offenen oder Geschlossenen Immobilienfonds angemessen ist und obendrein vor Inflation schützt? Und vor welcher Inflation? Vor den steigenden Wohnungskosten, die über alles gerechnet fast ein Drittel des vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten deutschen Verbraucherpreisindex ausmachen? Oder etwa vor der Inflation der Lebensmittel-Mogelpackungen, deren Preise gleich bleiben, deren Inhalte aber so stark schrumpfen, dass sich daraus zweistellige Inflationsraten ergeben?

Antworten auf solche und ähnliche Fragen haben schon Heerscharen von Wissenschaftlern und Immobilienpraktikern zu geben versucht – mit gemischten Ergebnissen. Gerrit Leopoldsberger FRICS MAI, Professor am Campus of Real Estate in Geislingen, präsentierte aus Anlass der diesjährigen RICS-Focus-Veranstaltung Vergleiche, die mal für, mal gegen Immobilien als Inflationsschutz sprachen. Für: Wohnungsmieten von 2000 bis 2008. Gegen: Hauspreise und Eigenheimgrundstücke im selben Zeitabschnitt. Für: Renditen Offener Immobilienfonds von 2000 bis 2010. Gegen: Preise von Gewerbegrundstücken in derselben Zeit. Und so weiter, bis zum Vergleich des Verbraucherpreisindex mit dem DIX über 20 Jahre von 1990 bis 2010, den der DIX mit 161 gegen 123 Prozent klar gewann. Berechtigte Fragen: Konnte man den ins Jahr 1990 zurückgerechneten DIX kaufen? Nein. Ändert sich seine Zusammensetzung im Lauf von zwei Jahrzehnten nicht so sehr, dass 161

Prozent eher ein Zufallsergebnis sind? Ja. Und dann die Frage, die sich aus Leopoldsbergers Vergleich des DIX mit dem Deutschen Aktienindex DAX (plus 264 Prozent von 1990 bis 2010) und mit dem Deutschen Rentenindex REX (plus 211 Prozent in derselben Zeit) geradezu aufdrängt: Warum Immobilien kaufen, wenn der Inflationsschutz mit Aktien und Renten (Anleihen) viel besser funktioniert? Dafür gibt es offenkundig keinen Grund.

Auch Christian Rehring ist in seiner Doktorarbeit über Risiken und Renditen britischer Gewerbeimmobilien der Frage nachgegangen, welche Anlagen besser vor Inflation schützen. Sein Fazit: Über eine längere Zeit scheinen direkte Immobilienanlagen ebenso gut gegen Inflationsschocks zu schützen wie Geldmarktanlagen. Diesen räumt Rehring allerdings eine Sonderstellung ein: Geldmarktanlagen böten einen sehr guten Inflationsschutz, weil die Gelder aufgrund der kurzen Laufzeit ständig neu investiert werden und unterschiedliche Inflationserwartungen sich sofort in den Geldmarktsätzen widerspiegeln.

Da sind sie wieder, die Inflationserwartungen. Was einmal mehr unterstreicht, dass in die Zukunft gerichtete Entscheidungen zugunsten der einen oder anderen Anlage – von Immobilien über Geldmarktanlagen bis zu Aktien und Anleihen – vor allem eines sind: Spekulation. Gerhard K. Kemper FRICS, Vorstandsmitglied von RICS Deutschland, schrieb den Lesern der „Immobilienwirtschaft“ denn auch schon vor drei Monaten ins Stammbuch, damals aus Anlass einer Langzeitstudie des Londoner Investment-Property-Forums: „Immobilieninvestments bieten zwar eine positive reale Rendite, aber keinen Schutz vor Inflation.“

Wie komisch ist hedonisch?

Die wichtigsten Preisstatistiken basieren auf hedonischen Methoden. Schnell im Duden nachgeschaut, was es damit auf sich hat.

Ergebnis: Fehlanzeige. Stattdessen: Hedonismus als Streben nach Sinnenlust. Das kann es nicht sein. Also weiter geforscht, und siehe da, das Statistische Bundesamt vermeldete schon 2002, hedonische Methoden seien „spezielle Verfahren der Qualitätsbereinigung“, mit denen man „ein Gut gedanklich in Qualitätseigenschaften zerlegt“. So könnten „Preisänderungen, die nur auf qualitativen Veränderungen bestimmter Eigenschaften beruhen, von den reinen Preisänderungen rechnerisch getrennt und eliminiert werden“.

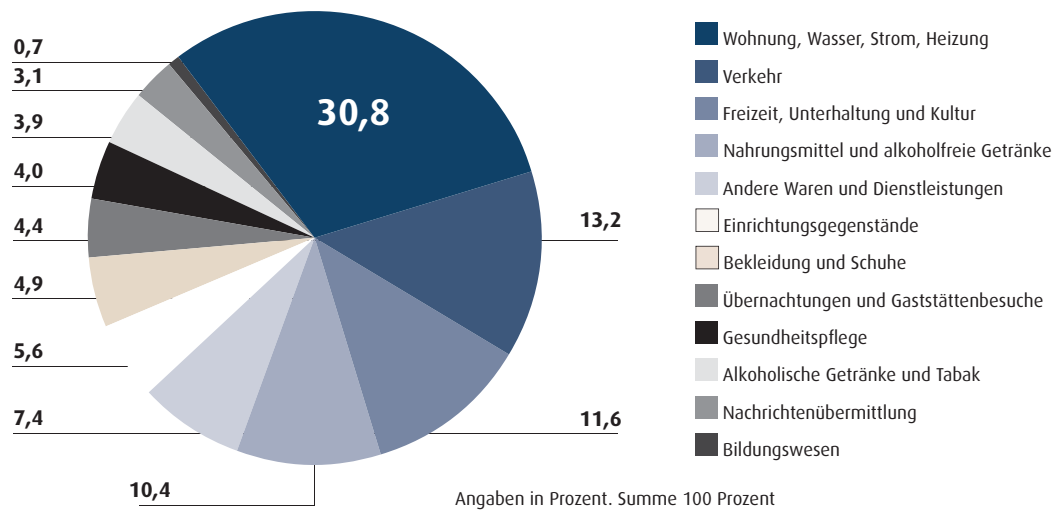
Alles klar? Nein? Dann werfen wir doch einen Blick in die USA, wo seit Mitte der 80er-Jahre hedonische Preisindizes nacheinander für Computer, Mieten, Bekleidung, Mehrfamilienhäuser, Telefone und Fernseher eingeführt wurden. Das drückte die Inflationsraten dort kräftig nach unten. Wie? Ganz einfach: War ein Computer, Baujahr 1990,

doppelt so schnell wie sein Vorgänger aus dem Jahr 1987 oder 1988, ging er mit einem Preisabschlag von 50 Prozent in die Statistik ein. Und verkaufte McDonald's eine ganze Weile mehr preiswerte Cheeseburger als die teureren Big Macs, zog das die Inflationsrate zusätzlich nach unten. Wirklich komisch.

Das Eliminieren qualitativ bedingter Preisänderungen ist schwierig und von denen, die nicht unmittelbar damit beschäftigt sind, kaum nachzuvollziehen. Je komplexer der Mechanismus ist, der auf die Preisgestaltung von nicht gerade einfachen Produkten wie Immobilien einwirkt, desto weniger können diejenigen, die nur die Ergebnisse des Eliminierens erfahren, die Qualität der daraus entspringenden Indizes beurteilen. Festzuhalten bleibt, dass Eurostat, das europäische Pendant zum Statistischen Bundesamt, 2002 ein Pilotprojekt zur Erfassung der Preise selbst genutzten Wohneigentums gestartet und den daraus entwickelten Preisindex später um weitere Indizes ergänzt hat. Inwiefern sie repräsentativ sind, bleibt am Ende auch eine Glaubensfrage.

Zusammensetzung des deutschen Verbraucherpreisindexes

Dieser Index spiegelt den Preisindex der Verbraucher wider. Darüber hinaus gibt es noch sechs weitere deutsche Preisindizes, unter anderem für Bau- und Immobilienpreise.



Quelle: destatis

Indexierung ist nur Schönreden

Ändern indexierte Mieten daran etwas? Kemper ist skeptisch: „Selbst wenn die Mieten indexiert sind und so automatisch an das Preisniveau angepasst werden können, kommt die Stunde der Wahrheit.“ Wie das? „Wenn die indexierte Miete schneller als der Markt gestiegen ist, muss sie bei Auslaufen des Mietvertrags auf das Marktmietniveau reduziert werden, und der



Gerhard K. Kemper FRICS,
Vorstandsmitglied
von RICS Deutschland

„Selbst wenn die Mieten indexiert sind und so automatisch an das Preisniveau angepasst werden können, kommt die Stunde der Wahrheit.“

vermeintliche Inflationsschutz war eine Illusion.“ Ähnlich fällt das Urteil von Leopoldsberger aus: „Mit der Indexierung redet man sich Immobilien schön.“

Fazit: Wer Immobilien kaufen möchte, ist gut beraten, über deren verschiedene direkte und indirekte Varianten hinaus auch das ganze Anlagespektrum jenseits des Immobiliensektors in Betracht zu ziehen, also Aktien, Anleihen, Geldmarktanlagen, Tages- und Festgelder, Edelmetalle und so weiter. Der Aufwand für Recherchen ist enorm. Da alle Immobilien Unikate sind, deren wirkliche Werte immer erst nach einer Transaktion feststehen, sagen Marktpreise mehr aus als Schätzpreise aufgrund von Bewertungen.

Auf vergangene Perioden ausgerichtete Studien vermitteln allein Anschauungsunterricht, wie Immobilien sich unter bestimmten Bedingungen entwickelt haben. Zur Zukunft geben sie nur dann Anhaltspunkte, wenn die Konstellation zu Beginn einer bestimmten früheren Periode Ähnlichkeiten mit der aktuellen Konstellation aufweist. Allein dadurch, dass diese zurzeit von der guten Konjunktur und darüber hinaus auch schon von einer gewissen Inflationsmentalität geprägt ist, ergeben sich günstige Kaufchancen, sofern Lage, erwartete Rendite und weitere Faktoren stimmen (siehe nachfolgende Seiten „Überblick: Lagen, Blasen, Wanderungen“). Wer kauft, muss sich dennoch darüber im Klaren sein, dass es sich um eine Spekulation handelt. ←|



Es ist auf der ganzen Welt gleich: Immobilienpreise hängen von vielen harten und weichen Faktoren ab – von Imponderabilien und von psychologischen Einflüssen.

Überblick: Lagen, Blasen, Wanderungen¹

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

- › **Rendite** Immobilienprofis unterscheiden unter anderem zwischen: Total Return (bestehend aus Cashflow- und Wertänderungsrendite), Cashflow- oder Mietrendite allein, Eigenkapital- und Gesamtkapitalrendite, Netto-Anfangsrendite, Return on Investment, Objektrendite, Bruttorendite, Cap Rate und Internal Rate of Return. Wer ein Haus oder eine Eigentumswohnung zur Kapitalanlage kauft, ist vor allem an der Netto-Gesamtrendite interessiert. Deren Höhe hängt ab vom Kaufpreis, von der erzielbaren Miete unter Berücksichtigung zwischenzeitlichen Leerstands, von Transaktions- und später Renovierungskosten, von Abschreibungen und vom persönlichen Steuersatz.
- › **Steuern** Sie begleiten jede Immobilienanlage, aber unterschiedlich, je nachdem, ob jemand direkt investiert oder indirekt, zum Beispiel in Offene oder Geschlossene Fonds, in Aktien oder REITS. Den Anfang macht die einmalige Grunderwerbsteuer (je nach Bundesland 3,5 bis 5 Prozent). Hinzu kommen im Wesentlichen die periodische Grundsteuer, die Einkommensteuer auf Erträge und auf Wertsteigerungen (Ausnahmen für private Anleger: Keine Einkommensteuer bei Selbstnutzung, außerdem bei Vermietung, sofern nach dem Kauf mehr als zehn Jahre vergangen sind), die Abgeltungsteuer auf Kursgewinne und Dividenden aus Aktien, die seit 2009 gekauft wurden. Für Fondsanleger gelten noch diverse Sonderregeln.
- › **Demografie** Der Altersdurchschnitt in Deutschland wird nach einer Prognose des Statistischen Bundesamts bis 2030 deutlich steigen. Dann dürfte der Anteil der über 65-jährigen Männer auf 22,3 (2008: 16,7) Prozent und der Anteil der über 65-jährigen Frauen auf 29 (2008: 20) Prozent der Gesamtbevölkerung steigen. Allerdings wird die Zahl der privaten Haushalte wohl noch bis 2025 zunehmen. Von Wanderungsbewegungen innerhalb Deutschlands wird unter den Flächenländern Bayern am meisten profitieren, dahinter folgen mit größerem Abstand Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen. Von den Stadtstaaten ragt Hamburg vor Berlin und Bremen positiv heraus; alle drei können per Saldo mit Zuwanderungen rechnen (siehe Grafik, S. 21).
- › **Finanzierung** Wer ein hohes Fremdkapital einsetzt, kann viel gewinnen, wenn der Markt mitmacht, aber auch alles verlieren, wenn die laufenden Einnahmen oder die Verkaufserlöse von den Kreditzinsen aufgefressen werden. Dann schlagen Notverkäufe, sofern sie sich häufen, auf den ganzen Immobilienmarkt durch.
- › **Zinsen** Sie sind mehr als nur Fremdkapitalkosten. In ihnen spiegeln sich wider: Der Zustand der Wirtschaft eines Landes (Deutschland positiv = relativ niedrige Zinsen, Griechenland negativ = hohe Zinsen in Form von Renditen griechischer Staatsanleihen, private Kredite kaum zu bekommen), die Stärke einer Währung oder eines Währungsblocks (zum Beispiel Euro- oder Dollar-Raum), die Überhitzung oder Unterkühlung der Konjunktur, aber auch Erwartungen, etwa der Art, dass potenzielle Bauherren bei tendenziell fallenden Zinsen – wie in Deutschland bis zum Sommer 2010 – in Erwartung eines weiteren Zinsverfalls mit der Aufnahme von Baukrediten warten, während sie bei steigenden Zinsen – wie aktuell in Deutschland zu beobachten – ihre Baukredite nicht schnell genug bekommen können.
- › **Lage** Für viele das entscheidende Kriterium, weil Immobilien in guten Lagen hohe Mieten bringen, kaum Leerstand aufweisen

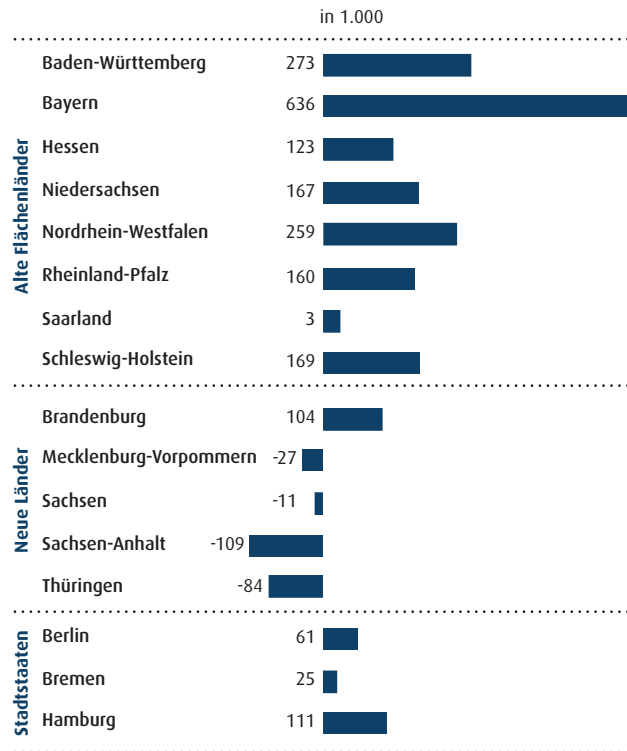
¹ Die Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern ist ein Plädoyer für eine kompakte Betrachtungsweise.

und sich relativ schnell wieder verkaufen lassen. Doch wer einsteigt, muss hohe Preise zahlen, sodass die erzielbaren Renditen relativ niedrig ausfallen. Gute Lagen von Wohnimmobilien sind das Ergebnis einer klugen Planung der jeweiligen Gemeinde und Region, verbunden mit der Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze, eines angenehmen Ambiente und viel Mundpropaganda. Für gut gelegene Gewerbeimmobilien gelten obendrein je nach Nutzungsart mal energetische und klimatische Vorteile, mal die Fußgängerfrequenzen in Einkaufsstraßen beim Einzelhandel.

- › **Konjunktur** Ihr Einfluss auf die Märkte der Gewerbe- wie auch Wohnimmobilien wird vielfach immer noch unterschätzt. Die Kombination von guter Lage und Konjunktur wirkt sich besonders positiv aus. Dann steigen die verfügbaren Einkommen überdurchschnittlich und neue Arbeitsplätze sorgen zusätzlich für Schwung. Die Researcher von Feri sind sogar zum Ergebnis gekommen, dass 70 Prozent der Wertsteigerung von Immobilien dem Wirtschaftswachstum des betreffenden Standorts zu verdanken sind. Brummt die Konjunktur, wie zurzeit in Deutschland, beleben sich die Immobilienmärkte in der Regel mit einem zeitlichen Abstand von gut einem Jahr. Dann sinkt der Büroleerstand, Bauträger und Entwickler nehmen neue Projekte in Angriff, Einzelhändler profitieren von steigenden Konsumausgaben. Alles zusammen sorgt für eine so gute allgemeine Stimmung, dass Immobilienkäufer zum Teil schon den steigenden Preisen hinterherlaufen, was sich zurzeit auf Wohnimmobilien in München und Hamburg auswirkt.
- › **Geldpolitik** Sie ist Sache der Notenbanken, beispielsweise der Fed in den USA und der Europäischen Zentralbank im Euro-Raum. Ihre Wirkung auf Immobilien wird weitgehend unterschätzt. Dabei wäre es ohne die lockere Geldpolitik der USA dort erst gar nicht zur Aktienblase bis 2000 und zur verheerenden Immobilienblase bis 2007 gekommen. Beide Übertreibungen nach oben – mit anschließendem Zusammenbruch – sind als „Asset-Inflation“ in die Geschichte eingegangen. Wiederholung anderswo jederzeit möglich.
- › **Alternativanlagen** Wer Immobilien in der einen oder anderen Variante besitzt oder erwerben will, ist gut beraten, ihren Wert und Nutzen mit Alternativen zu vergleichen: Tages- und Festgeld, Anleihen, Aktien, Offene und Geschlossene Fonds, Sparpläne, Edelmetalle, Rohstoffe, Kapital- und fondsgebundene Lebensversicherungen, Beteiligungen, Zertifikate und was sonst noch angeboten wird. Zwar sind solche Vergleiche mangels ausreichender Datenbasis und weil niemand die Zukunft erforschen kann, mathematisch nicht einwandfrei durchführbar, aber so viel lässt sich immerhin behaupten: Gut gelegene, später relativ leicht veräußerbare Immobilien mit akzeptabler Rendite sind bei niedrigem Zinsniveau – wie zurzeit noch – und guter Konjunktur – ebenfalls noch – einen Einsatz wert. Ob sie im Endeffekt besser abschneiden werden als bei steigendem Zinsniveau immer wieder verlängertes Tages- oder Festgeld, als Aktien oder Gold, steht in den Sternen.
- › **Inflation** Sie geht besonders den Deutschen unter die Haut. Warum, lässt sich nur mithilfe der Tiefenpsychologie erklären. Denn wer die Hyperinflation von 1923 miterlebte, ist entweder im Methusalem-Alter oder schon tot. Und wer unter der fast ebenso

Bundesländer: Wanderungsgewinne/-verluste¹

Zeitraum von 2009 bis 2030²: Unter den Flächenländern wird Bayern am meisten profitieren, Sachsen-Anhalt, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern drohen am meisten unter den Abwanderungen zu leiden.



¹ kumuliert. ² Gesamtwanderung: Summe der Binnen- und Außenwanderungssalden; 2030: Ergebnisse der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung (Variante Untergrenze der „mittleren“ Bevölkerung). Quelle: Statistische Ämter des Bundes und der Länder, Demografischer Wandel in Deutschland, Heft 1, 2011

schlimmen Inflation von 1948 litt, gehört heute vorwiegend zu den über 70-jährigen. Dagegen hat der Großteil der Bevölkerung schlimmstenfalls die Inflation der 70er-Jahre zu spüren bekommen. Die Inflationsangst wird noch weniger verständlich, wenn man bedenkt, dass die Deutschen ihr Geldvermögen vor allem auf Konten geparkt und in Lebensversicherungen investiert haben; beide werfen nur lächerlich geringe Renditen ab und sind alles andere als vor Inflation geschützt. Dennoch setzte keine spontane Flucht in Immobilien ein, als die Statistiker Ende April verkündeten, dass die deutsche Inflationsrate auf 2,4 Prozent und die des Euro-Raums sogar auf 2,8 Prozent in die Höhe gesprungen war. Die Fluchtbewegung zu initiieren, blieb Maklern vorbehalten, die wie gewohnt ihre Leier vom Inflationsschutz durch Immobilien abspulpen – bisher zwar mit mäßigem Erfolg, aber bei ständiger Wiederholung werden sie schon irgendwie Erfolg haben. Derweil verbreitet sich geradezu eine Inflationspsychose an den Zapfsäulen der Tankstellen, beim Bäcker oder beim Discounter. Danach kommen die Stromkonzerne an die Reihe, die mit dem zwangsweisen Abschalten ihrer Atomkraftwerke ein Argument für Preiserhöhungen haben. Ob mit oder ohne Tiefenpsychologie, am Ende wird alles zusammen doch noch eine Flucht in Immobilien auslösen. ←|

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Keine Lust auf Papiergewinne Claus-Matthias Böge

Serie

Die Immobiliengesellschaft Deutsche Euroshop konzentriert sich ganz auf Shopping-Center. Der Firmenchef gewährt einen Blick hinter die Markt- und Bankkulissen.

Herr Böge, in Ihrem Geschäftsbericht 2010 steht, Deutsche Euroshop liege bei Umsatz und Gewinn pro Kopf vor Daimler, Siemens und Telekom. Wie viele Mitarbeiter haben Sie denn?

Böge: Wir haben vier Mitarbeiter, aber wir wachsen und werden demnächst eine weitere Mitarbeiterin einstellen.

In Ihrem Geschäftsbericht steht auch, dass die Gefahr besteht, am Immobilienmarkt könnte es zu Übertreibungen kommen. Woher?



Claus-Matthias Böge

begab sich nach Banklehre und Betriebswirtschaftsstudium gleich an die Front der Fusionen und Übernahmen bei der Privatbank Trinkaus & Burkhardt. Es folgten Führungspositionen im österreichischen VA Technologie-Konzern und in der ECE-Gruppe, die heute für Deutsche Euroshop das Center-Management besorgt. Böge gehört seit 2001 dem Deutschen Euroshop-Vorstand an, dessen Sprecher er ist.

Böge: Am Markt vagabundiert viel Liquidität, die nach Anlage sucht. Es gibt sehr viel Geld, das in neue Immobilienfonds investiert wird, weniger in deutsche Offene Fonds als in internationale Vehikel. Dem steht nicht genug Angebot gegenüber.

Sind denn einige Offene Fonds aus Liquiditätsmangel nicht gezwungen, Immobilien zu verkaufen, sodass Sie günstig zugreifen können?

Böge: Leider sind wir nicht die einzigen Interessenten, wenn ich zum Beispiel an die von der Deka gekauften Schlossarkaden in Braunschweig denke – ein Objekt, das gut zu uns gepasst hätte. Ein gutes Beispiel dafür, dass Offene Fonds weiter auf der Käuferseite aktiv sind, während andere verkaufen.

Sie verfügen über 300 Millionen Euro, die Sie investieren könnten. Sehen Sie die Chance, das bald zu tun?

Böge: Wir sind schon an einigen Objekten dran. In der Größenordnung von über 200 Millionen Euro gibt es nicht mehr viele Interessenten, da sehen wir unsere Chance. Die meisten Interes-



senten sind bei Kaufpreisen bis zu 150 Millionen Euro zu finden.

Welche Käufergruppen sind besonders am Drücker?

Böge: Es gibt eine gewisse Gemengelage von Staatsfonds, Pensionskassen und Versicherern. Das sind Käufer, die über viel Eigenkapital verfügen, das sie langfristig anlegen wollen. Sie sind für uns die wesentlichen Wettbewerber.

Rechnen Sie sich als Käufer am Markt zusätzliche Chancen aus, weil Sie zusammen mit ECE als Ihrem Center-Manager ein gutes Image haben?

Böge: Das hat bei zwei Objekten, die wir 2010 gekauft haben, eine Rolle gespielt, jedoch nicht generell. Damals war die



Wettbewerbssituation allerdings anders als heute. Häufig entscheidet aufseiten der Verkäufer nur der Preis, und da liegen wir dann nicht immer vorne.

Verlagert sich Ihr Geschäft vom Objektkauf hin zur Projektentwicklung?

Böge: Eher umgekehrt. In den vergangenen Jahren war unser Geschäft stark durch die Entwicklung von Projekten geprägt, die danach realisiert wurden. Wir haben uns aber nie als Projektentwickler betätigt, sondern sind in Projekte eingestiegen, für die eine Baugenehmigung und eine hohe Vorvermietung bestand. Dagegen haben wir unseren Fokus zuletzt stark auf die Übernahme von Bestandsobjekten gerichtet. Im Übrigen nimmt das Entwicklungsgeschäft insge-

samt etwas ab, weil es immer schwieriger wird, Objekte zu realisieren ...

... und zu finanzieren?

Böge: Das hängt davon ab, wie man positioniert ist. Ich nehme nicht an, dass ECE oder mfi als Entwickler diesbezüglich Schwierigkeiten haben. Wenn sich allerdings ein kleiner Entwickler an Großprojekten versucht, könnte es Probleme geben.

Zeigen sich die Banken bei den Finanzierungskonditionen jetzt großzügiger als im Krisenjahr 2009?

Böge: Sie sind insgesamt entspannter. Mich überrascht allerdings immer wieder, wie unterschiedlich die Banken einzelne Objekte bewerten. So kommt es, dass eine Bank bei dem einen Objekt besonders günstig, bei einem anderen aber besonders teuer ist, ohne dass wir das nachvollziehen können. Wir sind im Moment dabei, Kredite an verschiedenen Stellen vorfristig zu prolongieren. Wenn Sie die Zinsentwicklung sehen, kommen wir jetzt immer noch auf günstige Konditionen, auch wenn die Zinsen seit September 2010 gestiegen sind.

Nehmen Banken Ihnen Ihre eigenen Bewertungen nicht ab?

Böge: Sie rechnen selbst und haben ihre eigenen Modelle. Diese beinhalten dann auch zum Beispiel Standardrisikokosten, die sich von Standort zu Standort unterscheiden. Das ist für uns fast wie eine Blackbox, denn es sind bankinterne Berechnungen und Wertansätze.

Nach einem Bewertungsverlust 2009 weist Deutsche Euroshop für 2010 einen Bewertungsgewinn von 25,4 Millionen Euro aus. Wie kommt er zustande?

Böge: Er setzt sich aus Daten von 16 Objekten zusammen. Aus heutiger Marktsicht sind die Ansätze eher etwas konservativ. Aber unsere Gutachter und wir achten darauf, einen Fair Value für Bilanzierungszwecke zu ermitteln und uns nicht nur daran zu orientieren, was genau zum Bilanzstichtag am 31. Dezember der Markt sagt. Denn im Januar kann der Markt sich wieder verändert haben ...

... was die Kurse von Immobilienaktien entsprechend schwanken lässt?

Böge: Unseren Kurs kaum. Die Volatilität der Bewertungsergebnisse lenkt den Blick davon ab, was operativ beim Cash herauskommt. Das ist mit ein wesentlicher Grund, warum die Aktien so vieler anderer Immobiliengesellschaften, die sich in der Vergangenheit mit Papiergewinnen gebrüstet haben, abgestürzt sind. Wir sind nach meiner Kenntnis die einzige deutsche Immobiliengesellschaft, die in der Ergebnisrechnung die Bewertung völlig getrennt ausweist und sich ausschließlich auf die operativen Ergebnisse konzentriert.

Ihr Ergebnis je Aktie ist 2010 kräftig gestiegen, Ihr Aktienkurs nicht. Sind Sie enttäuscht?

Böge: Nein, wir betreiben die Kommunikation mit den Investoren das ganze Jahr. Die sehen, dass wir das, was wir versprechen, auch liefern. Da spielen Papiergewinne überhaupt keine Rolle, sondern FFO, also Funds From Operations. Das ist eine auf Cash basierende Kennzahl. Sie ist konstant geblieben. Insofern sind wir mit unserem Aktienkurs zufrieden, zumal er 2010 über 28 Prozent gestiegen ist – kein Grund, enttäuscht zu sein.

Ihre Dividende ist für private Altaktionäre weiter steuerfrei. Wie lange noch?

Böge: Nach unseren Berechnungen bis 2013, wobei es dann eventuell schon die Dividende betrifft, die 2013 für 2012 ausgeschüttet wird, oder erst die von 2013 mit der Ausschüttung 2014. In beiden Fällen wird jedoch nur ein kleiner Teil der Dividende der Kapitalertragsteuer unterliegen.

Wie hoch ist der Anteil Ihrer Altaktionäre?

Böge: Anzahlmäßig die überwiegende Mehrheit von etwa 10.000 Aktionären. Die meiste Musik spielt bei den institutionellen Anlegern; für sie hat die steuerfreie Dividende, die eine Sache vor allem für private Anleger ist, allerdings keine große Bedeutung. Von den Privatanlegern gehören deutlich mehr als die Hälfte zu den Altaktionären. ←|

Das Comeback

Immobilienkreditverbriefung. CMBS hatten als Refinanzierungsinstrument fast ausgedient. Doch nun finden diese Papiere bei Investoren in den USA wieder Anklang. Und auch in Europa gibt es erste Ansätze für eine Renaissance.

Norbert Jumpertz, Staig

Die europäischen Immobilienmärkte scheinen die Finanzkrise endgültig hinter sich zu lassen. In London, Paris, aber auch in München strebt, gerade in Spitzenlagen, das Preisniveau zügig wieder in Richtung alter Top-Niveaus. Das Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) prognostiziert für dieses Jahr einen Anstieg der Immobilieninvestments von etwa 30 Prozent auf ein Volumen von 130 Milliarden Euro. Auch 2012 wird das Wachstum den Prognosen von JLL zufolge kaum an Dynamik einbüßen.

Das wird einen großen Finanzierungsbedarf mit sich bringen. Und wenn über die hierfür geeigneten Instrumente nachgedacht wird, sind auf einmal auch wieder Immobilienkreditverbriefungen,

die sogenannten Commercial Mortgage Backed Securities (CMBS), in der Diskussion – also mittels Anleihen verbrieft Gewerbeimmobilienkredite. Das ist sehr erstaunlich, denn um diese Finanzierungsform machten Investoren, da sie mit CMBS in der Finanzkrise zuhauf Schiffbruch erlitten hatten, bis Anfang des Jahres in Europa einen großen Bogen.

Doch vor wenigen Wochen sickerte durch, dass die Deutsche Bank und die Schweizer UBS wohl eine mit amerikanischen Gewerbeimmobilien besicherte Kreditverbriefung planen – Volumen: Angeblich 2,2 Milliarden Euro. Das wäre die größte Emission solch eines Bonds seit Mitte 2008, als der Handel mit diesem Finanzierungsinstrument infolge

Auf einen Blick

- › Deutsche Bank und UBS wollen eine mit einer amerikanischen Gewerbeimmobilie besicherte Kreditverbriefung im Volumen von 2,2 Milliarden Euro bei Investoren unterbringen.
- › Wandel bei CMBS: Ihre Struktur ist transparenter geworden, sie müssen mit Top-Gewerbeimmobilien besichert und mit Bestnoten geratet sein.
- › In den kommenden Jahren werden viele CMBS fällig. Sie sind in ihrer alten Form nicht mehr bei den Investoren platzierbar.

der Finanzkrise vollkommen zum Erliegen gekommen war. „Seit Mitte 2010 beobachten wir, dass der Markt für CMBS-Finanzierungen in den USA wieder in Gang kommt“, sagt Marcus Lemli, der bei Jones Lang LaSalle in Deutschland als Geschäftsführer den Bereich Vermietungen und Investmentgeschäft leitet.

Investmentbanken werden wieder vermehrt aktiv

Die Kehrtwende bei der Immobilienkreditverbriefung ist auch daran erkennbar, dass die Investmentbanken in diesem Segment wieder aktiv werden. „Vor einem halben Jahr haben sich hier nur vier bis fünf Player getummelt, inzwischen sind es mehr als 20“, so Lemli. Mit von der Partie sind neben der Deutschen Bank auch JP Morgan, Morgan Stanley und selbstverständlich Goldman Sachs. Lemli ist davon überzeugt, dass CMBS in Europa ebenfalls das Come- |→



Es kommt fast alles wieder.



Wie sieht Arbeiten morgen aus?

Unsere Produktmanager und Softwareentwickler arbeiten seit einiger Zeit an einer neuen Nutzeroberfläche für Haufe Online-Produkte, die Ihre tägliche Arbeit einfacher, effizienter und produktiver macht als je zuvor.

Deshalb ist Ihre Meinung gefragt: Verraten Sie uns Ihre Bedürfnisse und Wünsche. Entwickeln Sie gemeinsam mit uns die Nutzeroberfläche der nächsten Generation. Denn nur so können wir unserem Ziel gerecht werden: Sie in den Herausforderungen Ihrer täglichen Arbeit noch besser zu unterstützen.

Entwickeln Sie die Zukunft mit – auf [HaufeIdeas.de](https://www.haufeideas.de)

www.haufeideas.de

HAUFE.

back gelingt. Zumal die eine oder andere Verbriefung bereits erfolgreich über die Bühne gebracht wurde. Christian Schmid, Leiter des Bereichs Debt Capital Markets beim Immobilienfinanzierer Eurohypo, verweist auf Chiswick Park, einen großen Londoner Büropark.

„Die Zeiten wie vor der Finanzkrise, als Investoren fast blindlings bei CMBS zugriffen, sind vorüber“, sagt Christian Schmid. Der Trend geht zu mehr Pro-

Iversen, Partner der Kanzlei Latham & Watkins hinzu, die solche Transaktionen häufiger rechtlich mit betreut.

Viele Informationen statt blindem Vertrauen

Investoren verlangen zudem ausführliche Informationen über die Immobilie und ihr Management. So wird auch bei langfristigen Mietverträgen hinterfragt,

and Poor's) bei Anlegern unterbringen, obwohl das Rating für ihre Investmententscheidung allenfalls noch eine nebensächliche Rolle spielt.“

Beim Volumen wird in Europa – im Gegensatz zu den USA – die Devise lauten: „Small is beautiful.“ Große Pakete, wie sie in den USA bereits wieder platzierbar sind, werden in Europa und insbesondere in Deutschland bei Investoren keinen Anklang finden. „200 bis

Die neue, einfache Software für Makler ist da!

www.maklermanager.de



Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

webbasiert:
keine Installation
notwendig!



dukttransparenz und zu besser durchschaubaren Strukturen. Das heißt, in eine CMBS wird vorzugsweise der Kredit eines Kreditnehmers für ein einzelnes Objekt gepackt.

„Natürlich ist es hilfreich, wenn es sich um ein Prime Asset, also eine erstklassige Gewerbeimmobilie – wie ein Bürogebäude oder ein Einkaufszentrum in einer Top-Lage – handelt, die eindeutig einem Eigentümer zugeordnet werden kann, ohne komplizierte gesellschaftsrechtliche Strukturen“, fügt Holger

was passiert, wenn ein Mieter kündigt oder aus einem anderen Grund das Mietverhältnis nicht fortgesetzt werden kann. Dadurch soll abgeklopft werden, ob für diesen Fall schon ein Plan B in der Schublade liegt. Cashflow-Analysen werden verlangt. „Früher herrschte dagegen ein fast schon naiv anmutendes Vertrauen in die Kompetenz und den Businessplan des Eigentümers und das Rating, erinnert sich Iversen. In puncto Rating lassen sich zurzeit nur Papiere mit der Top-Bonitätsnote „AAA“ (Standard

300 Millionen Euro, nach einer weiteren Konsolidierung 500 Millionen Euro für eine Verbriefungstranche wird der Markt akzeptieren. Mammutemissionen von einer Milliarde Euro und darüber werden in Europa auf lange Zeit keine Abnehmer finden“, ist sich Schmid sicher. In den USA tendieren Anleger mehr zu diversifizierten Paketen, in Europa werden – wegen des Interesses an einem Höchstmaß an Transparenz – homogenere Strukturen bevorzugt. „Die Diversifikation seines CMBS-Portfolios

müssen Investoren dann selbst steuern“, sagt Lemli.

„Nachteilig sind allerdings die höheren Kosten dieser Strategie“, gibt Holger Iversen zu bedenken. Sie können schnell die Rentabilitätsfrage aufwerfen. Christian Schmid taxiert das untere Limit, das eine Emission haben sollte auf rund 250 Millionen Euro. Denn gerade fixe Kosten wie Rating-Gebühren fallen dann umso stärker ins Gewicht, je klei-

aufschlag laut Schmid – bei Papieren mit AAA-Rating – aktuell etwa 100, in Europa sogar 150 bis 180 Basispunkte. Zum Vergleich: Mitte 2008 waren es nur rund 20 Basispunkte.

Der Risikoscheu – beispielsweise von Versicherungen – dürfte sicherlich entgegenkommen, dass die Papiere mit höheren Risikopuffern ausgestattet sind. „Bei der Beleihungsgrenze ist maximal bei 75 Prozent Schluss, vor drei Jahren

und über diesen abgewickelt wird. Als potenzielle Investoren für diesen Teil der Finanzierung kämen zum Beispiel Hedge-Fonds infrage.

Für die USA veranschlagt JLL für 2011 das Gesamtvolumen für verbrieft Forderungen auf 58 Milliarden Dollar, wovon der JLL-Prognose zufolge fast 40 Prozent auf CMBS entfallen werden. „Europa hinkt noch hinterher“, urteilt Markus Ernst, Kreditanalyst der Hypo-

Einfach

- +++ Selbsterklärende, professionelle Software
- +++ Inklusive Leistungsnachweis

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Schnell und erfolgreich

- +++ Alle Daten an einem Ort verwalten und verknüpfen
- +++ Angebote automatisch auf mehreren Portalen veröffentlichen

ner ihr Volumen ist. Als Interessenten für CMBS – in den USA, aber auch Europa – hat JLL institutionelle Investoren, vor allem Versicherungen und Pensionskassen, identifiziert. Ihnen setzt das derzeit niedrige Zinsniveau besonders zu. Deshalb suchen sie nach Alternativen, die eine höhere Rendite einbringen, bei denen aber gegenüber sicheren Anlagen wie Staatsanleihen kaum Abstriche bei der Sicherheit hingenommen werden müssen. Daher sind CMBS momentan attraktiv. In den USA beträgt der Risiko-

waren über 90 Prozent der Normalfall“, gibt Lemli zu bedenken.

Noch mehr Bewegung wird es ab 2012 geben

Um trotzdem eine höhere Fremdkapitalquote zu realisieren, schlägt Schmid eine Fondslösung vor. Die könnte so aussehen, dass die Refinanzierung gesplittet wird und der über 60 oder 75 Prozent der Beleihungsgrenze liegende Teil in einen speziellen Loan Fund eingebracht

Vereinsbank. Spätestens ab dem Jahr 2012 wird es aber mehr Bewegung geben. Schmid prophezeit: „Dann laufen zahlreiche CMBS aus, die vor der Finanzkrise platziert wurden und in der damals gewählten Form nicht mehr bei Investoren unterzubringen sind.“ Nach Angaben der Rating-Agentur Fitch summiert sich das Gesamtvolumen der ausstehenden verbrieften Immobilienkredite in Europa auf 94 Milliarden Euro, mehr als ein Drittel davon entfällt auf Deutschland (siehe auch Seite 50).←|

Vorsicht vor Überhitzung!

Immobilienblase droht. Die Wohnungspreise in den chinesischen Städten legen zu. Ökonomen warnen vor den Folgen der Interaktion zwischen Marktentwicklung und politischen Regulatorien. Die Weltbank ist in großer Sorge.

Mobil

- +++ Webbasierte Software
- +++ Daten von überall aus verwalten

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Flexibel und günstig

- +++ Monatliche Kündigung
- +++ Nur 19,95 EUR pro Monat und Benutzerlizenz (zzgl. MwSt.)

Birgitt Wüst, Freiburg

Chinas Wirtschaftsaufschwung hält weiter an. Jüngst hob die Weltbank ihre Prognose für das diesjährige Wachstum von 8,7 Prozent auf 9,3 Prozent. „Hintergrund sind die weiterhin hohen Investitionen von Unternehmen und der robuste Arbeitsmarkt“, sagt Ardo Hansson, Chef-Ökonom der Weltbank für den Bereich China. Der anhaltende Boom beflügelt nicht zuletzt die Immobilienmärkte des Landes: Hohe

Außenhandelsgewinne und die Konjunkturprogramme nach Ausbruch der Wirtschaftskrise haben dazu geführt, dass viel Geld im Umlauf ist, was Spekulationen begünstigt. Die steigende Inflationsrate – zuletzt über fünf Prozent – heizt die Nachfrage nach Betongold weiter an. Zudem legen die für ihre Sparsamkeit bekannten Chinesen das Ersparte offenbar am liebsten in Sachwerten wie in Immobilien an. Die Folge: Die Preise steigen weiter. Laut Bericht des China Real Estate Index Systems haben die

Wohnungspreise in den 100 wichtigsten chinesischen Städten von März auf April um 0,4 Prozent zugelegt – trotz der Versuche der Regierung, mit regulatorischen Maßnahmen die Preisentwicklung zu dämpfen. Seit Jahren warnen Marktbeobachter davor, dass sich eine Immobilienblase bilden und platzen könnte; seit Jahren versucht die Regierung gegenzusteuern: Zuletzt etwa durch das Verbot des Erwerbs von Dritt-Häusern.

Eine weitere Maßnahme: Unternehmen, die innerhalb eines Jahres nach

China. Die steigende Inflationsrate heizt die Nachfrage nach Betongold weiter an.

Erster Renminbi-REIT an Hongkongs Börse

Im April brachte der Milliardär Li-Ka-shing den Immobilien-Trust Hui Xian an die Börse von Hongkong.

Zum Portfolio der Gesellschaft zählt unter anderem die Shoppingmall Oriental Plaza in Beijing. Das Besondere: Erstmals notiert ein REIT außerhalb des chinesischen Festlands in der Landeswährung Renminbi. Marktbeobachter sprechen vom „Auftakt zur aggressiven Internationalisierung der chinesischen Landeswährung“ und verweisen auf die Versuche Chinas, die Ablösung des Dollars als Weltleitwährung zu betreiben. Viel Erfolg ist dem Börsenneuling bisher nicht beschieden: Der Anteilswert des Hui Xian-REITS bewegt sich aktuell (Stand: 10. Mai) um 4,73 (rund 45 Euro-Cent), der Ausgabepreis lag bei 5,24 Yuan.

siven Internationalisierung der chinesischen Landeswährung“ und verweisen auf die Versuche Chinas, die Ablösung des Dollars als Weltleitwährung zu betreiben.

Viel Erfolg ist dem Börsenneuling bisher nicht beschieden: Der Anteilswert des Hui Xian-REITS bewegt sich aktuell (Stand: 10. Mai) um 4,73 (rund 45 Euro-Cent), der Ausgabepreis lag bei 5,24 Yuan.

Arbeiten Sie jetzt noch effizienter und managen Sie Ihre Interessenten, Angebote, Adressen und weitere Daten einfach und professionell.

**Mehr Informationen unter
030 24 301 1970**

www.maklermanager.de



Erwerb eines Grundstücks dieses nicht weiterentwickeln, sind seit dem Herbst 2010 von Auktionen weiterer Grundstücke ausgeschlossen. Ferner dürfen Städte, die die Vorgaben der Regierung für den sozialen Wohnungsbau nicht erfüllen, keine Grundstücke für Luxus Häuser anbieten. Für Transparenz bei der Preisbildung soll sorgen, dass Projektentwickler Wohnungen nur noch zu klar deklarierten Preisen anbieten und verkaufen dürfen. Unterdessen scheinen die Bemühungen der Regierung, die Lage an

den Hot Spots in den Griff zu kriegen, zu Vermarktungsproblemen bei den chinesischen Developern zu führen.

Gemäß einer Erhebung des Finanzdatenanbieters Wind Information in Shanghai haben von 113 im ersten Quartal befragten Projektentwicklern 25 Verluste geschrieben und 42 rückläufige Wachstumsraten verzeichnet. Selbst die drei größten Baufirmen des Landes hätten sinkende Gewinne vermeldet. Die Quote der Wohnungen, welche nicht verkauft werden konnten, habe sich im

Jahresvergleich um 40,21 Prozent erhöht. In der „Interaktion zwischen Markt und politischen Maßnahmen“ sieht denn auch Weltbank-Ökonom Hansson großen Anlass zur Sorge.

„Die Spannung zwischen dem durch die anhaltende Nachfrage bedingten Aufwärtstrend bei den Preisen auf der einen Seite und den staatlichen Bemühungen, die Preisentwicklung einzudämmen, könnte schneller als geplant zu einem Abschwung am Immobilienmarkt führen“, warnt der Experte. ←|

Von den Finanzgerichten

Dauerhafte Wertminderung erforderlichlich

Teilwertabschreibung. Unternehmer können Buchverluste auf ihre bilanzierten Immobilienbestände nur unter eingeschränkten Voraussetzungen vorzeitig steuerlich geltend machen.



Michael Schreiber, Oberweser

Eine steuerwirksame Teilwertabschreibung auf im Wert geminderte Wirtschaftsgüter des abnutzbaren Anlagevermögens müssen die Finanzbehörden nur dann anerkennen, wenn der Teilwert nachhaltig unter die Anschaffungskosten gesunken ist. Zudem muss aus Sicht des Bilanzstichtags aufgrund objektiver Be-weiszeichen ernstlich mit einem langfristigen Anhalten der Wertminderung

gerechnet werden. Das hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 9. September 2010 (Aktenzeichen: Az. IV 38/08) entschieden.

Geklagt hatte eine immobilienverwaltende GmbH & Co. KG, in deren Anlagevermögen mehrere Eigentumswohnungen bilanziert waren, die im Jahr 1997 in den neuen Bundesländern gebaut wurden. In ihrem am 11. Juli 2005 erstellten

Jahresabschluss zum 31. Dezember 2003 nahm das Unternehmen auf diese Immobilien neben der linearen Abschreibung auch Teilwertabschreibungen in Höhe von 182.000 Euro vor.

Wohnungen kurz vor Verkauf

Zur Begründung trug die Klägerin vor, im Jahr 2003 sei in Erwägung gezogen

worden, die Eigentumswohnungen zu verkaufen. Deshalb hätte das Unternehmen für jede Wohnung im Jahr 2004 Wertgutachten erstellen lassen, die einen Wertverlust gegenüber den Anschaffungs- oder Herstellungskosten angezeigt hätten. Die Wohnungen seien durch Makler angeboten worden, ohne dass zu den angesetzten Preisen dritte Käufer gefunden worden seien. Schließlich seien die Wohnungen im Dezember 2004 an die Ehefrau des Kommanditisten zum Kaufpreis von 735.000 Euro veräußert worden.

Durch den Verkauf der Wohnungen sei noch vor Erstellung des Jahresabschlusses 2003 die Wertminderung realisiert worden. Diese Erkenntnisse über eine eingetretene Wertminderung hätten deshalb zu einer Teilwertabschreibung zum 31. Dezember 2003 berechtigt.

Abschreibungen nicht anerkannt

Das Finanzamt erkannte die Teilwertabschreibung jedoch nicht an – der Bundes-

finanzhof bestätigte in seinem Urteil die Rechtsauffassung der Steuerverwaltung. Nach den steuerlichen Bewertungsvorschriften müssen bilanzierende Steuerpflichtige die abnutzbaren Wirtschaftsgüter ihres Anlagevermögens mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um Abschreibungen, ansetzen. Stattdessen kann der Teilwert des Wirtschaftsguts angesetzt werden, wenn dieser aufgrund einer voraussichtlich dauernden Wertminderung niedriger als die fortgeschriebenen Anschaffungs- oder Herstellungskosten ist.

Der Begriff der dauernden Wertminderung erfordert ein nachhaltiges Absinken unter den maßgeblichen Buchwert; eine nur vorübergehende Wertminderung reicht für eine Teilwertabschreibung nicht aus. Von einem nachhaltigen Absinken des Teilwerts unter die Anschaffungskosten sei auszugehen, wenn aus Sicht des Bilanzstichtags aufgrund objektiver Anzeichen ernstlich mit einem langfristigen Anhalten der Wertminderung gerechnet werden müsse.

Hierfür bedürfe es einer an der Eigenart des Wirtschaftsguts ausgerichteten Prognose.

Für Wirtschaftsgüter des abnutzbaren Anlagevermögens setzt danach eine Teilwertabschreibung voraus, dass deren Wert am Bilanzstichtag mindestens für die halbe Restnutzungsdauer unter dem planmäßigen Restbuchwert liegt. Diese Voraussetzung war im Urteilsfall allerdings nicht erfüllt – das Finanzgericht hatte bei einer halben Restnutzungsdauer von 22 Jahren ermittelt, dass die angenommenen Teilwerte immer noch über den planmäßigen Restbuchwerten der Wohnungen lagen.

Marktsituation kein Argument

Auch der Hinweis der Klägerin auf die schlechte Marktsituation für „Ostimmobilien“ oder die vorgebrachten „Folgen der weltweiten Immobilienkrise“ konnten das Gericht nicht von einer dauerhaften Wertminderung der Immobilien überzeugen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Behindertengerechter Umbau und Grundstückskauf

Behindertengerechter Umbau als außergewöhnliche Belastung

Mit Urteil vom 24. Februar 2011 (Az. VI R 16/10) hat der BFH erneut entschieden, dass ein Steuerpflichtiger die Kosten des behindertengerechten Umbaus seines Wohnhauses als außergewöhnliche Belastungen geltend machen kann. Bisher hatten viele Finanzgerichte die Gewährung von Steuervorteilen abgelehnt, weil durch die Baumaßnahmen ein finanzieller Gegenwert geschaffen wurde. Darauf stellen die BFH-Richter künftig nicht mehr ab. Die Erlangung eines Gegenwerts tritt bei einer behindertengerechten Umgestaltung des individuellen Wohnumfelds in den Hintergrund, weil der Steuerzahler aus einer besonderen Zwangslage heraus keine andere Wahl hat, als sein Haus umzubauen, um weiterhin ein Leben in gewohnter Umgebung zu führen und sich einen Umzug in ein Pflegeheim zu ersparen. Insbesondere halten es die Richter nicht für erforderlich, dass die Behinderung

auf einem nicht vorhersehbaren Ereignis beruht und deshalb ein schnelles Handeln des Steuerzahlers oder seiner Angehörigen geboten ist. Auch die Frage nach zumutbaren Handlungsalternativen stellt sich in solchen Fällen für die Richter nicht. Der Umfang der durch die Behinderung notwendig gewordenen Baumaßnahmen muss gegebenenfalls durch ein Sachverständigengutachten festgestellt werden.

Grundstückskaufvertrag zwischen Ehegatten

Ein zwischen Ehegatten geschlossener Grundstückskaufvertrag kann steuerlich nicht anerkannt werden, wenn der Käufer den vereinbarten Kaufpreis abredewidrig nur in Raten bezahlt. Das hat das Finanzgericht Baden-Württemberg mit Urteil vom 29. Juli 2010 (Az. 2 K 2073/09) entschieden. Gegen das Urteil wurde beim BFH eine Nichtzulassungsbeschwerde eingelegt (Az. IX B 144/10). Nach

ständiger Rechtsprechung der Finanzgerichte ist bei Aufwendungen aufgrund eines Vertrags zwischen nahen Angehörigen von einer Veranlassung durch die Einkunftserzielung nur auszugehen, wenn die Vereinbarung in der gesetzlich vorgeschriebenen Form zustande gekommen ist und sowohl die inhaltliche Gestaltung als auch die tatsächliche Durchführung dem zwischen Fremden Üblichen entsprechen. Die Richter bemängelten insbesondere, dass der Kontrakt keinerlei – zwischen Fremden übliche – Angaben zur Fälligkeit des Kaufpreises, zu den Verzugsfolgen oder zur Form der Zahlung enthielten. Außerdem hatten die Vertragsparteien auf weitere Sicherungsabreden oder eine Auflassungsvormerkung verzichtet. In Ermangelung besonders vereinbarter Fälligkeitsregelungen war der Kaufpreis nach der Regelung in § 271 Abs. 1 BGB sofort zur Zahlung fällig. Die später erfolgte rätierliche Zahlung würdigten die Richter als Verletzung einer Hauptpflicht aus dem Kaufvertrag. ←|

Kleine Fensterphilosophie

Investments. Die Zyklen werden kürzer. Für gewerbliche Core-Immobilien schließt sich das Zeitfenster bereits wieder. Auf die rechtzeitige Reaktion kommt es an.

Dr. Thomas Beyerle, Bonn

Überall ist aktuell von geöffneten Investmenttoren, optimalen Zeitfenstern oder „windows of opportunities“ die Rede. Was damit gemeint ist, liegt auf der Hand: Eine Aktivität oder Investition in einem begrenzten Zeitraum. Sei es auf den Aktienmärkten, bei Rohstoffen, Gold und Silber und natürlich bei Immobilien – überall die gleiche Botschaft: Wenn nicht jetzt, wann dann? Denn eine Frage schließt sich sofort an: Wann schließen sich diese Investmentfenster wieder? Dann bleibt man, im wahrsten Sinne des Worts, draußen. Chance verpasst. Und wird in den Sog der Getriebenheit zwangsweise hineingezogen. Denn durch knappe Zeitfenster entsteht in der Folge ein Zeitdruck, noch schnell fertig werden, bevor es sich schließt.

Doch was hindert Investoren grundsätzlich, den Schritt zu wagen? Auch hier hilft ein Blick auf die „Fensterphilosophie“ weiter – bei den sogenannten „neuronalen Fenstern“. Damit werden Phasen beschrieben, die als lernsensible Zeiträume definiert sind. Oder einfacher formuliert, das, was zum Beispiel Kinder schnell lernen. Stichwort Herdplatte! Also Erfahrungen aus der Vergangenheit. Übertragen wir diesen Gedanken auf das Investitionsverhalten im Sektor der Immobilienwirtschaft, sind es bei den Zögernden aktuell vielleicht die noch frischen Erinnerungen an die Finanzkrise, zum Beispiel bei Anlegern von Offenen Immobilienpublikumsfonds, bei Banken in Sachen hoher Leverage oder bei Transaktionen in rasante Due Dilligences.

Mit Blick auf das deutschen, Immobilienmarktzeitfenster 2011 haben wir es aktuell in der Tat mit einer einmaligen

Gemengelage zu tun. Von ausländischen Investoren über deutsche Versicherungen, family offices, Stiftungen bis hin zu privaten Inflationsangstkäufern: Allen gemein ist das extrem hohe Interesse an deutschen Immobilien. Gepaart mit einer hohen Lernkurve aus der Vergangenheit: Der Wunsch nach Qualität, Wertstabilität und vor allem die Möglichkeit, diese Assets auch in den irgendwann wieder kommenden dunklen Zeiten liquidieren zu können. Renditefokussierung? Nein, nicht mehr unmittelbar. Partizipation an Wachstum? Sicher auch als Begründung für die Investition. Aber eher die Erwartung dass das investierte Kapital auch noch

Auf einen Blick

- › Das Öffnen und Schließen diverser Investitionszeitfenster oder Investitionsmöglichkeiten wird sich zukünftig schneller einstellen als bisher.
- › Doch es fehlen die dringend notwendigen spekulativen Projektentwicklungen.

da ist beim Abschwung. So viel zum neuronalen Investitionsverhalten beim aktuellen Run auf deutsche Immobilien. Hier wurde bereits eine Anleihe genommen auf das, was wir in den kommenden zwei Quartalen noch erleben werden: Die Nachfrage nach Immobilien in Deutschland wird sich weiterhin rasant entwickeln – das große Zeitfenster ist offen.

Dass sich dabei in der Detailbetrachtung ein Zeitfenster bereits wieder schließt, wurde in den letzten Wochen bereits thematisiert: Das Core-Zeitfen-

ster für gewerbliche Immobilien. Ein Zeitfenster, welches sich aktuell langsam öffnet, sind Immobilien „um die Ecke“, also einen Straßenzug neben der Top-Lage. Dieses klassische Überschwappen wird marktbestimmend sein in den kommenden zwölf Monaten. Das Zeitfenster, welches grundsätzlich offen ist, das aber kaum jemand nutzt, sind opportunistische Investments. Doch auch hier werden wir Investoren ab 2012 sehen.

Wohingegen ein Fenster offen ist und viele – wahrscheinlich bereits zu viele – sich hineinwagen sind Investitionen in Wohnimmobilien im oberen Preissegment. Als „chinesisches Verhalten im Nordend“ könnte man diese Fenster bezeichnen. Vorbei die Chancenorientierung hinzuwenden zum Substanz- und damit Werterhalt. Für sich genommen kein ganz schlechtes Motiv. Doch wie sieht das offene Fenster im Einzelnen nunmehr aus? Der konjunkturelle Aufschwung hat in Deutschland auch am Mietmarkt für Büroflächen eine Kehrtwende eingeleitet: Eine Rückkehr der Flächenumsätze auf ein überdurch-



Investitionsstrategien. Was lohnt sich und was nicht?

Interessante Objektstrukturen und Investitionsstrategien sind in den verschiedenen Zeitfenstern aktuell:

- › **Vermietete Core-Objekte in den sieben großen Märkten:** Neuinvestments stellen eine Wette auf Mietsteigerungen dar, da die Renditekompression in diesem Segment schon weitgehend vollzogen ist. Daher kann für Bestandshalter ein Exit erwägenswert sein.
- › **Vermietete moderne Objekte in attraktiven Nebenlagen der großen Märkte:** Interessantes Investment, da die Einstiegspreise noch relativ günstig sind und hier die Aussicht auf Wertsteigerungen über Renditekompression und Mietwachstum besteht. Halten oder investieren!
- › **Vermietete Core-Objekte in den Regionalzentren:** Attraktives Invest-

ment wegen relativ hoher Anfangsrenditen und möglicher Wertsteigerungen durch Renditekompression und Mietwachstum. Kleinere Märkte bieten aber sowohl Chancen als auch Risiken. Halten oder investieren!

- › **Spekulative Neubautwicklungen in den sieben großen Märkten:** Eine attraktive Option, aber nicht ohne Risiken. Diese Objekte werden in den Jahren 2013/2014 fertig, wenn der Mietmarkt in seiner heißesten Phase ist – oder wenn er gerade wieder abstürzt. Die restriktive Finanzierung stellt weiterhin ein Investitionshindernis dar.
- › **Spekulativer Neubau in Regionalzentren:** Dies ist schlußendlich von der Attraktivität und dem Risiko und von der Größe des jeweiligen Markts abhängig. Wenn vor Ort entsprechender Flächenbedarf besteht, sollte Vorvermietung möglich sein.

- › **Ältere oder leer stehende Objekte in attraktiven Lagen:** Value-Add-Strategie in Form der Modernisierung oder Neuvermietung wird durch Verknappung moderner Flächen begünstigt. Bei dieser Strategie kann man kurzfristig von günstigen Einstiegspreisen profitieren.
- › **Durchschnittliche Objekte mit Leerstand an schlechten Standorten:** Hohes dauerhaftes Verlustrisiko, da die Wahrscheinlichkeit des strukturellen Leerstands in diesem Fall sehr hoch ist. Objekte bleiben vermutlich trotz Markterholung unverkäuflich. Finger weg!
- › **Ein eher risikoorientiertes Investitionsverhalten ist bei Objekten mit einer aktuellen Overrent-Situation auszumachen:** Sicher interessant, da sich der Overrent in den nächsten beiden Jahren im Zuge der erwarteten Markterholung reduzieren dürfte.

schnittliches Niveau, eine Stabilisierung des Leerstands und steigende Spitzenmieten beschreiben die Großwetterlage. Auch bei den Flächenumsätzen bestehen gute Aussichten für eine weitere Erholung der Märkte: Der Anstieg der Zahl der Bürobeschäftigten induziert zusätzlichen Bedarf an modernen Flächen.

Die Kehrtwende ist eingeleitet

Dies erschürt die Erwartung einer Verknappung und steigender Spitzenmieten. Während hochwertige Büroimmobilien in attraktiven Nebenlagen ebenfalls sukzessive von den verbesserten Rahmenbedingungen profitieren werden, geht der Aufschwung an älteren Bestandsobjekten durchschnittlicher Qualität vorbei. Bislang besteht keine Aussicht auf Rückbau des Sockelleerstands.

Die regionalen Bürozentren sind den großen Märkten teilweise einen Schritt voraus: Der Mangel an spekulativen Baufertigstellungen hat nicht nur die Flächenumsätze, sondern auch den Leerstand fallen lassen. Die Spitzenmie-

ten sind stabil oder tendieren leicht nach oben. Dabei gilt nach wie vor zu bedenken, dass die Regionalzentren aus Investorsicht nur dann gleich attraktiv wie die sieben großen Märkte sind, wenn sie den Nachteil des kleineren Marktvolumens durch bessere wirtschaftliche und demografische Zukunftsaussichten und ein geringeres Marktrisiko wettmachen können. Ein bloßes Ausweichen auf B-Standorte „aufgrund der Stabilität“ sollte kein überzeugendes Argument sein.

Während sich die Spitzenanfangsrenditen für Core-Objekte in den vergangenen sechs Monaten bereits dem unteren Ende der Fahnenstange im laufenden Zyklus angenähert haben, war in den Nebenlagen der großen Märkte und in den Regionalzentren noch keine nennenswerte Renditekompression zu beobachten. Dies wird im dritten und vierten Quartal zu beobachten sein. Büros in Nebenlagen und Regionalzentren dürften daher in naher Zukunft in den Fokus der Investoren geraten. Aufgepasst sollte allerdings werden, wenn Core Objekte in Frankfurt mit Core Objekten in

Saarbrücken gleichbehandelt werden. Trotz der äußerst positiven Gemengelage fehlen jedoch die dringend notwendigen spekulativen Projektentwicklungen. Die Realisierung dieser gar nicht so opportunistischen Strategien wird weiterhin durch die restriktive Kreditvergabe erschwert. Doch auch die Banken wagen sich aus der Deckung – eine andere Beschreibung für das „Finanzierungsfenster“, welches sich langsam wieder öffnet.

Beim Blick auf die Zeitfenster, die Erfahrungen der Vergangenheit und der Blick in die Zukunft sollte aber nicht außer Acht gelassen werden: Das Öffnen und Schließen diverser Fenster oder Investitionsmöglichkeiten wird sich zukünftig schneller einstellen. Die Reaktionszeit liefern uns zwei Optionen: Entweder wird alles kürzer oder es gibt die Superhaussa. Doch selbst dann sollte an den zweiten Teil der Harry-Potter-Reihe erinnert werden. Titel war damals: „Die Kammer des Schreckens ist geöffnet.“ Nutzen wir also das aktuelle Zeitfenster und seien kritisch, wenn die Märkte wieder so gut laufen. ← |

Wer will, der kann – fast immer

Korruption. Was können und müssen Unternehmen zur Vermeidung tun? Nicht jede Maßnahme sei zumutbar, so Holger Lippmann, Geschäftsführer des Berliner Liegenschaftsfonds, bei dem zurzeit zwei Mitarbeiter im Verdacht stehen.

Karen Niederstadt, Berlin



Ein Wort zuviel. Korruption, wenn Taten folgen.

Anfang Februar 2011 meldeten erstmals der „Tagesspiegel“ und die „Berliner Morgenpost“ den Korruptionsverdacht gegen zwei leitende Mitarbeiter des Berliner Liegenschaftsfonds (LF). Der Immobilienbrief von Werner Rohmert informierte die gesamte Branche wenige Tage später.

Die Mitarbeiter, ein Teamleiter und ein Sachbearbeiter im Bereich Vermarktung, sollen 2008 als Geschäftsführer für ein Immobilienkonsortium tätig gewesen sein. Diese Nebentätigkeit der beiden Juristen war dem Liegenschaftsfonds nicht bekannt. „Sie wäre auch nicht genehmigungsfähig gewesen, da sie eine Konkurrenzsituation zum LF und damit eine Interessenkollision dargestellt hätte“, bestätigt LF-Geschäftsführer Holger Lippmann. Wenig später erklärte der

Liegenschaftsfonds, dass das Land Berlin alle Grundstücksgeschäfte gründlich überprüft.

Am 18. Februar wurden die zwei Mitarbeiter nach einer internen Revision entlastet. Diese Meldung schaffte es jedoch kaum in die Medien. Der Liegenschaftsfonds teilte mit, dass die Prüfung ergeben habe, dass es keinen Zusammenhang zwischen Verkaufsverfahren des Liegenschaftsfonds und den Nebentätigkeiten der zwei Mitarbeiter gebe. Es hätten keine vorsätzlichen Handlungen zum Schaden des Unternehmens festgestellt werden können.

Nebentätigkeit nicht genehmigt

2008 waren die beiden Juristen des Liegenschaftsfonds in sieben Gesellschaften

eines Immobilienkonsortiums als Geschäftsführer bestellt. Das isländische Konsortium, bestehend aus dem Fondsinvestor Kapital North und der Glitnir Bank, gehörte jedoch nicht zu den Bietern im Vergabevorgang des Immobilienportfolios „Berlin im Paket“.

„Die interne Revision des Liegenschaftsfonds hat ergeben, dass keine der Firmen, für die die beiden Mitarbeiter tätig waren, Immobilien vom Liegenschaftsfonds erworben oder Angebote zum Erwerb abgegeben haben“, stellte Christian Sundermann, Vorsitzender des Aufsichtsrats, fest. Eine Genehmigung für diese Nebentätigkeit hat es jedoch nicht gegeben. Beiden war die Tätigkeit als Rechtsanwalt genehmigt, nicht jedoch in einer Immobiliengesellschaft. „Ich hätte es auch nicht genehmigen können, selbst wenn sie mich gefragt hätten. Damit ist es unsererseits ein arbeitsrechtliches Verfahren“, stellt der Jurist Lippmann klar.

Ermittlung, Kündigung

Die Staatsanwaltschaft hat ein Ermittlungsverfahren wegen Korruption gegen die beiden Mitarbeiter eingeleitet. Das Verfahren dauert noch an. Wegen des Vertrauensverlusts hat die Geschäftsführung des LF jedoch inzwischen beiden Mitarbeitern gekündigt. Sie waren seit 2001 im Unternehmen tätig. Beide haben gegen die Freisetzung eine Kündigungsschutzklage angestrengt. Dieses Verfahren wird voraussichtlich bis September 2011 dauern. „Sie sind der Meinung, eine Abmahnung hätte gereicht“, wundert sich Lippmann.

Der Liegenschaftsfonds agiert mit öffentlichen Geldern. Diverse Instanzen sollen dort Korruption verhindern. Darunter die interne Revision, der Aufsichtsrat und der Rechnungshof. Es gibt das Vieraugenprinzip, ein Risikomanagement, Richtlinien und Anweisungen für Mitarbeiter. Handelsregisterauszüge oder auch das Internet gehören jedoch nicht zur Routineüberprüfung.

Beim „Tagesspiegel“ muss man die Handelsregister anscheinend überprüft haben. „Dass wir das regelmäßig täten, wäre undenkbar“, wundert sich Lippmann, der vehement dagegen ist, nun allen Mitarbeitern grundsätzlich mit Misstrauen zu begegnen. „Gegen kriminelle Energie ist man letztlich machtlos“, meint er.

„Inzwischen haben wir die für Korruptionsbekämpfung zuständige Stelle des Landeskriminalamts in die Arbeit

einbezogen“, so Geschäftsführer Lippmann. Man habe einen Prüfer beauftragt, das interne Regelwerk des Liegenschaftsfonds zusätzlich daraufhin zu untersuchen, ob es geeignet ist, Interessenkollisionen von beruflichen und privaten Belangen der Mitarbeiter zu erkennen und zu verhindern sowie Korruption vorzubeugen.

Dazu gibt es laufend Informationen und Schulungen für die Mitarbeiter. Geschenke ab 20 Euro Wert müssen zurückgeschickt werden. „Auch ich schicke regelmäßig Weinkisten zurück“, erzählt der Geschäftsführer vom alljährlichen Weihnachtsritual. Geschäftsessen dürfen nicht in Luxustempeln stattfinden, eine Flasche Sekt kommt in die „Kaffeekasse“ und wird zum Jahresende gemeinsam getrunken. Im LF will man sich jetzt auch mit der Frage beschäftigen, Interessenkollision und Korruptionssicher-

heit anhand von relevanten Stichproben von Verkaufsgeschäften zu überprüfen. „Insbesondere wird darauf geachtet, ob gegebenenfalls das Marktgeschehen beeinflusst oder ausgeschaltet wurde“, so AR-Sundermann.

Einen Ruf zu ruinieren ist leicht

Doch ein Ruf ist leicht ruiniert. Jahre und viel Geld kostete es, ihn wieder aufzubauen. Umgekehrt braucht es nur Stunden. Und es bleibt immer etwas in der öffentlichen Meinung hängen. Konsequenzen können einen Verdacht noch erhärten. Der Liegenschaftsfonds gestattet – wie viele Unternehmen – seinen Mitarbeitern eine Nebentätigkeit. In vielen Branchen ist das sicher unproblematisch. In der Immobilienwirtschaft nicht. Die Versuchung, die Möglichkeiten und der Gewinn könnten einfach zu groß sein. ←|

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Wir bringen Ihr Projekt ins Rollen.

Mit unseren passenden Finanzierungslösungen fördern wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilie in Berlin. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:

Telefon: 030 / 2125-2662

E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.



Photovoltaik und Solarenergie gehören zu den Bereichen, die von den Förderbanken momentan besonders unterstützt werden.

Finanzierungspartner für viele Fälle

Förderprogramme. Die staatseigene KfW spielt im Immobiliensektor eine wichtige Rolle. Auch die Bundesländer vergeben Mittel über ihre Förderinstitute. Unsere Marktübersicht verschafft einen Überblick.

Norbert Jumpertz, Staig

Die staatseigene KfW-Bankengruppe hat sich zu einer Art Allzweck-Finanzierer in Deutschlands Bankenlandschaft entwickelt. „Die KfW spielte nicht nur während der Bewältigung der Finanzmarktkrise bei der Kreditversorgung von Unternehmen eine zentrale Rolle. Sie ist auch zu einem wichtigen Kapitalbeschaffer der Banken generell geworden“, sagt Professor Thomas Hartmann-Wendels, geschäftsführender Direktor des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Universität Köln. Gerade für viele im Immobilienkreditgeschäft aktive Geldhäuser ist es – auch wegen schlechterer Ratings – schwieriger geworden, sich am Kapitalmarkt günstig finanzieren. „Mit

der besten Bonitätsnote, einem AAA-Rating, kann fast keine deutsche Bank mehr auftrumpfen“, sagt Matthias Engelmayr, Bankenanalyst von Independent Research. Die Verunsicherung durch die Finanzmarktkrise sei noch nicht vollends überwunden, wodurch die Renditeaufschläge beim Kredit-Rating zwischen einem A- und AAA-Rating immer noch beachtlich seien.

Triple A

„Deshalb ist es vorteilhaft, dass Rating-Agenturen die Bonität der KfW mit der Bestnote AAA bewerten“, so Rolf Böhler, KfW-Förderprogrammexperte für Unter-

nehmen der HypoVereinsbank (HVB). Das honorierten die Finanzmärkte und sicherte der KfW optimale Refinanzierungsmöglichkeiten. Den Finanzierungsvorteil gibt sie an die Banken, die ihre Förderdarlehen ausreichen, weiter. „Das ist eine Win-win-Situation – für uns und unsere Kunden“, betont Böhler. Auf den günstigeren Einstand schlägt die HVB einfach ihre Marge drauf.

Die Vergabe von KfW-Krediten erfolgt nicht über die KfW selbst, sondern immer über die Hausbank des Kreditnehmers. „Das Hausbankprinzip hat sich bewährt – es hilft Kosten senken, da keine doppelten Strukturen nötig sind“, erklärt Robert Nau, Förderberater der KfW

Auf einen Blick

- › Die KfW kann sich wegen ihres AAA-Ratings an den Finanzmärkten recht günstig refinanzieren. Diesen Finanzierungsvorteil gibt sie an die Banken weiter.
- › Auch im Immobilienbereich gibt es viele Förderangebote. Klassiker ist der KfW-Unternehmerkredit. Vorteil: Die Mittel dürfen prinzipiell ohne Auflagen verwendet werden.
- › Ein Schwerpunkt der KfW-Förderung sind energetische Maßnahmen. Die Förderung erfolgt meist über günstige Zinssätze, flankierend werden mitunter Zuschüsse gezahlt.

Bankengruppe. Dass die Hausbank die Kreditprüfung penibel durchführt, ist in ihrem eigenen Interesse. Denn bei Kreditausfällen bleibt sie auf Verlusten ganz oder zum größten Teil sitzen. Bei der Fülle von Programmen ist es oft schwierig, den Überblick zu behalten, zumal außer der KfW auch noch die jeweiligen Bundesländer über ihre Förderinstitute und -banken Fördermittel vergeben. Sie konkurrieren aber nicht miteinander. Viele Angebote können sogar kombiniert in Anspruch genommen werden.

Gerade im Immobilienbereich gibt es eine Vielzahl von Förderangeboten, und zwar nicht nur für energetische Maßnahmen oder die regenerative Energiegewinnung. Dass etwa der KfW-Unternehmerkredit zum Lieblingsfinanzierungsinstrument vieler Mittelständler geworden ist, bestätigt ein Blick in die Statistik: Mit einem Volumen von insgesamt acht Milliarden Euro entfielen im vergangenen Jahr fast 30 Prozent der KfW-Mittelstandsförderung von 28,5 Milliarden Euro auf diesen Finanzierungstopf.

Aber natürlich zählen gerade energetische Maßnahmen – sowohl bei Wohnhäusern als auch bei gewerblich genutzten Gebäuden – zu den aktuellen Förderschwerpunkten der KfW. Als Beispiel nennt Böhler das ERP-Umwelt- und Energieeffizienzprogramm. Mit diesem soll Firmen die Errichtung gewerblicher Neubauten schmackhaft gemacht werden. Dabei muss allerdings der Jahres-

Primärenergiebedarf mindestens 20 Prozent unter dem für Neubauten zulässigen Wert gemäß der Energieeinsparverordnung 2009 liegen.

Die KfW fördert Maßnahmen vor allem durch günstige Kredite. Zuschüsse werden eher als flankierende Maßnahme eingesetzt. „Bei den KfW-Effizienzhäusern 40, 55 und 70 erhalten die Darlehensnehmer neben günstigen Darlehensbedingungen einen Tilgungszuschuss, der umso höher ausfällt, je energieeffizienter das jeweilige Wohnhaus ist. Die Höhe des Zuschusses ist hier ebenfalls vom Energiebedarf gegenüber den Vorgaben der Energieeinsparverordnung 2009 abhängig“, erklärt Gerd Hufnagel, HVB. Zum besseren Durchblick im Förderdickicht empfiehlt Hufnagel die Website www.baufoerderer.de.

„KfW-Zuschüsse müssen meist aus Haushaltsmitteln der Bundesregierung bereitgestellt werden, weshalb sie sehr gezielt eingesetzt werden“, sagt Nau. Trotzdem kommt es selten vor, dass die KfW Programme zeitlich befristet sind, fast alle sind „bis auf Weiteres“ terminiert. Manche – etwa der KfW-Unternehmerkredit – laufen schon sehr lange.

Anders als Zuschüsse hängt die Zinsgestaltung von Förderdarlehen vor allem von der Kapitalmarktlage ab. Gegenwärtig ist ein leichtes Anziehen der Konditionen zu beobachten, dennoch befinden sie sich noch immer auf einem attraktiven Niveau. 2010 reichte die KfW – begünstigt sicherlich durch das extrem günstige Zinsumfeld – Finanzierungsmittel im Rekordvolumen von insgesamt 81,4 Milliarden Euro aus, ein Plus von mehr als 25 Prozent. Die neue Bestmarke könnte in diesem Jahr vielleicht sogar schon geknackt werden – nicht nur wegen geplanter neuer Förderprogramme, sondern weil die KfW für die Banken, auch im Immobilienbereich, ein Partner ist, deren Angebote sie weiterhin reichlich nutzen werden. |→



Nachstehende Marktübersicht finden Sie auch im Top-Thema unter

www.haufe.de/immobilien

Wir senken Ihre Kosten.

Energien optimal einsetzen.

proenergy®

Proenergy Contracting GmbH & Co. KG
Springorumallee 5 Süd
44795 Bochum
Fon 0234 9442 441

ebox.de

Ein Unternehmen der Cofely Deutschland.

Marktübersicht: Förderbanken



Firmenname	Bremer Aufbau-Bank GmbH	Bayerische Landesbodenkreditanstalt	Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt	Investitionsbank Berlin
Produktname(n)	Bremer Immobilienkredit	Förderprogramme, Kommunalkredite		Wirtschafts- und Immobilienförderung
Internet	www.bab-bremen.de	www.bayernlabo.de	www.wk-hamburg.de	www.ibb.de
Telefon/Hotline	0421 9600-448	089 2171-08	040 24846-480	030 21252662
Bilanzsumme 2010 in Euro	TEUR 1.595.654	1.910 Mio. Euro		keine Angaben
Kernzielgruppe	Wohnungseigentümergeinschaften	natürliche und juristische Personen des öffentl. Rechts	Wohnungswirtschaft und selbst nutzende Wohnungseigentümer	KMU, Gründer Immobilieninvestoren; Wohnungsunternehmen
Nebenzielgruppe				
Anzahl der Kunden	Kunden (Kredite): 8.190	rund 160.000		keine Angaben
Alleinstellungsmerkmale	Förderbank Land Bremen	Organ der staatl. Wohnungspolitik des Freistaats Bayern	Auftrag des Senats der Freien und Hansestadt Hamburg	Förderinstitut des Landes Berlin
Neuerungen 2011 (Auswahl)	nicht angegeben	Energiekredit Kommunal Bayern	Förderprogr. Innenentwicklung	aktuell unter www.ibb.de
Förderprogramme	Effektivzins	Effektivzins	Effektivzins	Effektivzins
Energieeffizientes Bauen	wird nicht angeboten		zinsgünst. Darlehen und Zuschü.	aktuell unter www.ibb.de
Effizienzhaus-Sanierung	2,57 - 3,03 %	energieeffizient Sanieren 1,76 %	zinsgünst. Darlehen und Zuschü.	
Wohnraummodernisierung	3,98 - 4,64	3,08 %	zinsgünst. Darlehen und Zuschü.	
Altersgerechtes Umbauen	2,27 - 2,73	1,46 %	Zuschüsse	aktuell unter www.ibb.de
Erneuerbare Energien	wird nicht angeboten		zinsgünst. Darlehen und Zuschü.	



Firmenname	Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH	KfW Bankengruppe	NBank - Investitions- und Förderbank Niedersachsen	NRW.BANK
Produktname(n)	Darlehen Bürgschaft Beteiligung Zuschuss		Programme der Wohnraumförderung	
Internet	www.isb.rlp.de	www.kfw.de	www.nbank.de	www.nrwbank.de
Telefon/Hotline	06131 985-333	Gewerbe 01801241124	0511 30031-313	0211 91741-0
Bilanzsumme 2010 in Euro		Gewinn 2010: 2,6 Mrd. Euro		
Kernzielgruppe	KMU und Existenzgründer aus Rheinland-Pfalz		Mieter, Ältere, kinderreiche Familien (soz. Wohnraumförd.)	Mittelstand, Gründer, Kommunen und Menschen in NRW
Nebenzielgruppe	Investoren, Kommunen, Banken			
Anzahl der Kunden	keine Angabe			
Alleinstellungsmerkmale	zentrales Wirtschaftsförderungs-institut für Rheinland-Pfalz		Förderung und Beratung aus einer Hand.	Förderbank für Nordrhein-Westfalen
Neuerungen 2011 (Auswahl)				
Förderprogramme	Effektivzins	Effektivzins	Effektivzins	Effektivzins
Energieeffizientes Bauen		ab 4,01 %	energet. Modernisier. Wohneige.	
Effizienzhaus-Sanierung		ab 2,57 %	2,17 % oder 2,57 % p.a.	anfangs 0,5 % , später 6 % p.a.
Wohnraummodernisierung		ab 3,98/energieeffiz. ab2,57 %	Wohneigentum und Mietwohn.	
Altersgerechtes Umbauen		ab 2,27 % effektiv	Mietwohn. f. ältere Menschen	anfangs 0,5 % , später 6 % p.a.
Erneuerbarer Energien		ab 3,49 % effektiv		

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Mai 2011). Zinssätze müssen tagesaktuell abgerufen werden! Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)	Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB)	Investitionsbank Schleswig-Holstein
		IB.ImmoFlex, IB.ImmobilenCheck
www.ilb.de	www.ib-sachsen-anhalt.de	www.ib-sh.de
0331 660-1322	kostenfrei 0800 5600757	0431 9905-5000
12.086,5 Millionen Euro	1.558,7 Mio. Euro	
Wohnungswirtschaft/Wohneigentümer	Firmen-, Privat- und öffentliche Kunden	Wohnungswirt./priv. + komm. Wohnungsbaugesellschaften private Kunden (Selbstnutzer)
	über 40 Förder- und Finanzierungsprogramme, Landesauftrag	Soziale Wohnraumförderung, IB.WEGfinanz
Mietwohnraum im Wettbewerbsverfahr.		IB.ImmoRente
Effektivzins	Effektivzins	Effektivzins
		individuelle Vereinbarung
energetisch. Standard zusätzl. honoriert	energieeffizient sanieren 2,15 %	individuelle Vereinbarung
Mietwohnraum (zinsfreie Darlehen)	altersger./ energieeffiz.: 3,3 %	individuelle Vereinbarung
Barrierefrei. Mietwohngeb. (Zuschüss.)	1,6 %	individuelle Vereinbarung
Zusatzförderung in vielen Programmen		individuelle Vereinbarung



Thüringer Aufbaubank	UmweltBank AG
Thüringer Familienbauförderung	UmweltBank-Darlehen mit Ökobonus
www.aufbaubank.de	www.umweltbank.de
0361 7447123	0911 5308-155
Fördervolumen 920 Mio. Euro	1,8 Mrd. Euro
Thüringer Familien mit Kindern und Eigenheim-Modernisierer	Bauherren, die ökologisch sanieren oder bauen Baugruppen, Genossenschaften
>10.000	derzeit rund 88.000
Förderbank des Freistaates Thüringen	Kundeneinlagen ausschließlich z. Finanzier. von Umweltprojekten
Solarförderung für Kommun., Energieeffizienz- und neue Kreditprogr. für KMUs	Finanzierung von Genossenschaftsanteilen
Effektivzins	Effektivzins
wird von uns noch nicht angeboten	ab 3,65 % p.a.
ab 2,82 %	ab 2,57 % p.a. (KfW)
ab 3,42 %	ab 3,65 % p.a.
wird von uns noch nicht angeboten	ab 2,27 % p.a. (KfW)
ab 2,82 % für Einzelmaßnahmen	ab 4,63 % p.a. (für Photovoltaik)



NEU

Mit Haufe bleibt Ihre
Verwaltung auf
Kurs. Versprochen.

Mit „Haufe VerwalterPraxis“ erhalten Sie doppelte Power für Ihre Miet- und WEG-Verwaltung – Newsletter plus Online-Datenbank in Einem.

Testen Sie jetzt 4 Wochen unverbindlich

www.haufe.de/shop/immobilien

HAUFE.

Manager müssen umdenken

Corporate Real Estate Management (CREM). Konzerne werden internationaler, Märkte schnelllebiger und Mitarbeiter wählerischer. Die Immobilien werden oft vergessen. Ein Plädoyer für ein neues Verständnis bei Non-Property-Unternehmen.

Andreas Bornemann, Managing Partner und Dr. Stephan Lifka, Senior Consultant, METIS Management Consulting GmbH

Der Immobilienbestand ist traditionell ein Kernstück in jedem Unternehmen. Aber er ist keine Chefsache. Dabei stellt er einen der größten Kostenfaktoren. Früher reichte es, Flächen handwerklich gut bereitzustellen und Einsparungen durch Synergien zu erzielen. Heute gibt es Managementverfahren, die die teure Ressource weitaus besser steuern. Doch CREM ist für viele Unternehmen bis heute eine Blackbox. Dabei umfasst es alles, was Unternehmen tun, um die Betriebsflächen für ihre Produkte oder Dienstleistungen bereitzustellen. Es zählt somit zu den wichtigsten, aber auch schwierigsten Managementaufgaben. Verbesserungen in der CREM-Qualität sind sofort im

ganzen Unternehmen spürbar: Sowohl Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter wie auch finanzielle Ergebnisse werden von Immobilienentscheidungen beeinflusst.

Ausrichtung und Verankerung

Modernes CREM nimmt deshalb eine vorausschauende Haltung ein, um die Unternehmensentwicklung mitzugestalten. Viele Unternehmen haben Immobilienaktivitäten in ihrer strategischen Steuerung allerdings noch nicht verankert. Das Implementieren einer Strategie ist meist auch weit schwieriger als ihre Konzeption. Ein neues Arbeitsplatzde-

sign, ein modernisiertes Heizsystem, die weiterentwickelte Sourcing-Plattform: Allzu oft gibt es viele Maßnahmen, die ein Insel-Dasein fristen – ohne Brücken dazwischen. Das Einführen einer bestandsübergreifenden Planungsebene ist erforderlich. Wer das Immobilienportfolio und sein Management optimieren und seine Kosten exakt kalkulieren möchte, braucht zweierlei: Transparenz und ein System, das kontinuierlich Entscheidungsgrundlagen hervorbringt. Veraltete, redundante und unvollständige Bestands- und Leistungsdokumentationen stellen immer noch eines der größten Hindernisse auf dem Weg zu einem professionellen CREM dar. Aber

Erfolgsfaktoren bei der CREM-Transformation

Maßgeschneidertes Leistungsangebot. Nur wenn alle der fünf nachfolgenden Bedingungen zufriedenstellend erfüllt sind, können

Shareholder, Mitarbeiter und sogar externe Dienstleister profitieren. Fehlt ein Bereich, schlägt sich das im Ergebnis wie folgt nieder:

Strategische Steuerung	Bestandsübergreifende Entwicklung	Dienstleistungsmanagement	Leistungs-messung	Organisatorische Gestaltung	Ergebnis
✓	✓	✓	✓	✓	Best-in-class CREM
✓	✓	✓	✓		Fehlende Effizienz und Verankerung
✓	✓	✓		✓	Fehlende Transparenz
✓	✓		✓	✓	Unzufriedene Nutzer
✓		✓	✓	✓	Insellösungen, Schieflagen, Risiken
	✓	✓	✓	✓	Fehlende Effektivität

Quelle: METIS 2011 – Proprietary & Confidential

Auf einen Blick

- › Die Immobilienstrategie und ihre Einbettung in Steuerungssysteme müssen vom Top-Management eingefordert werden.
- › Optimierung bezüglich Struktur, Nutzung und Management des Portfolios erfordert eine bestandsübergreifende Perspektive.
- › Modernes Dienstleistungsmanagement heißt partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Nutzern und Anbietern auf Grundlage leistungsabhängiger Vergütungsmodelle.
- › Regelmäßige Erfolgskontrolle per KPI und Benchmark-Vergleiche sind grundlegend für dauerhafte Weiterentwicklung.

viele Daten führen nicht von allein zum Ziel. Es braucht Orientierung und Struktur. Und die Einführung international etablierter Standards gewährleistet externe Vergleichbarkeit.

Kundenorientierung, also gezieltes Identifizieren der Nutzerbedürfnisse und Zusammenstellen der zu erbringenden Leistungen, gehört zu den größten Erfolgsfaktoren. Außerdem kann das Schnüren und Ausschreiben der richtigen Leistungspakete zu großen Kosteneinsparungen führen. Dafür erforderlich sind sowohl Know-how darüber, welche Leistungen sich zusammen erbringen lassen, als auch Marktkenntnisse, etwa zur Anbieterstruktur an einem Standort.

Die Fachabteilung wählt nur diejenigen Leistungen aus, die sie wirklich benötigt. Nach Leistungserbringung müssen sich an Übergabeschnittstellen für wichtige Prozesse beide Parteien einigen, ob die Aufgabe erfolgreich wahrgenommen wurde. Diese gemeinsame Verantwortung fördert Qualitäts- und Kostenbewusstsein.

Im gleichen Maße, in dem Kundenwünsche in den Vordergrund rücken, steigt die Menge zu erbringender Leistungsvarianten. Das Ergebnis: Die Dienstleisterlandschaft und das Beschaffungswesen werden unübersichtlicher. Die Zukunft gehört daher standardisierten Leistungskomponenten. Außerdem treffen nicht mehr die Abteilungen allein

Entscheidungen über die Vergabe von Immobilienleistungen. Anbieter und Kunden wenden sich an zentrale Stellen mit entsprechendem Know-how.

Vielfach sorgen auch fehlende Frühwarnsysteme und eine mangelhafte Einbindung in das Konzern-Controlling für Transparenzdefizite. Deshalb ist ein Leistungs-Controlling und regelmäßiges Reporting zu Key-Performance-Indicators wichtig. Dazu gehören auch etwa Dienstleisterqualität und Mitarbeiterzufriedenheit sowie bauliche und umweltbezogene Faktoren. Wirkliche Leistungstransparenz umfasst überdies die Kenntnis aller internen und externen Immobilienprozesse – die quer über Abteilungs- und zunehmend auch über Unternehmensgrenzen verlaufen.

Das Bündeln von Aktivitäten, das Schnittstellenmanagement sowie das Einbinden externer Partner zum Abstimmen von Leistungsprozessen spielen daher Schlüsselrollen beim Aufbau moderner CREM-Organisationen. Gerade in größeren Unternehmen empfiehlt sich dabei ein unternehmensinternes CREM-Board mit Stabsfunktionen, welches die Verankerung entsprechender Themen in der Unternehmensleitung und die Verzahnung mit Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien vorantreibt.

Strukturen sind Chefsache

Viele Unternehmen haben heute den möglichen Erfolgsbeitrag der Immobilienaktivitäten nur unzureichend erkannt. Sie betrachten CREM in erster Linie unter Kostengesichtspunkten: Kein unnötiger Materialverbrauch und Personalaufwand sowie eine bessere Auslastung des Flächenangebots stehen im Mittelpunkt. Somit fängt die Professionalisierung bereits bei der Einsicht des Managements an, sich des vollen Potenzials bewusst zu werden. Es ist möglich, Mitarbeiter trotz Kosteneinsparung nicht automatisch schlechter zu versorgen, sondern die Qualität sogar zu steigern. Darüber hinaus ist CREM ein wichtiges Instrument in der strategischen Unternehmensführung. Und ist nicht der Aufbau moderner Strukturen Chefsache? ←|



Die Software Yardi Investment Management bietet Ihnen Werkzeuge, die in der Branche ihresgleichen suchen. Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, schnell auf Investorenbedürfnisse einzugehen und die Vertrauen schaffen. Ersetzen Sie Ihre Kalkulationsblätter durch ein effizientes, überzeugendes System, das präzise, vollständig prüfbar und zu 100% transparent ist. Ein System, mit dem Sie bezüglich der Interessen Ihrer Kunden Eigeninitiative an den Tag legen.

YARDI Investment Management™
SOFTWARE FÜR DAS
IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

- › Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse
- › Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen
- › Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen
- › Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen
- › Internetgestützte Unternehmensinformationen

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



Nur mit ausdrücklicher Erlaubnis

Elektronische Pressespiegel. Viele Unternehmen stellen Fremdartikel über die eigene Firma ins Internet. Dabei geraten sie jedoch oft in Konflikt mit dem Urheberrecht.



Zeitungsartikel dürfen nicht einfach ins Internet gestellt werden.

Ralf E. Geiling, Neuss

Nicht alles, was man über sich (und andere) hört, sieht oder liest, darf kopiert, nachgedruckt, archiviert oder ins Internet gestellt werden. Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 11. Juli 2002 (I ZR 255/00) festgestellt, dass auch der elektronische Pressespiegel nur betriebs- oder behördenintern und nur in einer Form zugänglich gemacht werden darf, die sich im Falle der Speicherung nicht zu einer Volltextrecherche eignet.

Pressespiegel, wie der Gesetzgeber sie definiert, sind vergütungspflichtig. Lizenzgebühren sind an die Verwertungsgesellschaft Wort (VG Wort) oder die PMG Presse-Monitor GmbH abzuführen. Die Verwertungsgesellschaften nehmen die Rechte der Autoren und Verlage wahr. Diese Pressespiegel können nur aus Artikeln, Kommentaren und Abbildungen bestehen, die politische,

wirtschaftliche oder religiöse Tagesfragen betreffen. Wissenschaftliche, rein technische oder kulturelle Artikel zählen nicht dazu.

„Ein echter elektronischer Pressespiegel im Sinne von § 49 UrhG darf nur zur Information der eigenen Mitarbeiter oder von Meinungsbildnern dienen und nur im firmeninternen Intranet oder im Internet im geschlossenen Bereich mithilfe von Zugangs-Codes zugänglich gemacht werden“, erklärt Dr. Thomas M. Golda, Abteilungsleiter Presse-Inkasso bei der Verwertungsgesellschaft VG Wort. „Wenn es sich nicht um eine derart zielgerichtete Verbreitung handelt, liegt für diese Vervielfältigungs- oder Verbreitungsart keine gesetzliche Lizenz vor. Hiermit verbleiben die Rechte bei den Urhebern. Vergütungen an die VG Wort werden nicht fällig. Für jeden zu

veröffentlichenden Artikel muss jedoch einzeln und im Voraus eine Genehmigung (Freistellung) vom Urheberrechtshaber, das heißt, vom jeweiligen Autor oder Verlag, eingeholt werden.“

Wer einen „echten“ Pressespiegel im Sinne des § 49 UrhG einrichten und betreiben möchte, sollte weitere Informationen bei der VG Wort oder der PMG Presse-Monitor GmbH einholen (Kontakt: www.vgwort.de und www.presse-monitor.de).

Kein Pressespiegel im Sinne des Gesetzes ist die Wiedergabe von Presseartikeln, die nicht intern an die Mitarbeiter eines Unternehmens oder an die Mitglieder eines Verbands oder Vereins gerichtet werden, insbesondere solche, die auf den eigenen Websites eingestellt und einem breiten Publikum zugänglich gemacht werden.

Der Umstand, dass eine Berichterstattung unter anderem auch auf der Grundlage von Auskünften durch das betreffende Unternehmen beruhen kann, ändert nichts an der Tatsache, dass ausschließlich die Verfasser und Inhaber der Verwertungsrechte ihre Zustimmung zur Verwendung ihres geschützten Werkes geben oder deren ungerechtfertigte Verwendung untersagen können. Das „Nachrichtenprivileg“ des § 49 UrhG erlaubt lediglich die Übernahme von aktuellen Nachrichten zu Tagesfragen, nicht aber die Übernahme von Fachartikeln mit wissenschaftlichen, kulturellen oder unterhaltenden Inhalten, selbst wenn diese einen aktuellen Bezug haben.

Zitierfreiheit eingeschränkt

Auch im Rahmen der „Zitierfreiheit“ gemäß § 51 UrhG ist die Übernahme eines solchen Artikels unzulässig. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Autor oder die Quelle der Entnahme benannt sind. „Großzitate“ dürfen gemäß § 51 Nr. 1 UrhG nur in wissenschaftlichen Werken zur Erläuterung des Inhalts“ verwendet werden.

Auch die Zitierfreiheit hat ihre Grenzen. Ein Online-Magazin hatte prägnante Inhaltsangaben, sogenannte Abstracts, verschiedener Tageszeitungen auf der Webseite veröffentlicht. Die in deutlich verkürzter Form wiedergegebenen Passagen waren meist durch Anführungszeichen gekennzeichnet. Die Betreiber des Online-Magazins hatten anderen

Online-Diensten entgeltliche Lizenzen zum Abdruck dieser Kurzzusammenfassungen erteilt.

Insbesondere diese kommerzielle Weiterverwertung der Abstracts führte zur Klage auf Unterlassung, Auskunft und Schadensersatz. Der BGH hat mit seinem Urteil vom 1. Dezember 2010 (Az. I ZR 12/08) die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Veröffentlichung und Verwertung von Kurzzusammenfassungen geklärt und die wortgetreue Übernahme besonders prägnanter Formulierungen untersagt. „Alltagssprache sollte bewusst weniger strengen Maßstäben unterliegen“, erklärt Prof. Dr. Karl-Nikolaus Peifer, Direktor des Instituts für Medien- und Kommunikationsrecht der Universität zu Köln. „Gleichwohl gilt die Faustregel: Nur der Inhalt ist frei, die Formulierung muss jeder Autor selbst vornehmen.“

Durch die Impressumspflicht für Medienerzeugnisse ist sichergestellt, dass im Falle einer Rechtsverletzung der Name und die Anschrift der im Sinne des Presserechts verantwortlichen Person (V.i.S.d.P) ersichtlich ist. Der Verantwortliche ist gesetzlich verpflichtet, den Inhalt der Veröffentlichung zu überprüfen und strafbare Inhalte vor der Veröffentlichung zu entfernen. Ein Schadensersatzanspruch bei Urheberrechtsverletzungen erfordert vorsätzliches oder mindestens fahrlässiges Handeln.

„Verantwortlich für die Veröffentlichung einer Information im Internet ist nach § 7 Telemediengesetz derjenige, der sie selbst bereitstellt“, erläutert der Kölner Rechtswissenschaftler Peifer. „Für deren Verbreitung haftet aber auch, wer sich eine fremde Information zu eigen macht. Zu eigen macht sich eine fremde Information, wer sie als eigene ausgibt oder wer sie mit seiner eigenen Marke kennzeichnet. Wer fremde Inhalte als Service-Provider betreut, haftet gemäß § 10 des TMG für den Inhalt auch Schadensersatzrechtlich, wenn er darauf aufmerksam gemacht wurde, dass der Content rechtsverletzend ist und er ihn dann nicht sofort von seinem Server löscht. In manchen Rechtsgebieten, wie insbesondere dem Urheberrecht, geht die Haftung

etwas weiter, sofern ein Anspruch auf Löschung geltend gemacht wird.“

Schriftliche Zustimmung nötig

Wer eine fremde Veröffentlichung zu PR- oder Werbezwecken nutzen möchte, sollte sich die schriftliche Zustimmung von dem jeweiligen Inhaber der Urheber- und Verwertungsrechte erteilen lassen. Dass auch dafür Gebühren zu entrichten sind, liegt in der Natur der Sache. Wer bereits unerlaubt verwertet, sollte dies möglichst umgehend dem Urheber anzeigen und mitteilen. Wer bei einer unerlaubten Verwertung erlappt wurde, sollte nicht versuchen, die geforderte Auskunfts-, Zahlungs- oder Unterlassungserklärung aus dem Bauchgefühl heraus zurückzuweisen. Fängt man sich eine Abmahnung ein, ist es wichtig, rechtlichen Rat einzuholen. ←|

Auf einen Blick

- › Pressespiegel sind vergütungspflichtig.
- › Auch ein elektronischer Pressespiegel darf nur per Intranet oder im Internet in einem geschlossenen Bereich mithilfe von Zugangs-Codes veröffentlicht werden.
- › Für jeden frei zugänglichen Artikel muss im Voraus eine Genehmigung vom Urheberrechtsinhaber (Autor oder Verlag) eingeholt werden.
- › Auch die Zitierfreiheit hat ihre Grenzen.

ANZEIGE

GEMAS
Spezialfirma für Energiekosten
und Betriebskosten

Ihr Partner
für das komplexe Thema
Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewirtschaftung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wetter- und
Wärmesensoren, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

GEMAS GmbH
Demmerstraße 7 - 31708 Merkringen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Auf dem Weg ins Grüne

Contracting. Nicht erst seit der aktuellen Atomdebatte gibt es einen Trend zur ökologischen Nachhaltigkeit. Dem folgen die Contractoren – wenn auch in gebührendem, wirtschaftlich sinnvollem, Abstand.

Oliver Mertens, Stuttgart

Die Contracting-Branche betrachtet sich per se als ökologisch wertvoll. Einerseits setzt sie wegen steigender Nachfrage immer mehr regenerative Energien ein. Andererseits ist für sie sogar das Nutzen fossiler Energieträger ökologisch. Denn die Ressourcen werden in den neuen Anlagen viel effizienter verheizt als in alten. So gesehen ist auch jeder Heizungsbauer fast schon ein Öko-Aktivist. Aber selbst ohne Branchenbrille zeigt sich beim Contracting in der Wohnungswirtschaft ein großes energetisches Potenzial. Dafür allerdings müssten das Mietrecht

und das Energie-Einspeise-Gesetz (EEG) entsprechend angepasst werden. Zumindest an einer Contracting-kompatiblen Änderung des Mietrechts arbeiten die Referenten in den Ministerien bereits.

Keineswegs tatenlos

Unterdessen ist die Branche jedoch nicht tatenlos. Die Contractoren haben eine Reihe von neuen Produkten entwickelt. „Insgesamt hat die Sensibilität für Umweltschutz und CO₂-Reduzierung und das Interesse an nachhaltigen Lösungen

deutlich zugenommen. Das gilt vor allem für die Wärmeversorgung von Neubauten. Hier sind Ökoprodukte nicht mehr wegzudenken“, sagt Werner Feuß, Leiter des Kompetenzteams Immobilienwirtschaft von MVV Energiedienstleistungen. Im Bestand jedoch entscheide häufig noch die Wirtschaftlichkeit zugunsten von Gas oder Öl.

Bernhard Reith, Geschäftsführer der ESB Wärme aus München, sieht „grundsätzlich einen Trend zu atomfreiem Strom, die Nachfrage hierzu ist angestiegen“. Gleichzeitig werde in der Wohnungswirtschaft verstärkt über Kraft-Wärme-Kopplung nachgedacht. „BHKW können auch mit CO₂-neutralem Erdgas oder regenerativ erzeugtem Bio-Erdgas betrieben werden. Und der so produzierte Strom wird dank dem EEG mit hoher Vergütung ins Netz eingespeist“, so



Das Biomasseheizwerk der MVV in Mertingen vermeidet den Ausstoß von beachtlichen 12.700 Tonnen Kohlendioxid.

Auf einen Blick

- › Das Contracting-Potenzial in der Wohnungswirtschaft liegt laut Studien bei 12,3 Millionen Kilowattstunden.
- › Die Wachstumsrate liegt nach einer Studie bis 2018 bei jährlich 12 Prozent.
- › Die Branche setzt auf Kraft-Wärme-Kopplung.
- › Immer öfter wollen Kunden BHKW mit Biogas befeuern.
- › Neuer Trend: Heizen mit Abwasser. Über ein Nahwärmenetz lassen sich Gebäude mit bis zu 80 Grad heißem Wasser wirtschaftlich versorgen.

Reith weiter. Werner Feuß sieht noch einen weiteren Grund für den Öko-Trend: „Die Kunden wollen ihr Objekt auch in fünf oder zehn Jahren noch gewinnbringend veräußern können.“

Heizen mit Abwasser

Ein neuer Trend, der die Contracting-Landschaft verändern könnte, ist das Heizen mit Abwasser. Dabei entzieht ein Wärmetauscher dem Abwasser einen Teil seiner Wärme. So können ganze Quartiere per Nahwärmenetz mit bis zu 80 Grad Celsius heißem Wasser versorgt werden. In dieser Technologie sehen Experten angesichts steigender Energiepreise und hoher Wirtschaftlichkeit großes Potenzial. Ein interessantes Modell für alle Stadtwerke. In der Schweiz laufen bereits 80 solcher Anlagen.

Die MVV hat einige Projekte mit regenerativen Energien schon umgesetzt. Im ostfriesischen Leer haben die Mannheimer für ein Wohnungsunternehmen eine thermische Solaranlage installiert. In Bremen versorgt eine Holzpellets-Anlage rund 230 Wohneinheiten mit Wärme. Feuß: „Seit Kurzem bieten wir auch Biogas-Blockheizkraftwerke an.“

Einen ganz eigenen Weg geht Techem. Gegenwärtig arbeitet das Unternehmen mit Hochdruck daran, eine energetische Rundumversorgung für die Wohnungswirtschaft zu leisten – Einsparung garantiert. Nach einer Grobanalyse der individuellen Verbrauchsdaten und dem Vergleich mit anderen Werten und Statistiken werden die Objekte mit Funk-Messtechnik (Techem Smart System) ausgestattet. Aus der nachfolgenden Feinanalyse leiten sich Maßnahmen ab –

unabhängig von Anlagenherstellern und Versorgern. Diese betreffen etwa Energieeinkauf, Anlagen- und Betriebsoptimierungen und Anwenderschulungen. Abschließend gibt es ein kontinuierliches Energiemonitoring. Werden alle Maßnahmen durchgeführt, sind laut Techem die Kosteneinsparungen aufgrund des reduzierten Energieverbrauchs in der Regel höher als die jährlichen Messdienstkosten. Pilotprojekte sind noch in diesem Jahr vorgesehen.

Die Atomdebatte und das politische Erstarken der Grünen zeigen deutlich, dass es in Deutschland einen Trend zur ökologischen Nachhaltigkeit gibt. Dem folgen – wenn auch in gebührendem, wirtschaftlich sinnvollen – Abstand die Contractoren. Eine bereits heute ökologische Branche macht sich auf, vollends den Weg ins Grüne zu suchen. ←|

Einsparpotenziale, die sich sehen lassen können!



Nur was gemessen wird, kann auch optimiert werden. Mit Techem Energiemonitoring.

Die Zukunft beginnt jetzt: Starten Sie Ihr professionelles Energiemanagement mit Techem Energiemonitoring. Durch die ständige Erfassung und regelmäßige Bewertung des energetischen Zustandes Ihrer Gewerbeimmobilie lässt sich deren Energiebilanz dauerhaft optimieren. So können wir Einsparpotenziale erkennen und geeignete Maßnahmen entwickeln, mit denen wir Ihren Energieverbrauch und Ihre Kosten nachhaltig senken. Sehen Sie selbst! Rufen Sie uns an: **06196/522-1900**

Graffiti „Strukturen“

Form finden

Aufbau, Gliederung, Gestaltung. Strukturen bestimmen unser Leben. Im persönlichen, beruflichen oder städtebaulichen Umfeld helfen sie, stehen uns aber bisweilen auch im Weg.



Laura Henkel, Freiburg

Feste Strukturen geben ein Gefühl von Sicherheit und stabilisieren. „Structura“ heißt auf lateinisch das Bauwerk, die Mauer. Im Mittelalter gab die Mauer der Stadt eine äußere Form und sorgte für inneren Schutz. Die Stadtmauer diente zur Verteidigung; sie galt als rechtliche Grenze. Die richtige Struktur entschied über Gedeih und Verderb. Das gilt bis heute. Ob für Städte (S. 48 f.), Immobilienunternehmen, Finanzprodukte oder workflow-gesteuerte Software.

Strukturen bestehen aus Substrukturen, die ihrerseits einer Gliederung folgen. Sie bilden ein komplexes Ordnungsgefüge.

Zu viel Struktur erzeugt bisweilen Chaos. Das lehrte uns die Kapitalmarktkrise. Darlehen an Hausbesitzer wurden verpackt, zerteilt, neu gebündelt und weitergegeben. Dies alles wurde so komplex strukturiert, dass Ist-, Soll-, Kann-, Eventuell- und Vielleichtbestimmungen angehängt werden mussten (S. 50 f.). Manchmal scheitert ein neues Projekt an alten Strukturen (S. 55). Standardisierte

Prozesse sind nicht immer die beste Lösung – auch nicht beim Verkauf (S. 54).

Strukturverkrustungen auflösen

Strukturverkrustungen müssen aufgelöst werden. Erst dann gelingt die Veränderung. Strukturveränderungen sind Reaktionen. Auf Wachstum oder Schrumpfung einer Organisation. Dem Spardruck folgt die Umstrukturierung: Wie beim Konzern Hochtief, der so 40 Millionen Euro jährlich einsparen will (S. 52). ←|

In 8 Schritten zur eigenen Homepage

Zwei Drittel aller Verbraucher informieren sich vor einer Kauf- oder Kontaktentscheidung im Internet. Um eine Homepage kommen Immobilienmakler deshalb heute kaum noch herum.

Sie ist die Visitenkarte einer Firma und dient oft als erste Anlaufstelle für Informationssuchende. Für einen überzeugenden Online-Auftritt sind heute weder Programmierkenntnisse erforderlich noch müssen besonders viel Zeit oder Geld investiert werden. Die 1&1 Internet AG bietet mit ihrer Do-It-Yourself Homepage eine Lösung an, mit der sogar Computer-Laien innerhalb weniger Minuten eine professionelle Homepage erstellen können. Dazu stehen vorgefertigte Inhaltsvorlagen für über 180 Branchen zur Verfügung – auch für Immobilienmakler.



In 8 Schritten zur eigenen Homepage

- › **1. 1&1 Do-It-Yourself Homepage.** Unternehmensinhaber können ihre Homepage schnell und einfach über www.1und1.de bestellen. Hier kann aus einem Menü die passende Inhaltsvorlage ausgewählt werden.
- › **2. Tarif auswählen.** Die 1&1 Do-It-Yourself Homepage wird in drei Varianten angeboten. Je nach Anspruch und Verwendungszweck können Anwender sich so für den geeigneten Tarif entscheiden.
- › **3. Geschäftsdaten eingeben und Design auswählen.** Dank der Inhaltsvorlagen sind nur wenige persönliche Angaben nötig. Anschließend wird das farbliche Design der Homepage bestimmt.
- › **4. Internet-Adresse und Passwort festlegen.** Eine Internet-Adresse ist kostenlos inklusive. Anwender können ihre Wunsch-Adresse selbst bestimmen, aus einer Liste wählen oder eine bestehende Domain umziehen. Nach Angabe der Bankverbindung wird ein sicheres Passwort festgelegt.
- › **5. Webseite wird erstellt.** Die Firmen-Webseite wird innerhalb von wenigen Minuten erstellt und kann sofort betrachtet werden. Seitenstruktur, typische Rubriken sowie passende Bilder und Basistexte werden automatisch eingerichtet. Über das Passwort können Anwender von jedem Internet-fähigen PC aus auf ihre Homepage zugreifen.
- › **6. Webseite bearbeiten.** Die Inhalte der einzelnen Seiten lassen sich nach der Anmeldung so einfach wie ein Word-Dokument direkt im Browser bearbeiten.
- › **7. Datensicherheit.** Sämtliche Daten werden zentral und sicher auf Servern in den Hochleistungs-Rechenzentren von 1&1 gespeichert, so dass sich aufwändige Datensicherungen erübrigen. 1&1 betreibt alle Rechenzentren ausschließlich mit „grünem Strom“.
- › **8. Vollständige Webseite.** In der 1&1 Do-It-Yourself Homepage sind eine Domain, 200 E-Mail-Postfächer sowie unbegrenzter Speicherplatz und Datenverkehr jeweils inklusive. Mit 1&1 Online Office steht zudem eine Office-Suite aus Text-, Tabellenkalkulations- und Präsentations-Programm zur Verfügung. Die Lösung lässt sich 30 Tage lang kostenlos testen.

Mehr als Pläne ausdrücken

Urbanität. Städte sind so vielfältig wie die Menschen, die in ihnen leben. Ihren Code zu entschlüsseln, ist nicht leicht – und wird umso schwerer, je mehr man in die Tiefe blickt.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Perinzia war nach den Vorgaben von Astronomen so gebaut, dass die Stadt mit ihren Toren, ihren Tempeln und Stadtvierteln, ihren Straßen und Häusern ein perfektes Abbild der errechneten Planetenbahnen abgab und die Harmonie des Firmaments widerspiegelte.

„Die Ratio der Natur und die Gnade der Götter würden den Geschicken der Einwohner Form geben“, so die Überzeugung der Sterndeuter. Doch nach vielen Generationen stellte sich heraus, dass sich gerade in dieser Stadt die Krüppel und Krankhaften vermehrten – sollten die Astronomen jetzt zugeben, dass ihre Berechnungen falsch waren oder dass die Ordnung der Götter eben die ist, die sich in der Stadt der Ungeheuer widerspiegelt? Italo Calvino ersinnt in seinem Roman „Die unsichtbaren Städte“ auch das Gegenmodell Andria: Diese Stadt sei so gebaut, dass die Orte des öffentlichen Lebens die Positionen der leuchtenden Sterne wiederholen und der Kalender des städtischen Lebens ihre Konstellationen am Himmel spiegelten – aber nicht als statisches Abbild, sondern in einer sich gegenseitig bedingenden Dynamik, Stadt wie Himmel blieben nie gleich. „Davon überzeugt, dass jede Neuerung in der Stadt sich auf die Himmelsordnung auswirkt, berechneten sie vor einer jeden Entscheidung deren Risiken und Vorzüge für sich und für die Gesamtheit der Stadt und der Welten.“

Strukturen ordnen

Lateinisch „structura“ bedeutet die Mauer, das Gebaute. Mauern machen traditionell die Stadt aus, die Mauern der

öffentlichen Gebäude, der Kirchen und festen Häuser, aber auch die Mauern um die Gesamtheit der Häuser, die Stadtmauern. Das unterscheidet Städte von Dörfern, jedenfalls historisch betrachtet, und solche historischen Bilder von Stadt bestimmen das heute gültige Leitbild der europäischen „Stadt“. Wie in Calvinos

Parabeln ist der Charakter der Stadt ablesbar an ihren „Strukturen“, bei Perinzia ausgerichtet an statischen Kalkulationen, bei Andria am Fluss des Lebens. Beide Stadtstrukturen jedoch, wenn sie denn realiter existierten, könnten Bewohner wie Besucher nur verstehen, wenn Experten ihnen den Sinn erklärten. Struk-



Urbane Strukturen.

Jeder planerische Eingriff ist ein Wandel der Stadt.

an den Himmel, an die himmlische Ordnung. In alten Zeiten gaben, wie bei Italo Calvino, die Priester die Richtung vor, in säkularen Zeiten bauen Städteplaner Idealstädte wie jüngst wieder Norman Foster die Öko-Stadt Masdar in der arabischen Wüste. Immer ist es das Ziel, der menschlichen Gesellschaft einen besseren Rahmen zu bieten für deren förderliche Entwicklung. Bessere Architektur in besseren Städten für bessere Menschen war das Ideal des Neuen Bauens im 20. Jahrhundert mit vorbildhaften Ergebnissen – kulminierte aber auch in dem gloriosen Scheitern in den Vorstädten von Paris.

Die Wahl der richtigen Struktur ist ausschlaggebend für Erfolg oder Misserfolg eines Projekts. Bei Neuschöpfungen wie Masdar ist die Entscheidung schon schwer genug. Um wie viel schwerer jedoch dann, wenn das meiste Gebaute schon vorhanden ist und überdies nicht

als eine Einheit, sondern als Vielheit von Strukturen, die sich im Laufe von Jahrhunderten und beschleunigt in den letzten Jahrzehnten überlagerten. Nicht jede Zeit verfolgt dieselben Ziele, also wechseln auch die Paradigmen, an denen städtische Strukturen ausgerichtet werden. Aber gerade in den komplexen Kernstädten spielt sich das Gros des Immobiliengeschehens ab, hier sind sowohl die begehrten 1-A-Lagen angesiedelt als auch jene Quartiere mit Altbauten, die zunehmend von Leerständen bedroht sind.

Strukturen lesbar machen

Welche Projekte an welchem Mikrostandort zukunftsfähig sein werden oder welche Erneuerungsstrategie ins

Leere laufen wird, hängt ganz wesentlich davon ab, ob die vorhandenen Strukturen richtig gelesen und weiterentwickelt werden. Dieses Lesen kann über abstrakte Pläne oder über erlebte Geschichten geschehen, beeinflusst von den jeweiligen Zielvorstellungen im breiten Spektrum zwischen Bewahren und Verändern.

Eine extreme, aber gangbare Lesart von Stadt verfolgt der türkische Autor Orhan Pamuk, wenn der Protagonist des „Schwarzen Buches“ in jedem Reklameschild und den Gesicherten von Passanten geheime Zeichen vermutet, die ihm den Weg durch die Stadt – und zu seinem Ziel der Selbstfindung – weisen. Der „genetische Code“ von Orten führt immer zu den Menschen. „Ähnlich wie das Erbgut ist der städtische Kontext Träger von verschiedenen Informationen. Diese gilt es, heraus zu kristallisieren und als Basis für den Eingriff in den Kontext zu nutzen“, empfiehlt die Stadtplanerin Christa Reicher.

„Jeder planerische Eingriff in die Stadtstruktur – auch jedes neue Gebäude – ist zu verstehen als partieller Wandel eines Orts, letzten Endes als partieller Wandel von Stadt und nicht nur als Veränderung eines einzelnen Standorts.“ An ihrem Lehrstuhl an der TU Dortmund, Fakultät Raumplanung, ist die „Fachgruppe Städtebauliche Denkmalpflege“ angesiedelt, die als Erste ihrer Art interdisziplinär daran arbeitet, die Strickmuster in Kernstädten lesbar zu machen, dort, wo räumliche, soziale, funktionale, wirtschaftliche, politische, ästhetische, historische und sonstige Bedingtheiten ineinandergreifen.

Vieles sieht auf Plänen einfach aus, aber nicht von ungefähr haben abseitige Städte-touren Konjunktur, ob in die kanalisierte Unterwelt von Paris, über Parkhausdächer in Köln oder zu Dichterwohnungen in Berlin – an deren Positionierung einst Daniel Libeskind die Zacken des Jüdischen Museums ausrichtete. Je genauer man hinsieht, umso deutlicher wird, dass es einiges mehr gibt zwischen Himmel und Erde, als Pläne ausdrücken können. Strukturen des Urbanen sind so vielfältig wie die Menschen, die Städte bewohnen. ←|

Verbrieft, verflucht – und wieder versucht

Immobilienfinanzierung. Nach der Kapitalmarktkrise galten die CMBS-Papiere als unverkäuflich. Doch nun ermöglicht die Aussicht auf klare Marktstrukturen auch wieder komplexe Finanzierungen.

Richard Haimann, Neu Wulmsdorf

Es ist der Fluch der schieren Größe: Wichtige Bürotürme kosten schnell ein paar Hundert Millionen, manchmal sogar mehr als eine Milliarde Euro. Das ist nicht nur zu viel Geld für einen einzelnen Investor. Auch Banken würden bei einem Darlehen dieser Dimension in Bedrängnis geraten, sollte der Deal schiefgehen.

Kapitalmarktmagier haben dafür eine Lösung gefunden: Die strukturierte Finanzierung. Ein Kreditinstitut stellt das Geld, verbrieft aber die Risiken als Commercial Mortgage Backed Security (CMBS) an andere Investoren weiter. Dazu wird das Darlehen in kleine Tranchen mit individuellen Ertragschancenprofilen zerteilt. Wer höchste Sicherheit will, bekommt vorrangigen Zugriff auf die Mieteinnahmen und den Erlös im Fall der Zwangsverwertung – dafür aber nur eine geringe Rendite. Käufer, die höhere Erträge bevorzugen, reihen sich in der Absicherungskette weiter hinten ein. Ganz am Ende stehen die Hasardeure, gierig auf hohe Gewinne – und bereit, dafür das Wagnis eines Totalverlusts ihres eingesetzten Kapitals einzugehen.

Was jahrelang gängige Praxis war, ist mit der Finanzkrise in Verruf geraten. Denn in den USA waren nicht nur Kredite an Gewerbeimmobilieninvestoren verbrieft worden. Auch Darlehen an Eigenheimbesitzer wurden verpackt, zerteilt, neu gebündelt und weitergereicht. Alles so komplex strukturiert, dass 600 Seiten lange Zusatzlauerung aus Ist-, Soll-, Kann-, Eventuell- und Vielleicht-

bestimmungen angehängt werden mussten, bei deren Evaluierung sich heute selbst Juraprofessoren die Haare raufen.

Was Risiken atomisieren sollte, potenzierte sie am Ende. Das zeigte sich, als immer mehr US-Eigenheimbesitzer ihre Darlehen nicht mehr bedienen konnten. Angesichts der komplexen Strukturen ließ sich bei diesen Papieren nicht mehr feststellen, wer noch Anspruch auf wessen geleistete Zins- und Tilgungszahlungen hat. Jetzt ist der Verbriefungsmarkt komatös. Zumindest in Europa. „Strukturierte Finanzierungen gibt es hier gegenwärtig nicht“, sagt Dirk Richolt, Leiter Kreditberatung beim Immobiliendienstleister CB Richard Ellis (CBRE). Vor allem in Deutschland wird das im angelsächsischen Raum erdachte Verbriefungsmodell sehr kritisch gesehen. Kein Wunder: Schließlich haben sich hier vor allem Landesbanken damit die Finger verbrannt.

Pfandbriefe: Simple Strukturen

Was hierzulande läuft, sind nur die guten alten Pfandbriefgeschäfte. Deren Struktur ist simpel: Banken finanzieren bis zu 60 Prozent des Immobilienwerts und leihen sich das Geld über einen Pfandbrief am Kapitalmarkt. Der bietet festen Zins und Laufzeit – und gilt, da mit dem Grundvermögen besichert, als risikolos. Schließlich, argumentieren Emittenten und Käufer, sei die Wahrscheinlichkeit minimal, dass eine Immobilie mehr als

40 Prozent an Wert verliert. Entsprechend kräftig legten die Neuzusagen der deutschen Pfandbriefbanken 2010 zu. Bei der Gewerbeimmobilienfinanzierung betrug das Plus 16,9 Prozent auf 43,8 Milliarden Euro. Bei der Wohnimmobilienfinanzierung wuchs das von den Instituten genehmigte Kreditvolumen sogar um 18,4 Prozent auf 33,1 Milliarden Euro. „In der Immobilienfinanzierung geht es wieder spürbar aufwärts“, sieht Jan Bettink, Präsident des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp), kein Ende des Trends.

Das Problem ist nur: Simple Finanzierungsstrukturen funktionieren nur bedingt in komplex strukturierten Märkten. Investoren benötigen sehr viel Eigenkapital, wenn Banken nur bis zu 60 Prozent des Immobilienwerts finanzie-





Sicherheit? Weit
gefehlt bei zu komplexen
Finanzstrukturen.

ren. Doch nun haben ausgerechnet die finanzkräftigsten Player am deutschen Markt selbst mit massiven Strukturveränderungen zu kämpfen. Die finanzstarken Assekuranzen blockiert das neue EU-Regelwerks, Solvency II. Es schreibt hohe Eigenkapitalanforderungen für Immobilieninvestments von Versicherungsunternehmen vor. Diese Auflagen, schlussfolgert der europäische Verband von Investoren in nicht börsennotierten Immobilienvehikeln (INRV) jetzt in einer Studie, werde das Engagement der Assekuranzen an den Immobilienmärkten stark dämpfen. Auch die Offenen Immobilienfonds taugen nicht mehr als Retter in der Not. Zehn der Investmentvehikel sind eingefroren, drei von ihnen befinden sich bereits in der Abwicklung. Mehr als 25 Milliarden Euro sind blo-

ckiert. Und der Vertrauensschwund der Anleger ist offensichtlich: Von Anfang März 2010 bis Ende Februar dieses Jahres schrumpfte das in die Branchenprodukte investierte Kapital von 89,4 Milliarden Euro auf 85,8 Milliarden Euro. Da überrascht es nicht, dass auch die Banken bei der Kreditvergabe an die Branche vorsichtiger geworden sind. „Finanzierungen bei Offenen Fonds, die früher oft ausschließlich auf die Abtretung der Aufwandsersatzansprüche beschränkt waren, werden heute überwiegend dinglich abgesichert“, schildert Andreas Pohl, Vorstandsmitglied beim Gewerbeimmobilienfinanzierer Deutsche Hypo.

Besonders prekär: In den Portfolios einiger eingefrorener Fonds schlummern hohe Cluster-Risiken. Insbesondere beim Immoinvest der SEB. Der hatte

Ende 2007 für mehr als 1,2 Milliarden Euro das Quartier Potsdamer Platz vom Automobilkonzern Daimler erworben. Experten halten es für schwer vorstellbar, dass sich der Traum aus Beton, Glas und Stahl bei den derzeitigen Strukturen am Finanzierungsmarkt veräußern ließe, sollte der Fonds aufgewickelt werden.

Denn derzeit gehen fast nur kleinere Objekte am Markt um. Das zeigen die jüngsten Zahlen von Savills. Danach wechselten im ersten Quartal dieses Jahres in Deutschland zwar Gewerbeimmobilien im Gesamtwert von 5,53 Milliarden Euro den Besitzer. Insgesamt gab es jedoch nur zehn Deals mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen Euro. Das macht inzwischen auch den Pfandbriefbanken Sorge. „Der Verbriefungsmarkt muss wieder anspringen“, sagt vdp-Mann Felix Schnellbacher. Denn dann stünden jene Intermediäre bereit, die für Investoren mit nur 20 oder 30 Prozent Eigenkapital die Lücke in der Kreditstruktur zum 60-Prozent-Darlehen der Pfandbriefbanken füllen könnten – was größere Transaktionen wieder möglich machen würde. Und etlichen Banken dazu verhelfen würde, ungeliebte Kreditrisiken aus den Portfolios zu entfernen. Bislang scheuen die Institute davor zurück, Finanzierungen nicht zu verlängern. Schließlich müssten sie sonst die Immobilien auf die eigenen Bücher nehmen. „Drittbanken stellen derzeit keine Anschlussfinanzierungen“, weiß CBRE-Experte Richolt.

Klare Marktstrukturen nötig

Dass sich dieser Knoten zerschlagen lässt, zeigt ein Blick in die USA. „Dort sendet der Verbriefungsmarkt wieder Vitalsignale“, schildert Ben Breslau, Chefresearcher Amerika bei der Beratungsgesellschaft Jones Lang LaSalle (JLL). 2010 wurden jenseits des großen Teichs bereits wieder Gewerbeimmobiliendarlehen über 10,9 Milliarden US-Dollar in CMBS-Papieren strukturiert und an Investoren verkauft. Die Aussicht auf klare Marktstrukturen, so scheint es, machen auch wieder komplexe Finanzierungsstrukturen möglich. ←|

Spielräume in Organisationsstrukturen

Begrenzungen und Freiräume.

Ihre Spanne reicht von atmenden Hierarchien bis zum rigiden Führungsstil. Doch ohne dynamische Strukturen ist alles nichts.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Unternehmensstrukturen sind nötig, um aus einer geordneten Logik heraus zu Ergebnissen zu kommen. Strukturen helfen, nicht ins Chaos zu entgleiten. Die Frage ist bei aller erforderlichen Hierarchie (auch im Tierleben gibt es Rangordnungen), wie viel Spielraum vorhanden ist, ob die Grenzen starr oder flexibel gehandhabt werden.

Hierarchie heißt auch „Über- und Unterordnungsverhältnisse in Gruppen“. Großkonzerne mit mehreren Tausend Mitarbeitern und breiter Diversifikation der Aufgabenbereiche sind oft Beispiele für strenge hierarchische Muster.

Es gibt aber auch andere Strukturen, wo Menschen in Projekten miteinander verbunden sind. Nicht von Kommunismus ist die Rede, eher von New Economy. Etwa 180 Mitarbeiter arbeiten beim IT-Dienstleister Conject, spezialisiert auf die Bau- und Immobilienbranche, in Projektteams. Eigenverantwortung und flache Hierarchien „zum Atmen“ wie es Marketingmanager und Recruiting-Verantwortlicher Peer Wiesner nennt, seien die Regel. Der Weg zum selbstbestimmten Arbeiten führt über Kreativität und Authentizität.

Anders als bei Großbanken mit einem breiten Dienstleistungsangebot, großem Mitarbeiterstab und stärkeren hierarchischen Strukturen setze die Eurohypo bewusst auf flache Hierarchien, erzählt Sprecherin Gisela Brandhoff. Möglich sei dies aufgrund der Spezialisierung in einem Themenfeld. Die Kunden erwar-

teten zudem wie auch bei den Wettbewerbern schnelle und flexible Kreditvergaben. Dafür brauche man flache, aber durchaus starke Teamstrukturen.

Spardruck ändert Strukturen

Konzernstrukturen ändern sich. Spardruck ist ein Auslöser, sie zu ändern. Zum Januar hat der Großkonzern Hochtief seine Konzernstruktur deutlich vereinfacht. Die bisherigen Unternehmensbereiche Hochtief Europe, Real Estate und Services wurden in der neuen Division Europe gebündelt. Die strategische Management-Holding wurde verschlankt und konzentriert sich auf die Führung und Steuerung des Konzerns. Diese Ver-

»DIE FRAGE IST [...], WIE VIEL SPIELRAUM VORHANDEN IST, OB DIE GRENZEN STARR ODER SEHR FLEXIBEL ZWISCHEN DEN BETEILIGTEN GEHANDHABT WERDEN.«

einfachung soll nach Konzernangaben ab dem Jahr 2012 zu Einsparungen von etwa 40 Millionen Euro jährlich führen.

Klar ist: Das Bedürfnis nach hierarchischen Führungsstrukturen steigt mit der Gruppengröße. In großen Gruppen können Koordination und Motivation der Gruppenmitglieder zu einem Problem werden – stärkere Strukturen werden daher benötigt. Konsequenterweise braucht eine Gruppe keine rigide Struktur, wenn sie erfolgreich agiert und die Erträge gerecht verteilt werden. Eine hierarchische Struktur ist in aller Regel auch unangebracht, wenn die Mitarbeiter sehr kompetent sind, ein großes Bedürfnis nach Unabhängigkeit und das Gefühl einer professionellen Identität haben. ←

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

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

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

Virtuelle Messehallen

Einen ersten Überblick bietet die Clusterrung in die virtuellen Messehallen:

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

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

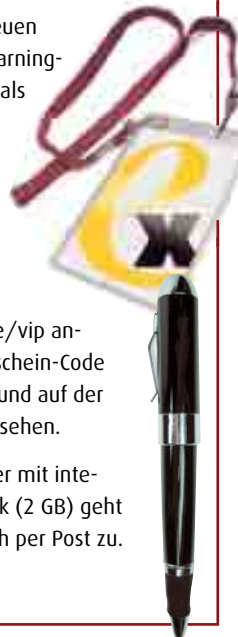
LESERAKTION

Exklusiv für Leser der immobilienwirtschaft!

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

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

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



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

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

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

Kombination aus Software und Fachwissen

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

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

www.erp-expo.de



Sie möchten Aussteller werden?

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

Wider Jasager und Feuerläufer

Vertriebstechniken. Standardisierte Prozesse und strukturierte Verkaufsgespräche sind keine Allheilmittel. Viel wichtiger sind Strategien.



»IMMER WIEDER DIE GLEICHEN STRUKTURIERTEN VERKAUFSGESPRÄCHE, DAS WIRD JA RICHTIG LANGWEILIG.«

Prof. Dr. Peter Winkelmann, Hochschule für angewandte Wissenschaften (Landshut), InVIS, Institut für Vertriebsoptimierung und Vertriebsinformationssysteme mbH (Bühl)

Ich habe kürzlich mit einem Makler gesprochen, der frisch vom Verkaufstraining kam. Jetzt kenne er das Geheimnis eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs: Man müsse nur sämtliche Fragen so stellen, dass der Kaufinteressent sie mit „Ja“ beantworten könne. Aus einer positiven Jasager-Stimmung heraus würde er dem Abschluss dann ebenso fröhlich zustimmen.

Wie schön. Die Konjunktur boomt und die Geldkübel werden wieder großzügig über die Verkaufstrainings ausgegossen. Vertriebler gelten als Einzelkämpfer und Chaoten. Da kann ein wenig Ordnung durch Strukturen und Prozesse nicht schaden. AIDA-Methode, NLP, Value-Based-Selling, Power Selling, Spin-Fragen, Neuromarketing, Miller Heiman – Verkaufstechniken gibt es ge-

nug. Schema-F-Trainings für alle – und ran an den Kunden. Wie sagt der bekannte Verkaufstrainer Klaus J. Fink: „Verkäufer werden nicht geboren, sie werden gemacht.“ (Acquisa 11/2008, S. 46).

Woran mangelt es Verkäufern noch, wenn wieder unter Volldampf verkauft werden muss? Insbesondere, wenn Qualität und interne Prozesse nicht stimmen. Wie meinte der Manager eines Finanzdienstleisters: „Wenn unsere Verkäufer ihre Produkte wirklich verstehen würden, würden sie nichts mehr verkaufen.“ Also läuft die Siegerstraße über den Gipfel Selbstbewusstsein. Wir brauchen Spielregeln für Gewinner, so der Motivationstrainer Steffen Kirchner. Wecke den Sieger in dir. Du kannst über Feuer laufen. Wo ist übrigens Jürgen Höller

abgeblieben? Also Verkaufstrainings und Selbstfindung als weitere Treiber für die Jagd auf den Kunden.

Ist es das wirklich? Sollten Verkäufer, die nicht selbstbewusst sind, nicht besser ihre berufliche Position überdenken? Will der Kunde überhaupt den Beziehungskünstler, den Siegertypen oder den durchstrukturierten Verkaufsprofi?

Nun, ich will das liebevolle Bemühen der Personalabteilungen und Chefs, den zärtlichen Chaoten im Vertrieb Strukturen und Prozesse nahezubringen, nicht schmälern. Aber wir sollten den Bogen der Korsettstangen nicht überspannen. Wir sollten strukturierte Verkaufsgespräche und standardisierte Prozesse nicht als Allheilmittel betrachten. Strukturen sind gut – was aber ist besser?

Alte Strukturen aufbrechen

Wir brauchen jetzt neue Ideen im Verkauf. Wir brauchen Kreativität. Auch Querdenken. Denn wir müssen unsere Verkäufer zu Marktmanagern weiterentwickeln. Dazu ist viel Gespür und Mut gefragt. Mehr unternehmerisches Denken. Das geht nicht mit Checklisten und Struktogrammen. Was wollen unsere Kunden morgen? Wie sehen die Produkte aus, die es noch gar nicht gibt? In welche Richtungen treiben uns die Social Media, die sich gerade durch chaotische Strukturen auszeichnen.

Was ist das Gebot der Stunde: Alte Strukturen aufbrechen und Visionen entwickeln. Mut zu neuen Lösungen zeigen. Wie lautet eine Weisheit: Structure follows Strategy. Zurzeit sind Strategien wichtiger als Strukturen. Auf jeden Fall wichtiger als die, die am Alterhergebrachten festhalten. Und immer wieder die gleichen strukturierten Verkaufsgespräche, das wird ja richtig langweilig. ←|

Der Struktur auf der Spur

Neuland. Betriebliche Übung und workflow-gesteuerte Software: Beides schafft Gewohnheiten innerhalb einer Firma. Doch wie gelingt Veränderung?

Jörg Seifert, Freiburg

Geschäftsprozesse haben zweifelsohne eine Struktur. Der Mieterwechsel in einer Wohnung verläuft immer ähnlich: Mieter kündigt oder wird gekündigt. Kündigungsschreiben geht ein oder raus. Unternehmen vermerkt: In drei Monaten wird diese Wohnung frei. Und so weiter. Für solche sich stets wiederholende Strukturen ist Software wunderbar einzusetzen. Doch wenn eine neue Software eingeführt wird, ist ihre Logik oft anders als die eingespielte Prozessstruktur innerhalb einer Firma. Bestimmt also der Software-Programmierer die Struktur eines Verwaltungsunternehmens?

Schön, wenn die neue Software nicht kompliziert zu handhaben ist. Und noch schöner, wenn sie eventuell auch die Geschäftsprozesse abbildet, die der Geschäftsmann als Verwalter ja nicht umsonst lange Jahre bereits praktiziert. Wie viele Jahre reden wir eigentlich schon über workflowgesteuerte Software? Diese müsste doch eigentlich bereits so gut strukturiert sein, dass sie wunderbar vom einsetzenden Unternehmen zu adaptieren ist. Doch in vielen Unternehmen ward eine solche Software noch nicht gesehen. Und ward sie gesehen, scheitert ein neues Software-Projekt manchmal auch an den alten Strukturen. Oder besser gesagt daran, dass niemand von seinen beruflichen Gewohnheiten Abschied nehmen will.

Lernen heißt Spuren legen

So ist es ganz natürlich, dass der Programmierer in gewisser Weise strukturprägend auch für Unternehmen ist. Denn diese setzen die von ihm geschaffenen



Workflows ein. Natürlicher noch wäre es allerdings, wenn auch die Software über lange Zeiträume hinweg optimierte Geschäftsabläufe abbilden könnte. Moderne Software, die von modern denkenden Programmierern erschaffen wird, kann dies. Es lohnt sich, die Suche danach aufzunehmen.

Übrigens: Nicht nur Programmierer – auch Gedanken schaffen Strukturen. Was häufig gedacht wird, trampelt gleichsam

zwischen den einzelnen Hirnzellen einen Pfad. Und neu Gedachtes trampelt eine neue Spur. „Lernen“, sagt der Hirnforscher Manfred Spitzer, kommt in seiner althochdeutschen Bedeutung von „Spuren legen“. Insofern tut jedes Unternehmen gut daran, bei der Anschaffung einer neuen Software auch gedanklich und geschäftsprozessmäßig Neuland zu betreten. Um – wo nötig – Spuren zu legen – und neue Strukturen zu schaffen. ←|

Special Mittelstädte

Inhalt

Raus aus der zweiten Reihe: Während in großen Städten die Renditen eher rückläufig sind, geht es bei vermeintlichen B-Standorten bergauf – und zwar in allen Bereichen. Einzelhandelsflächen sind bei Investoren gefragt, genauso Wohnhäuser, aber auch Immobilien aus dem Gesundheitsressort.

Kleine Städte ...



58

- 56 - Oberzentren entwickeln sich stabil
- 57 - Kleinere Städte stehen auf dem Expansionszettel der Filialisten, B-Standorte mit höheren Renditen
- 58 - Urbane Standorte mit Geschichte

... großes Potenzial



60

- 59 - Bei den kleineren Städten überzeugen die klassischen Studentenstädte
- 60 - Neue Konzepte für den Gesundheitsmarkt
- 61 - Unternehmen setzen auf Tradition

Von Poor Dogs zu Cash Cows

Mittelstädte. Nachdem sich in den vergangenen Jahren die Investoren auf die Top-7 stürzten, sind inzwischen auch kleinere Städte interessant geworden – aus völlig unterschiedlichen Gründen.

Gabriele Bobka, Staufen

Core-Objekte in den Top-7-Städten Deutschlands: So lautete in den vergangenen beiden Jahren allerorten das Begehren der Investoren und Immobilienfinanzierer. Das gebündelte Interesse führte zu steigenden Preisen und sinkenden Anfangsrenditen. So gingen nach Berechnungen von IVG Research die Anfangsrenditen für Spitzenbüroobjekte von durchschnittlich 5,4 auf 5,06 Prozent zurück. In den regionalen Büromarktzentren zeichneten sich dagegen kaum Renditekompressionen ab. Die Spitzenanfangsrenditen bewegen sich hier zwischen sechs und neun Prozent. „Es ist absehbar, dass dem hohen Anlegerinteresse im Core-Segment kein entsprechendes Angebot gegenüberstehen wird“, sagt Thomas Beyerle, IVG-Head of CSR & Research. Angesichts des konjunkturellen Aufschwungs und der wieder steigenden Finanzierungsbereitschaft der Banken seien Investoren ansatzweise wieder zur Übernahme höherer Risiken bereit. Kein Wunder also, dass Mittelstädte immer häufiger in den Fokus kaufwilliger Investoren geraten.

Oberzentren entwickeln sich stabil

In den vergangenen beiden Jahren haben sich die Büromärkte der Oberzentren stabiler als die sieben großen deutschen Bürozentren entwickelt, bestätigt auch eine aktuelle Studie der DG Hyp. Hier sind die Spitzenmieten 2009 und 2010 im Schnitt nicht gesunken, sondern gestiegen oder zumindest gleich geblieben. Die höchsten Zuwächse gab es dabei mit neun Prozent in Nürnberg. Auch in Dresden, Karlsruhe, Mannheim und Mainz kletterten die Mieten um über vier Prozent. An den Top-7-Standorten hingegen gingen die Mieten in diesem Zeitraum um durchschnittlich über acht Prozent zurück. Am heftigsten fielen die Rückgänge mit 12,3 Prozent in München aus. Für dieses Jahr erwarten die Researcher einen Anstieg der durchschnittlichen Spitzenmieten von einem Prozent in den Top-7-Standorten und um 0,7 Prozent in den Oberzentren. Die größten Preissteigerungen prognostiziert die DG Hyp für die Oberzentren Bremen mit 2,1 Prozent und Mannheim mit 1,9 Prozent, gefolgt von Augsburg, Essen und Hannover mit jeweils 1,6 Prozent.



Neues Image. In Duisburg entsteht in der Innenstadt ein Zentrum für eine Stadtbibliothek und eine Volkshochschule.

Erfolgreich platzieren sich die B- und C-Standorte auch im Ranking der Einkaufsmeilen. So belegt die Nürnberger Karolinenstraße mit 6.490 Passanten im Samstags-Ranking von Engel & Völkers Commercial Platz 17, und auch die Bremer Oberstraße ist mit 5.683 Besuchern unter den Top 20 zu finden. „Ab Spätsommer müssen sich Interessenten auch in den gut positionierten Standorten aus der zweiten Reihe auf nachhaltig steigende Quadratmeterpreise einstellen“, sagt Marc Alfken, Leiter Einzelhandelsvermietung Deutschland bei Jones Lang LaSalle (JLL). In Bielefeld, Göttingen, Karlsruhe, Nürnberg und Rosenheim seien bei den Top-50 mit fünf Prozent die höchsten Steigerungsraten zu erwarten. Ein Grund für immer mehr Filialisten, auch kleinere Großstädte in ihren Zielkorridor aufzunehmen. So plant der spanische Modekonzern Inditex mit den schon länger in Deutschland vertretenen Konzepten Zara und Massimo Dutti die Ausweitung der Shops auch in Städte aus der zweiten Reihe wie Münster, Nürnberg und Hannover. „Wir nehmen dort nur die besten Lagen in den bekanntesten Einkaufsstraßen und Shopping-Centern“, so eine Sprecherin. Auch McDonald's Deutschland plant im laufenden Jahr 20 bis 30 zusätzliche Restaurants. „Wir fokussieren uns bei der Expansion weiterhin auf hochwertige Standorte mit außergewöhnlichem Potenzial“, sagt Deutschland-Chef Bane Knezevic. Der Systemgastronom Vapiano nimmt künftig verstärkt kleinere Großstädte mit 150.000 Einwohnern ins Visier. So stehen für Vapiano-Chef Mirko Silz etwa Kassel, Mülheim a. d. Ruhr und

Auf einen Blick

- › B-Standorte locken inzwischen zum Teil mit höheren Renditen, als Investoren sie in den Top-Städten erzielen können.
- › Das gilt sowohl für Wohn- und Geschäftshäuser als auch für Bürogebäude und den Einzelhandel. In Unistädten ist zudem der Wissenssektor interessant.
- › Viel Potenzial gibt es durch den demografischen Wandel nach wie vor auch im Gesundheitsressort.

Ingolstadt aktuell auf der Expansionsliste. Auch weitere Städte dieser Kategorie seien interessant. Spruchreif für dieses Jahr sind Freiburg, Heilbronn und zwei Standorte in Mainz. Auch die französische Low-Budget-Hotelkette B&B Hotels, die die Zahl ihrer Häuser in Deutschland bis 2015 auf 71 Häuser mit 7.000 Zimmern etwa verdoppeln will, hat sich für 2012 und 2013 neben Berlin, Hamburg und Düsseldorf auch Wiesbaden und Bremen als Standorte gesichert.

B-Standorte locken mit höheren Renditen

Wohn- und Geschäftshäuser sind für Investoren attraktiv. Die Renditen schwanken laut Engel & Völkers Com- |→

mercial dabei allerdings je nach Standort von unter fünf Prozent in München, Hamburg und Berlin bis zu zehn Prozent in Duisburg oder Braunschweig. Insgesamt stieg das Umsatzvolumen für dieses Segment 2010 von 13 auf 14 Milliarden Euro. Nachgefragt werden vor allem Objekte in wirtschaftlichen Wachstumsregionen. Dabei richtete sich der Fokus der Investoren nicht mehr nur auf sehr gute und gute Lagen, sondern auch auf qualitativ hochwertige Objekte in mittleren Lagen. „Zwar sind unter Immobilieninvestoren im Wohnungssegment weiterhin die sieben A-Städte in Deutschland gefragt“, bestätigt Marcus Cieleback, Research-Leiter bei Patrizia. Aufgrund des geringen Angebots würden die Investoren aber zunehmend auf Städte aus der sogenannten zweiten Reihe ausweichen. Interessant seien dabei besonders Hochschulstädte wie Freiburg und Regensburg. Für die B-Städte spreche neben der Aussicht auf stabile bis weiter steigende Kaufpreise auch das Bevölkerungswachstum, das in den vergangenen Jahren teilweise höher ausfallen sei als in manchen Top-Städten.

Urbane Standorte mit Geschichte

Der Top-Standort für das neue Bürogebäude, die zentrumsnahe Lage für das geplante Shopping-Center – Wünsche, die



Tobias Just,
DB-Research

„Unter den 20 Städten mit der besten Wertentwicklung befinden sich nicht nur die üblichen Verdächtigen wie München oder Hamburg, sondern auch kleinere Städte wie Marburg, Heidelberg, Trier, Würzburg oder Münster.“



in Deutschland auch in Mittelstädten immer seltener zu erfüllen sind. Die politisch gewollte restriktive Ausweisung neuer Bauflächen, ein überreglementiertes Baurecht, aber auch das „Herdenverhalten“ institutioneller Investoren mit ihrer Konzentration auf Core-Immobilien zeigen Wirkung: Unbebaute Grundstücke mit guter Infrastruktur sind insbesondere in Wachstumsregionen knapp. Bestandsimmobilien und Brachflächen gewinnen vor diesem Hintergrund für private und institutionelle Investoren an neuem Glanz. Die Kommunen sind meist „amused“, erhöhen die revitalisierten Objekte und Quartiere doch häufig die Qualität ganzer Stadtviertel oder ermöglichen den Erhalt historisch wertvoller Baudenkmäler.

So entsteht in der Bochumer Innenstadt auf dem ehemaligen Gelände von Thyssen Krupp für zwölf Millionen Euro bis Ende 2012 das Einkaufszentrum Große Voede. Auf dem Areal der ehemaligen Mansfeld-Zeche will der Projektentwickler Günther Fischer Gesellschaft für Baubetreuung im Technologie-Quartier Bochum ab Mitte 2011 für 25 Millionen Euro



Neue Nutzung auf altem

Areal. Auf der Fläche der ehemaligen Mansfeld-Zeche in Bochum entsteht das Technologiezentrum TQ 13.

das Green-Building TQ13 bauen. Geplant sind zwei Baukörper mit 8.980 Quadratmeter Mietfläche. Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts wird für Ende 2012 angepeilt. Umnutzung, solautet das Konzept für einen sechs Etagen hohen, denkmalgeschützten Bunker. Exzenterhaus Bochum nutzt ihn als Sockel für ein um 15 neue Stockwerke erweitertes Büro- und Wohngebäude. Das Gebäude mit einem Investitionsvolumen von 16 Millionen Euro wird durch Geothermie beheizt und erhält auf dem Dach ein Schwimmbecken, das als Reservoir für die Sprinkleranlage dient. In Bremen-Vegesack gestaltet die WFB Wirtschaftsförderung Bremen bis Mitte des Jahres das ehemalige Kaufhaus Kramer in der Fußgängerzone zu einem Behördenzentrum mit Einzelhandels- und Freizeitangeboten um. Von den Gesamtkosten in Höhe von zwölf Millionen Euro, von denen 2,4 Millionen aus öffentlichen Mitteln aufgebracht werden, entfallen neun Millionen auf die Umbaumaßnahmen.

In der Überseestadt bauen die Investoren Klaus Hornung Gesellschaft für Gewerbe und Anlagenbau und die Rolf Specht

Residenz Baugesellschaft ein 50 Jahre altes Lagergebäude für 30 Millionen Euro bis Ende des Jahres in ein Technik- und Freizeitzentrum sowie Büros und 20 Wohn-Lofts um. Der 36.500 Quadratmeter große und 400 Meter lange „Schuppen 1“ direkt am Europahafen und einer Deckenhöhe von bis zu neun Metern soll bis zum Herbst fertiggestellt werden. In Duisburg entsteht durch Multi Development bis Mai 2012 in der Innenstadt ein 40 Millionen Euro teurer Neubau für eine Stadtbibliothek und eine Volkshochschule. Zusätzlich werden 1.200 Quadratmeter Einzelhandelsfläche realisiert. Im Gebäude soll zudem das vom Stadtrat beschlossene NS-Dokumentationszentrum Platz finden. Das noch auf dem Areal befindliche alte Boecker-Kaufhaus wird abgerissen. Im historischen Eisenbahnhafen der Stadt soll mit der „Duisburg Waterfront – Marina & Life“ auf knapp 100.000 Quadratmetern ein kompaktes, an den Rhein angrenzendes Stadtquartier entstehen. Die Investoren, KPE Wohnbau und Lips Capital Group, wollen hier die Bereiche Hotel, Wohnen, Handel, Büro, Freizeit und Wellness integrieren. Das Projekt beinhaltet auch eine Marina mit Liegeplätzen für Freizeit- und Sportboote sowie eine im Wasser schwimmende Event-Plattform. Am Südufer entstehen fünf fünfgeschossige Bürogebäude mit insgesamt 20.000 Quadratmeter Bürofläche.

Karlsruhe, Hannover, Nürnberg

In Karlsruhe realisiert die EWG Eigentums Wohnbau für 45 Millionen Euro auf dem Gelände des ehemaligen Werkareals des Maschinenbauers IWKA ein Bürogebäude, einen Komplex für die Zahnärztliche Akademie mit Seminar- und Kongressflächen sowie ein Geschäftshaus mit Arztpraxen und Gastronomie. In Hannover plant die Dibag Industriebau im Hallenkomplex 96 auf dem ehemaligen Hanomag-Gelände 27 Loft-Wohnungen mit 90 bis 220 Quadratmeter Wohnfläche. Die Fertigstellung ist für Herbst 2012 geplant. Auf der westlich gelegenen Freifläche könnte in Zukunft noch ein Neubau mit weiteren Wohnungen entstehen, die alte Wohnvilla auf dem Grundstück soll revitalisiert werden. In Nürnberg baut die Appart Metropol Wohnbau für 25 Millionen bis Ende 2012 auf dem ehemaligen Zucker-Bär-Areal im Nürnberger Stadtteil Sünderbühl ein neues Wohnquartier. Der Investor P&P Wohnbau Franken will die Zucker-Bär-Villa, die unter Denkmalschutz steht, nach der Restaurierung als Niederlassung nutzen.

Der Wandel von der Produktions- zur Wissensgesellschaft kommt in Deutschland vor allem traditionellen |→

Hochschulstädten zugute. Dies spiegelt sich auch in den auf den Immobilienmärkten zu erzielenden Renditen wider. „Unter den 20 Städten mit der besten Wertentwicklung befinden sich nicht nur die üblichen Verdächtigen wie München oder Hamburg, sondern auch kleinere Städte wie Marburg, Heidelberg, Trier, Würzburg oder Münster“, erläutert DB-Researcher Tobias Just. Diese Städte zeichneten sich durch einen hohen Anteil von Studierenden aus. „Die Wertentwicklung der vergangenen Jahre war in typischen Studierendenstädten pro Jahr um rund 0,75 Prozent höher als in Städten ohne nennenswerten Studierendenanteil“, sagt Just. Aber auch Städte wie Bremen, Karlsruhe, Hannover, Mannheim oder Ulm sehen im Bereich Bildung, Forschung und Technologie eine Chance zur Neuentwicklung.

In Bremen errichtet die Gesellschaft Grundkontor Projekt bis Ende 2012 in einem Technologiepark in unmittelbarer Nähe der Universität Bremen in zwei Bauabschnitten 320 Studentenapartments. Im Herbst 2010 hatte das Unternehmen einen Geschlossenen Fonds für dieses Projekt aufgelegt. Am Innenstadtrand von Karlsruhe, unweit des Uni-Campus, hat Youniq gerade 337 Studentenwohnungen realisiert. Um Forschung und Technologie dreht sich das Konzept der Zernike Group. Auf dem Grundstück der privaten Jacobs University entwickelt das Unternehmen auf 40.000 Quadratmetern bis Mitte 2012 ein neues Gewerbegebiet, auf dem sich universitätsnahe Start-up-Firmen ansiedeln sollen. In Hannover erweitert die Stadt bis

Mitte 2012 den Wissenschafts- und Technologiepark Marienwerder. Hier soll auf 20 Hektar Gesamtfläche ein Landschaftspark für Forschungseinrichtungen und wissenschaftsnahe Unternehmen entstehen. Im Ulmer „Science Park II“ entsteht für 27 Millionen Euro bis Mitte des Jahres ein Forschungsgebäude des Zentrums für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW). Das „ZSW Labor für Batterietechnologie“ wird auf 6.600 Quadratmetern Platz für Produktionsanlagen zur Herstellung von Lithium-Ionen-Zellen bieten.

Neue Konzepte für den Gesundheitsmarkt

Deutschlands Bevölkerung schrumpft und vergreist. Mit einem Umsatz von rund 245 Milliarden Euro lockt der Gesundheitsmarkt mit Milliardenengeschäften. Gesundheitsimmobilien, insbesondere Krankenhäuser und Pflegeheime, genießen daher zunehmend die Gunst in- und ausländischer Investoren. Die Finanznöte der Kliniken und steigende Umsätze im Gesundheitsmarkt eröffnen für die Immobilienbranche lukrative Geschäftsfelder. Neben privaten Investoren schreiben auch Wohnungsunternehmen Seniorenimmobilien die größten Wachstumschancen innerhalb der Immobilienwirtschaft zu. Knapp 50 Prozent von ihnen sind in diesem Bereich bereits investiert, so das Ergebnis einer Befragung durch den BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen



Raus aus der zweiten Reihe.

In Karlsruhe realisiert die EWG Eigentums Wohnbau für 45 Millionen Euro ein Büro- und Geschäftshaus.

Stimmen aus der Branche



Marc Alfken, Jones Lang LaSalle: „Ab Spätsommer müssen sich Interessenten auch in gut positionierten B-Standorten auf steigende Quadratmeterpreise einstellen.“



Dr. Thomas Beyerle, IVG-Head of CSR & Research: „Es ist absehbar, dass dem hohen Anlegerinteresse im Core-Segment kein entsprechendes Angebot gegenübersteht.“



Bane Knezevic, Deutschlandchef von McDonald's: „Wir fokussieren uns bei der Expansion weiterhin auf hochwertige Standorte mit außergewöhnlichem Potenzial.“

und dem Beratungsunternehmen Terranus Consulting. Dabei investiert die Mehrzahl der Unternehmen (46 Prozent) durchschnittlich ein bis unter fünf Millionen Euro je Projekt. Die Immobilien liegen, da sie sich an der medizinischen Versorgung der Bevölkerung orientieren, nur zu einem geringen Prozentsatz in den klassischen Top-Standorten. Die Investoren greifen dabei zunehmend das Konzept der zentrumsnahen Lage und integrativen Versorgung auf.

So realisiert die Dritte Weisenburger Beteiligungs-Gesellschaft in Karlsruhe für 20 Millionen Euro bis Herbst das Senioren- und Nahversorgungszentrum „Oberreut“. Der Komplex mit seinen zwei Teilgebäuden verfügt über 6.800 Quadratmeter Nutzfläche für die Seniorenpflege, 28 Mietwohnungen und 1.450 Quadratmeter Verkaufsfläche mit einem Edeka-Markt. In Duisburg plant der Bauunternehmer Walter Hellmich auf einem 4.500 Quadratmeter großen Grundstück für zwölf Millionen Euro einen Gebäudekomplex mit zwölf bis 20 altengerechten Mietwohnungen, einem Pflegeheim mit 80 Plätzen in den Obergeschossen und 1.200 Quadratmeter Einzelhandelsfläche im Erdgeschoss. In dem am Rheinufer in Ludwigshafen für 16 Millionen Euro entstandenen Gesundheitszentrum „Lusanum“ haben sich auf insgesamt 7.300 Quadratmeter Nutzfläche 28 Ärzte und Therapeuten zusammengeschlossen. „Wir haben das Gesundheitszentrum als patientenorientierte Antwort auf den Wandel im Gesundheitswesen nicht auf der grünen Wiese, sondern mitten in der Stadt gebaut“, sagt Internist Heinz Rauch, Geschäftsführer und Initiator des Lusanums. Das Lusanum sei rein unter ärztlicher Trägerschaft realisiert worden.

Ein ähnliches Konzept, wenn auch in städtischer Regie, verfolgt das Ambulanzzentrum auf dem Gelände des städtischen Klinikums in Wolfsburg-Klieversberg, für dessen Errichtung die GWB Immobilien AG im Rahmen einer internationalen Ausschreibung den Auftrag erhielt. In das 13 Millionen Euro

teure Gebäude sollen ambulante medizinische Dienstleister, niedergelassene Facharztpraxen und Einzelhändler einziehen. Mit dem Bau soll Mitte 2011 begonnen werden, die Fertigstellung ist für Ende 2012 geplant.

Der aktuelle Marktwert von Industrieimmobilien wird von BulwienGesa auf 1,1 Billionen Euro geschätzt, wovon sich Liegenschaften von rund 300 Milliarden Euro zum Verkauf eignen. Bisher besteht aber in Deutschland auf Unternehmensseite noch wenig Neigung, die Konzernimmobilien zu verkaufen. Die meisten Unternehmen siedeln dabei in Mittelstädten und halten an ihren traditionellen Standorten fest.

Unternehmen setzen auf Tradition

So erweitert in Bochum die Fahrzeug-Werke Lueg AG ihren Stammsitz. Für zwölf Millionen Euro entstehen dort bis Mai neue Verwaltungs-, Ausstellungs- und Werkstattflächen sowie eine Tiefgarage. Zusätzlich soll die Barmer GEK einziehen. Auf Zuwachs baut auch die Ed. Züblin Direktion in Karlsruhe. Bis zum Herbst entsteht dort für zehn Millionen Euro ein neues Bürogebäude für 350 Mitarbeiter. In Ulm bauen die Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm (SWU) für 31 Millionen Euro einen neuen Hauptsitz. Auf dem 6.300 Quadratmeter großen Areal soll bis Ende 2012 ein fünfgeschossiger Neubau mit 10.500 Quadratmeter Büro-Nutzfläche entstehen. Erstellt wird der Neubau im Rahmen eines Erbbaurechts. Dabei übernimmt die IVU aus Friedrichshafen die Finanzierung und den Betrieb des Neubaus. Die Stadtwerke bleiben Grundstückseigentümer und mieten den Büroraum auf die Dauer von zunächst 20 Jahren zurück. Danach kann die SWU den Mietvertrag um fünf Jahre verlängern oder das Gebäude erwerben. Von den Flächen im Neubau werden die SWU ungefähr zwei Drittel selbst nutzen. Die restlichen Flächen werden vermietet. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon
■ 2011 ■

65.1 Sondernutzungsrecht

Abgrenzung zur Gebrauchsregelung

65.2 Jahresabrechnung

Keine „Verrechnung“ von Einnahmen und Ausgaben

65.3 Beschlussfassung

Eintragung ins Beschlussbuch als
Gültigkeitsvoraussetzung

66.1 Vermietetes Sondereigentum

Kurze Verjährung bei Ansprüchen der Gemeinschaft gegen
Mieter

66.2 Teilungserklärung

Keine Zustimmung von Grundpfandrechtsgläubigern
erforderlich

66.3 Umwandlung von Wohn- in Teileigentum

Keine Zustimmung von Grundpfandrechtsgläubigern
erforderlich

66.4 Verwalterbestellung

Beschlussfassung auch nach vereinbartem Stimmprinzip

67.1 Tätige Mithilfe

Treppenhausreinigung durch Beschluss?

Maklerrecht

67.1 Konkludenter Maklervertrag

Auch bei weiterem Mail- oder Telefonkontakt

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

Urteil des Monats

64.1 Fördermittel und Mieterhöhung

Instandsetzungszuschüsse bei Mietanpassung
unerheblich

68.1 Untervermietung

Kündigung bei Anspruch auf Erteilung
der Untervermietungserlaubnis?

68.2 Mietrückstände

Kündigung wegen ständiger Mietminderung?

69.1 Betriebskostenabrechnung

Hinweis auf Pauschale ist Sache des Mieters

69.2 Umdeutung

Nach 19 Jahren Vertragspraxis: „Vorschüsse“ als Pauschale



„Fertig!“

„Fertig!“

„Fertig!“

„Fertig!“



LEXWARE

Alles in Ordnung

In einer Welt mit Lexware dauert der Bürokratismus nur 5 Minuten am Tag.

Ganz gleich wie viele Vorkenntnisse Sie haben und in welcher Branche Sie tätig sind: Mit der intelligenten Business-Software und den integrierten Online-Services vom Marktführer sind Ihre Buchhaltung, Kostenvoranschläge und Rechnungen in 5 Minuten am Tag „Fertig!“

Jetzt kostenlos 4 Wochen testen: www.lexware-fertig.de

Urteil des Monats

Fördermittel und Mieterhöhung

Instandsetzungszuschüsse bei Mietanpassung unerheblich



Ob öffentliche Fördermittel als Zuschüsse zu Modernisierungsmaßnahmen gewährt werden und damit im Rahmen der Begründung eines Mieterhöhungsverlangens anzugeben sind, beurteilt sich grundsätzlich nach dem im Förderungsvertrag angegebenen Förderzweck.

BGH, Urteil vom 19.1.2011, Az.: VIII ZR 87/10

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit eines Mieterhöhungsverlangens zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete, in welchem der Vermieter erhaltene öffentliche Fördermittel nicht angegeben hatte. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Das Mieterhöhungsverlangen entspricht den formellen Anforderungen des § 558 BGB. Danach muss der Vermieter Kürzungsbeträge aufgrund der Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel zum Zwecke der Wohnungsmodernisierung einschließlich der zugrunde liegenden Berechnungspositi-

onen in das Erhöhungsverlangen aufnehmen. Werden Fördermittel undifferenziert zum Zwecke der Instandsetzung und Modernisierung gewährt, muss dem Mieter jedenfalls mitgeteilt werden, wann der Vermieter welche öffentlichen Mittel zu welchem Zweck – Modernisierung oder Instandsetzung – erhalten hat, um den Mieter in die Lage zu versetzen, gegebenenfalls substantiierte Einwendungen gegen das Erhöhungsverlangen vorbringen zu können. Der im Förderungsvertrag angegebene Förderzweck ist entscheidendes Kriterium dafür, ob die Zuschüsse für Instandsetzungs- oder für Modernisierungsmaßnahmen gewährt wurden. Danach betrafen die Zuschüsse ausschließlich Instandsetzungsmaßnahmen. Hierfür gewährte Drittmittel führen nach den gesetzlichen Bestimmungen nicht zu einer Kürzung der neu verlangten Miete und sind deshalb auch nicht im Mieterhöhungsverlangen anzugeben.

Fazit: Instandsetzungskosten muss der Vermieter selbst tragen und aus einer Modernisierungsmieterhöhung herausrechnen. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass der Mieter im Rahmen der Mieterhöhung auch keinen Anspruch auf einen Abzug von öffentlichen Fördermitteln hat, welche dem Vermieter zum Zwecke der Instandsetzung gewährt wurden. Es ist vielmehr einzig und allein Sache des Zuschussgebers zu bestimmen, welchen Zweck er fördern will.

Führt der festgelegte Förderzweck dazu, dass die gewährten Mittel nach den gesetzlichen Vorschriften bei einer Mieterhöhung nicht anzurechnen sind, hat der Mieter auch keinen Anspruch darauf, dass die Mieterhöhungsbeträge gekürzt werden. Öffentliche Fördermittel muss der Vermieter in solchen Fällen angeben und an den Mieter weitergeben, wenn diese zu Zwecken der Modernisierung gewährt wurden.

Wohnungseigentumsrecht

Sondernutzungsrecht [65.1]

Abgrenzung zur Gebrauchsregelung

Grundsätzlich sind die Wohnungseigentümer nach § 15 Abs. 1 WEG berechtigt, Gebrauchsregelungen für das Gemeinschaftseigentum zu treffen. Insoweit besteht eine Beschlusskompetenz dahingehend, eine Gebrauchsregelung zu beschließen, durch die eine gemeinschaftliche Fläche – etwa eine Gartenfläche – räumlich aufgeteilt und die gebildeten Teilflächen jeweils einzelnen Wohnungseigentümern zum ausschließlichen Gebrauch zugewiesen werden.

AG Köln, Urteil vom 17.12.2010, Az.: 204 C 24/10

Fakten: Die Wohnanlage besteht vor liegend aus drei Sondereigentumseinheiten, die von drei Wohnungseigentümern gehalten werden. Ursprünglich wurden statt drei Garagen derer vier errichtet. Die vierte Garage ist weder in der Teilungserklärung noch im Aufteilungsplan erwähnt. Dieser Raum wurde von einer Wohnungseigentümerin als Abstellraum genutzt. Im Zuge eines Eigentümerwechsels hatten die neuen Eigentümer diese Nutzung bemängelt. Der Raum solle künftig als Abstellraum für gemeinschaftliche Gartengeräte dienen. Hier wiederum war zu berücksichtigen, dass die Gemeinschaft gerade einmal über eine Schneeschaukel sowie einen Rasenmäher verfügt und diese beiden Geräte bereits seit Jahren im gemeinschaftlichen Keller gelagert werden. Insoweit beschlossen die Wohnungseigentümer entgegen der Intention der neuen Eigentümer, dass der ehemalige Garagenraum derart aufgeteilt wird, dass jeder Sondereigentumseinheit ein Drittel dieses Raums zur Alleinnutzung zugewiesen wird, wobei ein „Gang“ von 60 cm zum Erreichen der einzelnen

Nutzungsbereiche verbleiben sollte. Dieser Beschluss wurde von den neuen Eigentümern mit dem Argument angefochten, es seien entsprechende Sondernutzungsrechte begründet worden. Dies aber könne bekanntlich nicht lediglich durch einen einfachen Mehrheitsbeschluss erfolgen. Das Gericht bestätigte zunächst die Ansicht der Kläger, dass Sondernutzungsrechte den Wohnungseigentümern nur mittels allstimmiger Vereinbarung eingeräumt werden könnten. Auch wäre ein Beschluss nichtig, durch den einem Wohnungseigentümer das Mitgebrauchsrecht an einer Fläche oder einem baulichen Bestandteil des gemeinschaftlichen Eigentums gänzlich entzogen wird. Vorliegend aber werden die klagenden neuen Eigentümer nicht von der Nutzung des ehemaligen Garagenraums ausgeschlossen. Grundsätzlich sind die Wohnungseigentümer nach § 15 Abs. 1 WEG berechtigt, Gebrauchsregelungen für das Gemeinschaftseigentum zu treffen. Insoweit besteht eine Beschlusskompetenz dahingehend, eine Gebrauchsregelung zu beschließen, durch die

eine gemeinschaftliche Fläche – etwa eine Gartenfläche – räumlich aufgeteilt und die gebildeten Teilflächen jeweils einzelnen Wohnungseigentümern zum ausschließlichen Gebrauch zugewiesen werden. Diese Grundsätze waren vorliegend maßgeblich. Insoweit hatten die Wohnungseigentümer eine Aufteilung der Fläche des ehemaligen Garagenraums in zulässiger Weise beschlossen. Jedenfalls wird der Charakter des Raums als Gemeinschaftsraum nicht angetastet, überdies verbleiben Unterhaltungs- und Instand-

setzungskosten weiterhin bei der Gemeinschaft.

Fazit: Ein derartiger Beschluss entspricht auch den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, da die Aufteilung der Fläche letztlich dem Rechtsfrieden innerhalb der Gemeinschaft dient. Insoweit nämlich ist eine angemessene Nutzung der zur Verfügung stehenden Fläche durch jeden Miteigentümer gewährleistet, künftigen Streitigkeiten über das Maß der Nutzung wird vorgebeugt.

Jahresabrechnung [65.2]

Keine „Verrechnung“ von Einnahmen und Ausgaben

Einnahmen und Ausgaben sind in der Jahresabrechnung einander gegenüberzustellen, da nur so dem Transparenzgebot Rechnung getragen werden kann. Eine Saldierung von Einnahmen und Ausgaben widerspricht daher ordnungsmäßiger Verwaltung.

AG Köln, Urteil vom 15.2.2011, Az.: 202 C 377/10

Fakten: Die Gemeinschaft hatte Einnahmen in Form von Waschmarken sowie Versicherungsleistungen erlöst. Beide Positionen wurden in der Jahresabrechnung aber nicht erwähnt. Ein Teil der Einnahmen aus den Waschmarken wurde mit den Kosten des Allgemeinstroms verrechnet, der verbleibende Teil der Instandhaltungsrücklage zugeführt. Die Versicherungsleistungen wurden mit

den Kosten der Instandhaltung und -setzung verrechnet. Eine solche Darstellungsweise widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung.

Fazit: Die Jahresabrechnung muss eine geordnete Gegenüberstellung aller Einnahmen und Ausgaben enthalten. Durch Saldierung von Einnahmen mit Ausgaben wird sie natürlich intransparent.

Beschlussfassung [65.3]

Eintragung ins Beschlussbuch als Gültigkeitsvoraussetzung

Die Missachtung einer Regelung der Gemeinschaftsordnung, wonach zur Gültigkeit eines Wohnungseigentümerbeschlusses die Eintragung des Beschlusses in ein Beschlussbuch erforderlich ist, führt nicht zur Nichtigkeit, sondern lediglich zur Anfechtbarkeit des nicht in das Beschlussbuch eingetragenen Wohnungseigentümerbeschlusses.

LG Saarbrücken, Urteil vom 27.10.2010, Az.: 5 S 7/10



Probleme mit dem Aufzug beleben das Geschäft.

Vermietetes Sondereigentum [66.1]

Kurze Verjährung bei Ansprüchen der Gemeinschaft gegen Mieter

Zweck des § 548 Abs. 1 BGB ist die rasche Klärung von Ansprüchen im Zusammenhang mit dem Zustand des Mietobjekts, weshalb auch Ansprüche der Eigentümergemeinschaft gegen den ehemaligen Mieter eines Wohnungseigentümers wegen der Beschädigung eines Aufzugs im Zuge des Auszugs der kurzen Verjährungsfrist unterliegen

OLG Stuttgart, Urteil vom 5.8.2010, Az.: 7 U 82/10; Revision zugelassen

Fakten: Ein Wohnungseigentümer hatte seine Wohnung vermietet. Im Zuge des Auszugs seiner Mieter wurde der Fahrstuhl erheblich beschädigt. Die Wohnungseigentümergemeinschaft hatte nun die Mieter eineinhalb Jahre später auf entsprechenden Schadensersatz in Anspruch genommen. Die beklagten Mieter beriefen sich auf Verjährung unter Bezugnahme auf die Bestimmung des § 548 Abs. 1 BGB. Diese regelt, dass Ersatzansprüche des Vermieters insbesondere bei Verschlechterungen der Mietsache in sechs Monaten verjähren und die Verjährung mit dem Zeitpunkt beginnt, in dem der Vermieter die Mietsache zurückerhält. Unter Bezugnahme auf diese Bestimmung hat das OLG Stuttgart die Klage der Eigentümergemeinschaft gegen die Mieter

abgewiesen.

Obwohl die Eigentümergemeinschaft nicht Vermieterin war, erstreckt sich die Bestimmung des § 548 Abs. 1 BGB auch auf Ansprüche Dritter gegen den Mieter unter den einschränkenden Voraussetzungen, dass die Ansprüche zumindest auch in der Verschlechterung der Mietsache begründet sind und der Dritte sich mit der Vermietung einverstanden erklärt hat. Letzteres sei im Hinblick darauf der Fall, dass die Eigentümer nach § 13 Abs. 1 WEG zur Vermietung ihres Sondereigentums berechtigt sind. Denn eine Vermietung des Sondereigentums ohne Einräumung des Rechts zur Mitbenutzung der Gemeinschaftseinrichtungen sei nicht möglich, der Mieter müsse die Wohnung ja erreichen können. Zwar ist zwingende Voraussetzung

einer weiten Auslegung des § 548 Abs. 1 BGB auf Ansprüche Dritter, dass zumindest auch die Mietsache selbst verschlechtert wird und der eingetretene Schaden hinreichenden Bezug zum Mietobjekt hat. Dass der in der Wohnanlage befindliche Personenaufzug ausreichenden Bezug zum vermieteten Sondereigentum hat, bedurfte jedoch keiner größeren Diskussion.

Fazit: Das OLG Stuttgart hat die Revision zugelassen. Sollte der BGH mit einer letztinstanzlichen Entscheidung befasst sein, werden die Richter zu berücksichtigen

haben, dass der Verwalter als Vertreter der Gemeinschaft nicht immer Kenntnis davon hat, wann denn ein konkretes Mietverhältnis beendet ist. Des Weiteren ist der Verwalter ohne Beschlussfassung nur dann ermächtigt, gerichtliche Schritte gegen den oder die Ex-Mieter einzuleiten, wenn ihm dies der Verwaltervertrag gestattet – und dies ist vielfach gerade nicht der Fall. Die Erstreckung der Bestimmung des § 548 Abs. 1 BGB auf Ansprüche der Gemeinschaft gegen ehemalige Mieter von Sondereigentümern ist jedenfalls problematisch.

Teilungserklärung [66.2]

Keine Zustimmung von Grundpfandrechtsgläubigern erforderlich

Die Begründung von Wohnungseigentum gemäß § 8 WEG durch den Grundstückseigentümer unterliegt auch im Hinblick auf die Rangklassenprivilegierung des § 10 Abs. 1 Nr. 2 ZVG für dort genannte Ansprüche der späteren Wohnungseigentümergemeinschaft nicht dem Zustimmungserfordernis von Grundpfandrechtsgläubigern.

KG, Beschluss vom 30.11.2010, Az.: 1 W 455/10

Umwandlung von Wohn- in Teileigentum [66.3]

Keine Zustimmung von Grundpfandrechtsgläubigern erforderlich

Die Umwandlung von Teileigentum in Wohnungseigentum oder umgekehrt bedarf gemäß § 5 Abs. 4 S. 2 WEG nicht der Zustimmung der Grundpfandrechtsgläubiger.

KG, Beschluss vom 29.11.2010, Az.: 1 W 325/10

Verwalterbestellung [66.4]

Beschlussfassung auch nach vereinbartem Stimmprinzip

Ist in der Gemeinschaftsordnung abweichend von § 25 Abs. 2 WEG vereinbart, dass sich die Abstimmung nicht nach dem Kopfprinzip vollzieht, sondern sich das Stimmrecht nach den Einheiten richtet, gilt diese Bestimmung auch für die Bestellung eines Verwalters. Eine solche Regelung stellt keine unzulässige Beschränkung der Bestellung oder Abwahl des Verwalters i.S.v. § 26 Abs. 1 S. 5 WEG dar.

AG Berlin-Charlottenburg, Urteil vom 7.4.2010, Az.: 72 C 7/10

Tätige Mithilfe [67.1]

Treppenhausreinigung durch Beschluss?

Es ist lediglich eine Frage der Zumutbarkeit im Einzelfall, ob und inwieweit die Pflicht zur Treppenhausreinigung dem einzelnen Wohnungseigentümer auferlegt werden kann. Jedenfalls kann die Treppenhausreinigung gewöhnlich von jedem „normalen“ Wohnungseigentümer erledigt werden; besondere Kenntnisse oder Fertigkeiten sind dazu nicht erforderlich.

LG Stuttgart, Urteil vom 25.3.2010, Az.: 2 S 43/09

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten erneut – wie auch in den Jahrzehnten zuvor – beschlossen, dass jeder Wohnungseigentümer für die Reinigung des auf ihn entfallenden Treppenhausabschnitts selbst zuständig ist. Der Beschluss wurde erfolglos angefochten. Das LG Stuttgart hält die beschlossene Regelung für ordnungsmäßig, weil sie eine entgeltliche Fremdvergabe erspart, dem einzelnen Wohnungseigentümer zumutbar ist und diesem auch durch Mehrheitsbeschluss auferlegt werden kann. Zwar sehe das Wohnungseigentumsrecht grundsätzlich nur Zahlungspflichten des einzelnen Eigentümers, nicht aber Naturalpflichten in Form konkreter Arbeitsleistungen vor. Dies bedeute jedoch nicht, dass die Auferlegung solcher Pflichten ausnahmslos einem Mehrheitsbeschluss nicht zugänglich wäre. Vielmehr sei es eine Frage der Zumutbarkeit im Einzelfall, ob und inwieweit solche Pflichten dem einzelnen Eigentümer auferlegt werden könnten. Gemessen an diesem Maßstab sei den Eigentümern die Reinigung des auf sie entfallenden Treppenabschnitts zumutbar. Die Treppenhausreinigung könne gewöhnlich von jedem „normalen“ Eigentümer erledigt werden. Sollten sich einzelne Eigentümer zu einer persönlichen

Erbringung der Dienste nicht in der Lage sehen, bleibe es ihnen unbenommen, den auf sie entfallenden Anteil der Reinigungsarbeiten fremd zu vergeben.

Fazit: Die Entscheidungsgründe schließen mit dem süffisanten Hinweis „Man könnte sich diesbezüglich etwa vorstellen, dass diese Arbeiten gerne von einem Nachbarsjungen erledigt werden könnten, der sich damit ein ‚Taschengeld‘ verdient“. Die Revision wurde nicht zugelassen. Dies erfordere auch nicht die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung. Gerade hinsichtlich tätiger Mithilfe der Eigentümer existiert jedoch keinerlei einheitliche Rechtsprechung. Eine Entscheidung des BGH wäre bereits vor dem Hintergrund dringend erforderlich, als dieser – freilich beschränkt auf die Verpflichtung zur Entfernung einer baulichen Veränderung durch Mehrheitsbeschluss – entschieden hatte, dass den Eigentümern durch Beschluss keine persönlichen Verpflichtungen auferlegt werden können, die nicht ihre Grundlage im WEG selbst haben. Wünschenswert wäre jedenfalls, dass sich die schwäbischen Gerichte endlich von ihrer „Kehrwochen-Mentalität“ verabschieden.

Maklerrecht

Konkludenter Maklervertrag [67.1]

Auch bei weiterem Mail- oder Telefonkontakt

Ein Maklervertrag kann auch durch schlüssiges Verhalten dann zustande kommen, wenn beispielsweise das Exposé des Maklers ein ausdrückliches Provisionsverlangen enthält. Es können dann auch nachfolgende Auskünfte des Maklers per Mail oder Telefon für einen konkludenten Vertragsschluss ausreichen.

LG Hamburg, Urteil vom 22.1.2010, Az.: 322 O 341/09

Fakten: Der Makler hatte eine Doppelhaushälfte angeboten. Der Kaufinteressent hatte hiervon unabhängig das Objekt von außen besichtigt und anhand des vom Makler aufgestellten Schilts in Erfahrung gebracht, dass dieses zum Verkauf steht. Er bat im Folgenden den Makler um Übersendung des Exposés, das ihm per E-Mail übermittelt wurde. Aus dem Exposé ging unter anderem der Kaufpreis hervor. Es enthielt ein eindeutiges Provisionsverlangen. Nach Erhalt des Exposés wandte sich der Interessent mehrfach mit ergänzenden Fragen per Mail und telefonisch an eine Mitarbeiterin des Maklers, die sofort beantwortet wurden. Auf Wunsch des Interessenten wurde der Verkäufer benannt und der telefonische Kontakt zwischen den potenziellen Vertragsparteien hergestellt. Ein Besichtigungstermin wurde unter Abwesenheit des Maklers durchgeführt, der Kaufvertrag geschlossen, jedoch nicht die Provision an den Makler gezahlt. Dies jedoch zu Unrecht. Denn der Makler hatte eine ausreichende Maklertätigkeit entfaltet, insbesondere war konkludent ein Maklervertrag zustande gekommen. Das Exposé des Maklers enthielt

einen eindeutigen Hinweis auf die im Erfolgsfall durch den Käufer zu zahlende Provision ebenso wie einen Hinweis, dass der Makler mit der Übersendung des Exposés seine Dienste anbietet und sobald der Kaufinteressent hiervon Gebrauch macht, ein Maklervertrag zustande kommt. Das in diesem Hinweis liegende Angebot auf Abschluss eines Maklervertrags hatte der spätere Erwerber dadurch angenommen, dass er nachfolgend weitere Maklertätigkeit des Maklers in Kenntnis des Provisionsverlangens und des konkludenten Vertragsschlusses in Anspruch nahm. Der Makler hatte dem späteren Erwerber auch die Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrags über das Objekt nachgewiesen.

Fazit: Für den konkludenten Abschluss eines Maklervertrags genügt es, wenn der Makler vor Erbringung der eigentlichen Maklertätigkeit ein ausdrückliches Provisionsverlangen stellt und der Interessent in Kenntnis dessen weitere Maklerdienste in Anspruch nimmt und der Makler insoweit dann auch die eigentliche Maklertätigkeit – Nachweis oder Vermittlung – erbringt.

Mietrecht

Untervermietung [68.1]

Kündigung bei Anspruch auf Erteilung der Untervermietungs Erlaubnis?

Nimmt der Mieter eine Untervermietung vor, ohne die erforderliche Erlaubnis seines Vermieters einzuholen, verletzt er seine vertraglichen Pflichten auch in den Fällen, in denen er einen Anspruch auf Erteilung der Erlaubnis hat. Ob ein derartiger Vertragsverstoß des Mieters ein die ordentliche Kündigung des Mietverhältnisses rechtfertigendes Gewicht hat, ist im Einzelfall zu beurteilen. Hat der Mieter eine Erlaubnis zur Untervermietung vom Vermieter rechtzeitig erbeten, so ist eine auf die fehlende Erlaubnis gestützte Kündigung rechtsmissbräuchlich, wenn der Vermieter seinerseits zur Erteilung der Erlaubnis verpflichtet war und ihm somit selbst eine Vertragsverletzung zur Last fällt.

BGH, Urteil vom 2.2.2011, Az.: VIII ZR 74/10

Fakten: Nach dem Mietvertrag wird dem Mieter die Einwilligung zur Untervermietung erteilt, bei einem Wechsel der Untermieter ist allerdings eine schriftliche Einwilligung des Vermieters erforderlich. Die Parteien streiten anlässlich des Wechsels der Untermieter. Der Mieter klagte mehrfach auf Erteilung der Zustimmung zur Untervermietung. Der Vermieter kündigte wegen unerlaubter Untervermietung.

Der BGH gibt dem Mieter recht. Der Kündigung wegen unerlaubter Untervermietung steht hier der Einwand des Rechtsmissbrauchs entgegen, weil der Mieter einen Anspruch auf Erteilung der rechtzeitig erbetenen Untervermietungs Erlaubnis hatte und dem Vermieter mit der nicht rechtzeitigen Erteilung der Erlaubnis selbst eine erhebliche Vertragsverletzung zur Last fällt. Der Mieter befand sich in einer Zwangslage, da ihm bei Abwarten bis

zum Erlass eines die vertragswidrig nicht erteilte Untermieterlaubnis ersetzenden rechtskräftigen Urteils in der Zwischenzeit die Einnahmen aus der Untermiete entgangen wären. Wegen des Verbots rechtsmissbräuchlichen Verhaltens ist es dem Vermieter daher verwehrt, sich bei seiner Kündigung auf das Fehlen einer Erlaubnis zu berufen, die er dem Mieter hätte erteilen müssen.

Fazit: Ein Mieter, der eine Untervermietung vornimmt, ohne die erforderliche Erlaubnis seines Vermieters einzuholen, verletzt seine vertraglichen Pflichten auch dann, wenn er einen Anspruch auf Erteilung der Erlaubnis hat. Ob in diesem Fall eine ordentliche Kündigung durch den Vermieter gerechtfertigt ist, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Entscheidend ist in solchen Fällen immer auch, ob der Mieter bei einer Untervermietung ohne Er-

laubnis bewusst die Belange des Vermieters missachtet. Die Einholung der Erlaubnis hat den Zweck, dem Vermieter Gelegenheit zu geben,

seine Einwände gegen die Untervermietung geltend zu machen, bevor dem Untermieter die Räume überlassen werden.

Mietrückstände [68.2]

Kündigung wegen ständiger Mietminderung?

Eine ordentliche Kündigung wegen Mietrückständen ist nicht wirksam, wenn der tatsächlich eingetretene Zahlungsrückstand weniger als zwei Monatsmieten beträgt und dem Mieter kein Fehlverhalten hinsichtlich des Zahlungsrückstands vorzuwerfen ist.

AG Köpenick, Urteil vom 14.10.2010, Az.: 13 C 156/09

Fakten: Der Vermieter kündigte wegen eines erneuten Mietrückstands in Höhe von 98,86 Euro und begehrte Räumung. Die Parteien hatten mehrfach wegen häufiger Mietminderungen gestritten. Der Vermieter ist der Ansicht, die ständigen Mietminderungen stellten Pflichtverletzungen des Mieters und damit einen Kündigungsgrund im Sinne des § 573 BGB dar. Für die ordentliche Kündigung genüge insoweit ein geringerer Mietrückstand als zwei Monatsmieten. Das Gericht verneint das Vorliegen eines Kündigungsgrunds. Der Mietrückstand beträgt nicht mehr als zwei Monatsmieten. Für ein Kündigungsrecht gemäß § 573 Abs. 2 Nr. 1 BGB darf der Zahlungsrückstand zwar geringer sein als zwei Monatsmieten, allerdings muss der Zahlungsrückstand durch Vorsatz oder Fahrlässigkeit verursacht worden sein. Das Minderungsverhalten des Mieters stellt keinen Kündigungsgrund dar, sondern steht dem Mieter von Gesetzes wegen zu.

Fazit: Grundsätzlich ist eine fristlose Kündigung bei einem Mietzahlungs-

rückstand in Höhe von mindestens zwei Monatsmieten möglich. Kündigt der Vermieter das Mietverhältnis wegen Mietzahlungsverzugs fristlos und hilfsweise ordentlich, kann der Mieter die fristlose Kündigung durch nachträglichen Ausgleich der Zahlungsrückstände innerhalb von zwei Monaten nach Zugang der Kündigung unwirksam machen. Ist der ursprüngliche Zahlungsrückstand als verschuldete, nicht unerhebliche Pflichtverletzung des Mieters zu werten, bleibt die hilfsweise ausgesprochene ordentliche Kündigung wirksam. Der Ausgleich der Zahlungsrückstände innerhalb von zwei Monaten nach Zugang der Kündigung führt also nur dann zur Unwirksamkeit auch der hilfsweise ausgesprochenen ordentlichen Kündigung, wenn der Mieter wegen unvorhergesehener wirtschaftlicher Engpässe unverschuldet in Zahlungsverzug geraten ist. Ist der Mieter mit weniger als zwei Monatsmieten im Verzug, sind auch bei der ordentlichen Kündigung strenge Maßstäbe an den Nachweis der erheblichen Pflichtverletzung durch den Mieter zu stellen.

Betriebskostenabrechnung [69.1]

Hinweis auf Pauschale ist Sache des Mieters

Der Mieter muss dem Vermieter innerhalb von zwölf Monaten seit Erhalt einer Betriebskostenabrechnung mitteilen, dass einzelne Betriebskosten mit Rücksicht auf eine hierfür vereinbarte Pauschale nicht abzurechnen sind.

BGH, Urteil vom 12.1.2011, Az.: VIII ZR 148/10



Betriebskostenabrechnung hat oft formale Mängel.

Fakten: Der Mietvertrag von 1971 sieht für Heizung und Warmwasser monatliche Nebenkostenvorauszahlungen und für verschiedene weitere Nebenkosten eine monatliche Pauschale vor. Die Abrechnungen für 2004 und 2005 wurden dem Mieter vor Ablauf des jeweiligen Kalenderjahres übermittelt. Sie wiesen hinsichtlich der Heiz- und Warmwasserkosten formelle Mängel auf. Der Vermieter nahm diese Positionen aus den Abrechnungen heraus und stellte dem Mieter aus den verbleibenden Positionen Nachforderungen in Rechnung. Der Mieter erhob innerhalb von zwölf Monaten nach Zugang der Betriebskostenabrechnungen keine Einwendungen. Auch der BGH gibt dem Vermieter recht. Über die Betriebskostenpositionen, auf die der Vermieter seine Nachforderung stützt, hat er ordnungsgemäß abgerechnet. Dass die Abrechnung ursprünglich weitere Abrech-

nungspositionen enthielt, die wegen formeller Mängel vom Vermieter später fallen gelassen worden waren, führt nicht zur Unwirksamkeit der Abrechnung insgesamt, wenn die Positionen leicht aus der Abrechnung herausgerechnet werden können. Sieht der Mietvertrag für bestimmte Betriebskosten eine Pauschale vor, gilt nichts anderes. Die aufeinander abgestimmten Ausschlussfristen für die Abrechnung des Vermieters und die Einwendungen des Mieters verfolgen den Zweck, dass innerhalb einer absehbaren Zeit nach Ablauf des Abrechnungszeitraums eine Abrechnung erteilt und Klarheit über die wechselseitig geltend gemachten Ansprüche erzielt wird.

Fazit: Der Mieter muss im eigenen Interesse alle Einwendungen gegen eine Betriebskostenabrechnung binnen zwölf Monaten seit Zugang der Abrechnung vorbringen, sonst ist es zu spät.

Umdeutung [69.2]

Nach 19 Jahren Vertragspraxis: „Vorschüsse“ als Pauschale

Zur Umdeutung einer – nach dem früheren Mietpreisbindungsrecht für Altbauten in Berlin – unzulässigen Vereinbarung über abzurechnende Betriebskostenvorauszahlungen in eine gesetzlich seinerzeit zulässige Abrede über die Zahlung einer Betriebskostenpauschale.

BGH, Urteil vom 9.3.2011, Az.: VIII ZR 132/10

Fakten: Im Mietvertrag von 1987 war vereinbart „Miete und Nebenkosten belaufen sich insgesamt zurzeit“ auf 286,75 DM monatlich. Darin enthalten waren die Nettomiete und „Vorschüsse“ für die vom Mieter anteilig zu entrichtenden Nebenkosten, und zwar für die Heizkosten 70 DM und für die übrigen Nebenkosten insgesamt 108,29 DM. Der Vermieter war nach dem Vertrag berechtigt, „die Vorschüsse auf den voraussichtlichen Jahresbedarf zu erhöhen“ und verpflichtet, „jährlich bis zum September abzurechnen“. Seit Beginn des Mietverhältnisses wurde über die Heizkosten jährlich abgerechnet, nicht aber über die sonstigen Betriebskosten. Der Vermieter erhöhte die Miete regelmäßig wegen gestiegener Betriebskosten, wobei er schriftlich mitteilte, welche Betriebskosten um welche Beträge gestiegen waren. Der Mieter zahlte die erhöhte Miete. Nach Mietende klagt er die Kautionsrückzahlung von geleisteten Vorschüssen auf die sonstigen Betriebskosten, über welche der Vermieter vertragswidrig nicht abgerechnet hätte. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Die Vereinbarungen der Parteien sind als Vereinbarung einer Bruttokaltmiete zu deuten, die vom Mieter geleisteten Zahlungen stellten also den

pauschalen Betriebskostenanteil dar, welchen der Mieter mit rechtlichem Grund geleistet hat und ihn deshalb nicht vom Vermieter zurückverlangen kann. Die Vereinbarung hinsichtlich der Zahlung von Vorauszahlungen auf über die Heizkosten hinausgehende Betriebskosten war nicht wirksam, weil die Wohnung dem damaligen Mietpreisbindungsrecht für Altbauten in Berlin unterfiel, das eine solche Vereinbarung nicht zuließ. Der Mieter hatte nach Aufhebung der Mietpreisbindung für Altbauten nie eine Abrechnung der Betriebskosten verlangt und hat die geforderten Mieterhöhungen wegen gestiegener Betriebskosten anstandslos beglichen.

Fazit: Der BGH kommt im vorliegenden Fall zur Umdeutung einer vertraglichen Regelung allein aufgrund einer langjährigen Vertragspraxis. Die Umdeutung der Regelung hat eine Änderung der Vertragsstruktur zur Folge. Grundsätzlich kann die Vertragsstruktur hinsichtlich der Betriebskostenvereinbarungen nur durch ausdrückliche Vereinbarung geändert werden, allein eine langjährige Vertragspraxis ändert den Vertrag nicht, es müssen in der Regel noch weitere Umstände hinzukommen, welche einen gemeinsamen Vertragsänderungswillen zum Ausdruck bringen.

Mein Klassiker

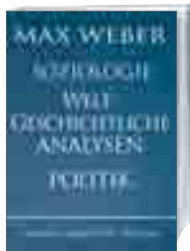


Reinhard Chr. Bartholomäi FRICS
Vorsitzender des Ethikausschusses
der RICS Deutschland

„Soziologie – Weltgeschichtliche Analysen – Politik“

Buch von Max Weber

Ich habe das Buch „Soziologie – Weltgeschichtliche Analysen – Politik“ von Max Weber 1956 als Soziologiestudent im ersten Semester gekauft und seitdem immer wieder darin gelesen. Es ist eine Aufsatz- und Redensammlung, die 36



„Webers Plädoyer für Wertfreiheit der Wissenschaft ist heute so aktuell wie vor hundert Jahren. Während der Finanzkrise schüttelte ich nicht ungläubig den Kopf, sondern dachte an Max Weber.“

Jahre nach Max Webers Tod im Jahre 1920 bei Kröner in Stuttgart erschienen ist. Die Sammlung enthält Werke aus den Jahren 1900 bis 1920. Drei Beiträge sind sehr bekannt: Die beiden Vorträge „Der Beruf zur Politik“ von 1919 und „Wissenschaft als Beruf“ von 1917 sowie der weltberühmte Aufsatz „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“ aus dem Jahr 1905. Derzeit zählt die Internet-Suchmaschine Google 78.000 Aufrufe für den deutschen Text und 1.980.000 Aufrufe für die englische Übersetzung. Die Debatte füllt Bücherwände.

Weber ist Universalgelehrter. Ein Grenzgänger zwischen Wirtschaftsgeschichte, Soziologie und politischer Wissenschaft. Er gehörte zu den Großdenkern seiner Epoche. Der erste Bundespräsident Theodor Heuss empfahl jedem Politiker, Webers Rede zur Politik einmal im Jahr zu lesen. Dort macht Weber die bekannte Unterscheidung zwischen Gesinnungsethikern und Verantwortungsethikern.

Webers Plädoyer für Wertfreiheit der Wissenschaft ist heute so aktuell wie vor hundert Jahren. Als ich Ende 2009 in der Sunday Times den Satz zur Finanzkrise von Lloyd Blankfein, CEO von Goldman Sachs, „We bankers do God's work“ las, schüttelte ich nicht ungläubig meinen Kopf, sondern dachte an Max Weber.

Mein berufliches Leben hat mich in der Nähe von Grenzen zwischen Politik, Sozialwissenschaft und Immobilienwirtschaft leben lassen. Als Vorsitzender des Ethikausschusses der RICS Deutschland beute ich Webers Gedankenschärfe und Leidenschaft aus. Es ist ein reiner Gewinn.

Max Weber: Soziologie – Weltgeschichtliche Analysen – Politik, Kröner Verlag, 1956, 576 S., nur noch antiquarisch erhältlich

Neue Bücher

Jahrbuch Wohnrecht 2011

Das Jahrbuch arbeitet die wohnrechtlichen Geschehnisse und Entwicklungen von 2009 und 2010 auf. Themen sind unter anderem die Rechtspolitik, die Neuerungen in der Judikatur bis hin zum rechtswissenschaftlichen Schrifttum. Neu aufgenommen wurden Beiträge über die Rechtsprechung im Wohnungseigentums- und Bauträgervertragsrecht.



J. Stabentheiner, A. Vonkilch (Hrsg.), Neuer Wissenschaftlicher Verlag, 2011, 255 S., ISBN 978-3-7083-0746-6, 38,90 Euro

IFRS aktuell

Als internationales Rechnungslegungssystem sind die IFRS ständigen Änderungen unterworfen. Die 4. Auflage befasst sich mit den im Zeitraum von Juni 2008 bis Juni 2010 vom IASB verabschiedeten Neuerungen. Sie enthält unter anderem IFRS 9, Änderungen in IFRS 1, 2 und 7, IAS 24, 32 und 39 sowie die Annual Improvements 2009 und 2010.



KPMG AG (Hrsg.), Schäfer Poeschel, 2011, 214 S., ISBN 978-3-7910-2990-0, 39,95 Euro

Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater

Das Buch erläutert umfassend alle Bereiche der Maklertätigkeit. Die 2. Auflage 2011 berücksichtigt wichtige Neuerungen der öffentlich-rechtlichen Vorschriften im Makler- und Steuerrecht. Zusätzlich enthält es entscheidende Aspekte zur Vermittlung von Baugrundstücken und zeigt wichtige Potenziale zur Qualifizierung zum Immobilienberater auf.



E. Sailer, Prof. S. Kippes, Prof. H. Rehkugler, C.H. Beck, 757 S., ISBN 978-3-406-58468-8, 94 Euro

Handbuch des Fachanwalts Miet- und Wohnungseigentumsrecht

Das Werk berücksichtigt den gesamten Fächerkanon der Fachanwaltschaft für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, geht in Teilbereichen sogar über diesen hinaus, um den Praxisanforderungen der Mandatsbearbeitung in vollem Umfang gerecht zu werden. In jüngster Zeit hat die Rechtsprechung des BGH zum Mietrecht in vielen Bereichen zu einem Richterrecht geführt. Das Buch stellt deshalb die obergerichtliche Rechtsprechung in den Vordergrund. Im Wohnungseigentumsrecht sind Schwerpunkt der Neuauflage die durch Literatur und Rechtsprechung gewonnenen Erkenntnisse zur Auslegung der WEG Reform. Berücksichtigt werden die neuesten BGH-Entscheidungen zur Wohngeldprivilegierung in der Zwangsversteigerung und zum zwangsverwalteten Wohnungseigentum.



Dr. A. Harz, O. Kääh, Dr. O. Riecke, Dr. M. J. Schmid, Luchterhand/Wolters Kluwer, 2011, 2000 S., ISBN 978-3-472-07835-7, 139 Euro

Praxishandbuch der Immobilien-Investitionen

Das Handbuch gibt einen umfassenden und verständlichen Überblick über alle Aspekte der Immobilieninvestitionen. Hierzu zählen unter anderem die Erfolgsfaktoren des Immobilieninvestments, die Anforderungsprofile und Vorgehensweisen der institutionellen und privaten Investoren im Rahmen des Investitions- und Desinvestitionsprozesses. Außerdem werden in detaillierter Form das Portfolio-, Asset- und Facility-Management sowie das notwendige Controlling beschrieben. Die Neuauflage ist umfassend aktualisiert und erweitert. Neu enthalten sind Beiträge zur Leistungssteigerung in der Mietergewinnung/-bindung, zu deutschen REITS sowie zum Benchmarking im Asset- und Property-Management. Zur praxismgerechten Abrundung erhalten Sie Rentabilitätsberechnungen, Bewertungsverfahren und Controlling-Werkzeuge.



Dr. J. Schäfer, Dr. G. Conzen, C.H. Beck, 2. Aufl. 2011, 652 S., ISBN 978-3-406-60563-5, 98 Euro

Aus unserem Haus

Jahres- und Wohngeldabrechnung in der WEG

Der Praxisratgeber erklärt alle rechtlichen und steuerlichen Aspekte der Jahresabrechnung detailliert und übersichtlich. Das Buch unterstützt Verwalter dabei, ihre Abrechnung effizient und rechtsicher zu gestalten. Dabei wird das gesamte Themenspektrum von der Erstellung des Kontenplans über die Ermittlung der Umlageschlüssel und Sanktionsmöglichkeiten gegen säumige Zahler bis hin zur Festlegung der Instandhaltungsrücklage und der Prüfung von Wirtschaftsplänen und Jahresabrechnung abgedeckt. Am Ende eines jeden Kapitels befinden sich eine Urteilsammlung und eine Zusammenfassung der wichtigsten Fakten. Auf der beiliegenden CD-ROM werden Beispielabrechnungen anhand von Vorlagen detailliert erläutert, außerdem findet man dort Musterbeschlüsse und alle zugehörigen Gesetzestexte.



P.-D. Schnabel, Haufe-Lexware, 2011, 288 S., ISBN 978-3-648-00370-1, 39,80 Euro

Impressum

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

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

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil.

Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Dr. Gudrun Escher
Richard Haimann
Ralf E. Geiling
Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Karen Niederstadt
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 8983-507
Fax: 0761-898993-507

E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Lili Production/shutterstock.com

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.876 Exemplare im 1. Quartal/2011

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von der „Handelsblatt Jahrestagung“ bis zum „Hausverwaltungsmanagement“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
TOP-TERMIN	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	18. Handelsblatt Jahrestagung: Immobilienwirtschaft 2011	9.-10.6.2011 Berlin	2.299 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3463, www.immobilien-forum.com
	Real Estate North 2011 – Fachmesse für den nordeuropäischen Immobilienmarkt	14.-15.6.2011 Hamburg	Tagesticket: 50 Euro Dauerticket: 70 Euro	Deutsche Messe, Telefon 0511 89-33228, www.real-estate-north.de
	Flächentagung: Städtebaurecht aktuell – Neue umweltbezogene Anforderungen?	16.-17.6.2011 Berlin	410 Euro	Difu Deutsches Institut für Urbanistik gGmbH, Telefon 030 39001-258, www.difu.de/veranstaltungen
	10. Forum Wohnungswirtschaft: Kongress mit verschiedenen Workshops zu den Themen: Instandhaltung, Social Media, Immobilienfinanzierung, Unternehmensführung, aktuelle Wohnungs- und Immobilienpolitik	21.-22.6.2011 Düsseldorf	420 Euro	Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e. V., Telefon 0211 16998-55, www.vdw-rw.de
Facility-Management-Kolloquium 2011	22.6.2011 Berlin	Preisstaffel von 30 bis 295 Euro	RealIFM c/o Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, www.fm-kolloquium.de	
TOP-TERMIN	Consense 2011 – Fachmesse und Kongress der Bau- und Immobilienbranche für nachhaltiges Bauen, Investieren und Betreiben.	29.-30.6.2011 Stuttgart	Tagesticket: 15 Euro, Kongress 1 Tag: 360 Euro, 2 Tage: 520 Euro	Messe Stuttgart, Telefon 0711 18560-2631, www.messe-stuttgart.de/consense
	ImmoCom 2011 - Bundesweiter Immobilienkongress mit begleitender Messe zu den Themen: Nachhaltigkeit, Kundenorientierung, Prozesseffizienz und Transparenz	8.-9.9.2011 Berlin	580 Euro* / 696 Euro**	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030/23 08 55-16, www.immocom-berlin.de
Seminare und Schulungen				
	Mietrecht 2011 für Praktiker	27.-28.6.2011 Stuttgart	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Verkehrssicherungs- und Betreiberpflichten in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	28.6.2011 Filderstadt-Bernhausen	295 Euro* / 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 07031 866107-0, www.vhw.de
	Kaufvertragsrecht für Makler	28.6.2011 Hannover	180 Euro	bethgeundpartner immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, www.seminare-immobilienrecht.de
	Mietschulden, Renovierungen, Zerstörungen: Kostenübernahme durch öffentliche Stellen – Gesetzliche Voraussetzungen, Zuständigkeiten usw.	28.6.2011 Osnabrück	280 Euro* / 340 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de
	Betriebskosten bei Gewerbemiete und Pacht 2011	29.6.2011 Mannheim	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Geschäftsraummietverhältnisse in der Krise	29.-30.6.2011 Düsseldorf	1.490 Euro	SUGEMA Seminare und Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, www.sugema.de
	3-Tages-Kompaktseminar: Real Estate Cash Flow Modeling	30.6.-2.7.2011 Berlin	1.990 Euro	Real Estate Management Institute REMI, Telefon 0611 7102-1247, www.ebs-remi.de
	Kommunikationstraining für Immobilienfachleute	4.7.2011 Köln	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Strategien zur Leerstandsreduktion und Mietanpassung	5.7.2011 Filderstadt-Bernhausen	295 Euro* / 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 07031 866107-0, www.vhw.de
	Hausverwaltungsmanagement für Fortgeschrittene	14.7.2011 München	333 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	Appart Metropol Wohnbau... 59	Independent Research... 36	Inditex... 57
B	B&B Hotels... 57	Barmer GEK... 61	Beos AG... 10
	BGP Asset-Management GmbH... 74	Bilfinger Berger Hochbau GmbH... 11	BNP Paribas Real Estate... 11
	BulwienGesa... 16, 18, 61	C	CB Richard Ellis (CBRE)... 50
	CBRE (CB Richard Ellis) Hotels 11	Conject... 52	D
	Daimler... 51	Deka... 22	Deutsche Bank... 24
	Deutsche Euroshop... 22	Deutschen Hypothekenbank (Deutsche Hypo)... 11, 51	DG Hyp... 56
	Dibag Industriebau... 59	Dritte Weisenburger Beteiligungs-Gesellschaft... 61	DTZ Deutschland... 11
	Dutch Real Estate Investments GmbH... 74	E	ECE... 22, 23
	Ed. Züblin... 61	Edeka... 61	EDF... 10
	Empirica... 13	Engel & Völkers Commercial... 57	EPM... 74
	ESB Wärme... 44	Eurohypo... 26, 52	EWG Eigentums Wohnbau... 59
F	Fahrzeug-Werke Lueg AG... 61	Fitch... 27	Fortress... 11
G	GE Capital Real Estate... 11	GEFMA AK Asset-Management... 74	Glitnir Bank... 34
	Goldman Sachs... 24, 70	Google... 70	Grundkontor Projekt... 60
	Günther Fischer Gesellschaft für Baubetreuung 58	GWB Immobilien AG... 61	H
	Hausbank München eG... 11	Hochtief... 52	HSG Zander International... 74
	Hypoport... 9, 17	HypoVereinsbank (HVB)... 27, 36	I
	ImmobilienScout24... 17	Investment Property Databank (IPD)... 17	IVG Immobilien AG... 11, 56
	J	Jones Lang LaSalle (JLL)... 9, 24, 51, 57	JP Morgan... 24
	K	KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH... 9	Kapital North... 34
	KfW-Bankengruppe... 13, 36, 37	King Sturge... 9	Klaus Hornung Gesellschaft für Gewerbe und Anlagenbau 59
	KPE Wohnbau... 59	L	Latham & Watkins... 26
	Liegenschaftsfonds Berlin... 6, 34, 35	Lips Capital Group... 59	M
	Massimo Dutti... 57	McDonald's Deutschland... 57	mfi... 23
	Morgan Stanley... 24	Multi Development... 59	MVV Energiedienstleistungen... 44, 45
	P	P&P Wohnbau Franken... 59	Patrizia Immobilien... 11, 58
	PMG Presse-Monitor GmbH... 42	Porsche... 9	R
	Redevco... 10	Rolf Specht Residenz Baugesellschaft... 59	S
	Savills... 51	Schweizer UBS... 24	SEB... 51
	Sonae Sierra... 10	T	Techem... 45
	Terranus Consulting... 60	Thyssen Krupp... 58	V
	Vapiano... 57	VG Wort... 42	W
	Walter Hellmich... 61	Wind Information... 29	Y
	Youniq... 60	Z	Zara... 57
	Zernike Group... 60		

Vorschau auf ...

... Juli/August 2011



Bevölkerungsschwund. Gehen Städte über die Wupper?

Demografischer Wandel Maßnahmen der Schrumpfstädte

Deutschlands Bevölkerung schwindet. Das stellt Städte im Osten wie im Westen des Landes vor große Probleme. Doch manch schrumpfende Stadt wehrt sich mit Raffinesse gegen den Niedergang. Ein Porträt ihrer Maßnahmen mit Blick auch in das europäische Ausland.

Special Wärmepumpen

Ihre Einsatzbereiche sind vielfältig. Die Wärmepumpe spielt bei der Heizkostenoptimierung, der Sanierung im Bestand sowie beim nachhaltigen Neubau eine signifikante Rolle. Bereits kleine Projekte dienen der Energiebilanz auf Mikro- und Makroebene. Eine Marktübersicht mit Machbarkeiten für Verwalter und Eigentümer.

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

... September 2011

Sonderheft ERP-Systeme

Auch in der Immobilienwirtschaft führen neue Methoden wie agile Software-Entwicklung zu überraschenden Ergebnissen. Software as a Service und Cloud Computing sind in aller Munde. Wer jetzt nicht mit Apps für mobile Endgeräte glänzen kann ... tja, was wird aus dem?



Die September-Ausgabe erscheint am 2. September 2011, Anzeigenschluss ist der 8. August 2011.

Foto: Frank Vincentz/Wikipedia/GFD

Geheimnisse

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

... drei Teilnehmer vom GRI-Summit



Aydin Karaduman
Vorsitzender der Geschäftsführung der EPM, Geschäftsführer bei HSG Zander International und Sprecher des GEFMA AK Asset-Management



Ingo Kronenberg
Geschäftsführer Dutch Real Estate Investments GmbH, Köln



Till Schmiedeknecht MRICS
Geschäftsführer der BGP Asset-Management GmbH, München

● Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Karaduman: Zielstrebig, zuverlässig, menschlich.

Kronenberg: Ideenreich, zielstrebig und ausdauernd, ausgeglichen.

Schmiedeknecht: Ungeduldig, hart – aber fair.

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

Karaduman: Jerry Hines. Er hat seine eigenen Visionen umgesetzt und damit wirtschaftlich sehr großen Erfolg erzielt.

Kronenberg: Mit Peter Zumthor bei einem Slow-Food-Picknick an der Bruder-Klaus-Kapelle in der Eifel.

Schmiedeknecht: Mit Phillip II. von Spanien, der mit der Plaza Real in Madrid eine der ersten spekulativen Projektentwicklungen anstieß.

● Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Karaduman: In der Regel habe ich keine klassische Mittagspause. Bei Ausnahmen gehe ich in Frankfurt gerne ins Charlot am Opernplatz oder die King Kamehameha Suite.

Kronenberg: Bei einem guten Südtaliener in Köln oder auf ein Brötchen mit meinen niederländischen Kollegen in einer guten Bäckerei.

Schmiedeknecht: Dieser Herausforderung stelle ich mich jeden Tag neu.

● Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Karaduman: Ehrlichkeit und Offenheit. Wir haben gute Leute in der Branche, aber auch viel Raum für Improvement und sollten keine Scheu haben, auch von anderen Branchen zu lernen.

Kronenberg: Mit einem Blick zurück auf die letzten und die vor uns liegenden Jahre: „Was einen Anfang hat, nimmt auch ein Ende“ (Quintilian).

Schmiedeknecht: Ethisch verträgliche Renditen.

Ihr Statement zur Stereotype: „Die GRI-Summits haben keine Vorträge, jeder ist Sprecher – aber der Informationsgewinn ist begrenzt.“

Karaduman: Richtig für den, der fachlich neue Erkenntnisse aus den Panels erwartet. Der Mehrwert liegt im Networking und dem informellen Austausch.

Kronenberg: Er ist besonders hoch, gerade weil es keine Vorträge gibt! Keine andere deutsche Veranstaltung bringt die Teilnehmer so intensiv in Gespräche.

Schmiedeknecht: Veranstaltungen dieser Art sind limitiert. Beim GRI steht es jedem frei, durch eigene Beiträge den Informationsgewinn zu maximieren. ←|

„Mit jeder neuen Ausgabe ist man schnell darüber informiert, was sich gerade in der Branche tut. Gleichzeitig finden sich in der »Immobilienwirtschaft« immer fundierte Fachbeiträge und sorgfältig recherchierte Analysen – auch zu sonst selten thematisierten Nischenthemen. Diese Kombination macht für mich den besonderen Wert der »Immobilienwirtschaft« aus.“

Dr. Hubert Spechtenhauser,
Geschäftsführer der Hannover Leasing GmbH & Co. KG



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.

€ 144

mtl. Rate zzgl. MwSt.



Die OPEL AKTIONSWOCHEN

ASTRA SPORTS TOURER. NUR 18,- €/qm.

Unser Leasingangebot¹ für Gewerbetreibende:

der Opel Astra Sports Tourer Selection 1.4 ecoFLEX.

Einmalige Sonderzahlung	€ 0,-	Laufzeit	36 Monate
Unverbindl. Preisempfehlung (brutto)	€ 18.000,-	Laufleistung	10.000 km/Jahr

www.opel.de

Kraftstoffverbrauch Opel Astra Sports Tourer Selection 1.4 ecoFLEX mit 74 kW innerorts 7,6 l/100 km, außerorts 4,9 l/100 km, kombiniert 5,9 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert 139 g/km (gemäß EG Nr. 715/2007).

¹ Ein Angebot der GMAC Leasing GmbH für Gewerbetreibende. Basierend auf der unverbindlichen Preisempfehlung der Adam Opel AG in Höhe von (brutto) € 18.000,- zzgl. Überführungskosten. Angebot ist gültig bei Inzahlunggabe eines Gebrauchtwagens, der zum Zeitpunkt der Inzahlunggabe mindestens 6 Monate ununterbrochen auf den Kunden des Leasingangebots zugelassen ist. Weitere Informationen bei Ihrem teilnehmenden Opel Partner.



Wir leben Autos.