

Kluge Köpfe rekrutieren

Immobilienunternehmen müssen ihre Arbeitgebermarke stärker positionieren.



GRAFFITI:
»GEGEN DEN
STROM«

Special
Wirtschaftsstandorte

Bilfinger
Roland Koch mit
ehrgeizigen Plänen

Heizkosten
Jahresabrechnung –
BGH legt nach



VIEL GEWINNEN WENIG INVESTIEREN

FARBAUSDRUCKE BIS ZU

50%

DOKUMENTENECHT²

PTS⁷ THE PAPER
TECHNOLOGY
SPECIALISTS



GÜNSTIGER im Vergleich
ZU LASER.¹

HP OFFICEJET PRO

Entdecken Sie die neuen HP Business Tintenstrahldrucker mit dokumentenechten Ausdrucken und das bei 100% Leistung und nur 50% der Kosten. Kaufen Sie noch heute Ihren HP Officejet Pro.

Lassen Sie sich im Fachhandel beraten oder erfahren Sie mehr auf hp.com/de/officejet



Freiheit komplex

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Online wird das Leben freier. Fast alles kann der Mensch herausbekommen, herunterladen. Urteile, die diese Freiheit zu beschränken trachten, sind selten. Gesetze, die das tun, werden fröhlich umgangen. Die Piraten, Freibeuter der Meere, sind gegen die Fessel des lästigen Urheberrechts im Netz. Freiheit bricht sich online Bahn mit Macht. Offline sieht es anders aus: Eine Welt, die den Bürokratieabbau zu versuchen scheint, ist genauso Realität, wie die Anstrengung der EU-Kommission für ein Gesetz, das Barrierefreiheit für neuen Wohnraum fest schreibt.

Der Preis der Freiheit kann hoch sein. Ist der mit Freiheit Beschenkte unredlich oder unklug, hat die Gesellschaft ein Problem. Die kaum vorhandenen Zugangsvoraussetzungen des Verwalter- und des Maklerberufs, die den Zugang schwarzer Schafe erleichtern, sind schon oft angesprochen worden. Auch dass die hoch verschuldete Stadt Essen so frei ist, für 40 Millionen Euro eine neue Fußballarena zu bezuschussen, in der dereinst Regionalligist Rot-Weiß spielen soll, zeigt kein hübsches Gesicht von liberté. Doch wir brauchen sie, Regulierung führt zu Leerstand. Beispiel Portugal: Dort gibt es noch eine vererbte Mietpreisbindung. Mieten können nicht steigen. Eigentümer investieren nicht, Häuser verfallen. In Teilen der Innenstadt von Lissabon wohnt keiner mehr. Die Freiheit, sich von dieser Bindung zu lösen, ist nur Theorie.

Freiheit macht begehrt. Lass dein Wissen frei, und du hast Erfolg. Wohnungseigentümer lieben ihre Verwalter, wenn die ihnen Kenntnisse über neue Verwalterpflichten frei verfügbar machen. Und sprichst du jenseits des Ratings bei Banken frei von der Leber weg über dein Unternehmen, kriegst du den Kredit. Staat, lerne also: Lass auch die neue EnEV vom Geiste der Freiheit umwehen, lass Immobilienunternehmen selbst bestimmen, wie sie den Wärmedämmwert eines Gebäudes erreichen, gängele sie nicht durch genaue Festlegungen in den Vorschriften. Du wirst Erfolg haben, und sie werden dich lieben.

Dein/Ihr



Erstklassige Jobs in der Wohnungswirtschaft

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

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



1x buchen,
3x präsent!

Wir beraten Sie gerne.

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

Foto: Hans Scherhauser

www.diewohnungswirtschaft.de/stellenmarkt



War for talents. Nur mit einer sichtbaren Arbeitgebermarke rekrutieren Unternehmen heute noch die klugen Köpfe.

Titelthema

Die Immobilienwirtschaft hat schlechte Karten: Bei den High Professionals ist sie wenig beliebt, deshalb wird sie der zukünftige Fachkräftemangel hart treffen – wenn nicht vorher etwas passiert. Strategien gibt es zuhauf.

- 19 **Die Suche nach den Besten.** Demografiewandel? Dass Deutschland immer älter wird, ist in den meisten Köpfen der Immobilienbranche noch nicht angekommen.
- 20 **Borgmann, Kriegler, Brey.** Drei Experten im Interview.
- 24 **Stimmen aus der Branche.** Was sagen Asset-Manager, Wohnungsunternehmer, Facility-Manager oder Berater zum War for talents – und was unternehmen die Firmen selbst?



GSW Immobilien AG. Der Vorstandsvorsitzende Thomas Zinnöcker über die Besonderheiten einer Aktiengesellschaft.

Szene

- 08 Infografik: Victor Prime Office Indikator
- 09 Kolumne: Keine Politikerkisten
- 10 Umfrage: Shopping-Center-Investoren mögen revitalisierte Objekte

Finanzen, Markt & Management

Finanzinterview

- 26 Thomas Zinnöcker von der GSW Immobilien AG. Sein Unternehmen will rasant wachsen.

Assetmanager

- 28 Auf welche Investorentypen müssen sie sich einstellen?

Von den Finanzgerichten

- 32 Instandhaltungsrückstellung ist keine Betriebsausgabe.

LEG - NRW

- 34 Wer nachhaltig sein will, muss Rendite erwirtschaften.



Wärmecontracting. Die Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten ist nach wie vor noch nicht ausreichend gesichert.

Graffiti

„Gegen den Strom“

- 51 Flughafenausbau: Turbulenzen vorprogrammiert.
- 52 Wärmedämmung: Ein Architekt klagt an!
- 53 Internet und E-Mails: Überflüssig!
- 54 Wer will schon nach Wuppertal?
- 55 Auf dem Rhein fahren Schiffe – tatsächlich!

Finanzen, Markt & Management

Expo Real 2012

36 In diesem Jahr mehr Wohnen.

Bilfinger

38 Der Baukonzern auf dem Weg in die Zukunft.

Branding

40 Valteq: Wie das Kind zum Namen kam.

Wärmecontracting

42 Die gesetzlichen Rahmenbedingungen fehlen.

Verwalter

46 Jahresabrechnungen – BGH legt nach.

Rottke on Real Estate

48 Nichts geht ohne Grundlagen.

Special



Wirtschaftsstandorte. Es gibt mehr als nur die A-Städte.

Büro- und Einzelhandelsstandorte: Eine Reise einmal quer durch die Republik

- 56 Büromarkt: Die Oberzentren holen auf, haben aber immer noch das Nachsehen gegenüber den Top-7.
57 Einzelhandel: Das Geschäft brummt überall.
58 Die Städte in der Detailansicht.

Recht

Urteil des Monats

64 Heizkostenabrechnung: Alle Zahlungen aufnehmen.

Mietrecht – Betriebskostenabrechnung

60 Vorwegabzug. Gesamtkosten darstellen.

Rubriken

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

Waldmann **W**

ENGINEER OF LIGHT.




consense

19. – 20.06.2012
Halle C2 / 2A34

WALDMANN LICHTKONZEPTE.

SO INDIVIDUELL
WIE DIE MENSCHEN, DIE
DAMIT ARBEITEN.

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

Neu im Juni www.haufe.de/immobilien

Verwalter-Cartoon

Das Verwalterdasein muss nicht immer bierernst sein. Günter Bender zeigt die Verwalterarbeit durch die Brille eines Cartoonisten. Die exklusiven Verwalter-Cartoons finden Sie ab sofort online – immer neu zur Monatsmitte.

www.haufe.de/immobilien



Lustiges: Ein Cartoonist blickt auf die Verwalterarbeit.

Twitter

Die Haufe Online-Redaktion bloggt täglich Wichtiges aus der Immobilienwirtschaft! Wir freuen uns über weitere Follower und Ihre Retweets!

<http://twitter.com/haufeimmobilien>

Die Online-Redaktion twittert täglich für Sie!

Für Studenten

Der Haufe eCampus bietet Studierenden der Immobilien- und Wohnungswirtschaft vielfältige Informationen. Die Karriereplattform begleitet umfassend nicht nur bei der Aus-, sondern auch bei der Weiterbildung und liefert wertvolle Tipps. Die eCampus-Blogger verraten aus erster Hand Expertentipps rund um die Themen Bewerbung und Karriere.

www.haufe.de/ecampus



Neuer Blog. Tipps rund um das Thema Karriere.

Seminare

Haufe Online-Seminare:

Seminar „Vorstellung vor der Eigentümergemeinschaft: Wie Verwalter das Schaulaufen für sich entscheiden“

Donnerstag, 14.6.2012, 15:00 Uhr, 98 Euro

Wird ein neuer Verwalter gesucht, kann sich die Eigentümergemeinschaft in der Regel aus einer Vielzahl von Bewerbungen das für sie am besten erscheinende Verwalterbüro aussuchen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie hilfreiche Tipps, wie Sie mit Ihrer Bewerbung positiv auffallen und nachhaltig punkten können.

Referent: Michael Friedrich

Der Anbieter-Check

Ihr „Softwareguide Real Estate“ steht jetzt online. Finden Sie auf dem Anbieter-Check die Immobiliensoftware, die zu Ihnen passt – das ganze Jahr und immer aktuell!

www.immobilienmanagement.haufe.de



Das neue Kompendium:

Ein Nachschlagewerk für Software.



Neue Bücher für Immobilien-Profis



NEU

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

- > Expertentipps für den perfekten Marketing-Mix in der Immobilienverwaltung
- > Eigentümer binden, neue Eigentümer gewinnen, den Ruf einer Immobilie pflegen und Leerstände vermeiden
- > Praxisnah und effektiv: so funktioniert Bestandsimmobilienmarketing, Eventmarketing, Beschwerdemanagement, Social Media-Marketing
- > Marketing als Teil einer Strategie zur Kostensenkung
- > **Neu: wichtige Arbeitshilfen jetzt kostenlos und exklusiv zum Download!**

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



5. Auflage

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

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



2. Auflage

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

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



5. Auflage

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

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

Jetzt bestellen!

www.haufe.de/bestellung oder in Ihrer Buchhandlung

Tel. 0180 50 50 440; 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

HAUFE.

Karte des Monats

Entwicklung der 5 Top-Büromärkte

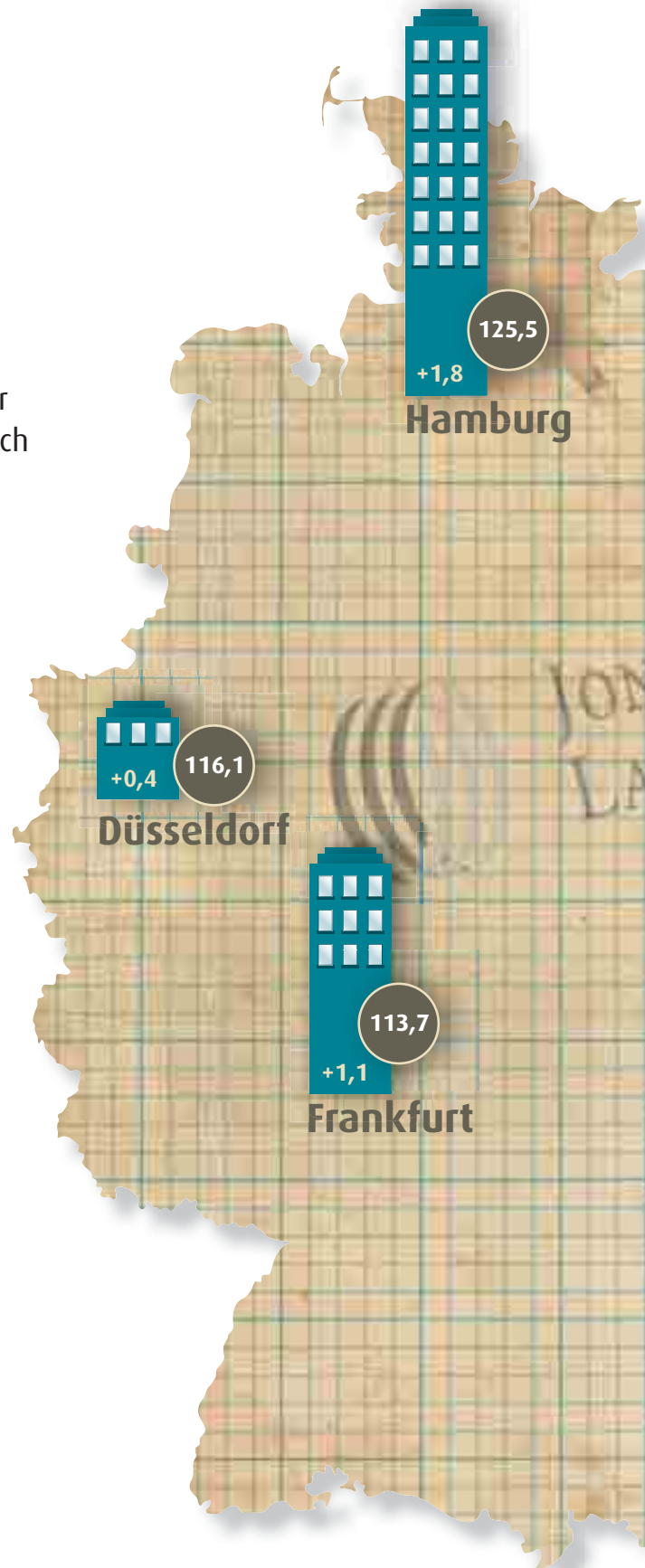
Wegen der guten Konjunktorentwicklung und aufgrund der Beruhigung auf dem Finanzmarkt zeigt der Victor-Prime-Office-Indikator des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle weiter nach oben. Bei den einzelnen Standorten ergibt sich allerdings ein sehr unterschiedliches Bild.



Wertentwicklung der 1a Bürolagen im Vergleich zum letzten Quartal in Prozent

Mit einem Plus von 1,1 Prozent im ersten Quartal 2012 verzeichnet der Indikator seit nunmehr sieben Quartalen in Folge eine positive Wertentwicklung und notiert aktuell bei einem Stand von 116,5 Punkten. Die Hamburger (+1,8 Prozent auf 125,5 Punkte) und die Münchner Innenstadt (+1,3 Prozent auf 118,1 Punkte) verzeichneten dabei die stärkste Performance. Düsseldorf indes kommt mit plus 0,4 Prozent nur auf 116,1 Punkte – das schwächste Wachstum unter den Spitzenlagen. Im Jahresvergleich zeigt der Index einen Anstieg von 5,8 Prozent. Hierbei zeichnet sich ein ähnliches Bild ab: Hamburg (+ 7,2 Prozent) und Berlin (+ 6,9 Prozent) liegen vorn. Düsseldorf zeigt auch im Vergleich zum Vorjahr eine unterdurchschnittliche Performance (+ 2,3 Prozent). Seit der Trendwende im zweiten Quartal 2009 ist der Victor-Prime-Office-Indikator insgesamt um 17,8 Prozent gestiegen. Hamburg verzeichnet auch in diesem kumulierten Aufwärtstrend den höchsten Anstieg (+ 22,1 Prozent), gefolgt von Frankfurt (+18,7 Prozent).

Datenmaterial: nach Performance-Indikator Victor von Jones Lang LaSalle
Grafik: Immobilienwirtschaft



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Keine Politikerkisten

„Investorenimmobilie“, leicht verächtlich und mit vorwurfsvollem Unterton wird dieses Wort gerne von Politikern und auch Architekturkritikern benutzt, meist garniert mit „nur“, „leider“ oder Ähnlichem. Bemängelt wird dabei in der Regel, dass das Bauwerk nicht so perfekt und aufwendig ausgefallen ist, wie es sich der naive Betrachter aus der Wolkenkuckucksheim-Perspektive wünscht. Um des schnöden Mammons willen, so der Vorwurf, wurde gespart.

Realitätsferner geht es nimmer. Ein privater Investor kann nur bauen, was der Markt abnimmt. Er geht hohe wirtschaftliche Risiken ein und muss selbstverständlich Geld verdienen. Ein privater Gewerbemietler muss das Nutzungsentgelt für die Flächen erwirtschaften, sich an der Profitabilität der in den Immobilien stattfindenden Prozesse orientieren und finanzielle Risiken für sein Unternehmen vermeiden. Ein Privatmann muss die Wohnungsmiete aus seinem Einkommen bestreiten können und wollen. Der Projektentwickler und Bauträger, davon darf ausgegangen werden, würde gerne möglichst prächtig und aufwendig bauen. Die allermeisten üben ihren Beruf mit Hingabe aus und wollen nach Jahrzehnten noch stolz auf das Geleistete sein. Die Immobilie ist ihre Visitenkarte, geplant und errichtet mit viel Herzblut.

„Politikerkisten“, das sind Immobilien, die völlig aus dem Kosten- und meist auch Zeitplan geraten sind. Die neue Elbphilharmonie und der Landesflughafen Berlin-Brandenburg sind nur besonders aktuelle und prominente Beispiele. Da werden Denkmäler gebaut und Steuergelder verbrannt aus Ignoranz und Inkompetenz. Das Loch im öffentlichen Stadt- oder Staatssäckel darf dann der Steuerzahler wieder auffüllen, der Privatmann wie die Privatwirtschaft, die ihr Geld in und mit „Investorenimmobilien“ verdienen. Wehe dem Politiker und Kritiker, der dieses Wort noch einmal unbedarft in den Mund nimmt ...

NEUE ZIA-TRANSAKTIONSDATENBANK

Preisgabe von Herrschaftswissen

Einen Meilenstein auf dem Weg zur größeren Transparenz für den deutschen Immobilienmarkt hat der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) gesetzt. Sein Geschäftsführer, Axel von Goldbeck, sieht mit dem Launch der Datenbank die Erfüllung einer der Gründungsaufgaben des Verbands mit nunmehr 167 Mitgliedern. Er will damit im Bereich Kaufpreise und Renditen für größere Übersichtlichkeit sorgen. Es ist das erste öffentliche und kostenfreie Angebot dieser Art. Auf Herrschaftswissen verzichtet haben in diesem Zusammenhang die beiden Projektpartner des ZIA, Thomas Daily und BulwienGesa, deren Geschäftsmodell auf Informationen und Analysen auf ähnlicher Datengrundlage fußt. Zum Online-Launch haben 13 ZIA-Mitglieder Angaben zu 80 Transaktionen ins Netz gestellt. Weitere Teilnehmer unter www.zia-deutschland.de sind erwünscht.



SHOPPING-CENTER

Revitalisierung hat Top-Priorität



So mögen es Investoren: Frisch revitalisiert und gut betreut.

Das perfekte Shopping-Center aus Sicht internationaler Investoren ist frisch revitalisiert und wird durch erfahrene Property-Manager betreut. Das ist das Ergebnis einer neuen Trend-Studie von REurope und Rueckerconsult. Das Property-Management inklusive der Vermietung genießt dabei einen deutlich höheren Stellenwert als das Facility-Management. Zudem ist der Standort laut der Umfrage wichtiger als beispielsweise die Größe oder das Center-Design. Ebenfalls als wichtig werden das „Finden von Kapitalpartnern zur Entwicklung neuer und bestehender Center“ und die „Centerentwicklung an A-Standorten“ eingestuft. Der Entwicklung von Einkaufszentren in Kleinstädten wird nur wenig Bedeutung beigemessen. Der Standort wird von 70 Prozent der Befragten als das wichtigste Erfolgskriterium benannt, wobei innerstädtische Standorte klar bevorzugt werden. Auf Platz zwei und drei der Erfolgskriterien folgen die Kaufkraft im Umfeld und die Größe des Einkaufszentrums. Beim Center-Design sprechen sich die meisten Befragten (knapp 60 Prozent) für eine große Bandbreite von verschiedenen Einzelhändlern aus – im Unterschied zu einem Ankermieter oder zu einer Konzentration auf ein bis drei Einzelhandelssektoren. Beim Anteil der Gastronomie- und Freizeitflächen favorisieren die meisten Befragten einen hohen Anteil von mehr als 15 Prozent.

IMMOBILIENSEKTOR AUSGEBAUT

Feri beteiligt sich an Coresis

Die Feri AG möchte ihre Aktivitäten im Immobilienbereich stärken. Zu diesem Zweck hat sich Feri an dem Immobilienunternehmen Coresis Management beteiligt, das sich auf Direktanlagen in deutsche Immobilien spezialisiert hat. Coresis bietet dabei Anlagemöglichkeiten und Asset-Management-Dienstleistungen für institutionelle und sehr vermögende private Investoren an. Das Unternehmen investiert ausschließlich innerhalb der deutschen Wachstumsregionen.

GLOBAL OFFICE INDEX

Hamburgs Büromieten wachsen am stärksten

Der Global Office Index von Jones Lang LaSalle notierte im ersten Quartal 2012 ein Plus von 0,5 Prozent. Das ist das schwächste Wachstum seit zwei Jahren. Die bestplatzierte deutsche Stadt ist Hamburg mit plus 2,1 Prozent auf Platz 22 unter 90 Indexstädten. Der Global Office Index basiert auf der gewichteten Spitzenmietpreisentwicklung in 90 globalen Märkten. Im Vorquartal (viertes Quartal 2011) hatte der Anstieg noch 0,8 Prozent betragen. Der Index notierte damit jedoch den neunten Quartalsanstieg in Folge und ist seit dem letzten Tiefpunkt im vierten Quartal 2009 um elf Prozent gestiegen. Im Einjahresvergleich ist ein Wachstum von 5,1 Prozent zu notieren.



Vergütungsstudie startet wieder

VERGÜTUNGSSTUDIE 2012

Jetzt teilnehmen!

Zum achten Mal führt die „Immobilienwirtschaft“ gemeinsam mit den Beratungsunternehmen PersonalMarkt und Baumgartner & Partner die große Vergütungsstudie für die Branche durch. Unternehmen können via Online-Fragebogen bis 31. August teilnehmen. Die Daten werden anonymisiert ausgewertet. Teilnehmende Unternehmen können die Studie zum Vorzugspreis von 239 statt 449 Euro erwerben. Sie erhalten außerdem einen Vergleich ihres Vergütungsniveaus zu dem des Markts. Teilnahme: www.immobilienvirtschaft.de/gehalt.

FONDS AM ENDE**SEB ImmoInvest wird aufgelöst**

Der kriselnde Immobilienfonds SEB ImmoInvest wird aufgelöst. Das haben Anleger und Fondsmanagement beschlossen. Eine Vielzahl der Investoren hätte sich eine Wiedereröffnung und Fortführung des SEB ImmoInvest im Interesse aller Anleger gewünscht. Doch es konnten nicht alle Anleger überzeugt werden: Die bis zum 7. Mai gesammelten Anteilsrückgaben haben die Liquidität des Fonds deutlich überschritten. Der Fonds wird deshalb jetzt bis zum 30. April 2017 aufgelöst. Das Fondsmanagement möchte eine zügige Auszahlung der Anlegergelder durch einen Abverkauf des Immobilienportfolios verfolgen. Im Juni ist eine erste Auszahlung in Höhe von voraussichtlich 20 Prozent des Fondsvermögens geplant. Im Anschluss

sind halbjährliche Auszahlungen vorgesehen, deren Höhe sich an den jeweils realisierten Immobilienverkäufen orientieren soll. Der rund sechs Milliarden Euro große SEB ImmoInvest wurde im Mai 1989 aufgelegt und gilt als Klassiker unter den Offenen Immobilienfonds in Deutschland. Mit der Entwicklung reiht sich der SEB ImmoInvest in eine Reihe von Fondsproblemen ein. Mitte April musste die Allianz die Rücknahme eines Immobiliendachfonds aussetzen. Betroffen war der Fonds Allianz Flexi Immo, in den zuletzt noch rund 170 Millionen Euro investiert waren. Anfang April hatte zudem die Deutsche-Bank-Tochter DWS ihren Immobilien-Dachfonds ImmoFlex Vermögensmandat für Mittelabzüge gesperrt.

STUDENTISCHES WOHNEN**Scoring-Modell entwickelt**

BulwienGesa und die International Campus AG haben ein Scoring-Modell für studentische Wohninvestments erstellt. Demnach haben 21 deutsche Metropolen und Mittelstädte beste Chancen- und Risikoprofile. München geht mit deutlichem Abstand (81,8) als Gewinner hervor. Danach folgen mit Hamburg (69,5), Frankfurt am Main (69,2), Berlin (68,7), Köln (67,0) und Hannover (65,5) fünf weitere deutsche Großstädte. Die nachfolgenden Städte Erlangen (65,1) und Heidelberg (65,9) sind jeweils deutlich kleiner, jedoch stark studentisch geprägt. Zu den Verlierern zählen Duisburg (31,6), Cottbus (22) und Chemnitz (20,6). Hier ist ein Investment in studentisches Wohnen mit großen Risiken behaftet.



Sparkasseninitiative
S-ACCOUNT

Elektronischer Kautionservice Ihrer Sparkasse. Regional. Effizient. Zukunftssicher.

Die IT-Lösung S-ACCOUNT verwaltet revisionssicher und hocheffizient Kautionen und Einlagen über virtuelle Konten. Sparen Sie bis zu 90% Verwaltungsaufwand bei Mietkautionenkonten. Mit der webbasierten IT-Lösung S-ACCOUNT teilnehmender Sparkassen. Weitere Informationen und Videos finden Sie auf www.s-account.de.



Gut für die Wohnungswirtschaft.

DREI TURNIERE 2012

Golftrophy für die Immobilienwirtschaft

Die erste Golftrophy für die Immobilienwirtschaft wurde 2009 von Firmen ins Leben gerufen, die sich als Partner der Wohnungswirtschaft verstehen. Als Sponsoren begleiten Aareon, Alsecco, Techem und Viessmann die Golftrophy auch im vierten Jahr. Neu dabei ist 2012 die Heinemann GmbH. Die Turniere finden statt am 29. Juni 2012 (Hohenhardter Hof), 20. Juli 2012 (Schloss Reichertshausen) und 24. August 2012 (Schloss Auel). Registrierung unter: <http://www.golftrophy-fuer-die-immobilienwirtschaft.de/Start.1310026.html>



Wer schlägt am besten? Die Golftrophy geht in die nächste Runde.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Der Vermieter einer Wohnung kann den Mietvertrag fristlos kündigen, wenn der Mieter oder Untermieter in der Wohnung in größerem Umfang Cannabis anbaut und konsumiert (AG Hamburg-Altona, Urteil v. 14.2.2012, 316 C 275/11)

DEUTSCHER IMMOBILIEN KONGRESS Zukunft und Nachhaltigkeit

Unter dem Motto „Immobilie der Zukunft – Nachhaltig entwickeln, bauen und verwalten“ versammelte sich am 10. und 11. Mai die Immobilienbranche zum Deutschen Immobilien Kongress 2012 in Berlin. In acht Arbeitsgruppen und einem Verwalterplenum diskutierten mehr als 500 Experten aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung die aktuellen Themen der Immobilienbranche. Das Spektrum reichte von Energieeffizienz und Steuerrecht, Hotelimmobilienmarkt, demografischen Entwicklungen, Basel III, Solvency II bis hin zum Mietrechtsänderungsgesetz und Stadtentwicklung.

Dr. Peter Ramsauer, Minister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, betonte in seiner Eröffnungsrede zum Kongress die Bedeutung von Nachhaltigkeit für die Immobilienbranche und stellte Unterstützung vonseiten der Politik in Aussicht: „Eine nachhaltige Wohnversorgung braucht ausgewogene rechtliche Rahmenbedingungen, eine gezielte Förderpolitik und stetige Investitionen von Wohnungswirtschaft und privaten Eigentümern. Ein besonderes Augenmerk muss dabei auf den Erfordernissen von mehr Energieeffizienz sowie auf den Aspekten für ein familien- und generationengerechtes Wohnen liegen.“

Der Deutsche Immobilien Kongress vernetzt als Plattform unterschiedliche Akteure der Immobilienbranche miteinander. Er wird traditionell vom BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen und dem BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter ausgerichtet.



Auf Nachhaltigkeit setzen BFW und BVI.

DEUTSCHER IMMOBILIEN TAG

Akquise, Auktion und Nachweis

Eine produktive Politikberatung im letzten Jahr bescheinigte IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling seinem Verband. Der hatte auf dem Deutschen Immobilitag in Stuttgart dennoch Wünsche an die Bundesregierung: Die Mietrechtsreform müsse umgesetzt und die EnEV dürfe nicht verschärft werden. Fast 600 Makler, Verwalter und Sachverständige diskutierten unter anderem, wie der Profi an neue Immobilien komme. Denn in Zeiten der „Fluchtwährung Immobilie“ gäbe es kaum ein knapperes Gut.

Der aus diesem Grund abgehaltene Akquisegipfel wollte Rüstzeug für den Immobilieneinkauf vermitteln. Ludwig Mennel coachte das Plenum zum Alleinauftrag mit vollem Erfolgshonorar. Wie das gelinge? Per Selbstvertrauen und vor allem spielerisch. Lars Grosenick, Flowfact AG, riet zur Klingeltour durch begehrte Viertel mit der Frage: „Für wieviel Geld würden Sie hier ausziehen?“ Alexander Kroth, Niftybits GmbH pries die



Wie kommt die Immobilie zum Makler?

Imagebroschüre, die das Verstehen der Maklerdienstleistung erst ermögliche. IVD-Vize Hugo Sprenker empfahl die Immobilienauktion für enge und hochpreisige Märkte. Dicht dran an moderner Technologie blickte Klaus Saloch, ImmoNet in das Immobiliengeschäft von morgen. Mobile Geräte gäben dabei den Takt vor. Der IVD hat noch weitere Ziele in seiner Politikberatung: Er fordert in seinem berufspolitischen Kanon für Makler und Immobilienverwalter einen verbindlichen Sach- und Fachkundenachweis bereits vor der Gewerbeanmeldung.

UMFRAGEERGEBNIS

47 Prozent rechnen mit Spekulationsblasen

Knapp jeder zweite Bundesbürger (47 Prozent) rechnet infolge des deutschen Immobilienbooms mit dem Platzen einer Spekulationsblase. Das ist das Ergebnis einer Umfrage der Unternehmensberatung Coinor. Befragt wurden 1.000 Verbraucher. Durch historisch niedrige Zinsen ist die Zahl der Eigenheimbesitzer in Deutschland sprunghaft gestiegen. Allerdings läuft aus Kundensicht in der Geschäftsbeziehung mit den Banken nicht alles rund. So haben 41 Prozent der Befragten den Eindruck, dass ihr Institut die Konditionen bei der Immobilienfinanzierung zu komplex beschreibt. Die Transparenz über Kosten und Risiken werde damit nur eingeschränkt gewährleistet. Dabei bewerteten rund 70 Prozent die Transparenz als entscheidendes Kriterium für die Auswahl der Bank.

MIETRECHT

Haus & Grund kritisiert SPD-Vorschläge

Haus & Grund hat einen Antrag der SPD-Fraktion kritisiert. Die SPD lehne Änderungen des Mietrechts zugunsten einer zukunftsorientierten Wohnraumversorgung ab, sagte Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann. Der Antrag wird derzeit im Bundestag diskutiert. Anlass für den Antrag war der Entwurf eines Mietrechtsänderungsgesetzes aus dem Bundesjustizministerium. Dieser Gesetzentwurf verfolgt laut Haus & Grund im Wesentlichen zwei Ziele: Mietrechtliche Hürden für die energetische Modernisierung des Gebäudebestands zu beseitigen und Mietbetrügern das Handwerk zu legen. Setze sich die SPD mit ihren Vorstellungen durch, müssten sich immer mehr private Wohnungsanbieter aus dem Mietwohnungsmarkt zurückziehen, so Kornemann.

AUS UNSEREM HAUS

Haufe relaucht die „DW Die Wohnungswirtschaft“

Die renommierte Fachzeitschrift „DW Die Wohnungswirtschaft“ der Haufe Gruppe wurde grundlegend renoviert und präsentiert sich mit einem neuen Auftritt. Eine einfache Rubrikenstruktur, eine prägnante Bildsprache und ein frisches Layout kennzeichnen das neue Heft. Es ermöglicht somit einen schnellen und kompakten Zugang zu allen Fachinhalten. „Auch in der Pflichtlektüre für alle Fachleute in der Wohnungswirtschaft darf der Lesespaß nicht fehlen. Neue Lesegewohnheiten fordern einfach ein zeitgemäßes Layout,“ fasst Chefredakteurin Ulrike Silberberg das Konzept zusammen. Zudem wird der Stellenmarkt in der DW neu einsortiert und aufgewertet. Der Relaunch erfolgt mit dem Juni-Heft.



Dr. David Lorenz ist als Dozent berufen.

RICS UND KIT

Gemeinsamer Lehrstuhl

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) richten einen gemeinsamen Lehrstuhl für Immobilienbewertung und Nachhaltigkeit ein. Dr. David Lorenz wurde als Dozent berufen. Der neue Lehrstuhl will Immobilienbewertern und Investitionsentscheidungs-trägern frühestmöglich ein nachhaltiges Denken vermitteln. Die in Karlsruhe für die Immobilienwirtschaft entwickelten Lehr- und Schulungsmodulare werden an Länderspezifika angepasst und weltweit eingesetzt.



KÖPFE

„Die Kernkompetenz zur Führung ist Charakter.“

Warren Bennis, Professor, Autor und Führungsexperte



Alexander Otto



Frank Zweigner



Klaus Franken



Sascha Wilhelm



Maureen Doyle



Dr. Martin Piribauer

Andreas Lewandowski neuer Vorstandsvorsitzender bei Estavis

Der Aufsichtsrat der Estavis AG hat Andreas Lewandowski (49) zum Vorstand der Gesellschaft berufen. Damit setzt sich der Vorstand wieder aus zwei Mitgliedern zusammen. Lewandowski übernimmt die Verantwortung für den weiteren Bestandsaufbau in der Gesellschaft. Jacopo Mingazzini verantwortet weiterhin den Bereich Retailhandel und Privatisierungen. Der Diplom-Mathematiker Lewandowski ist seit fast 20 Jahren im Immobiliengeschäft tätig. Zuletzt begleitete er als Head of Transactions der TAG Group den Ausbau des Wohnimmobilien-Portfolios von rund 900 Millionen auf über drei Milliarden Euro. Lewandowski ersetzt Florian Lanz, der den Aufsichtsrat Mitte April gebeten hatte, ihn von seiner Funktion als Vorsitzender des Vorstands zu entbinden. Er wird dem Unternehmen weiterhin als Berater verbunden bleiben.

Alexander Otto zum ICSC-Vorsitzenden ernannt

ECE-Chef Alexander Otto wurde zum neuen Europa-Vorsitzen-

den des ICSC ernannt. Der ICSC ist der weltweit größte Verband der Shopping-Center-Branche. Otto folgt damit auf Marcus Wild, dem CEO von SES Spar European Shopping Centers aus Österreich. Dieser hatte den ICSC in den vergangenen drei Jahren geführt.

Frank Zweigner und Klaus Franken leiten neue Catella-Gesellschaft

Catella hat eine neue Gesellschaft zur Begleitung von wohnwirtschaftlichen Transaktionen gegründet. Diese firmiert unter Catella Property Residential GmbH und wird von Frank Zweigner und Klaus Franken geleitet. Zweigner (39) war zuvor unter anderem als Vorstand der Vivacon AG für den Bereich Investment tätig. Er wird unterstützt von Franken, CEO der Catella Property GmbH.

Sascha Wilhelm Geschäftsführer der Corestate-Gruppe

Die Corestate-Gruppe verstärkt sich: Sascha Wilhelm ist seit März Geschäftsführer der Corestate Capital Advisors. Nikolai Dëus von Homeyer ergänzt die Abteilung Corporate Development in Zug, Patrick Muûls

das Investor-Relationsteam in London. Wilhelm (36) verantwortet die deutschen Asset-Management-Aktivitäten. Er war bis Ende Februar geschäftsführender Gesellschafter bei der Seitz Real Estate Group, einem Immobiliendienstleister in Sonthofen, Bayern. Dëus von Homeyer (31) kehrt nach zwei Jahren in New York zu Corestate zurück. Zuvor war er Associate bei Cerberus Capital Management in Frankfurt. Vor dem Wechsel zu Corestate war Muûls (27) für Adam Street Partners tätig, einem Private Equity Fund of Funds.

Edwin Wartenweiler wird Risikovorstand der HSH Nordbank

Der Aufsichtsrat der HSH Nordbank hat Edwin Wartenweiler (52) für drei Jahre zum Risikovorstand (Chief Risk Officer) der Bank bestellt. Wartenweiler wird seine neue Funktion zum 1. Juni 2012 übernehmen.

Stefan Gehring und Clemens Jung leiten neue GBI-Develop- ment-Gesellschaft

Die GBI-Unternehmensgruppe hat eine eigene GBI Development GmbH gegründet. Damit soll dieser Bereich weiter-

wachsen und um das Thema Serviced Wohnen ergänzt werden. Geschäftsführer der neuen Development-Gesellschaft sind die beiden GBI-Mitarbeiter Stefan Gehring (Berlin) und Clemens Jung (Kassel/Frankfurt/Main).

Maureen Doyle leitet neues Dublin-Büro von Christie + Co.

Mit der Eröffnung einer Repräsentanz in Dublin will der Hotelimmobilienexperte Christie + Co. seine Präsenz in Irland verstärken. Das Büro leitet Maureen Doyle. Das Büro in Dublin ist die 13. internationale Niederlassung des Unternehmens und die zwölfte außerhalb Großbritanniens. Doyle war fünf Jahre im Corporate-Team von Christie + Co. in London tätig.

Eyemaxx Real Estate bestellt Dr. Martin Piribauer zum Aufsichtsrat

Die Eyemaxx Real Estate AG hat Dr. Martin Piribauer zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt. Piribauer verfügt über langjährige Erfahrung in Leitungspositionen bei Immobilien-, Finanz- und Industrieunternehmen in Österreich.



Auch Hostels gewinnen an Bedeutung.

HOTELMARKT

Budgetkonzepte immer wichtiger

Budgethotelkonzepte gewinnen am deutschen Hotelmarkt weiter an Bedeutung. Dies zeigt eine Markteinschätzung des Hotelforums, der europäischen Fachkonferenz für Hotel- und Immobilienexperten. Der Anteil von Budget- und Economy-Hotels liegt in Deutschland bei rund acht Prozent. Ein niedriger Prozentsatz im Vergleich zu Frankreich (57 Prozent) oder Großbritannien (30 Prozent). Mittelfristig wird dem Segment Budgethotels in Deutschland ein Marktanteil von 30 bis 40 Prozent zugetraut. Auch Geschäftsreisende nutzen das Angebot immer häufiger, da viele Budgethotels das Wichtigste bieten, aber zu einem geringeren Preis. Marktführer in Deutschland ist Accor mit 174 Häusern. Zudem sind beispielsweise B&B, easyHotel und Hilton mit dem ersten Hampton bereits in Deutschland vertreten. Ein besonders starkes Wachstum wies in den letzten Jahren Motel One auf (von 18 Hotels im Jahr 2007 auf aktuell 39 Hotels). Neben den Budgethotels haben auch Hostels an Bedeutung gewonnen. Mit A&O, Meininger und Wombat's gibt es drei Betreiber aus dem deutschsprachigen Raum.

SCHLECKER-TOCHTER

Dubag übernimmt IhrPlatz

Die Beteiligungsgesellschaft Dubag aus München will die insolvente Schlecker-Tochter IhrPlatz übernehmen. Wie die „Wirtschaftswoche“ und die „Stuttgarter Nachrichten“ berichteten, hat der Insolvenzverwalter die Lieferanten darüber informiert, dass er mit Dubag einig sei. Dubag will demnach die Osnabrücker Drogeriekette zu 100 Prozent und mit allen 480 Filialen übernehmen.

MONTANA
Voller Energie

IHRE ERDGASKOSTEN SIND UNSER THEMA.

Entspannung für Sie. Top-Service von uns.



Als Erdgas-Partner für die Wohnungswirtschaft setzen wir unsere Stärken für Sie ein:

- ✓ Günstige Erdgas-Preise durch individuelle Versorgungsmodelle
- ✓ Top-Betreuung durch persönliche Ansprechpartner vor Ort
- ✓ Einfacher Wechsel
Wir übernehmen alle Formalitäten
- ✓ Reduzierter Verwaltungsaufwand: Nur ein Rahmenvertrag für all Ihre Objekte
- ✓ Zuverlässige Erdgas-Versorgung

Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energielieferanten in Deutschland mit über 50 Jahren Markterfahrung.



Wechseln Sie jetzt!

089 / 64 165 - 183

geschaeftskunden@montanagaz.de

www.montana-energie.de



www.ricseurope.eu/deutschland

Investmentstrategie: Was ist der beste Weg zum Erfolg?

RICS-Focus 2012. Bei der diesjährigen Jahreskonferenz diskutierten rund 200 Teilnehmer über das Trend-Thema: Ist „Buy and Hold“ noch zeitgemäß? Oder ist „Timing“ alles?

Christine Ciampa, Diplom-Betriebswirtin (BA) und Wirtschaftsmediatorin (Eucon), bei RICS Deutschland zuständig für Marketing, Veranstaltungsorganisation und die Koordination der Professional Groups

Im Brennpunkt der achten Jahreskonferenz der RICS Deutschland am 19. April 2012 in Berlin stand die Diskussion über Erfolg versprechende Investmentstrategien und die sich daraus ergebenden Herausforderungen für Marktakteure. Vorstandsvorsitzender Jörn Stobbe MRICS begrüßte 200 Teilnehmer im Friedrichsaal der Deutschen Bank Unter den Linden. Vizepräsident Martin J. Brühl FRICS führte eloquent in die Themen ein.

Reduktion von Komplexität

In seinem Eröffnungsvortrag befasste sich der Historiker Prof. Dr. Günter Schulz von der Rheinischen Wilhelmsuniversität Bonn damit, welche Lehren man aus der Wirtschaftsgeschichte ziehen könne. Timing im Immobiliensektor, so lautete seine These, sei Priorisierung in einem unvollkommenen Markt. Die Kenntnis der Vergangenheit ver helfe dabei zwar nicht zu Patentrezepten, aber zur Reduktion von Komplexität.

Dr. Peter Hobbs MRICS, Senior-Director IPD, stützte seine Ausführungen auf die Ergebnisse des gesamteuropäischen Immobilienindex des Unternehmens. Er unterstrich, dass neben „Timing“ und „Location“ weitere wichtige Größen für die Performance maßgeblich seien. Die Bedeutung von Timingentscheidungen variiere stark nach Ländern und Sektoren, konstatierte Stefan Wundrak, Director of Research, Property, bei Henderson Global Investors in London,

in seiner Präsentation. Man solle sich daher auf die wichtigsten konzentrieren. Dabei sei die Entscheidung einfacher als deren Umsetzung. Die vorgestellten Positionen boten Stoff für ein lebhaftes erstes Panel. Neben Peter Hobbs MRICS waren vier weitere Experten der Einladung gefolgt: Guy Barker FRICS, Managing Director Palmer Capital, Wenzel Hoberg MRICS, Head of Real Estate Investments – Europe Canada Pension Plan Investment Board, Markus Königstein MRICS, Leiter Immobilien und Infrastruktur bei der R+V Versicherung, und Jörg Schwagenscheidt FRICS, Vorstandsmitglied GSW Immobilien AG. Die Moderation übernahm die Wirtschaftsjournalistin Miriam Beul-Ramacher. Den zweiten Teil der Konferenz eröffnete Maximilian



Die vorgestellten Positionen boten Stoff für lebhaftes Diskussionen.

Brauers von der REMI. Der junge Volkswirt wurde für seine Forschungen, die sich mit der Prognose von Markteinbrüchen befassen, bereits mit Preisen ausgezeichnet. Er beschrieb die Grundzüge der neuesten wissenschaftlichen Ansätze und deren Anwendbarkeit in der Praxis.

Suche nach sicheren Häfen

Researcher Stefan Wundrak stellte in seinem Marktausblick die Prognose, dass Risikoaversion und die Suche nach „sicheren Häfen“ auch weiterhin das Investitionsgeschehen bestimmen und daher das Segment Einzelhandel europaweit boome.

In der Abschlussdiskussion gewährten Dr. Frank Billand, Geschäftsführer Union Investment Real Estate, Angelika Kunath, Geschäftsführerin Fondshaus Hamburg, und Christian Ulbrich, CEO EMEA Jones Lang LaSalle, Einblicke in Investmententscheidungen und -strategien ihrer Unternehmen. Michael Englisch MRICS, Vorstandsmitglied der RICS Deutschland, unterstrich in seinem Schlusswort das Ziel der Veranstaltungsreihe, wegweisende Themen aus unterschiedlichen Perspektiven zu beleuchten und lud die Zuhörer zum RICS-Focus 2013 ein.

Auch die Kontaktpflege kam nicht zu kurz: Am Vorabend trafen 150 RICS-Mitglieder zu einer Netzwerkveranstaltung zusammen, Ehrengast war RICS-Weltpräsident See Lian Ong FRICS. ←|

Bisherige Ansätze reichen nicht aus

Wohnen im Alter. Die Bundesregierung setzt auf ein eigenständiges Leben bis ins hohe Alter. Doch dazu benötigen wir altersgerechten Wohnraum und auch Wohn- und Quartierskonzepte.



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

Mitte April 2012 hat die Bundesregierung ihre Demografiestrategie vorgelegt. Unter dem Titel „Jedes Alter zählt“ widmet sich diese einer großen Bandbreite an Handlungsfeldern. Für die ältere Generation steht ein möglichst langes selbstbestimmtes Leben im Mittelpunkt. Jedoch bleibt die Strategie bei der Benennung konkreter Ansätze und Maßnahmen eher vage. Zudem stellt sich angesichts der demografischen Entwicklungen die Frage, wie realistisch die dort aufgezeigten Szenarien sind.

Bis 2050 fast doppelt so viele Pflegebedürftige

Mit dem deutlichen Zuwachs über 80-Jähriger wird der Pflegebedarf erheblich steigen. Die derzeit etwas mehr als zwei Millionen Pflegebedürftigen werden bis 2050 auf voraussichtlich weit über vier Millionen zunehmen. Diese Entwicklung droht die vollstationäre Dauerpflege und

die Finanzierung von Sozial- und Pflegeversicherung zu überlasten. Deshalb gilt es, dringend die Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass auch Pflegebedürftige so lange wie möglich in der eigenen Wohnung bleiben können, zumal dies dem Wunsch der allermeisten älteren Menschen entspricht.

Dass hierfür vier- bis fünfmal mehr altengerechte Wohnungen benötigt werden, ist bekannt. Denn bislang gibt es nur in fünf Prozent aller Seniorenhaushalte keine oder kaum Barrieren. Dennoch sieht der Haushaltsentwurf 2013 erneut keine Mittel für das KfW-Programm „Altersgerecht umbauen“ vor, mit dem zwischen 2009 und 2011 rund 83.000 Wohnungen angepasst wurden. Zwar führt die KfW die Unterstützung mit Eigenmitteln als Darlehenprogramm fort. Doch für Selbstnutzer sind Darlehen ungeeignet, da viele Banken älteren Menschen ein Darlehen verweigern oder Letztere ihre Nachkommen nicht mit Schulden belasten wollen. Mit Blick auf die Zukunft wäre es deshalb dringend geboten, den aktuellen energetischen Schwerpunkt der Förderung auf den altersgerechten Umbau auszuweiten.

Integrierte Wohn- und Quartierskonzepte

So zentral der altersgerechte Umbau für einen langen Verbleib in der eigenen Wohnung ist: Dies allein reicht nicht aus. Genauso wichtig ist ein barriere-

armes Wohnumfeld. Lösungsansätze bieten sozialraumorientierte, integrierte Wohn- und Quartierskonzepte, die verschiedene Bausteine bündeln: Die Anpassung der Wohnungsbestände und des Wohnumfelds, wohnortnahe Versorgungsinfrastrukturen (zum Beispiel über rollende Supermärkte oder Dorfläden), soziale Einrichtungen gegen die Einsamkeit (Nachbarschafts-Treff, Mehrgenerationenhäuser, Seniorennetzwerke), dezentrale Beratungsstellen, kleinteilig organisierte häusliche Tagespflege, betreutes Wohnen und Wohngemeinschaften.

Für eine altersgerechte Quartiersentwicklung ist die Verknüpfung verschiedener kommunaler Stellen, der Wohnungswirtschaft, der Sozial- und Gesundheitswirtschaft und ehrenamtlicher Initiativen notwendig. Mittlerweile kommen altersgerechte Quartierskonzepte sowohl in der Stadtentwicklung als auch in der Altenhilfe vermehrt zum Einsatz. Bundesbau- und Bundesfamilienministerium befördern dies über verschiedenen Programme. Doch die Unterstützung bezieht sich meist auf einzelne modellhafte Projekte und kann kaum flächendeckend vom Staat alleine organisiert werden. Um das Konzept von Wohnen und Leben im Alter im Quartier zu erproben und weiterzuentwickeln, beteiligt sich der Deutsche Verband an dem europäischen Kooperationsprojekt „HELPS“, das sich mit innovativen Wohn- und Pflegeansätzen beschäftigt. ←|





Titelthema

Personalentwicklung Mangelware

Recruiting. Immobilien gelten als wenig sexy. High Potentials suchen sich häufig Jobs in anderen Bereichen. Nicht nur in der Positionierung einer Arbeitgebermarke hat die Immobilienwirtschaft noch Nachholbedarf.

Gabriele Bobka, Staufen

Der Wandel von der Industrie- zur Wissensgesellschaft, die demografische Entwicklung und die Aufholjagd von Schwellenländern in einer zunehmend globalisierten Wirtschaft machen das „human capital“ zu einem strategischen Produktionsfaktor. Infolge der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise zwingen die zunehmend komplexeren Anforderungen, der eingeschränkte Zugang zu Fremdkapital und der steigende Wettbewerbsdruck Immobilienunternehmen, Innovationen voranzutreiben, eigene Kapitalquellen zu erschließen, schlanke Kostenstrukturen aufzubauen, Wachstum durch branchenweite Investitionen zu generieren und verstärkt strategische Partnerschaften mit anderen Marktteilnehmern einzugehen.

Der demografische Wandel wird den schon heute spürbaren Fachkräftemangel stark verschärfen. Im Kampf um die besten Köpfe, dem „War for talents“ wie es Ed Michael, amerikanischer Direktor der Unternehmensberatung McKinsey, 1998 formulierte, weist die Immobilienwirtschaft jedoch Nachholbedarf auf. Die Branche genießt bei High Potentials noch wenig Ansehen, und bei zahlreichen Unternehmen bedarf es einer grundlegenden Änderung der Denk- und Handlungsweise, um im internationalen Wettbewerb um die Besten zu bestehen. Ausgefallenes Recruiting und eine am Bedarf und dem Potenzial der einzelnen Mitarbeiter orientierte Personalentwicklung sind dabei ebenso gefragt wie das Branding als Arbeitgebermarke und qualifizierte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Laut aktuellen Untersuchungen des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW verfügen weniger als 30 Prozent der Mitgliedsunternehmen über eine Personalentwicklungsstrategie.

Wandel zum Arbeitnehmermarkt

Die derzeitige Konjunkturschwäche hat, im Gegensatz zu früheren Zyklen, auf dem Arbeitsmarkt kaum Spuren hinterlassen. Mit 41,2 Millionen liegt die Zahl der Erwerbstätigen auf

Auf einen Blick

- › Im „War for talents“ weist die Immobilienwirtschaft Nachholbedarf auf. Die Branche genießt bei High Potentials wenig Ansehen.
- › Auch das zunehmende Thema Demografie ist in den meisten Unternehmensleitungen noch nicht ausreichend angekommen.
- › Erste Ansätze zur Problemlösung gibt es jedoch inzwischen, etwa die Ausbildungskampagne des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen.

dem höchsten Stand seit 20 Jahren. Auch die Arbeitslosigkeit ist mit 2,31 Millionen Personen so niedrig wie seit Jahren nicht. Die Absorption der Arbeitskräfte am Markt findet vor allem im Bereich der Fachkräfte und der Hochqualifizierten statt. In diesen Segmenten wird sich der heute schon spürbare Mangel in den kommenden Jahren deutlich verstärken.

Für die Unternehmen bedeutet dies, dass qualifizierte Mitarbeiter zu einem immer wertvolleren Teil des Wertschöpfungsprozesses werden. Eine Verknappung des Guts „Arbeitskraft“ wird dem Prozess von Angebot und Nachfrage folgend, zu steigenden Löhnen führen. Zudem dürfte die Dauer der Arbeitsverhältnisse für ein Unternehmen sinken und es damit erschweren, unternehmensspezifisches Fachwissen und Erfahrung in der Firma zu halten.

Um dem Fachkräftemangel zu begegnen und damit die Export- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu sichern, beschreitet die Politik unterschiedliche Wege. Hier stehen freiwillige Verpflichtungen, wie beispielsweise der Nationale Pakt für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs, neben speziellen Initiativen wie dem Bundesprogramm „Perspektive 50plus“ oder dem Ausbau der Kinderbetreuung. Gesetzesänderungen sollen darüber hinaus ausländischen Arbeitskräften den Zugang zum Arbeitsmarkt erleichtern. So trat am 1. April das Anerkennungsgesetz des Bundes in Kraft, das erstmals einen Rechtsanspruch auf ein Verfahren zur Anerkennung auslän-

→

Fortsetzung auf Seite 22

Beraterin: „Lebensphasen beachten“



„Eine genaue Analyse der Personalsituation ist erforderlich.“

Interview mit Martina Borgmann

Der Kampf um die besten Köpfe verändert das Recruiting und die Personalentwicklung sowie die Qualität der Mitarbeiterbindung. Eine Analyse aus Sicht einer auf die Branche spezialisierten Unternehmensberaterin.

Frau Borgmann, welche Veränderungen zeichnen sich in der Praxis des Recruitings von Nachwuchskräften für die Immobilienwirtschaft ab?

Borgmann: Aufgrund des demografischen Wandels reduziert sich die Zahl der Berufsanfänger, die Nachfrage nach ihnen ist jedoch unverändert groß. Insofern können Berufsanfänger und Young Professionals gestärkt in Verhandlungspositionen gehen und selbstbewusst höhere Ansprüche an potenzielle Arbeitgeber stellen. Mit einem wohlklingenden Namen allein sind sie nicht mehr zu locken. Sie wollen hören, dass „ihre“ zukünftige Firma beispielsweise flexible Arbeitszeitmodelle oder Weiterbildungsmöglichkeiten bietet, und sie hinterfragen genau, welche Unternehmenskultur im Unternehmen gelebt wird. Natürlich will die „Generation Y“ arbeiten, aber in Einklang mit ihren Ansprüchen an Familie, Freunde, Hobbys.

Was macht immobilienwirtschaftliche Unternehmen für potenzielle Mitarbeiter interessant?

Borgmann: Gerne wird die gute Verfassung der Immobilienwirtschaft unterschätzt. Da die Branche langfristig denkt – die Immobilie als Gut ist nicht vergleichbar mit einem „Fast Moving Consumer Good“ –, ist sie relativ stabil. Besonders attraktiv ist im Moment der Wohnimmobilienmarkt, der auch internationale Investoren wieder nach Deutschland lockt. Damit bekam dieses Teilssegment der Branche erstmalig eine internationale Dimension, was auch die Berufsbilder interessanter macht. Unserer Einschätzung nach wird dieses Marktsegment zu Unrecht als wenig spannend angesehen.

Ist der demografische Wandel im Bewusstsein der Unternehmen überhaupt schon angekommen?

Borgmann: Spätestens dann, wenn die Unternehmen im Wettbewerb um High Potentials stehen. Zum anderen, wenn

das Durchschnittsalter der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter signifikant steigt – wird plötzlich der Ruf nach einer systematischen Personalplanung im Unternehmen laut. Damit kommt der Personalarbeit im Unternehmen, die in den eher mittelständisch geprägten Unternehmensstrukturen der Immobilienwirtschaft oft vom Inhaber bisher selbst in die Hand genommen wurde, eine neue Rolle zu. Als Antwort auf die strukturellen Veränderungen des Arbeitsmarkts kommt man nicht umhin, über zweckmäßige und kostengünstige Personalmanagement-Tools nachzudenken. Eine genaue Analyse der Personalsituation wird erforderlich sein. Als Basis für weitere Überlegungen sollte transparent sein, wie es im Unternehmen in Bezug auf Fragen wie Identifikation von Potenzialträgern, Fluktuation, Krankenstände, Arbeitszeitdauer oder Geschlechterverteilung aussieht.

Welche Maßnahmen der Mitarbeiterbindung sind erfolgversprechend?

Borgmann: Kostenneutral und effektiv ist beispielsweise die Einführung von Mentoring-Programmen, mit denen die Kommunikation der Mitarbeiter untereinander, der Know-how-Transfer und die Förderung jüngerer Mitarbeiter erfahrungsgemäß vorangetrieben werden. Darüber hinaus können die Unternehmen im Rahmen von Weiterbildungsmaßnahmen „Zeit bieten“, also Flexibilität demonstrieren, um somit zur Weiterqualifizierung ihrer Mitarbeiter beizutragen und sie langfristig ans Unternehmen zu binden. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass aufgrund sich wandelnder Rahmenbedingungen der Faktor Mensch als „Human Ressource“ deutlicher in den Fokus rückt. Daher ist zu empfehlen, deutlich mehr auf die individuelle Arbeits- und Lebenssituation der Mitarbeiter einzugehen, und zwar unter Berücksichtigung der jeweiligen Arbeits- und Lebensphase des Einzelnen.

Marken-Profi: „Es muss passen“

Interview mit Wolf Reiner Kriegler

Der Geschäftsführer der Deutschen Employer Branding Akademie in Berlin über identitätsbasierte und nachhaltig wirksame Arbeitgebermarken. Diese sind wichtig, um Unternehmen leistungsfähiger zu machen und ihre Wettbewerbsfähigkeit als Arbeitgeber zu erhöhen.



„Zufriedene Mitarbeiter sind glaubwürdige Kommunikatoren.“

Herr Kriegler, Employer Branding gilt bei Unternehmen zunehmend als Zauberformel im Kampf um die besten Köpfe. Wie lässt sich diese Strategie umsetzen?

Kriegler: Indem man den Mut hat, sich als Arbeitgeber ehrlich und spitz zu positionieren. Das heißt: Nicht alles sagen, sondern sich auf wenige Botschaften konzentrieren. Employer Branding hat das Ziel, Arbeitgebermarke zu werden. Das heißt: Ein klares, von anderen Arbeitgebern unterscheidendes und von den eigenen Leuten als glaubwürdig empfundenes Vorstellungsbild bei den relevanten Bezugsgruppen zu etablieren. Wer ein bestimmtes Bild (ergo Image) erzeugen möchte, muss sich am Anfang überlegen, welches Bild das sein soll. Sich „positionieren“ ist daher der Schlüssel zum Erfolg. Das gelingt vielen deutschen Arbeitgebern noch nicht – die Karriere-Websites und Stellenanzeigen wimmeln von austauschbaren Floskeln, die Botschaften sind sich sehr ähnlich. So wird ein Arbeitgeber nicht zur Marke.

Welche Bedeutung haben Internet-Auftritte und die sozialen Netzwerke für die Unternehmensmarke?

Kriegler: Das Internet ist Informationsmedium Nummer eins. Wer sich über eine Firma informieren will oder einen neuen Arbeitgeber sucht, schaut dort nach. Das Thema Social Media wird noch nicht ausreichend in seiner Dimension erkannt. Die meisten glauben, es handele sich um einen weiteren Kanal im Marketingmix. Das ist zu kurz gedacht. Im Corporate Branding nutzen die Unternehmen die Potenziale schon besser aus. Im Employer Branding setzen die Personalabteilungen auf die Spitze des Eisbergs: Sie zählen ihre Facebook-Fans und Twitter-Follower, trauen sich jedoch noch nicht in die digitalen Weiten des Social Webs hinaus, wo sie nicht mehr Gastgeber, sondern bei ihren Zielgruppen zu Gast sind. Doch da wäre am meisten Wertschöpfung zu erzielen.

Kommunikation birgt viele Fallstricke. Wie sehen die Erfolgsfaktoren für eine Punktlandung bei den Zielgruppen aus?

Kriegler: Wichtig ist es, die Zielgruppen zunächst einmal überhaupt zu kennen. Viele Unternehmen, die wir beraten, können kein klares Zielgruppenbild vermitteln. Sinnvoll ist eine pragmatische, operativ noch handelbare Segmentierung der Zielgruppen und die Ausdifferenzierung der zentralen Markenbotschaften nach Zielgruppen und anderen Kategorien, zum Beispiel Länder, Unternehmensbereiche oder Produktgruppen. So entsteht eine Toolbox für die operative Kommunikation, die das Leben der Verantwortlichen und der umsetzenden Agenturen deutlich leichter macht. Wer jetzt auch noch regelmäßig hinhört, welche Themen die Zielgruppen beschäftigen und diese in seine Kommunikation integriert, hat schon einmal gute Karten. Kommunikation funktioniert immer dann am besten, wenn man nicht nur sendet, sondern wenn man Dialoge führt. Und wenn man begreift, dass jeder Mitarbeiter ein glaubwürdiger Kommunikator in eigener Sache ist als die beste PR-Abteilung.

Mit welcher Strategie lässt sich die Effizienz des Recruitings steigern?

Kriegler: Durch eine nicht austauschbar positionierte und auch so kommunizierte Arbeitgebermarke. Wer klarmacht, wer zu ihm passt, und wer nicht, der wird staunen, was er erreicht: Schnellere Besetzung von Vakanzen und weniger Recruiting-Kosten pro Stelle. Mit einem einmaligen Investment von vielleicht 200.000 Euro kann ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern über drei Jahre so schnell 1,5 Millionen Euro sparen. Das ist keine Theorie, sondern in unserer Praxis schon gemessen. Vorausgesetzt, Unternehmen haben den Mut, es richtig anzupacken.

Interview

mit dem geschäftsführenden
Vorstand der BBA Akademie der
Immobilienwirtschaft in Berlin.



Dr. Hans-Michael Brey

Lebenslanges Lernen praktisch umsetzen

Herr Dr. Brey, welche Auswirkungen hat die Unternehmensstrategie des kundenorientierten Dienstleisters auf die Mitarbeiter?

Brey: Häufig außer Acht gelassen wird die Tatsache, dass in der Wohnungswirtschaft primär der Mensch über den Erfolg des Unternehmens entscheidet. Unternehmen kommen nicht umhin, die Handlungsautonomie ihrer Mitarbeiter vor Ort zu stärken. Im Umkehrschluss ist damit für jeden Einzelnen ein höheres Maß an Verantwortung verbunden. Damit die Mitarbeiter in der Lage sind, die komplexeren Aufgaben zu lösen, bedarf es praxisbezogener Zusatzausbildungen. Das Gebot der Stunde lautet: Lebenslanges Lernen.

Was lässt sich aus Ihrer Sicht tun, um Menschen mit Migrationshintergrund besser in den Arbeitsmarkt einzubinden?

Brey: Der sich abzeichnende Fachkräftemangel wird nur über Zuzug realisiert werden können. Damit werden interkulturelle Managementaufgaben in der Branche ebenso bewältigt werden müssen wie internationale Mieter zu betreuen sind. Das ist die Chance für Menschen mit Migrationshintergrund, um in der Immobilienwirtschaft Fuß zu fassen.

Ist eine erfolgreiche Personalentwicklung für kleinere Unternehmen überhaupt realisierbar?

Brey: Eine gute Personalpolitik ist keine Frage der Firmengröße. Damit sich auch kleinere und mittlere Wohnungsunternehmen in diesem Wettbewerb behaupten können, entwickeln die Akademien, die im Umfeld des GdW sowie der dazugehörigen Landesverbände arbeiten, derzeit einen modularen „Personalentwicklungskoffer“.

Qualität, fachliches Know-how und Soft-Skills der Mitarbeiter werden zu Schlüsselfaktoren in der Immobilienwirtschaft. Wie begegnet die BBA diesen Herausforderungen?

Brey: Wir verstehen unseren Bildungsauftrag dahingehend, die Wohnungsunternehmen bei ihrem Veränderungsprozess vom Verwalter zum Dienstleister professionell zu unterstützen. Ich wage die Prognose, dass sich zukünftig nur diejenigen am Markt behaupten können, die in einem engen Dialog mit der Branche stehen und in der Lage sind, ihren „Bildungswarenkorb“ stetig anzupassen.

Fortsetzung von Seite 19

→ discher Berufsqualifikationen fest schreibt. Zudem verabschiedete der Bundestag am 27. April die Umsetzung der Hochqualifizierten-Richtlinie der Europäischen Union in nationales Recht. Neu soll als Aufenthaltstitel eine „Blaue Karte EU“ eingeführt werden, die Ausländer erhalten, sofern sie über einen Hochschulabschluss oder eine „durch mindestens fünfjährige Berufserfahrung nachgewiesene vergleichbare Qualifikation“ verfügen. Die bisherige Gehaltsschwelle bei einem Arbeitsverhältnis wurde von 66.000 auf 44.000 Euro und bei besonderem Bedarf auf 33.000 Euro Bruttojahresgehalt gesenkt. Der Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) hält die Schwellenwerte für die Immobilienwirtschaft zu hoch und hält stattdessen das diskutierte Punktesystem zur Einordnung der vorhandenen Qualifikation im Bereich Sachbearbeitung und Handwerkerdienste in der Wohnungswirtschaft für eher geeignet.

„Bislang ist das Thema Demografie in den meisten Unternehmensleitungen noch nicht ausreichend angekommen“, berichtet Thomas Jasper, Leiter Retirement Solutions bei Towers Watson, über das Ergebnis einer unternehmenseigenen Studie. Zwar sahen 97 Prozent der befragten Unternehmen in der Bewältigung des demografischen Wandels eine wesentliche Voraussetzung für ihren künftigen Unternehmenserfolg. Dennoch habe erst ein Fünftel der Betriebe geeignete Maßnahmen umgesetzt. „Unternehmen können relativ gut abschätzen, wie ihr Kerngeschäft in der Zukunft aussehen wird, wie sich Produkte und Märkte verändern werden. Allerdings können die wenigsten sagen, woher sie die Leute bekommen, die dann die Arbeit machen sollen“, lautet Jaspers Fazit.

Spannende Studie

Immobilienunternehmen tauchen trotz der enormen Bedeutung der Branche in den Ranglisten der beliebtesten Arbeitgeber nur selten auf. Die Vielfalt der Tätigkeitsfelder ist in den Köpfen der Talente offenbar noch nicht angekommen. In Sachen Employer Branding, der Ausbildung und Positionierung einer Arbeitgebermarke, hat die stark mittelständisch geprägte Immobilienwirtschaft ihre Hausaufgaben noch nicht gemacht. Dies bestätigt eine Studie von Egon Zehnder International unter EU-Immobilienunternehmen. Gefordert seien eine Verbesserung des Images der Branche, eine kontinuierliche Überprüfung und Optimierung der Qualität der Talente in der Branche, die Förderung von Innovationsfähigkeit im Unternehmen und die Stärkung der Führungsqualitäten der Teams. Unternehmen anderer Branchen haben dagegen die Verbesserung ihres Images, das Employer Branding, als „Wunderwaffe“ im Wettstreit um gute Köpfe entdeckt. „Die Immobilienwirtschaft ist unglaublich vielseitig und ermöglicht spannende Karrierewege, die Ausbildungseinrichtungen sind gut aufgestellt, die Vergütungen ansehn-

lich, die Arbeitsplätze können nicht nach China exportiert werden. Das alles hilft wenig, wenn niemand etwas davon erfährt“, so Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ).

Employer Branding wichtig

Aufgrund der eher mittelständischen Prägung der Branche bedürfte es eines unternehmensübergreifenden Employer Brandings. Der GdW habe mit seiner Ausbildungskampagne einen ersten wichtigen Stein ins Wasser geworfen. „Noch hat die Immobilienwirtschaft gute Chancen, sich im War for Talents zu behaupten. Dafür muss das Thema allerdings einen höheren Stellenwert in den Unternehmen bekommen. Die Uhr tickt“, so Leuchtmann. Neben dem Ansehen des Unternehmens und dem Gehalt legen Talente heute vor allem Wert auf gute Entwicklungsmöglichkeiten, eigenverantwortliches Arbeiten, unkonventionelle Arbeitszeitmodelle, die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie und eine gelebte herausragende Unternehmenskultur. Für ältere Mitarbeiter, auf die Unternehmen künftig wieder verstärkt setzen müssen, gilt es spezifische Weiterbildungen anzubieten, und für gut ausgebildete Frauen, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie sicherzustellen. Vor allem international agierende größere Unternehmen haben die Anforderungen erkannt und entsprechende Konzepte entwickelt und umgesetzt. Zwischen den Veränderungen wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Strukturen einerseits und der Entwicklung des Aus- und Weiterbildungssystems andererseits bestehen enge Wechselbeziehungen. In keiner zurückliegenden Epoche kam Qualifikation ein so hoher Stellenwert zu wie in der heutigen Informationsgesellschaft, in der Wissen selbst zum entscheidenden Wertschöpfungsfaktor wird. Die ständig schrumpfende Halbwertszeit erworbenen Wissens verschärft den Qualifizierungsdruck.

Der zunehmende Bruch von standardisierten Lebenslaufmustern und das auszubalancierende Verhältnis von Erwerbs- und Familienbiografien lässt das Neu- und Umlernen zu permanenten Aufgaben werden. Das lebensbegleitende Lernen verdrängt das in den Industriegesellschaften bislang praktizierte „Lernen auf Vorrat“. Dabei ist Weiterbildung in Deutschland in geringerem Umfang durch den Staat geregelt als andere

Bildungsbereiche. Für Arbeitnehmer und Unternehmen ergibt sich daraus die Schwierigkeit, Nutzen und Qualität der Angebote zu beurteilen. Für die Wohnungswirtschaft hat die Bochumer InWIS Forschung + Beratung die Aus- und Weiterbildung unter die Lupe genommen. Unternehmen steuern mit Weiterbildungen vor allem dem Mangel an unternehmerischem Denken ihrer Mitarbeiter entgegen. „Dies zeigt den Umbruch, der in Unternehmen derzeit stattfindet“, sagt Leuchtmann. Wie dieses Wissen erworben werden könne, ob dafür ein Seminar reiche oder ein Chance-Managementprozess angestoßen werden müsse, hätten die Weiterbildungsinstitute mit der Entwicklung transparenter Angebote zu klären. |→

Erneuerbare Energien jetzt nutzen, messen und abrechnen

Nachhaltige Energiemanagement Services von ista

- Geothermie
- Solaranlagen
- Blockheizkraftwerke inklusive Stromverteilung



ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen

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

ista

Wie sehen Human Resources in der Praxis aus?

War for talents. Was machen Unternehmen, um hervorragende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen? Eine Umfrage unter verschiedenen Marktteilnehmern.



Gabriele Bobka, Staufen

Die internationale Drehscheibe

Silke Niehaus, Leiterin Personalserviceleistungen der Fraport AG

„Fraport gehört deutschlandweit zu den Top-100-Arbeitgebern. Diese Position zu halten, ist vorrangiges Ziel unserer Employer-Branding-Maßnahmen. Die Motivation und Identifikation unserer Beschäftigten sind entscheidende Faktoren für unseren Unternehmenserfolg. Wir legen daher Wert auf Arbeitsplatzsicherheit und eine Vielzahl von Sozialleistungen. Die sehr flexiblen Arbeitszeitgestaltungsmöglichkeiten begünstigen die Vereinbarkeit von Beruf und den Lebensmodellen unserer Beschäftigten. Durch die Vielfältigkeit des Arbeitsumfelds und den Angeboten an Weiterbildung bietet Fraport den Angestellten hervorragende Entwicklungsmöglichkeiten.“

Der Assetmanager

Birgit Rüdiger, Human-Resources-Manager der DIC Asset

„Im Rahmen der Personalentwicklung analysieren und fördern wir individuell auf allen Ebenen die Fähigkeiten unserer Mit-

arbeiter. Spezielle Trainings für Führungskräfte, übergreifende Fortbildungen für alle und Unterstützung bei persönlichen Weiterentwicklungszielen sind selbstverständlich. Der Wettbewerb um gute Köpfe wird immer härter, deswegen arbeiten wir verstärkt daran, unsere Arbeitgeberqualitäten markenkonform herauszustellen – nicht nur, um für neue Mitarbeiter attraktiv zu sein, sondern auch, um nach innen zu motivieren. Institutionalisiert sind zudem jährliche Feedback-Gespräche, ein vielfältiges Fortbildungsangebot und flexible Arbeitszeitmodelle.“

Das Wohnungsunternehmen

Beate Vaupel-Möller, Bereichsleiterin Personal, Organisationsentwicklung und Systemhaus, GSW Immobilien AG

„Der Fokus unserer Personalentwicklung liegt auf der Identifizierung, Ausbildung und Entwicklung von Meta- und Sozialkompetenzen sowie der Persönlichkeitsentwicklung. Dabei sehen wir unsere Vielfalt als Stärke. Zur Gewinnung und Bindung von High Potentials sind darüber hinaus hochrangige externe Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebote notwendig. Die Art und Weise der Rekrutierung ist auf die Zielgruppe ausgerichtet. So gilt es beispielsweise, bei Azubis und Studenten

neben zeitgemäßen Kanälen auf eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit Schulen und Hochschulen zu setzen. Fast noch wichtiger ist allerdings das Onboarding, der Einstieg in das Unternehmen, der künftig wieder stärker in den Fokus rückt. Deshalb werden wir unter anderem für Quereinsteiger ein fokussiertes Traineeprogramm entwickeln. Zur Sicherung der Mitarbeiterzufriedenheit planen wir flexible Arbeitsmodelle.“

Der Immobilienfinanzierer

Siegbert Weissbrodt, Leiter Personal der DekaBank

„Die DekaBank nutzt zielgruppengerechte Recruiting-Kanäle. Im Fokus unserer Personalentwicklung steht ein nachhaltiger Auf- und Ausbau von Kompetenzen – und dieser erfolgt nicht nur in Seminaren, sondern wird insbesondere durch Projektarbeit und herausfordernde Aufgaben ermöglicht. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird es immer wichtiger, potenzielle Bewerber mit einer attraktiven Arbeitgebermarke auf sich aufmerksam zu machen. Daher hat die DekaBank seit 2011 einen neuen Personalmarketingauftritt, der auf Emotionalität und Authentizität setzt.“

Das Maklerhaus

Bernd Wieberneit, Managing Director HR & Legal Affairs Corpus Sireo

„Beim Recruiting setzen wir neben der Online-Suche auf Branchen-Jobmessen, Hochschul-Karrieretage und unseren Expo-Real-Bewerbertag. Mitarbeiter qualifizieren wir systematisch weiter. Dazu haben wir 2011 die ‚Corpus Sireo Academy‘ gegründet. Die für unsere Mitarbeiter maßgeschneiderten Trainings laufen sehr erfolgreich. Geplant ist zudem die Weiterentwicklung der strukturierten Fach- und Führungskarriere. Arbeitgeberattraktivität ist eines der Top-Zukunftsthemen. Den Dialog mit High Potentials suchen wir auf Karrieremessen und online im Karriereportal und in sozialen Medien. Neue Mitarbeiter erhalten einen ‚Buddy‘, der sie beim Unternehmenseinstieg unterstützt. Zudem bieten wir ‚Welcome Days‘ an. Dort lernen neue Mitarbeiter den Gesamtkonzern und Kollegen aus anderen Unternehmensbereichen kennen. Jährlich findet neben den Zielvereinbarungs- und Review-Gesprächen mit dem Vorgesetzten auch ein Entwicklungsdialog mit der Festlegung konkreter Entwicklungsmaßnahmen statt.“

Die Berater

Peter Wallner, COO Jones Lang LaSalle Deutschland

„Unser Thema ist eher die zielsichere Auswahl, nicht die Akquisition von Talenten. Allerdings macht der heute schon deutliche Mangel an spezifischen Profilen die Frage der Personalentwicklung umso bedeutsamer. In den vergangenen drei Jahren mussten wir aufgrund sehr starken Personalwachstums sicherstellen, dass alle neuen Kollegen das Unternehmen rasch verstehen und produktiv in ihren Teams mitwirken können. Etwa 70 Prozent dieser Mitarbeiter nehmen an Trainings teil. Insgesamt führen unsere Maßnahmen offenbar zu einem guten Employer Branding: Wir sind global als eine von ‚World’s Most Admired Companies‘ ausgezeichnet und gehören in Deutschland seit Jahren zu den ausgezeichneten Top-Arbeitgebern in der Immobilienwirtschaft.“

Die Facility-Manager

Professor Joachim W. Hohmann, Mitglied des Vorstands der International Facility Management Association (IFMA)

„Die klügsten Köpfe heutiger Abschlussjahrgänge in Deutschland studieren Fächer wie Jura, BWL, Medizin. Hinzu kommt noch, dass jüngste Gehaltsstudien aus der Schweiz (ZAHW) und von IFMA gezeigt haben, dass Facility-Managementberufe im Hochlohnland Deutschland im Vergleich zu anderen Industrieländern wesentlich unattraktiver entlohnt werden. Wir werden also nicht umhin kommen, attraktivere Aufstiegs- und Verdienstmöglichkeiten zu schaffen. Hier sind wir durch die Kampagnen und Ausbildungsprogramme der Berufsverbände GEFMA und IFMA auf gutem Wege. Ältere Mitarbeiter sind generell in deutschen Unternehmen im Vergleich zur Schweiz und den USA eher selten anzutreffen. Die FM-Branche selbst ist von ihren Aufgaben her eher global aufgestellt und fast alle FM-Unternehmen sind von ihrer Unternehmenskultur her eher multikulturell geprägt. Schon bei den Studierenden des FM gibt es einen überdurchschnittlich hohen Anteil an jungen Frauen und Männern mit Migrationshintergrund, denen nach meiner Beobachtung heute genauso schnell der erfolgreiche Eintritt ins Berufsleben gelingt, wie ihren Kommilitonen mit ähnlich guten Studienleistungen.“ ←|



Silke Niehaus



Birgit Rüdiger



Siegbert Weissbrodt



Bernd Wieberneit



Peter Wallner



Prof. Joachim W. Hohmann

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Geschäftsmodell Berlin Thomas Zinnöcker

Serie

Die GSW Immobilien AG will wachsen und ihre Aktionäre mit hohen Dividenden am Erfolg beteiligen. Der gute Berliner Wohnimmobilienmarkt soll es möglich machen.

Herr Zinnöcker, wie ist nach dem GSW-Börsengang Ihr Resümee?

Zinnöcker: Wir blicken auf ein höchst erfolgreiches Jahr zurück. Trotz der eskalierenden europäischen Schuldenkrise und der Turbulenzen an den Kapitalmärkten bewegt sich die GSW auf sicherem Boden. In erster Linie resultiert dies aus unserer langfristig optimierten Finanzstruktur sowie einem tragfähigen und stabilen Geschäftsmodell, das auf den prosperierenden Berliner Wohnungsmarkt fokussiert ist. Nach dem erfolgreichen Börsengang entwickelten sich GSW-Aktien deutlich besser als der Gesamtmarkt. Mit der Aufnahme in den

MDAX Ende September 2011 zählt die GSW nun zu den 80 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland. Stimmt die Hauptversammlung unserem Dividendenvorschlag zu, zahlen wir bereits im ersten Jahr unserer Börsennotierung eine Dividende von 0,90 Euro je Aktie an die Aktionäre aus.

Welche Fragen wurden Ihnen bei der jüngsten Road Show am meisten gestellt?

Zinnöcker: Zweck der Road Show war unter anderem, Investoren von der Kapitalerhöhung zu überzeugen. Der Nettoemissionserlös daraus soll für künftige Zukäufe und zur Optimierung unserer strategischen und finanziellen Flexibilität verwendet werden. Sowohl nationale als auch internationale Investoren sind derzeit von der Entwicklung auf dem Berliner Wohnungsmarkt fasziniert. So hat es uns auch nicht überrascht, dass die meisten Fragen zu der Mittelverwendung gekommen sind. Aktuell prüfen wir Akquisitionschancen, und diesbezüglich kamen eine Menge Fragen, beispielsweise nach der Qualität der Portfolios und den Preisvorstellungen der Verkäufer.



In Ihrem Jahresabschluss für 2011 widmen Sie elf Seiten allein den Veränderungen Ihres Aktionärskreises. Gibt es unter den aktuell 94 Prozent Streubesitz auch einen nennenswerten Anteil an privaten Aktionären?

Zinnöcker: Das lässt sich für uns nur schwer einschätzen, weil uns entsprechende Zahlen nicht konkret vorliegen. Ich gehe aber davon aus, dass sich der Anteil an privaten Aktionären bei der GSW im unteren einstelligen Prozentsatz bewegt. Damit sind wir zwar keine Ausnahme, allerdings halte ich den Anteil für zu gering. Wohnimmobilien, auch Wohnimmobilienaktien, sind gut prognostizierbare Investments, weil der Mietwohnungsmarkt deutlich weniger volatil ist als die Gewerbeimmobilien-



Thomas Zinnöcker

ist seit Anfang 2005 für die GSW tätig, seit März 2010 als Vorstandsvorsitzender. Vorher war er unter anderem Geschäftsführer der Deutschen Telekom Immobilien und Service GmbH. Insgesamt bringt er es auf fast 17 Jahre in der Immobilienwirtschaft.



märkte und sich daher die Cashflows auch auf längere Sicht besser prognostizieren lassen. Die Vermietungsrisiken sind extrem kleinteilig, und kurzfristige konjunkturelle Schwankungen wirken sich kaum aus. Unser Geschäftsmodell kombiniert nachhaltiges Wachstum mit einer attraktiven Dividendenpolitik.

90 Cent Dividende je Aktie sind sicher nicht das Ende der Fahnenstange, oder?

Zinnöcker: Wir haben immer gesagt, dass wir unseren Aktionären eine angemessene und nachhaltige Dividende zahlen wollen. Ausschlaggebend für unsere zukünftige Dividendenpolitik ist der FFO I, also die Funds from Operations ohne Vertriebsergebnisse. Daran halten wir auch zukünftig fest. Allerdings muss

sich unsere Dividende neben dem FFO im Sinne der Nachhaltigkeit auch an den Anforderungen des Geschäftsmodells, wie beispielsweise Tilgungen oder Investitionen, orientieren.

Nach dem Kauf von rund 4.800 Wohnungen im vergangenen Herbst besitzen Sie zurzeit fast 53.000. Wie viele sollen es bis zum Jahresende sein?

Zinnöcker: Mit der Kapitalerhöhung legen wir die Basis für weitere Zukäufe. Aktuell prüfen wir aussichtsreiche Akquisitionschancen. Konkrete Zahlen kann ich noch nicht nennen. Unsere mittelfristige Strategie ist es aber, unser Portfolio auf etwa 70.000 eigene Wohnungen zu erweitern, sofern sich weiterhin Opportunitäten am Transaktionsmarkt ergeben.

Sie wollen den Netto-Emissionserlös aus der Kapitalerhöhung für Zukäufe sowie zur Optimierung Ihrer strategischen und finanziellen Flexibilität verwenden. Was soll man sich unter Letzterem vorstellen?

Zinnöcker: Der Nettoemissionserlös ermöglicht es, unsere Wachstumsziele umzusetzen. Wir prüfen zwar derzeit aussichtsreiche Akquisitionschancen, jedoch haben wir bisher noch kein Portfolio gekauft. Alternativ könnten wir durch die Nettoemissionserlöse bis zum konkreten Kauf eines Portfolios beispielsweise unsere kurzfristigen Verbindlichkeiten tilgen oder unsere Eigenkapitalbasis erhöhen. Dies bringt uns die nötige Flexibilität bei Verhandlungen mit Verkäufern und finanzierenden Banken.

Bleibt es bei der Konzentration Ihrer Wohnungsbestände auf Berlin?

Zinnöcker: Berlin ist in Europa die Stadt mit dem größten Mietwohnungsmarkt. Die Nachfrage steigt seit sechs Jahren kontinuierlich, und die Fundamentaldaten zeigen auch für die nächsten Jahre eine deutlich positive Perspektive auf. Unsere derzeitige Marktstellung von rund drei Prozent wollen wir durch Zukäufe festigen und ausbauen. Darüber wollen wir in den kommenden Jahren stabile und kontinuierlich wachsende Liquiditätsüberschüsse erzielen.

Sehen Sie in der Konzentration auf Berlin nicht ein zu hohes Klumpenrisiko?

Zinnöcker: Nein, das sehen wir derzeit nicht. Die Hauptstadt weist eine sehr interessante Entwicklung auf. So betrug zum Beispiel der Bevölkerungszuwachs zwischen 2000 und 2010 per Saldo rund 2,3 Prozent, die Zahl der Haushalte erhöhte sich im selben Zeitraum sogar um mehr als neun Prozent. Gleichzeitig rangierten die Wohnungsfertigungszahlen auf einem historisch niedrigen Niveau. Folge: Der Leerstand reduzierte sich in Berlin seit 2005 von 5,6 auf zuletzt rund 3,5 Prozent. Zudem ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich diese Rahmendaten mittelfristig ändern, sehr gering. Außerdem honorieren unsere Aktionäre unser klar abgegrenztes Profil.

Welche Erfahrungen haben Sie nach Ausbruch der Finanzkrise 2008 in Bezug auf Mietausfälle gemacht?

Zinnöcker: Sehen wir nicht, lässt sich kaum nachvollziehen. Unsere Mietausfallquote liegt unter zwei Prozent. Das ist aber generell meist der Fall, da sich kurzfristige konjunkturelle Schwankungen nicht auf das Basisprodukt Wohnen auswirken. Das gilt besonders an Standorten mit guten Fundamentaldaten, einer soliden wirtschaftlichen Basis und positiver Bevölkerungsentwicklung wie Frankfurt, München, Hamburg oder Berlin.

Der Berliner Wohnungsmarkt hat sich zugunsten der Vermieter und Verkäufer entwickelt. Reizt es Sie da nicht, mehr Wohnungen als 2011 an Kapitalanleger und Selbstnutzer zu verkaufen?

Zinnöcker: Nein, tut es nicht. Unser fokussiertes Geschäftsmodell basiert auf der effizienten Bewirtschaftung von Wohnimmobilien im größten deutschen Regionalmarkt Berlin. Zudem haben wir historisch bedingt noch einen Bestand von rund 3.000 Wohnungen, den wir sukzessive verkaufen – mit Erfolg. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir aufgrund der günstigen Nachfragesituation in Berlin aus der Veräußerung von 935 Wohn- und Gewerbeeinheiten ein positives Ergebnis in Höhe von 3,3 Millionen Euro erzielen. ←|

Welcher Typ sind Sie?

Kleine Typenlehre. Großinvestoren teilen sich in zwei Gruppen: Die einen vertrauen komplett dem Assetmanager. Die anderen wählen ihre Immobilieninvestments aktiv mit aus.



Die einfache, mobile Software für Makler ist da!

www.maklermanager.de



Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

webbasiert:
keine Installation
notwendig!



Dr. Stephan Bone-Winkel, Vorstand der Beos AG und Honorarprofessor für Projektentwicklung am IREBS Institut, Universität Regensburg

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – dies scheint das neue Credo vieler Investoren zu sein. Glaubten viele Großanleger – ob Versicherungen, Pensionskassen, Sparkassen und Banken, Kirchen und Stiftungen oder Family Offices – vor nicht allzu langer Zeit noch vor allem den großen Kapitalsammelstellen, dass diese jedes erdenkliche Asset managen können, hinterfragen sie deren Expertise heute sehr genau. So ist in Deutschland

inzwischen ein allgemeiner Trend zu erkennen, dass selbst renommierte Anbieter von Kapitalanlagen ihren potenziellen Investoren nachweisen müssen, dass sie bei einem angebotenen Produkt über die erforderliche Managementkompetenz verfügen. Das Prinzip Bauchladen, der immer mit dem neuesten marktgängigen Produkt bestückt wird, funktioniert nicht mehr. Das betrifft natürlich auch Immobilienbeteiligungen. Auch in die-

sem Bereich glaubt heute kaum mehr ein Investor an den Alleskönner, der über alle Nutzungsarten und Regionen hinweg Expertise besitzt.

Die Investoren gehen jedoch unterschiedlich mit dieser Erkenntnis um. Einige Institutionelle, vor allem solche mit eigener Immobilienerfahrung, wirken aktiv an der Auswahl der Immobilieninvestments mit – und zwar auch dann, wenn diese indirekt erworben werden,



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

etwa über einen Spezialfonds. Andere legen alle mit der Immobilieninvestition verbundenen Aufgaben inklusive der Auswahl der richtigen Objekte in die Hände eines zuvor sorgfältig geprüften und ausgewählten Assetmanagers.

Neue Entwicklung

Dass immer mehr Investoren die Immobilienauswahl für den jeweiligen Spezialfonds komplett dem Assetmanager überlassen, ist eine vergleichsweise junge

Erscheinung. In der Vergangenheit übernahmen deutsche Institutionelle die Prüfung der Objekte und die Entscheidung für oder wider den Kauf in aller Regel selbst. Meist handelte es sich dabei um direkte Investments, die in den hauseigenen Immobilienabteilungen getätigt und betreut wurden. Nicht selten verfügten diese Investoren über eigene Hausmeister, Techniker und Ingenieure für die Instandhaltung der Objekte. Ab Mitte der 1980er Jahre wurde die Immobilienverwaltung zunehmend an Dritte aus-

gelagert. Hintergrund damals wie heute: Für eine optimale Betreuung der Immobilie ist Fachwissen erforderlich, das durch spezialisierte externe Dienstleister erfahrungsgemäß besser gewährleistet ist. Dieser Gedanke gilt auch für das Assetmanagement. Ein Shoppingcenter mit über 100 Mietern zum Beispiel oder ein Hotel stellen andere, weitaus komplexere Anforderungen dar als eine Büroimmobilie mit nur einem oder wenigen Mietern. Institutionelle arbeiten daher in Segmenten, die sie mit ei- |→

genen Mitarbeitern nicht abdecken, mit spezialisierten externen Assetmanagern zusammen – häufig in Form der Beteiligung an Spezialfonds.

An Investor anpassen

Die Herausforderung für den Assetmanager: Institutionelle, die selbst über Immobilienerfahrung verfügen, wollen heute zumeist auch die Objektauswahl in ihrem Zuständigkeitsbereich halten. Und

in die Glaubwürdigkeit des Assetmanagers zurückzuführen. Es gilt vielmehr, eine Entscheidung im Sinne der Investitionskriterien zu treffen, die sich der jeweilige Investor auferlegt hat.

Ist der Anleger skeptisch, ob sich das für den Fonds vorgeschlagene Objekt tatsächlich eignet, muss der Assetmanager diese Zweifel ausräumen. In der Regel gelingt dies durch möglichst umfangreiche Informationen. Bei der zweiten genannten Investorengruppe ist die Aufgabe des

Auf einen Blick

- › Dass immer mehr Investoren die Immobilienauswahl dem Assetmanager überlassen, ist eine vergleichsweise junge Erscheinung.
- › Es gibt jedoch auch den skeptischen Investorentyp. Der Assetmanager muss sich auf die unterschiedlichen Bedürfnisse jeweils gesondert einstellen, Zweifel ausräumen und Informationen liefern.

Mobil

+++ Webbasierte Software

+++ Daten von überall aus verwalten

Flexibel und günstig

+++ Monatliche Kündigung

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

IMMOBILIEN
SCOUT 24

zwar auch dann, wenn die Immobilien indirekt, das heißt über eine Beteiligung, erworben werden. Solche Investoren legen großen Wert auf eine ausführliche Erwerbsvorlage, in der alle relevanten Daten zu den Kaufobjekten bis ins Detail betrachtet werden. Einige Investoren machen sich zudem vor Ort selbst ein Bild von der Immobilie. Andere fordern Zugang zum Datenraum, um zu prüfen, ob beispielsweise in der Erwerbsvorlage aufgeführte Mietverträge tatsächlich abgeschlossen wurden. Dieses Vorgehen ist nicht etwa auf ein mangelndes Vertrauen

Assetmanagers anders gelagert. Diese Investoren legen ihre Anlagestrategie und Assetallokation zunächst ebenfalls selbst fest. Der Unterschied zum bereits beschriebenen Anlegertypus: Haben sie sich für bestimmte Segmente wie Einzelhandels-, Wohn-, Hotel- oder Unternehmensimmobilien entschieden, suchen sie sich gezielt für diese Bereiche jeweils denjenigen Assetmanager, der mit dem eingesetzten Eigenkapital nachweislich die besten Resultate erzielen kann. Ihm überlassen sie dann komplett die Auswahl passender Fondsobjekte (diskretio-

näres Management). Der Grund: Diese Investoren waren bislang zumeist in der klassischen Kapitalanlage tätig. Immobilien sind für sie ein vergleichsweise neues Terrain. Obgleich sie keinen eigenen Direktbesitz halten und entsprechend auch keine Mannschaft vorhalten, haben sie Immobilien als attraktives Investmentvehikel für sich entdeckt und erwerben nun typischerweise Anteile an Immobilienspezialfonds.

Bei diesem Investorentyp besteht die Herausforderung für den Assetmanager darin, den potenziellen Fondszeichner

von seiner Kompetenz zu überzeugen und dadurch sein Vertrauen zu gewinnen. Bloße Gespräche zum Kennenlernen reichen hier nicht aus. Vielmehr werden von den Investoren umfangreiche Auswahlverfahren angestrengt, um einen geeigneten Anbieter zu finden. Diese Form der Selektion ist im Bereich der klassischen Kapitalanlage wie bei Wertpapieren bereits seit Jahren gang und gäbe. Dass dieses Vorgehen nun auch bei indirekten Immobilieninvestitionen

nige Investoren nehmen diese selbst vor, andere beauftragen spezialisierte Berater damit. Dieses Verfahren hat den Vorteil, dass die Beraterunternehmen am Markt aktive Manager bereits sehr gut kennen.

Zudem verläuft der Auswahlprozess aufgrund des Vorwissens und der Routine auf Beraterseite meist sehr strukturiert – wenngleich er sehr aufwendig ist. Mittels Fragebögen von rund 100 Seiten, bereitgestellt zum Beispiel von der

wichtige Rolle. Viele Anbieter verteilen das Assetmanagement auf diverse Abteilungen oder gliedern es ganz als Massengeschäft aus.

Ob ein Investor an der Auswahl der Fondsobjekte aktiv mitwirkt, lediglich den Assetmanager auswählt oder ob er den Weg über einen Berater geht – der Assetmanager muss sich auf die jeweils spezifischen Bedürfnisse dieser Anlegergruppen einstellen. Das kann entweder bedeuten, den Aufwand auf sich zu neh-

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



adaptiert wird, zeigt deutlich, dass ein lange Zeit vernachlässigter Aspekt ins Bewusstsein der Investoren gerückt ist: Der Erfolg einer Investition steht und fällt mit der Kompetenz des Assetmanagers. Über viele Jahre herrschte der Irrglaube, dass es nur eines guten Objekts an einem attraktiven Standort bedürfe und der Erfolg sich für alle Zeit von ganz allein einstelle. Diese an der Substanz und am Standort orientierte Denkweise ist heute überholt.

Bei der Managerauswahl gibt es zwei unterschiedliche Vorgehensweisen. Ei-

INREV, werden der Track Record und die Leistungsbilanz des Assetmanagers ebenso analysiert wie der Geschäftsplan für den Fonds und die Bereitstellung der vor allem personellen Ressourcen zur Erreichung desselben. Einen wichtigen Bestandteil bilden Fragen zu möglichen Interessenkonflikten, die unter anderem auf Assetebene entstehen können, wenn der Assetmanager gleichzeitig für mehrere Töpfe beziehungsweise Fonds Objekte einkauft. Auch die Organisationsstruktur des Managementunternehmens spielt in einem solchen Auswahlprozess eine

men, einigen Investoren ein Objekt sehr detailliert zu erläutern, oder auch nicht unerhebliche Zeit- und Personalressourcen für umfassende Auswahlprozesse bereitzustellen.

Schlussendlich ist entscheidend, die Anlagekriterien aller am Fonds Beteiligten zu erfüllen und die prognostizierten Renditen zu erwirtschaften. Denn daran wird ein Assetmanager am Ende des Tages gemessen. Überzeugt er seine Investoren, erleichtert das die weitere Zusammenarbeit und die Gewinnung neuer Anteilszeichner. ←|

Von den Finanzgerichten

Betrag für Rückstellung keine Betriebsausgabe

Wohnungseigentum. Die Beteiligung eines gewerbetreibenden Eigentümers an der Instandhaltungsrückstellung ist als Wirtschaftsgut in der Bilanz zu aktivieren. Die eingezahlten Beträge sind daher nicht sofort als Betriebsausgabe abziehbar.



Der BFH sorgt für Klarheit beim gewerbetreibenden Wohnungseigentümer.

Michael Schreiber, Oberweser

Ein bilanzierender Gewerbetreibender, dem eine Eigentumswohnung gehört und der Zahlungen in eine von der Wohneigentümergeinschaft gebildete Instandhaltungsrückstellung geleistet hat, muss seine Beteiligung mit dem Betrag der geleisteten und noch nicht verbrauchten Einzahlungen aktivieren. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Beschluss vom 5. Oktober 2011 (Az. I R 94/10) entschieden. Geklagt hatte eine GmbH als Eigentümerin mehrerer Eigentumswohnungen. Die GmbH behandelte ihre Einzahlungen in die Rücklagen als sofort abziehbare Betriebsausgaben. Dem folgten weder das zuständige Finanzamt noch das in erster Instanz

zuständige Finanzgericht Berlin-Brandenburg (Urteil vom 9.9.2010, Az. 8 K 8104/07). In letzter Instanz unterlag die GmbH jetzt auch vor dem BFH.

Selbstständiges Wirtschaftsgut

Bei der Beteiligung eines Gewerbetreibenden an einer Instandhaltungsrückstellung nach dem WEG handelt es sich nach Auffassung der Gerichte um ein selbstständiges, bewertbares Wirtschaftsgut. Die Beteiligung verkörpert den geldwerten Anspruch des Wohneigentümers auf Bezahlung von Aufwendungen aus der Instandhaltungsrückstellung. Selbst wenn dieser Anspruch zivilrechtlich erst

in der Folgezeit entsteht, ist seine Entstehung zumindest hinreichend sicher und durch die vorhergehenden Einzahlungen wirtschaftlich verursacht. Er kann zudem zusammen mit dem Betrieb des Wohnungseigentümers veräußert werden. All das genügt, um die Aktivierung zu rechtfertigen. Bilanzsteuerlich stellt die Instandhaltungsrückstellung nach dem WEG im übrigen eine Rücklage dar. Bewertet wird die Beteiligung vorbehaltlich eines abgesunkenen Teilwerts mit ihren Anschaffungskosten. Abzuzinsen bleibt nichts, obschon die Ansprüche auf Bezahlung des tatsächlichen Aufwands erst in künftigen des Zeitpunkten entstehen. Die Rückstellung wird in der Regel verzinslich angelegt, was diese Zeitverschiebung wirtschaftlich hinreichend ausgleicht.

Dem Bilanzierungsansatz standen auch nicht die – immer noch ungeklärten – Fragen nach der sogenannten subjektiven Richtigkeit der Bilanz am Bilanzstichtag entgegen (siehe BFH-Beschluss vom 7.4.2010, I R 77/08, BStBl. II 2010, 739 – die Rechtsfrage liegt dem Großen Senat des BFH zur Entscheidung vor). Denn die fehlende sofortige Erfolgswirksamkeit der Zahlungen in die Instandhaltungsrückstellung war aus Sicht eines ordentlichen Kaufmanns aus der zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung bestehenden Rechtsprechung abzuleiten. Danach sind auch bei privaten Vermietern die in eine Instandhaltungsrückstellung eingezahlten Beträge erst mit dem Verbrauch durch die Eigentümergemeinschaft als Werbungskosten abziehbar. Davon ausgehend, muss auch ein gewerblich tätiger Wohnungseigentümer mit einer bilanzsteuerlichen Behandlung rechnen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Grunderwerbsteuer beim Hausbau und Steuervorteil bei Lebenspolicen.

Doppelbelastung unzulässig

Ein Bauerrichtungsvertrag, der im Zusammenhang mit dem Erwerb eines unbebauten Grundstücks abgeschlossen wird und der für den Bauherrn Umsatzsteuerbelastung auslöst, unterliegt nicht der Grunderwerbsteuer. Das hat das Niedersächsische FG am 26.8.2011 in zwei Urteilen entschieden (Az. 7 K 192/09 und 7 K 193/09).

Geklagt hatte ein Ehepaar, das 2005 ein unbebautes Grundstück erworben hatte. Zwei Wochen nach dem Grundstücksübertragungsvertrag schlossen sie mit dem Bauunternehmen einen Bauvertrag über eine Doppelhaushälfte, in dem der Bauträger Umsatzsteuer auswies. Das Finanzamt legte als Bemessungsgrundlage nicht nur den Kaufpreis für das unbebaute Grundstück, sondern auch die Bausumme für das herzustellende Gebäude zugrunde. Die Richter folgten damit der höchstrichterlichen Rechtsprechung der Umsatzsteueresenate des BFH, nach der noch auszuführende Bauleistungen in der Regel nicht mit Lieferungen von unbebauten Grundstücken zu einheitlichen Leistungsgegenständen zusammengefasst werden. Dagegen lehnt das Gericht die anderslautende Rechtsprechung des für die Grunderwerbsteuer zuständigen Senats des BFH ab, weil diese Rechtsprechung unter anderem gegen das Grunderwerbsteuergesetz verstößt. Die Revision an den Bundesfinanzhof wurde zugelassen. Ein Aktenzeichen des BFH lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

Steuervorteil aus Lebenspolicen

Erträge aus vor 2005 abgeschlossenen Lebensversicherungsverträgen bleiben unter bestimmten Voraussetzungen einkommensteuerfrei. Werden die Ansprüche aus der Kapitallebensversicherung zur langfristigen Sicherung eines Darlehens eingesetzt, bleibt dieses Steuerprivileg allerdings nur erhalten, wenn das besicherte Darlehen unmittelbar und ausschließlich der Finanzierung von Anschaffungskosten eines dauernd der Erzielung von Einkünften bestimmten Wirtschaftsguts dient. Werden daneben auch andere Kosten mitfinanziert, geht der Steuervorteil für die Police nach einem aktuellen BFH-Urteil vom 12. Oktober 2011 (Az. VIII R 49/09) insgesamt verloren. ←|



Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!



„Wenn Sie sich schnell zu verschiedenen Aspekten der Immobilienverwaltung informieren möchten und gleich die richtigen Arbeitshilfen zur Hand haben wollen, dann empfehle ich Ihnen *VerwalterPraxis Professional* von Haufe. Immer aktuell durch den Online-Zugriff.“

Martin Kaßler
Geschäftsführer des Dachverbandes
Deutscher Immobilienverwalter e.V.

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.

www.haufe.de/shop/vpr-pro

HAUFE.

Interview von Dirk Labusch

Ohne Rendite keine Nachhaltigkeit

Thomas Hegel & Eckhard Schultz

Nachhaltige Investitionen erfordern ein betriebswirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen, so die Repräsentanten der Landesentwicklungsgesellschaft Nordrhein-Westfalen. Ein Gespräch über ein oft bemühtes Spannungsverhältnis, Refinanzierung und vieles mehr.

Das Verhältnis zwischen Ihnen und Ihren Gesellschaftern wirkt manchmal geradezu harmonisch ...

Hegel: Wir arbeiten tatsächlich sehr gut zusammen. Die Gesellschafter haben in letzter Zeit wichtige Impulse gesetzt.

Bei der Wohnungsbewirtschaftung?

Hegel: Ja. In großen Siedlungen mit über-

durchschnittlichen Leerständen setzen wir interdisziplinäre Spezialistenteams ein, die sehr marktnah Handlungskonzepte erstellen. Da werden Ideen geboren, wie etwa ein differenzierter Mietpreis für jede einzelne Wohnung. Das etwa war ein Impuls der Gesellschafter.

Sie leben in einem Spannungsverhältnis, müssen es den Gesellschaftern und den Mietern recht machen ...

Hegel: Wir kommen damit gut zurecht. Die LEG hat nun mal eine gemeinnützig geprägte Geschichte. Das erzeugt auch Reibungsflächen. Aber der angebliche Widerspruch zwischen Renditeorientiertheit und Nachhaltigkeit existiert so nicht: Nachhaltige Investitionen und ein umfangreiches soziales Engagement erfordern ein betriebswirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen!

Schultz: Auch Private Equity hat in den letzten fünf Jahren deutlich dazugelernt. Wohnungen sind langfristige Investitionsgüter. Da gibt es grundsätzlich keine

unterschiedliche Sichtweise zwischen deutschem Management und internationalen Gesellschaftern.

Der Mehrwert eines nachhaltig arbeitenden Unternehmens wird erkannt?

Schultz: Ja, ein großes Unternehmen muss nach klaren Zielen transparent geführt, Mitarbeiter müssen motiviert werden. Es sollte vernetzt sein in der Wohnungswirtschaft, in die Politik hinein.

Sie haben sich für den Zukunftspreis der Zeitschrift DW beworben. Warum?

Hegel: Wir haben uns unter anderem mit dem Thema „Einkaufsstrategie“ beworben. Im Rahmen dessen haben wir unsere kompletten Einkaufsaktivitäten auf Konzernebene gebündelt und damit eine Prozessoptimierung im Einkauf und eine Verschlankung von Abläufen erreicht.

Ein anderes Spannungsverhältnis besteht bisweilen zur Politik ...

Hegel: Durchaus. Ich nenne die Stich-

Eckhard Schultz MRICS, CFO LEG, über den Wert eines Unternehmens:

„Deutsche Immobilienunternehmen werden im Moment mit einem Abschlag auf den Reinvermögenswert (Net Asset Value) bewertet. Wenn ich nicht nachhaltig investiere, dann habe ich einen entsprechend hohen Abschlag. Der Markt ist auch hier kritischer geworden und schaut viel genauer hin, was die Unternehmen operativ tatsächlich mit ihren Beständen machen.“



Thomas Hegel, CEO LEG, über den Wert eines Unternehmens:

„Ein Unternehmen ist nur dann wertvoll, wenn es nach den Maßstäben des Marktes diesen Wert auch repräsentieren kann. Die Maßstäbe sind hohe Vermietungsquote, hohe Kunden-/Mieterzufriedenheit, angemessenes Preis-/Leistungsverhältnis, kein Instandhaltungsstau, schnelle Abarbeitung von Reparaturen. Aber auch Wertschätzung ist wichtig. Innerhalb der Mitarbeiterschaft, innerhalb der Führungsmannschaft und in der Zusammenarbeit mit den Eigentümervertretern.“

wörter „energetische Sanierung“, „Abwasserleitungsprüfung“, „Legionellen“... Wir vermissen von der Politik bisweilen die Sensibilität dafür, was die Wohnungswirtschaft überhaupt leisten kann.

Kein Spannungsverhältnis scheint es zwischen Ihnen und Banken zu geben.

Schultz: Wir haben keine riesigen auslaufenden Kreditvolumina. Es geht bei unserer Refinanzierung um die Optimierung der Struktur. Wir hatten beim Verkauf der LEG 2008 6.000 Darlehen und 200 Gläubiger. Wenn ein Unternehmen den höchsten Managementstandard der Kapitalmarktfähigkeit anstrebt, geht es auch um eine transparente Finanzierungs- und klar diversifizierte Risikostruktur. Deshalb refinanzieren wir die gesamte Passivseite.

Wie ist der zeitliche Horizont?

Schultz: Wir sind mit unserer Refinanzierung Ende 2009 gestartet und gehen davon aus, dass wir Ende 2012 die gesamte Passivseite – immerhin ein Volumen von rund zwei Milliarden Euro – zukunftsicher refinanziert haben werden.

Wie unmittelbar bevor steht denn der Börsengang?

Hegel: Ein von Private Equity gehaltenes Unternehmen muss sich irgendwann mit dem Exit seiner Gesellschafter auseinandersetzen. Wie ein solcher Exit aussehen und wann er stattfinden könnte, ist offen. Ohne IFRS funktioniert Kapitalmarktfähigkeit nicht. Deshalb erstellen wir für 2011 den Konzernabschluss das erste Mal nach IFRS. Auch ein IFRS

ermöglichendes IT-System ist essenziell. Wir stellen die Software gerade auf den SAP-basierten Blue Eagle um. Voraussetzung ist natürlich auch eine Organisationsstruktur, die transparent darstellbar ist, sowie eine geordnete Refinanzierung. Deshalb haben wir ein sehr ausgefeiltes Berichtswesen eingeführt.

Was hat sich denn im Verhältnis zu den Banken verändert?

Schultz: Sie schauen sich das Unternehmen viel tiefer an, als noch vor zwei Jahren, gehen auch ins operative Geschäft hinein, wollen verstehen, wie unser Property- und das Asset Management vor Ort funktioniert. Wir bringen Banker zusammen mit Niederlassungsleitern, mit Hausmeistern. Und überzeugen sie so von unserem Geschäft.

Wie halten Sie es mit der Transparenz?

Schultz: Als ich zur LEG kam, gab es noch eine Diskussion darüber, ob wir unseren Banken Quartalsberichte zur Verfügung stellen sollten. Die war aber schnell beendet. Die Finanzinstitute geben uns Geld und wollen deshalb zu Recht umfassend informiert sein.

Wie groß wollen Sie eigentlich werden?

Hegel: Wir planen Zukäufe, und werden Opportunitäten nutzen. 90.000 bis 100.000 Wohnungen, das ist eine Größenordnung, die zu uns passt.

Verkäufe planen Sie nicht?

Hegel: Keine in nennenswertem Umfang. Allenfalls da, wo wir uns von kleineren Randlagen trennen wollen ... Wir sind



jetzt auch in den neuen Strukturen wieder so weit, zukaufen zu können.

Was sind die Kriterien?

Hegel: Wir suchen besonders an Standorten, wo wir vertreten sind. Wichtig ist, ob wir ein Portfolio gut in unsere Verwaltung integrieren können.

Ist die Suche auf NRW beschränkt?

Hegel: Ja. Das ist tatsächlich eine strategische Entscheidung. Wir sind hier flächendeckend an über 150 Standorten vertreten. Prägend sind die Schwerpunktregionen Münster, Bielefeld, das Ruhrgebiet und die Rheinschiene.

Leiden Sie unter einem Mangel an neuen Ausbildungskräften?

Hegel: Noch nicht. Aber wir müssen anfangen, um Auszubildende zu werben. Wir haben deshalb ein umfassendes Personalentwicklungskonzept aufgebaut.

Ist das nicht etwas Normales?

Hegel: Nein. Der GdW hat dazu aktuell Untersuchungen angestellt. Die Anzahl der Unternehmen, die über eine Personalentwicklungsstrategie verfügen, liegt bei unter 30 Prozent. ←|

Expo Real: Wohnen wird stärker

Neuigkeiten 2012. Vivawest und KWG heißen die erstmaligen Teilnehmer aus der Wohnungswirtschaft. Die Messe öffnet sich gesellschaftspolitischen Themen. Der Osten boomt. Ramsauer kommt. Und ... das ist noch nicht alles.

Dirk Labusch, Freiburg

Griechenland wird nicht dabei sein. Dafür erwartet man zum ersten Mal aus dem weiten Osten die Entwicklungsagentur der größten russischen Insel Sachalin. Turin und Bozen heißen die Städte, die sich darüber hinaus erstmals in diesem Jahr auf der Expo Real präsentieren werden. Auch Lissabon wird erstmals kommen. Und die polnische Stadt Krakow wird nach Jahren der Enthaltbarkeit dieses Jahr wieder in München dabei sein. Von den Banken ist es die Moskauer Sberbank, die Eugen Egetenmeir im Namen der Expo dieses Jahr begrüßen wird. Natürlich wird es auch Unternehmen oder Städte geben, die heuer nicht mehr dabei sein werden. Dazu will sich die Messe München aber zurzeit nicht weiter äußern.

Nachdem 2011 bereits über 60 Unternehmen aus dem Bereich Wohnen dabei waren, wird der Bereich in diesem Jahr entsprechend dem gestiegenen Ansehen als stabilem Element im Anlageportfolio noch einmal einen Schub erfahren. Aus diesem Segment werden Projektentwickler, Bauträger und Immobilienbetreiber als Aussteller kom-

Auf einen Blick

- › Sachalin kommt, Turin, Bozen und Lissabon.
- › Der Bereich Wohnen wird noch stärker
- › Es zeichnet sich ein weiteres leichtes Flächenwachstum ab
- › Die Expo Real wird sich erstmals auch gesellschaftlichen Themen widmen.

men. Neben denjenigen, die in diesem Bereich immer schon vertreten waren, wie etwa die Deutsche Wohnen, werden sich etwa solche Schwergewichte wie die neue Vivawest Wohnen GmbH aus Dortmund sowie die KWG aus Hamburg das erste Mal für Investoren präsentieren.

Nach dem leichten Flächenwachstum 2011 zeichnet sich in diesem Jahr ein weiteres leichtes Flächenwachstum ab, so Expo Real-Chef Eugen Egetenmeir, der sich aber innerhalb der bisherigen sechs Messehallen bewegen werde. Es werde in etwa auf die gleiche Ausstellerzahl hinauslaufen wie im letzten Jahr, nämlich

ungefähr auf 1.600. Dass sich diese Zahl in den letzten vier Monaten noch signifikant erhöht, glaubt Egetenmeir nicht.

Natürlich könnte deutlich mehr Ausstellungsfläche verkauft werden, wenn sich die Messe weiter für immobilien-nahe Sektoren öffnen würde, die aus den Märkten für Beleuchtungskörper oder Badezimmerfliesen kommen. Doch Eugen Egetenmeir winkt ab. Die Qualität würde leiden. „Wenn die Messe an den Rändern ausfranst und nicht mehr das Herz der Branche darstellt läuft sie Gefahr, beliebig zu werden“, meint er. Die Messeteilnehmer so, wie sie jetzt teilnehmen, bezeichnet er als den Kernbereich der Immobilienszene so wie sie auch gerne auf dieser Messe unter sich sein möchte. Genau diese Zusammensetzung sei es, die sich untereinander wohlfühle.

Neuigkeiten im Programm

Neuigkeiten wird es geben im Konferenzprogramm. Für die Diskussionen etwa im Expo Real-Forum wird es verschiedene Dachthemen geben: Der erste Tag soll „Kennzeichen D“ heißen, wobei unter D etwa das Thema Deutschland als stabiler Standort genauso zu fassen sei, wie das Thema Demografie.

Am zweiten Tag geht es mit dem Kennzeichen F um Finanzierung. Hier wird verstärkt die Frage der auslaufenden Finanzierungen behandelt werden. Im Zusammenhang mit dem drängenden Problem zunehmender Regulierung und der daraus folgenden Finanzierungsprobleme im Bankensektor. Bereits auf der diesjährigen Mipim hatte das Thema im Fokus gestanden.



„Wenn eine Messe nicht mehr das Herz der Branche darstellt, läuft sie Gefahr, beliebig zu werden. Deshalb wird es keine neuen Ausstellersegmente geben.“
Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München

Von der Mipim zur Expo. In Cannes gab es den diesjährigen Trainingsauftakt für die Expo Bike, einer 2011 erstmalig durchgeführten Radtour der Immobilienwirtschaft von Köln zur Expo Real. Der Überschuss der Tour kommt einer gemeinnützigen Hilfsorganisation, dem „Offroad-Kids“ e.V., zugute, der sich für Straßenkinder in Deutschland einsetzt. Laut Auskunft der Veranstalter ist man noch auf der Suche nach Sponsoren. Weitere Infos unter www.expobike.de



Am dritten Tag mit dem Kennzeichen I schließlich soll es um Investmentfragen gehen. Hier geht es einerseits um die richtigen Investitionsstandorte. Es wird aber auch gehen um das Thema Bürgerbeteiligung. Wie kann man gesellschaftliche Akzeptanz fördern durch bessere Kommunikation von Projekten. „Die gesellschaftliche Akzeptanz von Großprojekten ist ein Thema, das auch auf eine Messe wie die Expo Real gehört“, so Eugen Egetenmeir. Die Expo Real wird sich damit erstmals auch gesellschaftlichen Themen widmen. Das Konferenzprogramm werde im Übrigen laufend angepasst, wenn es durch aktuelle Entwicklungen nötig sein sollte.

Neu ist außerdem, dass zum ersten Mal ein Minister auf die Messe kommt: Bundesverkehrs- und Bauminister Ramsauer hat sein Erscheinen zugesagt. Auch das Thema, über das er sprechen wird, ist durchgesickert: „Entwicklung von Ballungsräumen – eine Chance für Investoren“.

Nur noch Arbeitsmessen

Die Zeiten sind ernst, der Vergnügungsfaktor steht nicht mehr so im Vordergrund. Befragt zu den anderen Immobilienmessen kann Egetenmeir eine gewisse Genugtuung darüber, dass sich die Mutter aller Immobilienmessen, die Mipim in Cannes, immer stärker selbst als Arbeitsmesse sieht, nicht ganz verheimlichen. Das Attribut hatte noch bis vor einigen Jahren nicht immer nur positiv für die Expo Real gestanden.

Wenn sich eine Messe aber auf eine bestimmte Region beschränkt, kann es leichter Probleme geben. Die gescheiterten Real Vienna und Real Estate North sind die jüngsten Beispiele. Die Expo Real hatte demgegenüber immer Glück: Einige Regionen gehen zurück, wie etwa der mediterrane Raum in den letzten Jahren. Dafür sprangen andere westeuropäische Länder wie Benelux in die Bresche. Nein, es war kein Glück, sondern das durchdachte strategische Konzept, das auf der Erkenntnis fußt: Je breiter aufgestellt, desto mehr Stabilität. So reduzieren sich die Abhängigkeiten. Die Expo Real war von Beginn an auf eine strategische Weiterentwicklung ausgelegt. Und erntet nun die Früchte dieser Strategie. ←|



Auch in diesem Jahr dürfte es wieder voll werden auf Deutschlands größter Immobilienmesse.

Chef-Koch mit ehrgeizigen Plänen

Bilfinger. Der einstige Baukonzern ist zum international ausgerichteten Dienstleister geworden. Gelingt es dem 2011 angetretenen Vorstandschef Roland Koch, seine Renditeziele zu erreichen, ist Bilfinger noch für so manche Überraschung gut.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Neuer Chef, neuer Firmenname, neuer Geschäftsbericht, neues Firmenlogo, neue Ertragskennzahl. Da behauptete noch jemand, ein ehemaliger Politiker an der Konzernspitze sei in erster Linie zum Repräsentieren da. Roland Koch jedenfalls, früher Ministerpräsident von Hessen, modelt die schon unter Vorgänger Herbert Bodner vom Bau- zum Dienstleistungskonzern mutierte Bilfinger Berger SE seit Beginn seiner Regentschaft im vorigen Jahr kräftig um.

Der Zusatz Berger im Firmennamen ist verschwunden, der Geschäftsbericht hat die Ausmaße eines mittelgroßen Kalenders angenommen, und auch an Details wird gefeilt: Statt EBIT, wie in den

Millionen Euro schon im Jahr 2016 steigen, entsprechend dem Anstieg der EBITA-Marge (Rendite im Verhältnis zum Umsatz) von 4,7 auf 6 Prozent.

Hinter den trockenen Zahlen steckt der Plan, die Rendite der größten Konzernsparte (Dienstleistungen für Industrieanlagen) von 5,1 Prozent 2011 auf 6 bis 6,5 Prozent 2016 zu heben, die der zweitgrößten (Immobiliendienste) von 4,2 auf 4,5 bis 5 Prozent und die der drittgrößten (Bau) von 2,1 auf über 4 Prozent. Sparte Nummer vier (Dienstleistungen für Kraftwerke) arbeitet mit einer Marge von 8,3 Prozent 2011 und bis 2016 geplanten 9 bis 9,5 Prozent zwar am rentabelsten, bringt es aber erst auf

„Der Zusatz Berger im Firmennamen ist verschwunden, der Geschäftsbericht hat die Ausmaße eines mittelgroßen Kalenders angenommen, und auch an den Details wird gefeilt.“

vergangenen Jahren, soll vom Geschäftsjahr 2012 an EBITA als eine von mehreren Kennzahlen die Ertragsstärke messen. Im ersten Fall geht es um den Gewinn vor Zinsen und Steuern, im zweiten Fall zusätzlich auch vor Abschreibungen auf Firmenwerte. Zweck der Übung: Was der Konzern operativ, also ohne außerordentliche Einflüsse, wirklich erwirtschaftet, soll besser zum Ausdruck kommen.

Die EBITA-Ziele sind ehrgeizig. So soll der absolute Betrag von 397 Millionen Euro im vergangenen Jahr auf 700

ein Volumen von etwa der Hälfte der Immobilien- und einem guten Drittel der Industrieanlagendienste.

Früher, als die Vorgängerfirmen von Bilfinger so sperrige Namen trugen wie Julius Berger-Bauboag oder Grün & Bilfinger, repräsentierten sie Bauunternehmen, die mit ehrgeizigen Projekten wie dem Olympiastadion in München oder dem Elbtunnel in Hamburg zwar für prestigeträchtige Bauten mitverantwortlich zeichneten, aber unter dem Strich blieb nur dann genug Rendite

Auf einen Blick

- › Unter dem neuen Vorstandschef Roland Koch soll die Rendite des Bilfinger-Konzerns kräftig wachsen.
- › Bilfinger wird sich zukünftig auf Dienstleistungen konzentrieren, das Baugeschäft soll aber trotzdem nicht aufgegeben werden.
- › Am spannendsten an der Neuformierung ist die Beteiligung von Cevian Capital aus Schweden mit gut 15 Prozent. Dazu nimmt Koch nur ungern öffentlich Stellung.

übrig, wenn das Baugeschäft mal wieder florierte und entsprechend hohe Preise durchgesetzt werden könnten. Diese Zeiten sind längst vorbei. Der einstige Branchenerste Holzmann ging pleite, Hochtief, Bilfinger und weitere einstige Baugrößen verlegten sich zunehmend auf Dienstleistungen. Das Geschäft ist branchenübergreifend und international geworden. Heute konkurriert Bilfinger mit Siemens, Dussmann, Wisag, Alstom, Jones Lang LaSalle und vielen anderen Unternehmen jenseits des Bausektors.

Baugeschäft nicht aufgeben

Was allerdings nicht heißen soll, dass der Konzern das Baugeschäft aufzugeben gedenkt. Er will es rentabler machen, wie das ehrgeizige Ziel von über vier Prozent Rendite im Jahr 2016 und damit praktisch eine Verdoppelung gegenüber



Hat er gut lachen? Roland Koch, einst Ministerpräsident von Hessen, möchte Bilfinger vom Bau- zum Dienstleistungskonzern umwandeln.

Stellung bezieht. „Das Unternehmen wird die Kontakte zu seinen Aktionären nicht kommentieren“, wick er früher schon mal einer Handelsblatt-Frage aus. Immerhin, in der letzten Pressekonferenz ließ er verlauten, Gespräche mit Cevian offenbarten „die Qualität eines sehr engagierten Aktionärs“ und erwiesen sich als „Miteinander, nicht Gegeneinander“. Was am Ende dabei herauskommt, soll erst im kommenden Jahr entschieden werden.

Strategische Investition

Die Beteiligung von DJE Investment an Bilfinger über mehrere Fonds sei „eine wichtige strategische Investition“, sagt DJE-Vorstand Jan Ehrhardt. An einen Verkauf denkt er nicht. Das erinnert an die frühere DJE-Beteiligung am Düngemittel- und Salzkonzern K+S, die sich seinerzeit mit einem steilen Kursanstieg auszahlte.

So weit ist es bei Bilfinger noch nicht – zumal sich die Qualität des „sehr engagierten Aktionärs“ Cevian auch anders äußern kann als in einer passiven Daueranlage: Zum Beispiel, indem die Schweden ihr Engagement bei Bilfinger mithilfe von Mitstreitern unter den institutionellen Aktionären aufstocken, bis sie in einer Hauptversammlung das Sagen haben. Dem Konkurrenten Hochtief ist ja bereits so etwas widerfahren; hier ist inzwischen der spanische Baukonzern ACS Herr im Haus. ←|

2011 zeigt. Pannen beim Bau der Kölner U-Bahn, die Bilfinger angelastet wurden, befinden sich in juristischer Aufbereitung. In Berlin beteiligt sich Bilfinger am Bau der U- und S-Bahn.

Die sukzessive Abkehr vom zyklischen Baugeschäft und die Konzentration auf Dienstleistungen führt zu einer ausgeglichenen Umsatz- und Gewinnentwicklung. Das haben einige Investoren im In- und Ausland rechtzeitig erkannt. Die Folge: Neben Allianz Glo-

bal Investors und DJE Investment, die jeweils Beteiligungen knapp unter fünf Prozent halten, sind auch weitere institutionelle Anleger mit Beteiligungen zwischen zwei und vier Prozent an Bilfinger beteiligt, etwa Blackrock, Invesco und die Deutsche Bank.

Am spannendsten ist allerdings die Beteiligung von Cevian Capital aus Schweden mit gut 15 Prozent. Ein dicker Brocken, zu dessen Engagement Bilfin- gers Chef-Koch nur ungen öffentlich

Wie das Kind zum Namen kam

Branding. THP, Global Assessment und Makon wurden zu Valteq. Der neue Allrounder will Drees & Sommer Konkurrenz machen. Die Namensfindung innerhalb einer Markenstrategie allerdings war keine leichte Geburt.

Jörg Seifert, Freiburg

„Wir dachten, ein Abend Zeit und zwei Flaschen Rotwein müssten für die Namensfindung reichen“, sagt Jürgen Scheins, einer der drei Geschäftsführer von Valteq. Er hat mit zwei weiteren Unternehmern THP, Global Assessment und Makon Anfang 2012 zur Dachmarke Valteq vereint. Das kann man sich organisatorisch und finanziell als reichlich schwierig vorstellen. „Wir konnten uns in den schwierigsten Finanzfragen leicht einigen,“ betont jedoch Dr. Gabriele Lüft, die zweite der GeschäftsführerInnen. „Aber beim Namen hatten wir keinen Vorschlag, der wenigstens zwei überzeugt hätte. Einer wollte einen emotionalen, einer einen intellektuellen und

einer einen pragmatisch-technischen Namen. Wir fanden in diesem Punkt einfach nicht zusammen.“

Valteq heißt nun die neue und perspektivenreiche wirtschaftlich-technische Unternehmensberatung in der Immobilienwirtschaft. Dritter gleichberechtigter Geschäftsführer ist Dr. Thomas Herr. In Büros in Berlin, Frankfurt, Stuttgart, Nürnberg und München arbeiten derzeit 50 Mitarbeiter. Wollten die drei Gründer nicht mit ihrem Namen für den neuen Zusammenschluss eintreten, wie ihr großes Vorbild und Konkurrent Drees & Sommer? „Nein“, sagt Gabriele Lüft, „wir bauen eine Firma auf, die nicht an den Initiatoren hängt – weder

namentlich noch inhaltlich.“ „Es hätte sonst zu sehr nach Anwaltskanzlei geklungen“, ergänzt Jürgen Scheins.“

Hilfe kam von außen

So fanden die drei Uneinigen Unterstützung in der von ihnen einfach nicht lösbaren Namensfrage bei der Branding Agentur Embassy in Berlin. Diese machte vorweg eine Analyse der Geschäftsfelder von Valteq. Diese ergab einen ganzen Tätigkeitsstrauß: Technische und Umwelt Due Diligence, Projektmanagement, technisches Assetmanagement, Facility Management-, Energie- und Nachhaltigkeitsberatung. Das alles unter einen Namenshut zu bringen, ist auch für den Profi auf diesem Gebiet nicht völlig trivial. Denn im Firmennamen klingt idealerweise von allem etwas durch, was das Unternehmen ausmacht. Der Name sollte in diesem Fall auch gewünschte Identifikationen beinhalten. Die Themen Tätigkeit, Wert, Branche und persönliche Beratung sollten sich im Begriff widerspiegeln. Wichtig für die Namensfindung sind alle durch den Begriff ausgelöste Assoziationen und Konnotationen. Auch die Phonetik, der Klang und eine einfache Aussprache werden mit

„Der Firmenname ist sehr bedeutsam, weil sich jeder im Unternehmen mit ihm identifizieren muss. Die Mitarbeiter müssen mit ihm Boot sitzen. Das klappt nur mit einem guten Namen. Die mit ihm verbundene Story und das Image ist viel wichtiger, als ich anfangs dachte.“
Dr. Gabriele Lüft, Geschäftsführerin Valteq



„SLH“ wollten sie nicht heißen: Die jetzigen Valteq-Geschäftsführer Scheins, Lüft und Herr (v. links)

„Auch international wollen wir ansprechen und aussprechbar sein. Valteq kann der Franzose und der Engländer. Wir wollen nicht ohne nachzudenken schreibbar sein. Beim ersten Mal muss man V am Anfang und Q am Ende immer dazusagen. Das ist ein Merker, den wir setzen wollen.“

Jürgen Scheins, Geschäftsführer Valteq

Namensdesign und Branding

Diese Agenturen bieten professionelle Unterstützung bei der Auswahl eines Firmennamens und dem Aufbau einer Markenstrategie

Name	Ort	Website
Embassy – Androschin, Asemann, Mack Partnerschaft	Berlin	www.embassyexperts.com
Nambos GmbH	Köln	www.nambos.de
NameRobot GbR	München	www.namerobot.de
Success Identity GmbH	Hamburg	www.namebrains.de

Quelle: Redaktion Immobilienwirtschaft

berücksichtigt. Prägnanz muss der Name außerdem beinhalten und Visualisierungspotenzial bieten. Für Geschäfte in Deutschland ist eine Schutzfähigkeit im Deutschen Markenregister unabdingbar. Auch sollten die Domains (zumindest .de, .com, .eu) verfügbar sein.

Treffendes Kunstwort

Das Ergebnis dieses durch die Agentur moderierten Prozesses kann sich sehen lassen. Denn vor dem Hintergrund der vielfältigen Tätigkeitsfelder und der uneinigen Geschäftsführer ist es der professionellen Branding-Agentur gelungen, einen durchaus passenden, weil sprechenden Namen zu kreieren.

Denn zerlegt man das Kunstwort Valteq wieder in seine Einzelbestandteile, so wird klar, was an treffender Vereinfachung auf der obersten Ebene in dieser Bezeichnung steckt. „Val“ beinhaltet das Wertschöpfen – „teq“ die Technik gepaart mit Qualitätsbewusstsein. Valteq setzte sich in der Endauswahl durch gegen Begriffsschöpfungen wie Solvesta, Carandt oder Estateq.

Und warum wurde der Aspekt Nachhaltigkeit nicht noch stärker betont, der voraussichtlich noch für lange Zeit

die Branche beschäftigen wird? „Eco, Green, Blue: Hatten wir alles. Doch wir bieten eine breitere Palette an. Denn die Wertschöpfung aus der Immobilie heraus ist uns wichtiger,“ sagt Scheins. „Wir senken Kosten und steigern Werte.“

Es bleibt noch vieles zu tun

Die Designagentur hat im Branding-Prozess auch Key Visuals für einzelne Bereiche wie Beraten, Planen und Prüfen entwickelt. Hinzu kommen Visitenkarten, Printprodukte und das Firmenschild. Doch wer heute etwa auf die Valteq-Homepage (www.valteq.de) schaut, der findet in diesem sehr wichtigen Kommunikationskanal außer Text noch nicht viele dieser neuen Elemente. Verwiesen wird dort immer noch auf die Ursprungs-URL der drei Herkunftshäuser. Jürgen Scheins: „An der Homepage wie auch am Claim sind wir dran. Wir hoffen, alles auf einen Schritt demnächst liefern zu können.“ Man sieht: Die Namensfindung allein ist noch nicht alles im Business-Bereich. Doch Gabriele Lüft bemerkt: „Obwohl es teurer war als zwei Flaschen Wein – mit dem Namen Valteq sind jetzt alle sehr zufrieden.“ ←|

Achtung! Spitze Zielgruppe!



Der Entscheider- Channel für Immobilienprofis.

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

Mediainformationen unter:
Tel. 0931 2791-770 oder

www.haufe.de/mediacenter

Bewegung in Sicht?

Contracting. Nach wie vor ist die Dienstleistung nicht eindeutig definiert. Für eine rentable Umsetzung des Wärme-Contractings in der Wohnungswirtschaft fehlen noch immer die gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Jola Horschig, Springe

„Wir werden Ihnen kostenlos eine Dampfmaschine überlassen. Wir werden diese installieren und für fünf Jahre den Kundendienst übernehmen. Wir garantieren Ihnen, dass die Kohle für die Maschine weniger kostet, als Sie gegenwärtig an Futter für die Pferde aufwenden müssen, die die gleiche Arbeit tun. Und alles, was wir von Ihnen verlangen, ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen.“ Diese Worte werden dem Schotten James Watt zugesprochen. Sollte das stimmen und er ein Unternehmen gefunden haben, das auf seinen Vorschlag eingegangen ist, dann wäre der 1819 verstorbene Erfinder vermutlich der Vater des Contractings. In Deutschland gibt es das Contracting seit den 1980er-Jahren. Seit 30 Jahren also, und man sollte meinen, dass nach einer so langen Zeit die grundsätzlichen Dinge geklärt sind. Doch dem ist nicht so. Der Begriff ist nach wie vor nicht eindeutig definiert, die Art der Dienstleistungen auch nicht. Und für eine rentable und unbürokratische Umsetzung des Wärme-Contractings in der Wohnungswirtschaft fehlen nach wie vor die gesetzlichen Rahmenbedingungen. Vor allem die Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten mit der Betriebskostenabrechnung ist noch nicht ausreichend gesichert.

Rechtsrahmen suboptimal

Bei den Beteiligten besteht „weitgehend Einigkeit darüber, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Contracting als ein Weg zur Steigerung der Energieeffizienz zurzeit zwar besser sind als früher ..., dass sie aber noch keineswegs



Die Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten ist noch nicht ausreichend gesichert.

optimal sind und eine Verbesserung notwendig“, schreibt Dr. Dietrich Beyer, Richter am Bundesgerichtshof a. D., in seinem Artikel „Contracting in der Wohn- und Gewerberaummiete“.¹ Genau diese Verbesserungen sollen eigentlich mit der geplanten Mietrechtsreform geschaffen werden. Doch wie häufig bei Gesetzesnovellierungen könnte es in einigen Bereichen komplizierter werden. Darauf deutet zumindest der Referentenentwurf des Mietrechtsänderungsgesetzes (MietRÄndG) hin, der seit Oktober 2011 vorliegt. Einfacher wird Contracting nach Auffassung von Dr. Dietrich Beyer in den Fällen, in denen nach bisheriger Rechtslage eine Umstellung im laufenden Mietverhältnis nicht realisierbar war. Dort jedoch, wo nach bisheriger Rechtslage eine Umstellung ohne Weiteres möglich war,

wird es schwieriger. Der Grund: Der Entwurf sieht vor, dass Energie eingespart werden muss und die Betriebskosten nicht steigen dürfen. Damit könnte, befürchtet die zur Kalo-Gruppe gehörende Urbana Energiedienste GmbH, eine Erhöhung des Verwaltungsaufwands und eine Behinderung des Contractings verbunden sein.

Ein weiteres Hindernis hat das ab 1. Januar 2012 geltende Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) geschaffen. Zur Erklärung: Die Lieferung von Wärme wird durch den Einsatz von Block- |→

Fortsetzung auf Seite 44

¹ Der Beitrag von Dr. Beyer erscheint in der aktuellen Ausgabe der Zeitschrift „Contracting und Recht“ und steht bereits unter www.mietgerichtstag.de (-> Mietgerichtstag 2012 -> Vorträge 2012, 3. Beitrag von unten) zum Download bereit.



Jetzt gleich anfordern!

Per Fax: 0180/50 50 441*

Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

*0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

**Empfehlen Sie jetzt die Immobilienwirtschaft.
Ihr Geschenk wartet bereits auf Sie.**

Digitales Notizbuch mit Bluetooth Funktion

- > Erfasst handschriftliche Notizen digital und ohne PC
- > Überträgt Daten per Bluetooth zum Bearbeiten oder Weiterleiten per Email/MMS
- > Speichert bis zu 100 Seiten
- > Akku für bis zu 8 Stunden kontinuierliches Schreiben
- > Inkl. Grafiktablett, Stift, 2x Tintenminen, Werkzeug zum Minenwechsel, USB Kabel, CD

**Ihre
Prämie**



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

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

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

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____

Name der Bank _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 029742T3
Prämienbestellnummer: 5297141

HAUFE.

heizkraftwerken (BHKW) häufig mit der Lieferung von Strom kombiniert. Was energetisch sinnvoll ist, ist jedoch wegen der EEG-Umlage (2012 = 3,59 ct/kWh zuzüglich Mehrwertsteuer) bei Contracting-Modellen nun hinderlich.

In der Branche ist angesichts der aktuellen und künftigen rechtlichen Rahmenbedingungen deutliches Zähnknirschen zu hören. Stephan Wahle, Geschäftsführer der E-con 24 GmbH und beim Wärme-Contracting Kooperationspartner der Innotec Energie-Management GmbH, sieht die Entwicklung sportlich: „Durch das Mietrechtsänderungsgesetz wird die Situation für Contractoren noch interessanter.“

Arbeitserleichterung

Wärme-Contracting bietet vom Prinzip her eine win-win-Win-Situation für alle Beteiligten: Immobilieneigentümer – Mieter – Contractor. Nutznießer ist die Umwelt. Durch den Einsatz neuer, effizienterer Anlagentechnik wird der Energieverbrauch gesenkt. Die damit verbundenen Einsparungen dienen dazu, die neue Anlage zu finanzieren. Ein weiteres Argument für Contracting: Analyse, Planung, Auswahl, Bau, Finanzierung und Betrieb einer Heizungsanlage haben sich zu einem komplexen Spezialgebiet entwickelt. „Sind Energie- und Wärmeversorgung kein Kerngeschäft, dann nehmen Contractoren ihren Kunden Arbeit in einem Bereich ab, der ihn am Tagesgeschäft hindert und für den er zusätzliches Personal bräuchte“, erläutert Norbert Hirt, Leiter Wärme-Contracting bei den Stadtwerken Heidelberg.

„Eigentümer schauen in der Regel auf den Investitionspreis, nicht auf die effizienteste Technik“, ergänzt Fritz Thormählen, Geschäftsführer der OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH. „Steuerung, Regelung und professionelle Fernüberwachung sind jedoch genauso wichtig wie die Anlage selbst.“ Beim Wärme-Contracting ist bei der Abrechnung nicht die Menge des Brennstoffs maßgebend, sondern die gelieferte Wärme. Vor die-



Blockheizkraftwerke. Kraft-Wärme-Kopplung nimmt einen immer größeren Stellenwert ein.

sem Hintergrund haben Contractoren größtes Interesse daran, eine zuverlässig funktionierende Anlagentechnik mit niedrigem Brennstoffverbrauch einzusetzen und diese optimal zu betreiben und zu warten.

Erdöl spielt beim Wärme-Contracting nur noch eine untergeordnete Rolle. Genutzt werden hauptsächlich Erdgas, Biogas, Holzpellets, Holz hackschnitzel, Solaranlagen und der Wärmebezug von angrenzenden Industrie- und Gewerbeunternehmen. Einen zunehmend größeren Stellenwert nehmen Blockheizkraftwerke, die sogenannte Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), ein. Also Anlagen, die Strom und Wärme gleichzeitig produzieren. „Diese Technologie ist hocheffizient und spart bis zu 40 Prozent der Primärenergie gegenüber getrennter Strom- und Wärmeerzeugung, vom Umfang der CO₂-Einsparungen einmal ganz abgesehen“, erklärt Peter Metz, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Techem Energy Contracting GmbH. „Genügend Raum für Entwicklung gibt es – denn nur in den wenigsten der 16,2 Millionen be-

wohnten Wohngebäuden wird das Einsparpotenzial der Kraft-Wärme-Kopplung bereits genutzt.“ KWK macht auch angesichts der aktuellen Diskussionen um ein intelligentes Stromnetz, dem sogenannten Smart Grid, Sinn. „Neben den regenerativen Energien brauchen wir die KWK zur dezentralen Stromerzeugung“, meint auch Norbert Hirth. Und BHKWs haben einen Vorteil: Sie können in jedem Haus aufgestellt werden beziehungsweise eine ganze Siedlung mit Wärme und Strom versorgen.

Abwasser: Ungenutztes Potential

Weniger für Siedlungen denn für Städte eignet sich die Abwasserwärmenutzung, die in Deutschland noch generell relativ unbekannt ist. Dabei könnte das einzige „Wärmeleck bei modernen Gebäuden“, so Professor Oliver Christ, Hochschule Weihenstephan-Triesdorf, „in den Innenstädten eine Alternative zur dort in der Regel nicht möglichen Realisierung von Erdwärme sein.“ Zu den Voraussetzungen zählen eine konstant anfallende

Auf einen Blick

- › Beim Wärme-Contracting wird die gelieferte Wärme berechnet, nicht die Menge des Brennstoffs
- › Umlagefähigkeit der Wärmelieferkosten mit der Betriebskostenabrechnung ist nach wie vor noch nicht ausreichend gesichert.
- › Das Erneuerbare-Energien-Gesetz hat mit der EEG-Umlage ein weiteres Hindernis geschaffen.
- › Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb einer Heizungsanlage haben sich zu einem komplexen Spezialgebiet entwickelt.
- › Einen zunehmend größeren Stellenwert nimmt die Kraft-Wärme-Kopplung ein.
- › Abwasserwärme – ungenutztes Potenzial unter unseren Füßen.

Abwassermenge (10 – 15 Liter pro Sekunde) und ein möglichst nah beim Abnehmer liegendes Abwassernetz (< 100 Meter). Rechnen soll es sich bei Liegenschaften mit mehr als 80 Wohneinheiten. Die Technik der Abwasser-Wärmetauscher ist vorhanden und ausgereift und wird seit Jahren in der Schweiz genutzt. Unter unseren Füßen gibt es also noch ungenutztes Potenzial zu entdecken. Bereits fündig geworden sind die Stadt Fürth, die die Wärme des städtischen Abwassers für die Beheizung ihres Rathauses nutzt, und die Städtische Wohnungsbau GmbH in Straubing, die über Abwasserwärmerückgewinnung rund 100 Wohnungen beheizt.

Seit James Watt die Pferde gegen eine Dampfmaschine tauschen wollte, hat sich allerhand bewegt. Und wie sieht es heute beim Wärme-Contracting aus? Der Gesetzgeber, vermutet die Minol Messtechnik GmbH, wird in naher Zukunft eine Lösung schaffen, weil die energiepolitischen Ziele ohne eine stärkere Förderung des Contractings kaum erreichbar sind. ←|



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.

Jahresabrechnung – BGH legt nach

Wohnungseigentumsverwaltung. Die aktuelle Entscheidung „251/10“ fordert vom Verwalter die unterschiedliche Darstellung der Heizkosten in der Jahresgesamt- und Jahreseinzelaabrechnung. Auch Softwareanbieter müssen sich darauf einstellen.

Alexander C. Blankenstein, Düsseldorf

Kaum hat sich der Nebel im Nachgang zu „44/09“ etwas verzogen und scheint nunmehr die Darstellung der Instandhaltungsrücklage einigermaßen klar, dreht sich das Rad von Neuem – nunmehr um die Heizkosten. Die Entscheidung „251/10“ fordert die unterschiedliche Darstellung der Heizkosten in der Jahresgesamt- und Jahreseinzelaabrechnung.

Mit seiner Klarstellung, dass in die Jahresabrechnung auch solche Ausgaben einzustellen sind, die der Verwalter unberechtigterweise aus Mitteln der Gemeinschaft getätigt hat, bestätigte der BGH (Urteil vom 4.3.2011, V ZR 156/10) die langjährig herrschende Meinung.

Spannend wurde es dann am 27. März, als die Entscheidungsgründe der bereits zu diesem Zeitpunkt legendären „Heizkostenentscheidung“ von 17. Februar (V ZR 251/10) veröffentlicht wurden: In die Jahresgesamtabrechnung sind alle im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung von Brennstoff stehen,

Auf einen Blick

- › In die Jahresgesamtabrechnung sind laut BGH alle im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung von Brennstoff stehen, aufzunehmen.
- › Für die Verteilung in den Einzelaabrechnungen sind dagegen die Kosten des im Abrechnungszeitraum tatsächlich verbrauchten Brennstoffs maßgeblich.
- › Der Unterschiedsbetrag ist in der Abrechnung verständlich zu erläutern.



Die Voraussetzungen von Jahresgesamt- und -einzelaabrechnung differieren.

aufzunehmen. Für die Verteilung in den Einzelaabrechnungen sind dagegen die Kosten des im Abrechnungszeitraum tatsächlich verbrauchten Brennstoffs maßgeblich. Der Unterschiedsbetrag ist in der Abrechnung verständlich zu erläutern. Anregungen in den Entscheidungsgründen kamen aber nicht.

Gute Nachricht, schlechte Nachricht

Zunächst die gute Nachricht: Durch die Darstellung der tatsächlichen Ausgaben für Heiz- und Warmwasserenergie in der Jahresgesamtabrechnung ist deren Schlüssigkeitprüfung denkbar einfach, weil keinerlei Abgrenzungen erforderlich sind. Nun die schlechte Nachricht: Abgrenzungen sind im Rahmen der je-

weiligen Einzelaabrechnungen erforderlich, da diese ja die tatsächlichen Verbrauchskosten ausweisen müssen. Im Hinblick auf die Heizkosten lassen sich die Einzelaabrechnungen nicht mehr aus der Jahresgesamtabrechnung herleiten.

Auch stellt es den Regelfall dar, dass in der abzurechnenden Wirtschaftsperiode etwa Heizöl gekauft, aber noch nicht verbraucht wurde.

Der BGH ist hier der Auffassung, diese Kosten seien zunächst nach dem gesetzlichen Kostenverteilungsschlüssel nach Miteigentumsanteilen oder einem ansonsten vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel zu verteilen.

In der Gesamtabrechnung sind also lediglich die reinen Anschaffungskosten für Heizenergie darzustellen – unabhängig vom Verbrauch. In der Jah-

reseinzelnabrechnung sind hingegen die Verbrauchskosten darzustellen. Soweit zusätzlich etwa Heizöl gekauft wurde, das in der abzurechnenden Wirtschaftsperiode noch nicht verbraucht wurde, sind diese Kosten in den jeweiligen Einzelabrechnungen also zusätzlich zu den Verbrauchskosten, darzustellen, nunmehr aber nach einem anderen Verteilungsschlüssel.

Des Weiteren sind hier natürlich auch diejenigen Kosten zu berücksichtigen, die von den Wohnungseigentümern in der Vorwirtschaftsperiode getragen wurden, etwa für einen Heizölkauf, dieses Heizöl jedoch erst in der der Abrechnung zugrunde liegenden Wirtschaftsperiode verbraucht wurde. Diese bereits geleisteten – und in der Vorwirtschaftsperiode nach Miteigentumsanteilen verteilten – Beiträge müssen nunmehr selbstverständlich wiederum in Abzug gebracht werden, sodass keine Doppelbelastung erfolgt. Dies alles ist den Wohnungseigentümern im Rahmen der Jahresabrechnung plausibel zu erläutern. An welcher Stelle der Abrechnung dies erfolgt, ist nach Auffassung des BGH indes unerheblich.

Herausforderung für Verwalter und Software-Branche

Verwalter und insbesondere die Software-Hersteller stehen jedenfalls einmal mehr vor der Herausforderung, die Jahresabrechnung übersichtlich und verständlich zu erstellen.

Nicht unerwähnt kann im Übrigen bleiben, dass die aktuelle Heizkostenentscheidung des BGH in bestimmten Konstellationen stets dann zu Benachteiligungen einzelner Wohnungseigentümer führt, wenn in der abzurechnenden Wirtschaftsperiode fast ausschließlich das in der Vorwirtschaftsperiode zugekaufte Heizöl verbraucht wird. Dies ist jedenfalls dann der Fall, wenn bei vergleichbarem Verbrauchverhalten und vergleichbarer Größe der Sondereigentumseinheit dieser ein höherer Miteigentumsanteil zugeordnet wurde, etwa weil sie über bestimmte Ausstattungsmerkmale verfügt.

Dass Rückstände aus bereits beschlossenen Jahresabrechnungen der Vorwirtschaftsperiode(n) in der aktuellen Jahresabrechnung nichts verloren haben, hatte bereits das LG Nürnberg-Fürth (Urteil v. 30.11.2009, 14 S 5724/09) klargestellt. Ein vergleichbarer Fall wurde nunmehr vom BGH (Urteil v. 9.3.2012, V ZR 147/11) entsprechend entschieden. Die Karlsruher Richter nutzten die Gelegenheit dazu, zumindest in dieser Eindeutigkeit erstmalig ausdrücklich klarzustellen, dass es sich auch bei der Darstellung von Beitragsrückständen aus dem Wirtschaftsplan der abzurechnenden Wirtschaftsperiode um einen unzulässigen Teil der Jahresabrechnung handelt. Das ist zwar bereits aus verjährungsrechtlichen Gesichtspunkten überzeugend, freilich war aber auch die gerichtliche Praxis bislang großzügig und ließ unmoniert, wenn Beitragsrückstände aus dem Wirtschaftsplan auch auf die Jahresabrechnung gestützt etwa mit einer unbezahlten Abrechnungsspitze geltend gemacht wurden.

Zu berücksichtigen ist jedenfalls, dass sowohl die Beitragsforderungen nach dem Wirtschaftsplan als auch die Nachzahlungsansprüche aus der Jahresabrechnung jeweils der dreijährigen Regelverjährung des § 195 BGB unterliegen. Die Verjährungsfrist beginnt mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist. Wird also im Jahr 2012 der Wirtschaftsplan eben für dieses Jahr beschlossen, ist der Anspruch auf Vorschusszahlung im Jahr 2012 entstanden. Verjährung tritt mit Ablauf des 31. Dezember 2015 ein. Der Anspruch auf Nachzahlung aus der Jahresabrechnung 2012 beginnt mit der Genehmigungs-Beschlussfassung, also im Jahr 2013. Verjährung tritt insoweit mit Ablauf des 31. Dezember 2016 ein. Könnten die Wohnungseigentümer also rückständige Vorschüsse aus dem Wirtschaftsplan in der Jahresabrechnung neu beschließen, würde die Verjährungsfrist unzulässig um ein Jahr verlängert. Sie würde gar um zwei Jahre verlängert, wenn etwa die Jahresabrechnung für die Wirtschaftsperiode 2012 erst im Jahr 2014 beschlussweise genehmigt würde.

Keine Beitragsrückstände in Beschlussfassung einfließen lassen

Soweit – wie allgemein (noch) üblich – Beitragsrückstände im Rahmen der Jahresabrechnung ausgewiesen und in die Genehmigungsbeschlussfassung einfließen, ist der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung nichtig – insoweit, als er durch Beschluss begründete Beitragspflichten umfasst. Werden also beschlossene Beitragsforderungen erneut im Rahmen der Jahresabrechnung beschlossen, darf eine entsprechende Zahlungsklage nicht auf die Jahresabrechnung gestützt werden. Grundlage stellt der Wirtschaftsplan dar.

Die Abrechnungspraxis sollte sich dieser aktuellen BGH-Rechtsprechung anpassen, um nicht überflüssige Anfechtungsfeststellungsverfahren zu provozieren. ←|

ANZEIGE

GEMAS[®]
Spezialfirma für Energie- und Wasserwirtschaft

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewirtung

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

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

GEMAS[®] GmbH
Denkmalstraße 7 - 31708 Nierkegreenen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Rottke on Real Estate



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

Immobilieninvestment 101

Von Nico B. Rottke

An US-Universitäten steht das Kürzel „101“ für den ersten Kurs eines Fachs – den Grundlagenkurs, der für das Verständnis dessen, was noch kommt, zwingend ist. Anspruchsvolle Modellrechnungen haben dazu geführt, dass einige Investoren nicht mehr an die immobilienwirtschaftlichen Grundlagen denken, sondern sich von Renditekennziffern oder Risikomanagementszenarien blenden lassen, deren Annahmen häufig nicht erfüllt sind. Eine hohe interne Eigenkapitalverzinsung wird als „Freibrief“ respektive Investitionsentscheidung genutzt, doch sind es immer noch die immobilienwirtschaftlichen Mechanismen, die über den Erfolg eines Investments entscheiden.

Ähnliche Verhaltensmuster treten in der Immobilienwirtschaft regelmäßig in verschiedenen Varianten auf – die Immobilienfalle des vermeintlich so (inflation)sicheren Betongolds klappt zu. Dies zeigen beispielsweise die derzeit starken Überkäufe in vielen Wohnimmobilienmärkten. Doch schon in vergangenen Zeiten ist dies nicht immer gelungen. So erwarben vermögende Bevölkerungsgruppen in den 1990ern in Ostdeutschland mit 50 Prozent „Sonderafa-Ost“ staatlich geförderten Immobilienbesitz, um Steuern zu „sparen“. Dann fiel der Mieter aus, darauf der Mietgarantiegeber, dann wurde den Investoren die schlechte Substanz der Immobilie in schlechter Lage bei fehlender Nachfrage bewusst. Am Ende hatten viele Anleger Steuern bis zum Totalverlust der vollständigen Abschreibung „gespart“. Und im schlimmsten Fall wurden diese Verluste durch das Finanzamt nicht anerkannt.

Raum mit vierter Zeitdimension

Der US-Immobilienforscher James Graaskamp bezeichnete in den 1970ern Immobilien als künstlich abgegrenzten, auf einen Punkt der Erde referenzierten Raum mit einer vierten Zeitdi-

mension. Die Aufgabe der Immobilienindustrie sei es, Raumzeiteinheiten in Geldzeiteinheiten zu überführen. Immobilienanalysen seien nicht nur eine Aufgabe der Zahlenakrobatik. Daher greift das inzwischen groteske Zitat von David Shulman, Lehman Brothers, „Zeig mir nur die Zahlen – Händler müssen nicht wirklich alles über die Immobilie wissen, die sie feilbieten“, zu kurz.

Die wertbestimmenden Einflussgrößen für ein erfolgreiches Immobilieninvestment sind lage- und objektbezogen. Finanz- und Steueroptimierungen sind erst der Folgeschritt. Die Lage ist aufgrund ihrer Unveränderbarkeit der leitende Bestimmungsfaktor zusammen mit der physischen Substanz und den Zahlungsströmen, die sich aus den Mietverträgen (und den darunter liegenden Business-Modellen) und dem Veräußerungserlös ergibt. Ist nur ein einzelner Parameter suboptimal oder nicht optimierfähig, sollte nicht investiert werden.

Externe Faktoren berücksichtigen

Hinzu kommen externe Faktoren: Es ist die Erwartung von In- und Deflation zu nennen, ebenso sind es die Liquiditäts-, Zins- und Währungsänderungsrisiken, die finanzwirtschaftlich auf die Immobilienrendite aufsattelnd deren zweite Komponente bilden. Hinzu kommt die lokale Wirtschaftskraft, beispielsweise die Entwicklung des Arbeitsmarkts oder die wirtschaftliche Kapazitätsauslastung. Abschließend sind die Entwicklungen von Immobilienzyklen und Spekulationsblasen zu nennen, die einen Markt und damit Investoren in Abhängigkeit zu ihren unterschiedlichen Investmentstrategien stark beeinflussen. Werden die immobilienwirtschaftlichen Parameter als grundsätzliche Spielregeln und die skizzierten Rahmenbedingungen berücksichtigt, können schwere Fehler vermieden werden. ←|



Jetzt neu: Übersichtlichere Sortierung, ansprechenderes Design und vor allem mehr Lesefreude. **Testen Sie die komplett überarbeitete DW Die Wohnungswirtschaft und überzeugen Sie sich selbst.**

JA, ich abonniere „DW Die Wohnungswirtschaft“ für mind. 1 Jahr zum Preis von € 118,- inkl. MwSt. und Versand. Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein weiteres Jahr, wenn ich den Bezug nicht spätestens 4 Wochen vor Ende eines Bezugsjahres schriftlich kündige.

Name, Vorname

Ich zahle

per Rechnung

bequem per Bankeinzug

Straße, Nr.

Kontonummer

BLZ

PLZ

Ort

Name der Bank

Telefon

Datum

Unterschrift

E-Mail

Bestellnummer: A06504VJ
Werbenummer: 03061668

**Jetzt gleich
anfordern!**



Per Fax: 0180/50 50 441*

* 0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.



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

Graffiti „Gegen den Strom“

Lieber stromaufwärts

Ungewöhnliches. Auch in der Immobilienbranche gibt es Gegenbewegungen. Manchmal geht ein Immobilienverwalter eigene, schwer nachvollziehbare Wege. Doch oft entsteht gerade durch antizyklisches Handeln Wertsteigerung.



Laura Henkel, Freiburg

Es gibt sie: die Immobilienprofis, die nicht dem Zeitgeist hinterherjagen und sich nicht dem Diktat des Mainstreams beugen. Manche schaffen es sogar, Trends selber zu setzen.

Bei der Umsetzung von Infrastrukturmaßnahmen kommt es oftmals zu Bewegungen gegen den Strom. Das zeigte sich beim Widerstand gegen den Bau des neuen Luftdrehkreuzes in Berlin-Schönefeld. Oder an den Großdemonstrationen früher gegen die Startbahn West, heute gegen die neue Landebahn des Frankfurter Flughafens (S. 51). Antizyklisch zu agieren ist nicht nur auf dem Aktien-

markt eine erfolgreiche Strategie. Eigene Wege zu gehen hilft, sich von der Konkurrenz abzuheben. Standorte wie Berlin oder Hamburg liegen zwar im Trend, doch manche Firmen ziehen lieber nach Wuppertal oder Schwerin – und das mit Erfolg (S. 54)!

Gegen die Gleichförmigkeit

Manchmal ist das „Ausscheren“ aber ungewöhnlich. So geht ein Immobilienverwalter einen sehr eigenen Lebensweg, indem er sowohl privat als auch beruflich auf das Internet verzichtet (S. 53). Ge-

gen den energetischen Mainstream – das ist seit Jahren das Motto des streitbaren Architekten Konrad Fischer. Trotz aller Widerstände zweifelt er den Sinn des Energiesparens um jeden Preis an. Mit Thesen wie „Das Einpacken der Häuser sei vorsätzliche Körperverletzung“ kam er in die Schlagzeilen (S. 52). Wer weiß, vielleicht wird in Zukunft dieser Widerstand ein Trend, wie ihn die Anti-Atomkraft-Bewegung in Deutschland erlebte. Gegen den Strom zu rudern sollten wir alle nicht verlernen. Denn hört man damit auf, treibt man zurück. So sagt es ein zeitlos gültiges chinesisches Sprichwort.

Mutterglück

Gegen Flughafenausbau. Wer sich dagegen ausspricht, kann mit „viel Ehr“ rechnen. Marela Bone-Winkel wird als Mutter des Flugrouten-Protests gegen den Airport Berlin-Brandenburg-International (BBI) bezeichnet.



»IHR ENGAGEMENT HAT IHR VIELE FEINDE GEMACHT. »DIE NERVIGE«, SO NENNT SIE ETWA DAS WERTKONSERVATIVE LOKAL-MAGAZIN BERLIN-BOXX.«

Dirk Labusch, Freiburg

Sie wird als Mutter des Flugrouten-Protests gegen den Airport Berlin-Brandenburg-International (BBI) bezeichnet: Marela Bone-Winkel, die Sprecherin der Bürgerinitiative „Kein Fluglärm über Berlin“. Die promovierte Wirtschafts- und Politikwissenschaftlerin hatte vor Jahren innerhalb nur weniger Stunden eine erste Bürgerinitiative gegen Flugrouten über Berlin auf die Beine gestellt.

Sie prangerte immer wieder intransparentes Verhalten der Behörden an, etwa, wenn es um die Flugrouten geht, die in 2300 Metern über den Süden von Berlin führen sollten. Weder die Politik noch die Behörden hätten im Zuge der BBI-Planung darauf aufmerksam gemacht.

Der Kampf für eine Verlängerung der nächtlichen Pause am neuen Großflughafen – aktuell gilt sie von 0 bis 5 Uhr morgens – ist eines von mehreren Zielen der Initiative. Kerninhalt bleibt der Wi-

derstand gegen die unerwartet starke Belastung von Steglitz-Zehlendorf durch die Wannsee-Route.

Das Engagement, mit dem sie ihr Anliegen zu allen Zeiten – etwa auf der Mipim – vortrug, war beachtlich. Doch es hat ihr auch viele Feinde gemacht. „Die Nervige“, so nennt sie etwa das wertkonservative Lokal-Magazin Berlin-Boxx. Bone-Winkel, Hausfrau aus dem privilegierten Süden Berlins habe es als primus inter pares der Protestler geschafft mit penetranter Omnipräsenz die 29 anderen Sprecher in den Hintergrund zu drängen. Auch die Berliner TAZ hat sie geadelt.

Von der TAZ „geadelt“

„Sie war eine der ersten, die die Dimension dessen begriffen, was die Deutsche Flugsicherung am 6. September 2010 vorstellte: Statt vom Flughafen gerade-

aus über Brandenburger Dörfer zu düsen, sollten Flugzeuge auf einmal quer über Südwestberliner Villengebiet fliegen. Innerhalb weniger Tage hatte die promovierte Unternehmensberaterin eine Initiative aus dem Boden gestampft und Kontakte zu Politikern geknüpft. Sie forderte nicht, den Flughafenbau einzustellen: Bone-Winkel kommt aus der Wirtschaft und kann einschätzen, was machbar ist. Als sie ihr Ziel erreicht wähnte, verschwand sie aus der Öffentlichkeit so schnell, wie sie dort erschienen war. Sie hat vier Kinder, sie arbeitet an einer neuen beruflichen Perspektive. Projektarbeit ist für sie Alltag.“ (TAZ vom 25.1.2012).

Bone Winkel dürfte der Sache wegen angetreten sein und nicht, um sich Freunde zu machen. Es gilt als gesichert, dass sie die Verschiebung der Eröffnung des Airports Berlin-Brandenburg-International nicht allzu traurig macht. ←|

David gegen Goliath

Ist Goliath schlecht? Jedenfalls ist er groß. In unserem Fall ist er die Wärmedämmverbundsystem-Industrie, gegen die ein streitbarer Architekt schon seit Jahren zu Felde zieht.

Dirk Labusch, Freiburg

Wärmedämmung spart Energie, und so etwas stand im Fokus vor zehn Jahren. Die Energieeinsparverordnung war am 1. Februar 2002 in Kraft getreten. Jeder, der an der Sinnhaftigkeit von Energiesparen um jeden Preis zweifelte, rüttelte an den Grundfesten des energetischen Mainstreams. Eine zumindest außergewöhnliche Beharrlichkeit gehört dazu. Eine solche Beharrlichkeit legt Konrad Fischer an den Tag, ein Architekt aus dem oberfränkischen Hochstadt. Er ist ein Pionier des Widerstands gegen Wärmedämmverbundsysteme (WDVS).

„Einpacken = vorsätzliche Körperverletzung“

Mit Thesen wie: Das „Einpacken“ der Häuser sei eine vorsätzliche schwere Körperverletzung zulasten der Bürger, ein Verbrechen gegen die Gesundheit unserer Kinder, war er zur Jahrhundertwende in einige Schlagzeilen gekommen, wenn auch nicht in allzu viele. Volksvertreter, mit denen er seinerzeit das Gespräch suchte, wandten sich oft genauso ab wie Journalisten, als Fischer mit seinen Thesen über die Schädlichkeit der WDV-Systeme die Medienpräsenz suchte. Als unser Magazin damals nach einem zehnminütigen Telefongewitter nicht sofort bereit war, einen Beitrag über seine Initiative gegen das Dämmen zu bringen, wurde uns vorgehalten, auch wir seien schon von der Wärmedämmindustrie gekauft worden. Aber wir wollten es uns nicht zu leicht machen: Auch Querulanten können ja recht haben. Wir

machten das Thema im Jahr 2002 zu unserer Titelgeschichte.

Bei WDV-Systemen werden wärmedämmende Materialien (Styropor, Steinwolle et cetera) an den Außenwänden eines Gebäudes befestigt und anschließend mit einer Beschichtung versehen, um Heizenergie zu sparen. Bei Fischers Kritik geht es um Algenbefall und Allergien, Umweltgefährdung durch schädliche Dämmstoffmaterialien und Brandgefahr (mehr auf: www.konrad-fischer-info.de). Es geht um die alte Streitfrage: Sind Wärmedämmstoffplatten, die an alten Gebäuden von außen angebracht werden, nutzlos oder gar schädlich?

Inzwischen ist er zwar immer noch vielleicht Deutschlands streitbarster

»MIT THESEN WIE: DAS „EINPACKEN“ DER HÄUSER SEI EINE VORSÄTZLICHE SCHWERE KÖRPERVERLETZUNG ZULASTEN DER BÜRGER, WAR ER IN DIE SCHLAGZEILEN GEKOMMEN.«

Dämmgegner. Er ist aber längst nicht mehr allein mit seiner Kritik. Mehr und mehr Medien springen auf die kritischen Äußerungen Fischers auf. Eine Sendung des NDR über das Problem der Feuergefährlichkeit von Wärmedämmverbundsystemen fand bundesweit Beachtung.

Allerdings ... zum Thema findet ein Glaubenskrieg statt. Der Mainstream fließt immer noch in die andere Richtung, denn der Gesetzgeber steht noch voll hinter dem Dämmen. Und Fischer schwimmt immer noch dagegen an. Ob er mehr Mitstreiter bekommt, wird man sehen. Ob er recht hat mit seinen Thesen, wird man mangels statistischer Auswertungen erst in vielen Jahren erfahren. ←|

Ausscheren. Während sich die Welt im World Wide Web tummelt, geht ein Immobilienverwalter eigene Wege – ohne Netz.



Gefährlich, ganz gefährlich ...

Alte Schule. In den unendlichen Weiten des Internets, da kann man sich schon mal verlieren. Ein makelnder Immobilienverwalter verzichtet deshalb auf das Netz. „Es geht auch so“, meint er.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Internet und E-Mails: Das ist aus dem Leben der allermeisten Deutschen inzwischen nicht mehr wegzudenken. Praktisch sei es, mal eben schnell in den unendlichen Weiten des Netzes etwas nachzuschauen oder Informationen via E-Mail sekundschnell ans andere Ende der Republik oder sogar nach Amerika, Australien oder Afrika zu beamen, meinen die Nutzer. Auch in der Immobilienwirtschaft sind eigene Internet-Seiten mit den angebotenen Leistungen, mit Kontaktdaten und Kundenstimmen, längst Standard. Die Diskussionen gehen eher schon in die Richtung, wie die Branche das Internet noch besser nutzen könnte, sei es zum Beispiel über mobile Dienste, Stichwort Apps. Kaufinteressenten können dann von unterwegs aus sich Informationen zu dem Objekt ihrer Wahl besorgen. Wie praktisch!

Wenn Richard Homburger diese Argumente hört, jagt ihm ein kalter Schauer über den Rücken. Sobald er über das Internet redet, fällt ein Wort immer wieder: Gefährlich. „Das ist eine ganz

gefährliche Sache.“ „Das geht gar nicht“, sagt er. Das Internet und seine unendlichen Weiten: Sie sind ihm nicht geheuer. Deshalb arbeitet der Immobilienverwalter und Makler, der in einer kleinen Stadt im Südwesten Deutschlands lebt, ohne diese modernen Techniken. Dass das ungewöhnlich ist, ist ihm klar – und auch, dass er dafür abgestempelt werden könnte. Deshalb möchte Richard Homburger auch lieber nicht erkannt werden. Er heißt in Wirklichkeit anders.

Ein Klick zu viel

Dass Richard Homburger das Internet so suspekt ist, liegt vor allem an einer schlechten Erfahrung, die er gemacht hat. Ein Klick zu viel – und schon hatte er einen Vertrag abgeschlossen, den er eigentlich gar nicht wollte. 1.500 Euro hat ihn das gekostet, „ich bin da nicht mehr rausgekommen“. Seitdem ist er vorsichtig.

Mit seinen Kunden telefoniert er oder schickt ihnen Informationen mit dem Faxgerät: „Damit haben sie sie auch gleich auf dem Tisch.“ Ansonsten findet

er, dass Interessenten sich beispielsweise ein Objekt sofort anschauen sollten. Einfach nur Exposés über E-Mails zu verschicken: „Das bringt eh nichts“, meint Richard Homburger. Er mache sein Geschäft so, wie er das für richtig halte – und das seit Jahrzehnten. Dass er mittlerweile im Vergleich zur Konkurrenz einen Wettbewerbsnachteil hätte, weil er ohne Internet und E-Mail arbeitet, kann Homburger nicht erkennen: „Bis jetzt funktioniert das gut.“ Dass er das Internet ablehnt, liegt aber auch am Datenschutz. Dass jeder Stromanbieter, jede Fluggesellschaft und sogar jeder Friseur inzwischen die Kunden nach dem Geburtsdatum fragt, findet er höchst suspekt: „Das ist eine Gefährlichkeit, die im Raum steht.“

Manchmal, da kann aber auch Richard Homburger nicht ganz auf das Internet verzichten. Dann fragt er schon einmal jemanden aus seiner Familie, ob er für ihn eine E-Mail verschickt. Gänzlich verteufeln möchte er das Internet nämlich nicht. Aber das ist die große Ausnahme. „Ich“, sagt er, „habe die Freiheit, mich zu entscheiden.“ ←|



Manchmal schlagen Underdogs auch Boom-Regionen

Standorte. Berlin, Hamburg oder Frankfurt sind in. Auch wenn es widersinnig erscheinen mag, manche Firmen gehen lieber nach Wuppertal oder Schwerin.

Norbert Jumpertz, Staig

Für die Bewertung einer Immobilie ist vor allem eines wichtig: Lage, die Lage und nochmals die Lage. Dieser Grundsatz hat bei Unternehmen gerade jetzt einen besonders hohen Stellenwert. Wird die Zentrale verlegt, werden Produktionskapazitäten erweitert, dann stehen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg oder München bei Firmen als Immobilienstandorte hoch im Kurs. Denn diese Städte gelten als urbane Boom-Zentren in Deutschland, die über eine hervorragende Infrastruktur verfügen und auch sonst viel zu bieten haben. Bochum, Wuppertal, Duisburg, aber auch viele Städte in den neuen Bundesländern dagegen haben im Poker um Unternehmensansiedlungen häufig das Nachsehen. Doch hin und wieder gelingt es gegen den Trend, Firmen etwa für das Ruhrgebiet als Aktionsbasis zu begeistern. Das gilt etwa für die neue Konzernzentrale des Stahlkochers ThyssenKrupp. „Die Entscheidung, die Ver-

waltungsspitze des Konzerns nach Duisburg und Essen zu verlegen, ist ein klares Bekenntnis zum Standort Ruhrgebiet“, sagte der damalige ThyssenKrupp-Vorstandschef Ekkehard Schulz.

McKinnon geht nach Wuppertal

Ebenfalls „Pro Ruhrpott“ gestimmt ist der BP-Konzern. Im Rahmen der Fusion mit Aral und Veba Oel waren mit von der Partie: Bochum und Gelsenkirchen. Das südlich des Ruhrgebiets liegende Wuppertal muss kleinere Brötchen backen. Die (noch) 350.000 Einwohner zählende Stadt macht selten mit positiven Schlagzeilen von sich reden. Wer sich in Wuppertal mit Wirtschaftsförderung befasst, braucht Geduld. Doch auch die wird manchmal belohnt. So kündigte der amerikanische Mittelständler Columbus McKinnon Industrial Products an, seine Europa-Zentrale nach Wuppertal zu verlagern. Der Fördertechnikspezialist schätzt an Wuppertal vor allem die gute Verkehrsanbindung.

In Ostdeutschland hat es gerade Mecklenburg-Vorpommern nicht leicht, Investoren für sich zu begeistern. Der Schweizer Nestlé-Konzern entschied sich trotzdem – gegen den Strom – für die Landeshauptstadt Schwerin als Produktionsort zur Herstellung von Kaffeekapseln für Deutschland, Skandinavien und Osteuropa. 220 Millionen Euro werden investiert, 450 Arbeitsplätze werden entstehen, die Produktion soll Ende 2013 anlaufen. „Die Anbindung an unsere Beschaffungs- und Absatzmärkte ist optimal“, so Nestlé. „Zudem sind Gewerbegrundstücke günstiger zu haben und es gibt großzügige Wirtschaftsförderung.“

Dass es gerade Mittelständler immer wieder nach Osten zieht, ist nichts Neues. Auch Voith Turbo Advanced Propeller Technologies zeigt dort Flagge. Sie entwickelt und baut in Rostock auch Propeller für Windkraftanlagen. Die Hansestadt ist der einzige Tiefwasserhafen an der deutschen Ostsee und somit die ideale Basis für Offshore-Projekte. Letztlich ist eben alles eine Frage der Lage. ←|

Klage: abgewiesen!

Wohnen am Strom. Schiffe lärmten. Wer ins Kölner Krankenhaus zieht, muss sich dessen bewusst sein. Keine Lösung: Den Rhein für Motorschiffe sperren.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Ihre Wohnung gefällt ihr super. Und der Fluss davor eigentlich auch. Allerdings nicht die Schiffe, die auf ihm fahren. Deshalb ist sie mittlerweile eindeutig gegen den Strom. Eine Bewohnerin des neuen Kölner Nobelviertels Rheinauhafen hat deshalb mehrere Monate lang ihre Miete gemindert, insgesamt überwies sie rund 3.700 Euro weniger als vertraglich vereinbart. Gut 1.300 Euro müsste sie eigentlich pro Monat bezahlen: Für eine 78-Quadratmeter-Wohnung, mit zwei Zimmern, – und für den Balkon, der direkt hinaus zum Rhein führt. Ein stolzer Preis, meint die Bewohnerin. Vor allem, wenn der Rhein doch häufig ganz gehörig stinkt. Und auch noch Lärm macht.

Nur noch Segelschiffe?

Denn der Fluss ist nicht nur ein friedlich dahinplätscherndes Gewässer, sondern hier gibt es eine rege Binnenschifffahrt. Unerträglich sei die Belastung, sagt die Anwohnerin. Ein Schwall wie von angebrannten Autoreifen zöge ständig in ihre Wohnung, vom Lärm von Generatoren und Motoren ganz zu schweigen. Das sei mit der gehobenen Wohnlage nicht zu vereinbaren. Sie klagte vor dem Kölner Amtsgericht. Dort ist der Fall nach langem Hin und Her im vergangenen Jahr gelandet.

Was also tun? Den Rhein sperren, allenfalls noch kleine, motorfreie Segelschiffe und Tretboote zulassen? Nein, meinten die Richter. Bereits am ersten Verhandlungstag stellte das Gericht fest:

Wer in eine Wohnung an den Rhein zieht, kann Schiffslärm und Geruch nicht als Mangel geltend machen. Darüber müsse sich der Mieter vorher Gedanken machen. Und auch das Urteil einige

Wochen später fiel entsprechend aus. Der Rhein sei eine der am meisten befahrenen Schifffahrtstraßen Europas, das sei allgemein bekannt, urteilten die Richter. Da half es der Mieterin auch nichts, dass sie aus Bayern stammt, aus einer Gegend, wo es weit und breit keinen größeren Fluss und keine Schiffe gibt.

Das Gericht gab also der Vermietungsgesellschaft recht, sie bekam ihr Geld zurück. Was mit der Mieterin geschehen ist, ist unbekannt. Hat sie mittlerweile das Weite gesucht und eine neue Wohnung? Weit weg von dem stinkenden Strom? Ist sie bei ihrer Flucht auf Mitstreiter gestoßen? Das ist wahrscheinlich. Denn auch andere Hafenbewohner haben schon gegen den Fluss geklagt, weil er ihnen gewaltig stinkt – allerdings ebenfalls ohne Erfolg. ←|



»AM ERSTEN VERHANDLUNGSTAG STELLTE DAS GERICHT FEST: WER IN EINE WOHNUNG AN DEN RHEIN ZIEHT, KANN SCHIFFSLÄRM UND GERUCH NICHT ALS MANGEL GELTEND MACHEN.«

Special Wirtschafts- standorte

Inhalt

Wer hat die Nase vorn? Während jahrelang die Top-Standorte das Maß aller Dinge waren, bekommen immer mehr Investoren Geschmack an Dresden, Duisburg, Darmstadt und anderen Oberzentren. Zu Recht?

Top-7 versus Oberzentren



58

- 56 - Interesse an gewerblichen Immobilien außerhalb der Top-Standorte steigt
- Oberzentren noch unterrepräsentiert
- 58 - Stabile Entwicklung bewiesen
- Spitzenmieten steigen
- 57 - Trendwende im Einzelhandel

Städte-Steckbriefe



62

- 58 - Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg
- 59 - Köln, München
- 60 - Stuttgart, Dresden, Essen
- 61 - Duisburg, Hannover, Leipzig, Mannheim
- 62 - Nürnberg

Die Großen unter den Kleinen

Immobilienmärkte. Die Oberzentren holen im Vergleich zu den Top-7-Standorten auf, sie punkten bei Büro und Einzelhandel durch stabile Märkte. Eine immobilienwirtschaftliche Erkundungstour.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Die sieben „Top-Standorte“ sind zwar nach wie vor das Maß aller immobilienwirtschaftlichen Dinge, aber viele Oberzentren, von Dresden bis Mannheim und von Hannover bis Ulm, holen auf. Das Interesse an den gewerblichen Immobilienmärkten außerhalb der Top-Standorte steigt. Denn die Märkte in den Oberzentren sind deutlich weniger volatil als die der Top-7 Berlin, Frankfurt/Main, Hamburg, München, Stuttgart, Köln und Düsseldorf. Nach einer Studie der DG Hyp hat sich der Anstieg der Spitzenmiete bei den Büroimmobilien in den Oberzentren deutlich beschleunigt. In den Top-Standorten konnte sie nach zwei Jahren mit rückläufiger Entwicklung aber auch wieder spürbar zulegen. Auch die Leerstandsquote ist zurückgegangen. Insgesamt, so bilanziert die DG Hyp, sei 2011 kein glänzendes, aber zumindest ein gutes Jahr gewesen. Die Umsatzwerte lägen an den meisten Standorten oberhalb des langjährigen Durchschnitts, allerdings fast immer noch ein gutes Stück unter den seit 2000 beobachteten Höchstwerten. 19 Städte quer durch die Republik hat die DG Hyp insgesamt untersucht.

Angesichts der guten Beschäftigungslage werde die Büroflächennachfrage auch 2012 im Wesentlichen an das Vorjahr anknüpfen, meint die DG Hyp. Damit dürfte sowohl in den Oberzentren als auch an den Top-Standorten der Leerstand weiter abnehmen und die Spitzenmiete anziehen – wenngleich das Plus als Folge der schwächeren wirtschaftlichen Dynamik in beiden Städtegruppen mit rund 1,5 Prozent geringer als im Vorjahr ausfallen werde.

Große Unterschiede zwischen den Standorten

Aber auch wenn die Oberzentren aufholen: Die Großen unter den Kleinen sind am Büromarkt immer noch deutlich unterrepräsentiert. Im Durchschnitt verfügen die Oberzentren über knapp drei Millionen Quadratmeter Bürofläche. Die Büromärkte der sieben Top-Standorte sind dagegen mit durchschnittlich elf Millionen Quadratmetern fast viermal so groß. Auch die Bandbreite zwischen den Städten ist groß. Innerhalb der Oberzentren reicht sie von fünf Quadratmetern in Essen



Einkaufen macht Spaß.

Die historische Mädler-Passage in Leipzig trägt mit dazu bei, dass die Stadt mit zu den beliebtesten Shopping-Adressen in Ostdeutschland gehört.

Auf einen Blick

- › Die Oberzentren sind am Büromarkt nach wie vor deutlich unterrepräsentiert, die Fläche ist in den Top-7 rund viermal so groß.
- › Oberzentrum ist nicht gleich Oberzentrum: Die Bandbreite zwischen den verschiedenen Standorten ist sehr groß.
- › Beim Einzelhandel verfügen die Oberzentren über etwas mehr Verkaufsfläche pro Einwohner als die Top-Standorte.
- › Einzelne kleinere Städte können bei den Spitzenmieten im Einzelhandel inzwischen fast mit den Großen mithalten, insgesamt beträgt das Mietniveau in den Oberzentren jedoch nur rund die Hälfte von dem der Top-Standorte.

bis zu über zwölf Quadratmetern in Darmstadt. Unter den Top-Standorten ist der Berliner Büromarkt – relativ gesehen – mit fünf Quadratmetern am kleinsten. Frankfurt hat dagegen pro Einwohner mehr als dreimal so viel Bürofläche und verfügt damit in Relation zur Dimension der Stadt über den mit weitem Abstand größten Büromarkt in Deutschland. Ebenfalls groß sind die Unterschiede der Büromärkte, wenn die Bürofläche auf die Zahl der Bürobeschäftigten umgelegt wird. Während der Durchschnitt der Oberzentren aber kaum von den Top-Standorten abweicht, sind die Unterschiede zwischen den Standorten enorm – auch bedingt durch die große Spanne der Leerstandsquote. Sie beträgt an den Top-Standorten fast zehn Prozent, in den Oberzentren sind es knapp sieben Prozent. Das niedrigere Leerstandsniveau der Oberzentren dürfte insbesondere mit dem geringen Ausmaß spekulativ errichteter Büroflächen zusammenhängen.

Während die Mietentwicklung zwischen den regionalen Oberzentren und den Top-Standorten in der Vergangenheit oft weit auseinanderklaffte – stabile Oberzentren auf der einen, volatile Top-Standorte auf der anderen Seite – lagen im vergangenen Jahr nach der Studie der DG Hyp beide Standortgruppen in der Entwicklung der Spitzenmiete in etwa gleichauf. Durch die zum Teil erheblichen Mierrückgänge an den Top-Standorten in den vergangenen Jahren liegen die Mieten hier heute aber rund 20 Prozent unter dem Niveau von vor zehn Jahren. Die Oberzentren konnten dagegen in diesem Zeitraum

ihr Mietniveau mit einem kumulierten Zuwachs von drei Prozent in etwa halten. Die stabile Entwicklung der Oberzentren wird auch dadurch unterstrichen, dass sich der Mietzuwachs zwischen 2007 und 2011 in einem engen Korridor zwischen 1,2 und 2,5 Prozent bewegt hat. Die Bandbreite der Top-Standorte in dieser Zeitspanne war mit Werten zwischen minus 6,5 und plus 5,8 Prozent ungleich größer.

Während die Mieten in Top-Lagen zunehmen, entwickeln sich die Büromieten in den Seitenlagen jedoch anhaltend schwach. In Verbindung mit dem Sockelleerstand aus schwer vermietbaren Objekten, der an einigen Standorten laut DG Hyp durchaus „erhebliche Ausmaße“ angenommen hat, stellt sich letztlich die Frage, wie die Zukunftschancen von Büroraum, der nicht die nachgefragten Kriterien hinsichtlich Lage und Ausstattung erfüllt, aussehen. Die an einigen Standorten diskutierte und zum Teil bereits erfolgte beziehungsweise in Angriff genommene Umwandlung von Büroflächen in Wohnungen – Beispiele sind etwa die Bürostadt in Frankfurt-Niederrad und die ehemalige Fotopapierfabrik in Dresden – stellt möglicherweise eine Alternative mit zunehmender Attraktivität dar, meint die DG Hyp.

Einzelhandel: Spitzenmiete steigt

Der deutsche Einzelhandel hat in Deutschland viele Jahre unter der Konsumzurückhaltung der Deutschen gelitten. |→

Doch inzwischen scheint sich eine Trendwende zu vollziehen. Insofern ist es nicht überraschend, dass die Spitzenmieten für Einzelhandelsflächen 2011 einen deutlichen Zuwachs verzeichnen konnten. In diesem Jahr wird der Mietanstieg laut der Studie der DG Hyp jedoch angesichts der abgekühlten konjunkturellen Dynamik, aber auch wegen des zum Teil schon hohen Mietniveaus niedriger ausfallen.

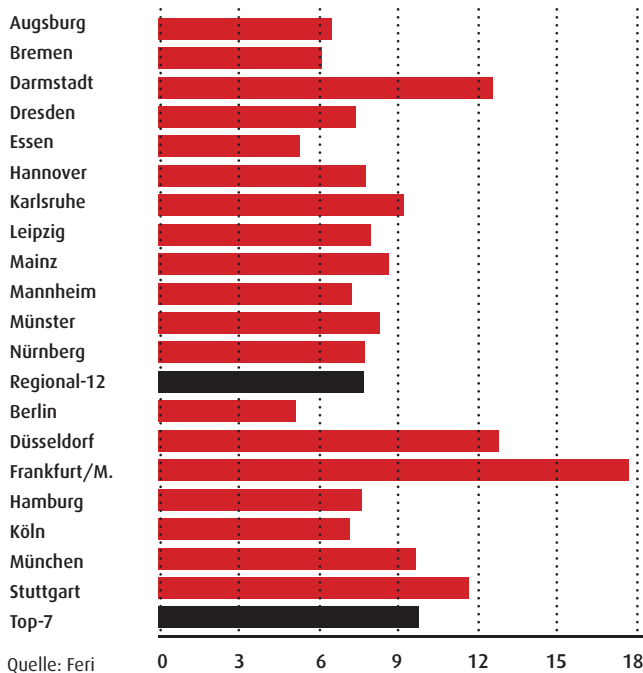
Die Oberzentren verfügen je Einwohner über etwas mehr Einkaufsfläche als die Top-Standorte. Während die Bandbreite der Verkaufsfläche an den sieben Top-Standorten aber insgesamt gesehen relativ eng ausfällt, sind die Unterschiede zwischen den Oberzentren wesentlich höher.

So hat beispielsweise Augsburg je Einwohner fast dreimal so viel Verkaufsfläche wie Leipzig. Gegenläufig zur Verkaufsfläche je Einwohner fällt der Umsatz je Quadratmeter Einzelhandelsfläche aus. So werden an den Top-Standorten mehr als 3.400 Euro je Quadratmeter umgesetzt, während die Oberzentren auf knapp 2.800 Euro je Quadratmeter kommen. In den Spitzenmieten spiegelt sich die schwache Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes aufgrund der hohen Nachfrage nach Verkaufsflächen in Top-Lagen jedoch nicht wider. Leer stehende Ladenlokale sind daher in den zentralen Shopping-Meilen die Ausnahme.

In den fünf Jahren von 2006 bis 2011 stieg die Spitzenmiete in den von der DG Hyp betrachteten zwölf Oberzentren durch-

Bürofläche je Einwohner in Quadratmeter

In den Top-7-Standorten gibt es durchschnittlich mehr als 9 Quadratmeter Bürofläche je Einwohner. Spitzenreiter ist Frankfurt/M.



schnittlich um über zwei Prozent an, an den sieben Top-Standorten waren es sogar deutlich über drei Prozent. Das Mietniveau ist dabei durchaus hoch. Schon in den Oberzentren liegt die Spitzenmiete im Durchschnitt über 120 Euro je Quadratmeter. An den Top-Standorten ist sie sogar fast doppelt so hoch.

Die Städte im Detail: Top-Standort Berlin

Die Bundeshauptstadt mit vielen Beschäftigten in der Verwaltung kam vergleichsweise gut durch die Krisenjahre 2008 und 2009. Im Zuge des Aufschwungs profitiert der Markt nun vom steigenden Bürobedarf der Unternehmen. Hinzu kommt, dass sich in den letzten fünf Jahren die Zahl der Bürobeschäftigten mit 13 Prozent erheblich ausgeweitet hat, während die Bürofläche im gleichen Zeitraum nur um ein Prozent zugelegt hat. Insgesamt ist die Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen höher als das Angebot.

Deshalb geht die DG Hyp in ihrer Studie davon aus, dass die Spitzenmiete in diesem Jahr nach dem kräftigen Anstieg 2011 von über drei Prozent erneut zulegen kann. Beim Einzelhandel ist Berlin mit einer Verkaufsfläche von fast sechs Millionen Quadratmetern und einem Einzelhandelsumsatz von 13,6 Milliarden Euro jährlich führend, wenngleich hier (mit nicht einmal 4.000 Euro pro Kopf) der mit Abstand niedrigste Wert unter den sieben Top-Standorten umgesetzt wurde. Da die Flächenausweitung mit der Nachfrage nicht Schritt halten kann, hat sich 2011 die Spitzenmiete um fast vier Prozent erhöht – und wird wohl weiter steigen.

Düsseldorf: Die Kö ist weiter gefragt

Der Düsseldorfer Büromarkt erholt sich mit einer anziehenden Nachfrage weiter. Allerdings dürfte das Volumen im vergangenen Jahr nicht erneut an den hohen Umsatz von 2010 anknüpfen – bedingt durch einen großvolumigen Abschluss von Vodafone 2010 über fast 90.000 Quadratmeter. Die DG Hyp geht davon aus, dass die Spitzenmiete in diesem Jahr erstmals seit Ausbruch der Krise wieder leicht anzieht. Beim Einzelhandel ist die Situation unverändert. Die Adresse „Kö“ mit ihrer Vielzahl an Luxusgeschäften ist eine der attraktivsten Lagen für Filialisten und Markenstores. Durch die hohe Nachfrage konnte 2011 die Spitzenmiete um rund vier Prozent zulegen.

Frankfurt: Viel Einkaufsfläche

Die Zahl der Bürobeschäftigten in Frankfurt ist trotz der Finanzmarktkrise nur leicht zurückgegangen. Durch Flächenausweitungen ist die Leerstandsrate laut DG Hyp aber dennoch kräftig auf fast 15 Prozent angestiegen. Allerdings konnte der Leerstand im vergangenen Jahr wieder leicht abgebaut werden. Die hohe Nachfrage nach gut gelegenen Handelsflächen sorgt dafür, dass Verkaufsflächen in den Top-Lagen knapp bleiben. So blieb auch die Ausweitung der Handelsfläche um 47.000



Hamburg ist in. Das zeigen hohe Mieten und viele neue Projekte, etwa die HafenCity (hier der Dalmannkai).

Quadratmeter durch das 2009 eröffnete Einkaufszentrum „My-Zeil“ ohne negative Auswirkung auf die Spitzenmiete. Mit 2,2 Quadratmetern Verkaufsfläche pro Kopf führt Frankfurt/Main die Top-Standorte mit weitem Abstand an. Die hohe Nachfrage nach Top-Lagen hat die Spitzenmiete 2011 um über drei Prozent steigen lassen. Im laufenden Jahr geht die DG Hyp von Preissteigerungen von zwei Prozent aus.

Hamburg: „In-Standort“ mit hoher Kaufkraft

Trotz des recht schweren Rückgangs beim Güterumschlag im größten deutschen Seehafen hat die Hansestadt den Konjunkturunbruch vergleichsweise gut überstanden. Trotzdem ist die Leerstandsquote spürbar angestiegen, was insbesondere dem hohen Fertigstellungsvolumen des Großprojekts HafenCity geschuldet sein dürfte. Durch die seit dem zweiten Quartal 2010 spürbar angezogene Büronachfrage hat das bestehende Angebot an Büroflächen guter Qualität in Hamburg deutlich abgenommen, was sich in der 2011 stark gestiegenen Spitzenmiete widerspiegelt.

Hamburg ist „in“ – das zeigt nicht nur der kräftige Anstieg der Wohnungsmieten, sondern auch die wie in Berlin stark steigenden Touristenzahlen. Zudem sind die Hamburger laut DG Hyp mit dem höchsten verfügbaren Einkommen unter den Top-Standorten besonders kaufkräftig. Angesichts günstiger Voraussetzungen überrascht es nicht, dass der Einzelhandelsumsatz von 2001 bis 2011 mit einem Plus von 22 Prozent fast doppelt so stark wie der Durchschnitt der Top-Standorte gestiegen und mit 12,4 Milliarden Euro dicht an das einwohnermäßig fast doppelt so große Berlin herangerückt ist. Da es keine Anzeichen für eine nachlassende Dynamik gibt und die Handelsfläche pro Kopf sogar noch leicht unter dem Durchschnitt liegt, sei der Bedarf für weitere hochwertige Handelsflächen noch vorhanden, sagt die DG Hyp. Auch bei den Einzelhandelsimmobilien ist die Spitzenmiete im vergangenen Jahr kräftig gestiegen.

Köln: Wenig neue Verkaufsflächen

Gemessen an der Einwohnerzahl ist der Büromarkt in der Medienstadt mit rund sieben Millionen Quadratmetern relativ klein. Stuttgart und die Rivalin Düsseldorf weisen vergleichbar große Büromärkte auf, sind aber nur rund halb so groß. Die „Großdeals“ Lanxess und RheinEnergie mit jeweils rund 40.000 Quadratmetern angemieteter Fläche im ersten Halbjahr 2011 seien Ausnahmen am Kölner Büromarkt, sagt die DG Hyp-Studie. Im Einzelhandelsbereich verfügt die größte Stadt im Westen mit der Schildergasse über eine der am stärksten frequentierten Shopping-Meilen in Deutschland. Dementsprechend gefragt ist der Standort Köln bei Filialisten und internationalen Labels. Umso erstaunlicher sei es deshalb, dass der Flächenbestand seit Jahren stagniert, meint die DG Hyp. Während die Verkaufsfläche in Köln von 2001 bis 2011 um acht Prozent gestiegen ist, legte sie an den anderen sechs Top-Standorten um 22 bis 42 Prozent zu. Mit einem Flächenangebot von nur 1,4 Quadratmetern pro Kopf liegt das Niveau am unteren Ende der Bandbreite. Da auch keine größeren Handelsobjekte geplant sind, ist eine Ausweitung des Angebots nicht in Sicht. Auch die Spitzenmiete ist seit 2007 konstant, nachdem sie zuvor kräftig gestiegen war.

München: Großer Nachfrageüberhang

Die bayerische Landeshauptstadt hat mit fast 13 Millionen Quadratmetern den drittgrößten Büromarkt in Deutschland, nach Berlin und Hamburg. Durch die krisenbedingt zurückgefahrenen Aktivitäten in der Projektierung von Büroobjekten geht 2012 die Flächenfertigstellung, die schon im Vorjahr deutlich unter dem langjährigen Durchschnitt lag, weiter zurück. Das schon 2011 geringe Angebot hochwertiger Büroflächen verknappt sich somit weiter, sodass mit einem Rückgang der Leerstandsquote und einem anziehenden Mietniveau zu rechnen ist. Dadurch dürfte 2012 die Spitzenmiete 29 |→

Euro je Quadratmeter überschreiten, meint die DG Hyp. Beim Einzelhandel geht die Studie davon aus, dass das Segment angesichts der günstigen Rahmenbedingungen weiter prosperieren wird. Die Nachfrage im Einzelhandel profitiere von niedriger Arbeitslosigkeit, einem hohen verfügbaren Einkommen und hoher Kaufkraft aus dem Umland, die von der großen Zahl an Touristen und Geschäftsreisenden noch verstärkt werde. Hinzu komme eine stark wachsende Einwohnerzahl, wodurch die Verkaufsfläche pro Kopf in den letzten zehn Jahren deutlich unterdurchschnittlich angestiegen sei. Sie weist mit knapp über 1,4 Quadratmetern das niedrigste Niveau unter den Top-Standorten der Studie auf. Dementsprechend groß ist der Nachfrageüberhang, wodurch die Spitzenmiete in den Top-Lagen kontinuierlich angestiegen ist und in diesem Jahr die 300-Euro-Marke erreichen dürfte.

Stuttgart: Niedrigste Leerstandsquote

Unter den Top-Standorten hat Stuttgart mit weniger als sechs Prozent unvermieteter Bürofläche die mit Abstand niedrigste Leerstandsquote. Die Spitzenmiete ist mit 17 Euro deutlich niedriger als bei den anderen Top-Büromärkten. Auch der Flächenumsatz mit einem langjährigen Durchschnitt von deutlich unter 200.000 Quadratmetern ist gemessen an der Marktgröße unterdurchschnittlich. Diese insgesamt geringere Marktdynamik dürfte laut DG Hyp mit dafür verantwortlich sein, dass sich der Standort gegenüber den Folgen der Finanzmarktkrise als weitgehend resistent gezeigt hat. Als Folge des starken Wirtschaftswachstums nach der Krise konnte der 2010 erfolgte Rückgang der Spitzenmiete im vergangenen Jahr wieder aufgeholt werden. Damit ist Stuttgart der einzige Top-Standort mit einer aktuellen Spitzenmiete, die nicht unter dem vor der Lehman-Brothers-Insolvenz geltenden Mietniveau liegt.

Nach der kräftigen Flächenausweitung 2006 und 2007 hat das Angebot an Verkaufsfläche im Einzelhandel seit 2008 nur noch leicht zugenommen. Dass die Miete für Spitzenlagen trotzdem nicht weiter angestiegen ist, dürfte laut DG Hyp in erster Linie auf den überproportional starken Rückgang der Stuttgarter Wirtschaftsleistung 2008 und 2009 zurückzuführen sein. Die Arbeitsmarktlage hat sich erst im vergangenen Jahr entspannt. Trotzdem blieb die Spitzenmiete in der Neckarstadt durch die hohe Kaufkraft auch während der Krise stabil. Somit konnte die Spitzenmiete 2011 auch wieder um etwas über zwei Prozent anziehen.

Die Oberzentren: Dresden – Die Aufholjagd

Gerade am Anfang der 1990er-Jahre wies Dresden eine für ein Oberzentrum ausgesprochen hohe Büromiete auf. Seitdem ist das durchschnittliche Niveau um mehr als die Hälfte des damaligen Werts gefallen. Im Jahre 2006 wurde nicht einmal mehr eine zweistellige Spitzenmiete erreicht. Diese bedauerliche Entwicklung ist neben dem wirtschaftlichen Anpassungsprozess



der Nachwendezeit insbesondere auf die massive Erweiterung der Bürofläche in den 1990er-Jahren um rund 80 Prozent zurückzuführen.

Mit knapp unter elf Euro weist der Dresdner Büromarkt heute noch den niedrigsten Wert der von DG Hyp analysierten Oberzentren auf. Heute entspricht der Dresdner Büromarkt mit 3,8 Millionen Quadratmetern dem vergleichbar großer Städte. Die Rahmenbedingungen für den Einzelhandel in der Stadt an der Elbe sind insgesamt gut. Die Kaufkraft ist im gesamtdeutschen Vergleich zwar unterdurchschnittlich, bezogen auf Ostdeutschland ist das Niveau aber hoch. Hinzu kommen die kontinuierlich steigenden Touristenzahlen.

Die erfreuliche Entwicklung Dresdens kommt auch im gestiegenen Einzelhandelsumsatz zum Ausdruck, der laut DG Hyp seit 2001 preisbereinigt um fast 17 Prozent gestiegen ist. Der Handelsflächenbestand sei zwar kräftig ausgeweitet worden, pro Kopf liege die Handelsfläche aber noch deutlich unter dem Durchschnitt der betrachteten Oberzentren.

Essen: Gut geschlagen

Abgesehen von Köln – die Millionenstadt liegt rund 70 Kilometer südlich – ist Essen direkt von den größten Städten Nordrhein-Westfalens wie Düsseldorf, Dortmund, Duisburg und Bochum umgeben. Als Bürostandort weist Essen mit drei Millionen Quadratmetern Fläche eine durchschnittliche Größenordnung auf. In Bezug zur Größe der Stadt ist der Büromarkt aber klein. In Städten mit einer ähnlich hohen Einwohnerzahl bewegt sich die Bürofläche eher im Bereich von vier Millionen Quadratmetern.



Hannover gilt als etwas langweilig, gehört aber dank der hervorragenden Verkehrsanbindung zu den beliebtesten Einkaufsstandorten.

handels schätzt die Stadt Duisburg allgemein als positiv ein. Die Leerstandsquote in den 1A-Lagen sei sehr niedrig. Wie die anderen Städte im Ruhrgebiet leidet aber auch Duisburg unter der starken Konkurrenz der umliegenden Städte, die Kaufkraft abziehen, sei es das CentrO in Oberhausen, der Limbecker Platz in Essen oder auch die Kö in Düsseldorf.

Hannover: Mieten auf Top-Niveau

Hannover verfügt mit vier Millionen Quadratmetern Bürofläche zusammen mit Leipzig über den größten Büroimmobilienmarkt unter den von DG Hyp betrachteten Oberzentren. Die Spitzenmiete ist nach der Dot.com-Krise deutlich zurückgegangen, zieht seit 2007 aber wieder an. Hannover gilt als ein wenig „langweilig“ und hat – trotz verstärktem Stadtmarketing – ein eher blasses Image. Nichtsdestotrotz zählt Hannover durch die verkehrsgünstige Lage und einem großen Einzugsgebiet zu den Top-Einkaufsstandorten. Dies wird an der Spitzenmiete für die 1A-Lagen deutlich, die sich mit 185 Euro je Quadratmeter schon weit in Richtung Top-Standorte entwickelt hat.

Die Spitzenmiete konnte von diesem relativ knappen Büroangebot aber nicht profitieren. Sie liegt laut DG Hyp seit Jahren ziemlich stabil bei 12,50 Euro je Quadratmeter. Die Einwohnerzahl ist rückläufig, die Arbeitslosigkeit ist hoch und die umliegenden Großstädte stellen eine erhebliche Konkurrenz dar. Daran gemessen schlägt sich Essen als Einkaufsstandort gut, meit die DG Hyp. Die Anziehungskraft als Shopping-Standort sei mit der Fertigstellung des innerstädtischen Einkaufszentrums „Limbecker Platz“ 2009 und der 2010 nach der Revitalisierung wieder eröffneten Rathaus Galerie noch gestiegen. Im Jahr 2012 wird noch das restrukturierte – peripher gelegene – Allee-Center hinzukommen.

Duisburg: Es wird Raum geschaffen

Rund 120 bekannt gewordene Abschlüsse charakterisierten den Duisburger Büromarkt im Jahr 2011. Christian Felix Hendel, Büroimmobilienexperte der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg (GFW Duisburg), meint, dass Duisburg „ein größerer und damit bedeutsamerer Bürostandort ist, als viele vermuten“. Rund zwei Millionen Quadratmeter Büroflächen gibt es in der Stadt insgesamt, die Spitzenmiete liegt bei 13,50 Euro pro Quadratmeter. Allerdings hat die niedrige Leerstandsquote von unter drei Prozent die Duisburger Wirtschaftsförderer in der Vergangenheit immer wieder eingeholt, da Nachfragen ansiedlungswilliger Bürounternehmen aufgrund des vorhandenen Flächenengpasses nicht zeitnah bedient werden konnten und diese daher auf die angrenzenden Kommunen ausgewichen sind. Mit dem Konzept „Duisburg 2027“ möchte die Stadt die Problematik ändern. Die Entwicklung des Einzel-

Leipzig: Attraktiver Shopping-Standort

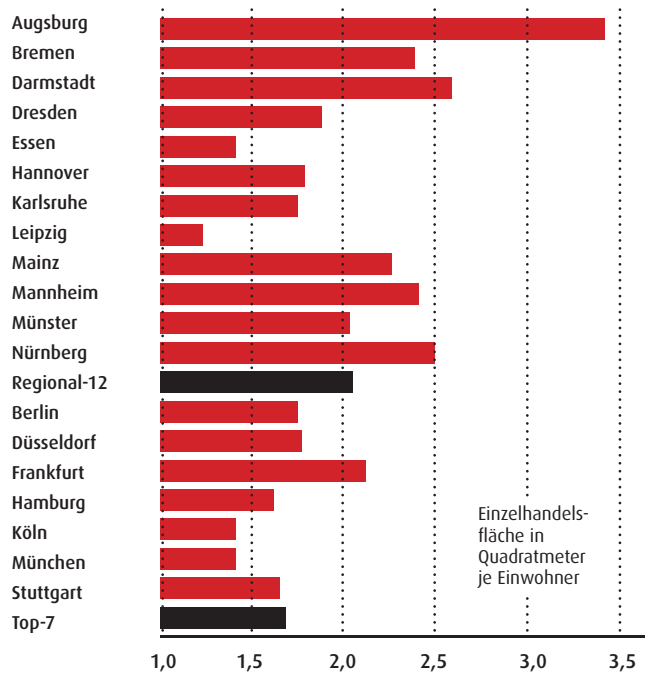
Mit 520.000 Einwohnern ist Leipzig genauso groß wie das knapp 100 Kilometer entfernte Dresden. Die Bürofläche in Leipzig ist mit vier Millionen Quadratmetern jedoch etwas größer. Sie hat sich damit in den letzten zwei Jahrzehnten gut verdoppelt. Ebenfalls vergleichbar mit Dresden ist die in den 1990er-Jahren stark rückläufige Entwicklung der Spitzenmiete. Bedingt durch das zuletzt kaum noch ausgeweitete Flächenangebot und der anhaltend guten Nachfrage nach Büroflächen guter Qualität, hat sich das Angebot in diesem Marktsegment immer weiter verknappt und dadurch laut DG Hyp im vergangenen Jahr zu einem Anstieg der Spitzenmiete auf elf Euro geführt. Leipzig zählt nach Berlin zusammen mit Dresden zu den attraktivsten Shopping-Standorten in den neuen Bundesländern.

Mannheim/Rhein-Neckar: Starke Region im Süden

Mannheim ist das Zentrum der „Europäischen Metropolregion Rhein-Neckar“, die Teile der Bundesländer Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz umfasst. Mannheim zählt mit rund 2,2 Millionen Quadratmetern zu den kleineren Bürostandorten, relativ zur Stadtgröße ist der Büromarkt für ein Oberzentrum aber als durchschnittlich groß anzusehen. Die Spitzenmiete ist laut DG Hyp gegenüber dem Tief 2005 zwar um elf Prozent gestiegen, aber sie liegt heute mit etwas über 13 Euro je Quadratmeter noch einen guten Euro unter dem Höchststand aus dem Jahr 2001. Die Aussichten für den Mannheimer Büromarkt seien insgesamt aber positiv. |→

Oberzentren haben – relativ – mehr Fläche

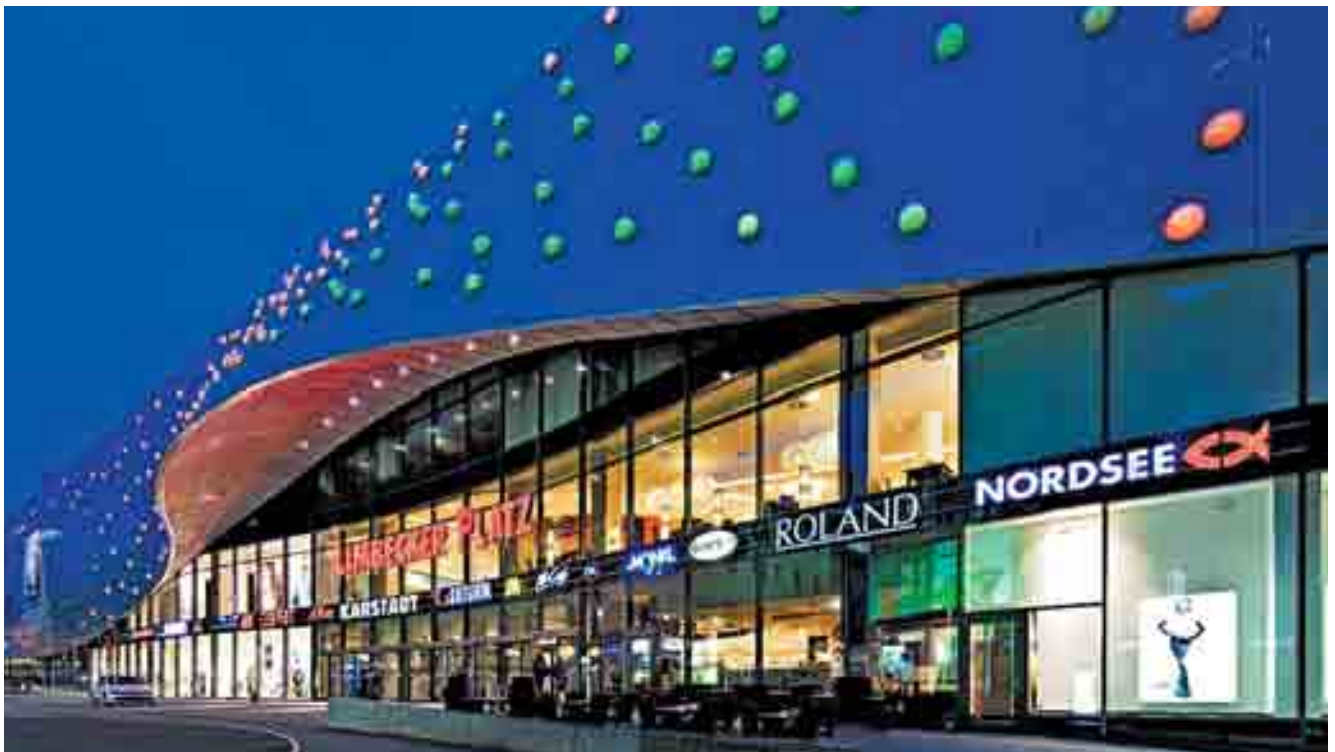
Augsburg, Darmstadt und Nürnberg besitzen über 2,5 Quadratmeter je Einwohner mehr Einzelhandelsfläche.



Als Einkaufsstadt kann sich Mannheim gut gegen die Nachbarn Heidelberg und Ludwigshafen behaupten. So dürften auch die negativen Effekte der 2010 auf der gegenüberliegenden Rheinseite eröffneten „Rhein-Galerie“ begrenzt bleiben, meint die DG Hyp. Zumal Mannheims Stellung als erste Shopping-Adresse im Rhein-Neckar-Raum noch ausgebaut wird, insbesondere durch das Großprojekt Q6/Q7 (Fertigstellung 2014).

Nürnberg: Brücke nach Osteuropa

Am Ostrand Bayerns gilt die Stadt als Brücke zu den neuen wirtschaftlichen Zentren Osteuropas. Die Bürofläche Nürnbergs entspricht mit 3,8 Millionen Quadratmetern in etwa der Größenordnung vergleichbar großer Städte. Das Mietniveau hat sich laut DG Hyp in den letzten Jahren überdurchschnittlich entwickelt. Wie schon 2009 und 2010 ist die Spitzenmiete auch 2011 erneut um einen halben Euro gestiegen und liegt jetzt bei 11,50 Euro pro Quadratmeter. Beim Einzelhandel ist Nürnberg nach München nicht nur Bayerns zweitgrößter, sondern auf die Miete für Verkaufsfächen bezogen auch zweitester Einzelhandelsstandort. Die Spitzenmiete ist von fast 140 Euro je Quadratmeter Anfang der 1990er-Jahre bis 2005 auf 100 Euro je Quadratmeter gefallen. Seitdem hat das Mietniveau wieder auf 125 Euro je Quadratmeter angezogen – und entspricht damit ziemlich genau dem Durchschnitt aller untersuchter Oberzentren. ←|



Durch das Shoppingcenter „Limbecker Platz“ hat die Innenstadt von Essen an Attraktivität gewonnen.

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Rechtliche Wohnflächenberechnung
■ 2011 ■ 2012 ■ 2013

64.1 Abrechnung und Heizkosten

Sämtliche geleisteten Zahlungen sind in die Jahresabrechnung aufzunehmen.

65.1 Jahresabrechnung

Keine Rückstände aus Vorwirtschaftsperioden nochmals beschließen

65.2 Gerichtsverfahren

Fehlerhafte Rechtsmittelbelehrung nicht zum Nachteil der Partei

65.3 Verwalter als Zustellungsvertreter

Ausschluss nur bei konkreter Gefährdung

66.1 Veräußerungszustimmung

Ausnahmetatbestände gelten auch gegenüber Erben

Maklerrecht

66.2 Ersatz von Aufwendungen

Provisionsverwirkung des Maklers

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

66.3 Betriebskostenabrechnung bei gemischter Nutzung

Um Vorwegabzug bereinigte Gesamtkosten müssen dargestellt werden

67.1 Verjährung

Keine Verpflichtung zur Rücknahme der Mietsache „auf Zuruf“

68.1 Modernisierung

Umstellung auf Zentralheizung bei vom Mieter bezahlter Gasheizung?

68.2 Mieterhöhung

Kein Sachverständigengutachten bei qualifiziertem Mietspiegel

68.3 Staffelmiete

Vereinbarung unwirksam, soweit Monatsmietbetrag nicht ausgewiesen

69.1 Eigenbedarfskündigung

Angaben zur eigenen Wohnsituation des Vermieters bei Eigenbedarf

69.2 Farbwahl

Mieter darf Farbanstrich wählen

Abrechnung und Heizkosten

Jahresgesamtabrechnung: Sämtliche im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen sind aufzunehmen

In die Jahresgesamtabrechnung sind alle im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen aufzunehmen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung von Brennstoff stehen. Für die Verteilung in den Einzelabrechnungen sind dagegen die Kosten des im Abrechnungszeitraum tatsächlich verbrauchten Brennstoffs maßgeblich. Insoweit ist der Unterschiedsbetrag in der Abrechnung verständlich zu erläutern.

BGH, Urteil v. 17.2.2012, Az.: V ZR 251/10

Fakten: Vorliegend hatte der Verwalter bezüglich der Heiz- und Warmwasserkosten sowohl in der Jahresgesamtabrechnung als auch in den Jahreseinzelnabrechnungen nicht die Kosten der in der Wirtschaftsperiode tatsächlich verbrauchten Wärmeenergie aufgenommen, sondern alle an den Energieversorger geleisteten Zahlungen. Der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung wurde insoweit angefochten. Die Klage hatte teilweise Erfolg. Zunächst stellten die Richter klar, dass die Vorschriften der Heizkostenverordnung (HeizkV) im Bereich des Eigentums unabhängig davon anzuwenden sind, ob die Eigentümer durch Vereinbarung oder Beschluss abweichende Bestimmungen getroffen haben. Genehmigen die Eigentümer jedenfalls eine Heizkostenabrechnung, die ver-

brauchsunabhängig orientiert ist, ist der Genehmigungsbeschluss auf Anfechtung für unwirksam zu erklären. Vorliegend war ein Verstoß gegen die Heizkostenverordnung aber nur im Hinblick auf die Jahreseinzelnabrechnungen gegeben. Die Jahresgesamtabrechnung war nicht zu beanstanden. In der Abrechnung sind die im gesamten Kalenderjahr tatsächlich angefallenen Einnahmen und Ausgaben auszuweisen. Demgegenüber schreibt die Heizkostenverordnung eine verbrauchsabhängige Verteilung der Heiz- und Warmwasserkosten vor. Dem wiederum würde aber eine Ermittlung dieser Kosten nach dem Abflussprinzip, also nach den im Abrechnungsjahr bezahlten Rechnungen, nicht gerecht.

Die Verwaltung hat jedenfalls eine geordnete Einnahmen- und Ausgabenabrechnung vorzulegen, die für einen Eigentümer auch ohne Hinzuziehung fachlicher Unterstützung verständlich ist. Diesen Anforderungen genügt eine Abrechnung nur, wenn alle im betreffenden Wirtschaftsjahr erzielten Einnahmen und erfolgten Ausgaben eingestellt werden. Die Darstellung der tatsächlichen Geldflüsse in der Jahresgesamtabrechnung ermöglicht durch einen Abgleich mit den Gesamtkontoständen unproblematisch die Überprüfung der rechnerischen Richtigkeit der Abrechnung.

Fazit: Den Vorgaben der Heizkostenverordnung ist bereits dann Genüge getan, wenn zwar nicht in der Gesamtabrechnung, aber in den Einzelabrechnungen eine verbrauchsabhängige Abrechnung vorgenommen wird, dort also die Kosten des im Abrechnungszeitraum tatsächlich verbrauchten Brennstoffs verteilt werden. Letztlich dient die Jahreseinzelnabrechnung der Verteilung der auf den konkreten Verbrauch entfallenden Kosten. Der Umstand, dass sich ausnahmsweise die Einzelabrechnung nicht unmittelbar aus der Gesamtabrechnung herleitet, ist hinzunehmen. Die in der Einzelabrechnung enthaltene Abweichung ist allerdings mit einer verständlichen Erläuterung zu versehen. An welcher Stelle der Gesamt- oder Einzelabrechnung diese Erläuterung erfolgt, bleibt dem Verwalter überlassen. Entscheidend ist allein, dass die Darstellung verständlich und nachvollziehbar ist. Hinsichtlich der Umlage der verausgabten Gelder für angeschaffte, aber noch nicht verbrauchte Brennstoffe enthält die Heizkostenverordnung keine Regelung. Diese Kosten sind daher zunächst nach dem allgemeinen, in § 16 Abs. 2 WEG nach Miteigentumsanteilen bestimmten oder nach einem ansonsten vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel zu verteilen. (=> siehe auch Seite 46 „Jahresabrechnung - BGH legt nach“)

Wohnungseigentumsrecht

Jahresabrechnung [65.1]

Keine Rückstände aus Vorwirtschaftsperioden nochmals beschließen

Die Wohnungseigentümer sind nicht berechtigt, bereits entstandene, aber noch nicht erfüllte Zahlungsverpflichtungen eines Wohnungseigentümers mit Stimmenmehrheit erneut zu beschließen und so neu zu begründen. Ein dennoch gefasster Beschluss ist wegen fehlender Beschlusskompetenz nichtig.

BGH, Urteil vom 9.3.2012, Az.: V ZR 147/11

Fakten: Der Verwalter hatte in der Jahresabrechnung 2007 in der Einzelabrechnung eines Eigentümers unter der Bezeichnung „Abrechnung 2006“ Rückstände aus 2006 aufgenommen. Der Eigentümer zahlte diese Rückstände jedoch nicht, weshalb seitens der Gemeinschaft gegen ihn ein Hausgeldverfahren eingeleitet wurde. Freilich erfolglos, da der Eigentümer zumindest auf Grundlage des Genehmigungsbeschlusses über die Jahresabrechnung 2007 hierzu nicht verpflichtet ist. Zunächst stellen Beitragsrückstände keinen zulässigen Bestandteil einer Jahresabrechnung dar. Diese ist auf die Abrechnung der Kosten des abgelaufenen Wirtschaftsjahres unter Berücksichtigung der von den Eigentümern geleisteten Vorschüsse beschränkt. Insoweit wirkt die Jahresabrechnung auch nur hinsichtlich des auf den einzelnen Eigentümer entfallenden Betrags, der die in dem Wirtschaftsplan für das abgelaufene Jahr beschlossenen Vorschüsse übersteigt, anspruchsbegründend.

Eine erneute Beschlussfassung über Rückstände aus abgerechneten Wirtschaftsjahren stellt die Neubegrün-

dung einer bestehenden Schuld dar. Hierzu fehlt den Eigentümern die Kompetenz. Eine solche ergibt sich insbesondere nicht aus § 28 Abs. 5 WEG, denn diese Vorschrift berechtigt nur zur Festlegung von Vorschüssen für die Zukunft und zur Abrechnung der im abgelaufenen Wirtschaftsjahr angefallenen Kosten. Wäre es anders, könnten die Eigentümer durch Aufnahme aller rückständigen Beiträge in die jeweils aktuelle Jahresabrechnung die Vorschriften über die Verjährung durch Mehrheitsbeschluss faktisch außer Kraft setzen. Das aber fällt ebenso wenig in ihre Zuständigkeit wie die Begründung einer Haftung eines Eigentümers durch Mehrheitsbeschluss.

Fazit: Die Entscheidung hat nicht nur Bedeutung für Beitragsrückstände aus beschlossenen Jahresabrechnungen der Vorjahre, sondern auch für etwaige rückständige Beitragsforderungen aus dem dem Abrechnungsjahr zugrunde liegenden Wirtschaftsplan. Auch diese bereits beschlossenen Beitragsleistungen können nicht im Rahmen der Jahresabrechnung (neu) beschlossen werden.

Gerichtsverfahren [65.2]

Fehlerhafte Rechtsmittelbelehrung nicht zum Nachteil der Partei

Ein durch eine inhaltlich unrichtige Rechtsmittelbelehrung hervorgerufener Rechtsirrtum einer anwaltlich vertretenen Partei ist nicht verschuldet, wenn die Rechtsmittelbelehrung nicht offenkundig fehlerhaft und der durch sie verursachte Irrtum nachvollziehbar ist.

BGH, Beschluss vom 12.1.2012, Az.: V ZB 198/11

Verwalter als Zustellungsvertreter [65.3]

Ausschluss nur bei konkreter Gefährdung

Der Verwalter ist als Zustellungsbevollmächtigter gemäß § 45 Abs. 1 WEG ausgeschlossen, wenn im Zeitpunkt der Entscheidung des Gerichts über die Durchführung der Zustellung in der Sache begründete Umstände ersichtlich sind, die die konkrete Gefahr einer nicht sachgerechten Information der Wohnungseigentümer rechtfertigen.

BGH, Urteil vom 9.3.2012, V ZR 170/11

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten unter anderem die Bestellung eines neuen Verwalters beschlossen. Dieser Beschluss wurde angefochten. Streitig war besonders, ob überhaupt ein wirksames Prozessrechtsverhältnis entstanden war, da wegen der Anfechtung der Wahl des Verwalters die Gefahr bestanden hatte, dieser werde die Eigentümer nicht sachgerecht unterrichten. Tatsächlich aber hatte er die Eigentümer über den anhängigen Rechtsstreit informiert. Nach der Vorschrift des § 45 Abs. 1 WEG ist der Verwalter Zustellungsvertreter der Eigentümer, wenn diese Beklagte im Rechtsstreit sind. Eine Ausnahme gilt nur, wenn er als Gegner der Eigentümer am Verfahren beteiligt ist oder wenn aufgrund des Streitgegenstands die Gefahr besteht, er werde die Eigentümer nicht sachgerecht unterrichten. Eine Gefahr besteht nicht schon, wenn vor der Zustellung die

Möglichkeit nicht sachgerechter Unterrichtung im Hinblick auf den Streitgegenstand nicht fernliegt, ohne dass ein Konflikt zwischen Verwalter und Eigentümern aufgetreten ist. Der Verwalter ist als Zustellungsvertreter nur ausgeschlossen, wenn eine konkrete Gefahr sachwidriger Information besteht. Die ist erst gegeben, wenn ein echter Konflikt zwischen den Interessen des Verwalters und den übrigen vertretenen Eigentümern auftritt.

Fazit: Diese wichtige Klarstellung des BGH beseitigt insbesondere die Unsicherheit, ob nun eine Klage in vergleichbaren Konstellationen zwingend einem Ersatzzustellungsvertreter zuzustellen ist, selbst wenn aufgrund eines ungestörten Vertrauensverhältnisses sichergestellt ist, dass der Verwalter die Eigentümer über den Verlauf eines gegen sie anhängigen Verfahrens ordnungsgemäß unterrichten wird.

Veräußerungszustimmung [66.1]**Ausnahmetatbestände gelten auch gegenüber Erben**

Erlaubt eine nach § 12 Abs. 1 WEG im Grundbuch eingetragene Veräußerungsbeschränkung Ausnahmen bei der Veräußerung an Abkömmlinge des Miteigentümers, greift diese Klausel auch dann ein, wenn dessen Erben das Wohnungseigentum an einen seiner Abkömmlinge übertragen.

KG, Beschluss vom 28.2.2012, Az.: 1 W 43/12

Maklerrecht

Ersatz von Aufwendungen [66.2]**Provisionsverwirkung des Maklers**

Eine Verwirkung des Anspruchs auf Maklerlohn tritt über den Wortlaut des § 654 BGB hinaus auch dann ein, wenn der Makler durch vorsätzliche oder grob leichtfertige Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise zuwiderhandelt.

KG, Urteil vom 15.8.2011, Az.: 10 U 47/11

Fakten: Der Makler war mit dem Nachweis oder der Vermittlung des Abschlusses eines Kaufvertrags über eine Eigentumswohnung im Innenstadtbereich beauftragt. Im Exposé warb er mit dem Vorhandensein einer Gemeinschaftsterrasse. Die Wohnung wurde verkauft. Der Käufer stellte schnell fest, dass eine Nutzung der Terrasse nicht möglich, der Aufenthalt gar überhaupt nicht gestattet ist. Dies war dem Makler vom Verkäufer auch mitgeteilt worden. Die Klage des Maklers gegen den Käufer auf Provisionszahlung war demnach erfolglos. Der Makler hatte seinen Provisionsanspruch verwirkt. Eine Verwirkung des Maklerlohns ist immer dann anzunehmen, wenn der Makler durch vorsätzliche oder grob leichtfertige Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in erheblicher

Weise zuwiderhandelt. Dies war vorliegend nicht von der Hand zu weisen. Da dem Makler seitens des Verkäufers mitgeteilt wurde, dass eine Nutzung der Terrasse nicht möglich war, stellte sich die Angabe im Exposé, dass das Objekt über eine Gemeinschaftsterrasse verfüge, nicht nur als objektiv unwahr dar, sie war vielmehr entweder von vornherein bewusst unwahr oder aber der Makler hatte jedenfalls nach Erstellung und Versendung des Exposés Kenntnis von dessen Unrichtigkeit. In diesem Fall hätte er den Käufer darüber aufklären müssen, dass die Angabe zum Vorhandensein einer Gemeinschaftsterrasse im Exposé unrichtig ist. Denn das Vorhandensein einer Terrasse in dem in der Innenstadt gelegenen Objekt war für den Abschluss des Kaufvertrags über die Wohnung für den Käufer von erheblicher Bedeutung. Die vom Makler behaupteten

Hinweise zur Nutzbarkeit der Terrasse anlässlich des Besichtigungstermins genügten dieser Aufklärungspflicht auch nicht. Selbst wenn der Makler den Käufer darauf hingewiesen hätte, dass die Terrasse nicht zur Nutzung des Käufers zur Verfügung stehe würde und allenfalls ein vorübergehender Aufenthalt, etwa um ein Glas Wein zu trinken oder den Blick zu genießen, möglich sei, konnte dieser lediglich davon ausgehen, dass die Nutzung der Terrasse aufgrund ihrer Eigenschaft

als Gemeinschaftsterrasse eingeschränkt ist. Dass der Aufenthalt auf der Dachfläche überhaupt nicht gestattet ist, erschließt sich aus dem behaupteten Hinweis indessen gerade nicht.

Fazit: Bei vorwerfbaren Falschinformationen riskieren Makler übrigens nicht nur den Provisionsverlust. Im Fall etwa der Anfechtung des Kaufvertrags wegen entsprechender Fehlinformationen drohen vielmehr auch Schadensersatzpflichten.

Mietrecht

Betriebskostenabrechnung bei gemischter Nutzung [66.3]**Um Vorwegabzug bereinigte Gesamtkosten müssen dargestellt werden**

Auch bei der Betriebskostenabrechnung für eine preisgebundene Wohnung in einem gemischt genutzten Gebäudekomplex gehört die Vornahme eines Vorwegabzugs für die gewerbliche Nutzung nicht zu den an eine Abrechnung zu stellenden Mindestanforderungen, sondern betrifft nur deren materielle Richtigkeit. Die Abrechnung ist daher nicht aus formellen Gründen unwirksam, wenn der Vermieter den gesetzlich vorgeschriebenen Vorwegabzug unterlässt. Wird ein Vorwegabzug vorgenommen, genügt die Abrechnung auch bei preisgebundenem Wohnraum den an sie zu stellenden formellen Anforderungen nicht, wenn nur die um einen Vorwegabzug bereinigten Gesamtkosten ausgewiesen werden; es fehlt dann an der erforderlichen Angabe der Gesamtkosten.

BGH, Urteil vom 7.12.2011, Az.: VIII ZR 118/11



Betriebskostenabrechnung. Probleme bei gemischter Nutzung

Fakten: Der Mieter einer preisgebundenen Wohnung wendet sich gegen die Betriebskostenabrechnung. In dem Gebäude befinden sich 103 Wohnungen sowie eine Gewerbeeinheit (Pizzeria). Der Vermieter hatte Nachforderungen aus den Abrechnungen über die kalten Betriebskosten für 2005 bis 2007 geltend gemacht. Die Abrechnungen enthalten unter anderem den Zusatz, dass Betriebskosten, die nicht für Wohnraum entstanden sind, vorweg abgezogen wurden. Hinsichtlich einiger Kostenpositionen fehlt es an der notwendigen Angabe der Gesamtkosten. Insoweit ist die Abrechnung bereits aus formellen Gründen unwirksam.

Fazit: Gemäß § 20 Abs. 3 NMV hat der Vermieter preisgebundener Wohnungen – analog zu dem für den preisfreien Wohnraum

geltenden § 556 Abs. 3 BGB – über die Betriebskosten jährlich abzurechnen, wobei alle oder mehrere Betriebskostenarten in einer Abrechnung erfasst werden dürfen. Eine Betriebskostenrechnung muss den Anforderungen des § 259 BGB entsprechen, also eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthalten. Sind keine besonderen Abreden getroffen, muss bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten die Abrechnung mindestens die Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe – und soweit erforderlich – Erläuterungen der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug seiner Vorauszahlungen enthalten. Fehlen diese Angaben in der Abrechnung, ist sie schon aus formellen Gründen unwirksam.

Verjährung [67.1]

Keine Verpflichtung zur Rücknahme der Mietsache „auf Zuruf“

Für die „Rückgabe“ der Mietsache reicht es nicht aus, wenn der Mieter dem Vermieter den Schlüssel in den Briefkasten schmeißt. Durch diese Handlung beginnt jedenfalls nicht die Verjährung nach § 548 Abs.1 Satz 2 BGB zu laufen.

BGH, Urteil v. 12.10.2011, Az.: VIII ZR 8/11

Fakten: Der Mieter war 30 Jahre lang Mieter einer Wohnung in einem auch von der Vermieterin selbst bewohnten Zweifamilienhaus. Nach Differenzen mit der Vermieterin hatte der Mieter die Mietwohnung geräumt und an der Haustür der Vermieterin die Rückgabe der Schlüssel angeboten. Die Vermieterin hatte die Entgegennahme der Schlüssel verweigert, der Mieter hatte sie anschließend in seinen

Briefkasten geworfen und das Mietverhältnis wegen „Vertrauensverlustes“ fristlos, hilfsweise ordentlich gekündigt. Die Abnahme der Wohnung erfolgte daraufhin nach Absprache beider Parteien zu einem späteren Zeitpunkt. Die Vermieterin verlangt nun Schadensersatz wegen Veränderungen und Verschlechterungen der Mietsache. Der Mieter wendet dagegen Verjährung ein.



Ausgeräumt. Die Rückgabe muss „offiziell“ erfolgen.

Der BGH gibt der Vermieterin recht: Die Schadensersatzansprüche sind im vorliegenden Fall nicht verjährt. Nach § 548 Abs. 1 Satz 1, 2 BGB beginnt die Verjährung der Ersatzansprüche des Vermieters wegen Veränderungen oder Verschlechterungen der Mietsache in dem Zeitpunkt, in dem er die Sache zurückerhält. Die Rückgabe setzt nach der Rechtsprechung des BGH eine Änderung der Besitzverhältnisse zugunsten des Vermieters voraus, weil er erst durch die unmittelbare Sachherrschaft in die Lage versetzt wird, sich ungestört ein umfassendes Bild von etwaigen Veränderungen oder Verschlechterungen der Sache zu machen. Die Vermieterin hat die Wohnung in diesem Fall nicht bereits dadurch zurückerhalten, dass der Mieter versucht hatte, ihr die Wohnungsschlüssel zu übergeben. Auch dadurch, dass der Mieter die Schlüssel für die bereits geräumte Wohnung nach der gescheiterten Übergabe in den Briefkasten seiner bisherigen Wohnung geworfen hat, hat die Vermieterin nicht die Sachherrschaft über die Wohnung erhalten. Der Vermieter ist nicht verpflichtet, die Mietsache jederzeit

– sozusagen „auf Zuruf“ – zurückzunehmen. Die Vermieterin ist deshalb durch ihre Weigerung, die Schlüssel sofort „an der Haustür“ entgegenzunehmen, als sie ihr von dem offenbar kurzfristig ausgezogenen Beklagten angeboten wurden, nicht in Annahmeverzug geraten. Der Vermieterin ist es auch nicht mit Rücksicht auf Treu und Glauben verwehrt, sich auf die noch nicht eingetretene Verjährung zu berufen, denn die Parteien haben im Anschluss an die vom Mieter kurz nach der gescheiterten Schlüsselübergabe ausgesprochenen Kündigung einvernehmlich einen „offiziellen“ Übergabetermin vereinbart und in der Folgezeit auch eingehalten.

Fazit: Der BGH stellt nochmals klar, dass die Beendigung des Mietverhältnisses nicht Voraussetzung für den Beginn der kurzen Verjährung ist. Er verneint hier einen Annahmeverzug des Vermieters, da der Vermieter nicht verpflichtet ist, die Rücknahme der Mietsache „auf Zuruf“ des Mieters zu vollziehen. Zu den beiderseitigen Pflichten bezüglich der Rückgabevereinbarung hat der BGH hier nichts ausgeführt.

Modernisierung [68.1]**Umstellung auf Zentralheizung bei vom Mieter bezahlter Gasheizung?**

Der Wohnungsmieter muss die Umstellung von der Gasetagenheizung auf die im Haus vorhandene Zentralheizung zur Herstellung eines üblichen Zustands auch dann dulden, wenn er die Gasetagenheizung vor 20 Jahren auf eigene Kosten eingebaut hat.

LG Berlin, Urteil v. 10.1.2012, Az.: 63 S 203/11



Umstellung auf Zentralheizung. Duldungspflicht des Mieters

Fakten: Die Parteien streiten im vorliegenden Fall darüber, ob der Mieter eine Umstellung von der Gasetagenheizung auf die im Haus vorhandene Zentralheizung dulden muss, wenn er selbst vor 20 Jahren auf eigene Kosten die Gasetagenheizung eingebaut hatte. Das Landgericht gibt dem Vermieter recht. Die Eigentumsverhältnisse an der Heizung spielen dabei keine Rolle.

Fazit: Das Amtsgericht hatte dem Mieter recht gegeben mit der Begründung, die Umstellung stelle eine unzumutbare Härte dar. Das Landgericht sah das anders und entspricht damit dem Trend, dem Willen des Gesetzgebers Rechnung zu tragen, die Hauseigentümer bei der Modernisierung des Wohnungsbestands zu unterstützen. Allerdings wurde Revision zugelassen.

Fakten: Der Vermieter hat sein Zustimmungsverlangen zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete mit Vergleichswohnungen begründet und greift im Prozess die Qualifizierung des Mietspiegels an. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Da der Mieter die vom Vermieter geltend gemachte Höhe der vermeintlich ortsüblichen Vergleichsmiete in Abrede stellt, wendet das Gericht zur Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete den einschlägigen qualifizierten Mietspiegel an. Kraft Gesetzes wird bei einem qualifizierten Mietspiegel vermutet, dass er die ortsübliche Vergleichsmiete zutreffend wiedergibt. Diese Vermutungswirkung kann im Prozess nur durch den Beweis des Gegenteils widerlegt werden. Zwar ist es dem Vermieter gestattet, das Erhöhungsverlangen zu begründen; gleichwohl ist das Gericht im Streitfall befugt, einen qualifizierten Mietspiegel als Beweismittel wegen seiner Vermutungswirkung zur Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete heranzuziehen und eine etwa vorhandene Orientierungshilfe als Schätzgrund-

lage zu verwenden. Soweit der Vermieter hier das positive Sondermerkmal „hochwertiger Bodenbelag“ für gegeben hält, entscheidet das Gericht, dass ein abgezogener, abgeschliffener und gewachster Dielenboden in Bezug auf Qualität, Ästhetik und Haltbarkeit mit Parkettboden nicht vergleichbar ist.

Fazit: Der BGH hat entschieden, dass ein Mietspiegel innerhalb seines Geltungsbereichs wie eine reversible Rechtsnorm zu behandeln ist und somit die Auslegung eines Mietspiegels der uneingeschränkten revisionsrechtlichen Nachprüfung durch die Zivilgerichte unterliegt. Das Besondere an dieser Entscheidung ist, dass das Gericht hier seine frühere Rechtsprechung ändert, wonach die Richtigkeit des Mietspiegels nur im Verwaltungsrechtsweg geprüft werden konnte. Das Gericht stellt klar, dass ein Sachverständigengutachten bei einem geltenden qualifizierten Mietspiegel entbehrlich ist, da der Vermieter nicht dargelegt hat, dass die Wohnung eine „Ausreißerwohnung“ sei, welche vom Mietspiegel nicht erfasst sei.

Mieterhöhung [68.2]**Kein Sachverständigengutachten bei qualifiziertem Mietspiegel**

Kann der Mieter die ortsübliche Vergleichsmiete bereits aus einem qualifizierten Mietspiegel ermitteln, bedarf es zur Feststellung der Vergleichsmiete nicht noch eines Sachverständigengutachtens, mit Hilfe dessen der Vermieter die Mieterhöhung auf die Höhe der Miete bei Vergleichswohnungen stützt. Ein Dielenboden ist kein „hochwertiger Bodenbelag“.

LG Berlin, Urteil vom 9.12.2011, Az.: 63 S 220/11

Staffelmiete [68.3]**Vereinbarung unwirksam, soweit Monatsmietbetrag nicht ausgewiesen**

Eine Staffelmietvereinbarung, in der die jeweilige Miete oder die jeweilige Erhöhung für die ersten zehn Jahre in einem Geldbetrag und erst für die nachfolgenden Jahre in einem Prozentsatz ausgewiesen ist, ist gemäß § 139 BGB nicht insgesamt unwirksam, sondern für die ersten zehn Jahre wirksam. Zur Wirksamkeit einer Betriebskostenabrechnung, in der keine Vorauszahlungen des Mieters in Ansatz gebracht worden sind.

BGH, Urteil vom 15.2.2012, Az.: VIII ZR 197/11

Fakten: Die Parteien streiten über Zahlungsansprüche des Vermieters aus der im Mietvertrag getroffenen Staffelmietvereinbarung und aus den Heizkostenabrechnungen. Im Mietvertrag war eine Mieterhöhung um jährlich drei Prozent vereinbart. In der Hausordnung waren die einzelnen monatlichen Mietbeträge für die nächsten zehn Jahre sowie der jeweilige Geltungsbeginn aufgelistet. Für die folgende Zeit war die jährliche Erhöhung nur unter Nennung des Prozentsatzes festgeschrieben. Der BGH gibt dem Vermieter zum Teil recht. Die Staffelmietvereinbarung ist gemäß § 139 BGB für die ersten zehn Jahre wirksam, da insoweit die erforderliche Ausweisung der monatlichen Beträge vorlag. Hinsichtlich der Betriebskostenabrechnung konnte der Mieter das vollständige Fehlen seiner Vorauszahlungen in der Abrechnung nachvoll-

ziehen. Damit ist die Abrechnung formell wirksam.

Fazit: Eine Staffelmietvereinbarung ist nur wirksam, wenn sie den jeweils monatlich geschuldeten Mietbetrag ausweist. Die Miete muss jeweils mindestens ein Jahr unverändert bleiben. Während der Laufzeit einer Staffelmietvereinbarung, kann keine Mieterhöhung zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete oder wegen Modernisierung erfolgen. Das Kündigungsrecht des Mieters kann nur für höchstens vier Jahre seit Abschluss der Staffelmietvereinbarung ausgeschlossen werden. Der BGH entscheidet hier auch, dass eine Betriebskostenabrechnung, in welcher die Vorauszahlungen des Mieters nicht berücksichtigt wurden, formell wirksam ist, soweit die Abrechnung alle für die Nachvollziehbarkeit erforderlichen Angaben enthält.

Eigenbedarfskündigung [69.1]

Angaben zur eigenen Wohnsituation des Vermieters bei Eigenbedarf

In seiner Begründung einer Eigenbedarfskündigung muss der Vermieter auch Angaben zu seiner jetzigen Wohnsituation machen. AG Tempelhof-Kreuzberg, Urteil vom 13.12.2011, Az.: 9 C 128/11

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit einer Eigenbedarfskündigung, in welcher der Eigentümer unter anderem mitgeteilt hat, er habe die Wohnung gekauft, um sie selbst zu nutzen, und wohne zur Zeit in einer Wohngemeinschaft, was nur eine Notlösung sei, solange die eigene Wohnung noch nicht frei sei. Das Gericht gibt dem Mieter Recht und vertritt die Auffassung, die Begründung

reiche mangels ausreichender Darstellung zu den eigenen Wohnverhältnissen für eine wirksame Eigenbedarfskündigung nicht aus.

Fazit: Die Entscheidung wird begründet mit Urteilen, in welchen die Angabe, die Wohnung werde „wegen Eigenbedarfs“ gebraucht, oder „...weil ich die Wohnung für eigene Zwecke benötige“ beziehungsweise „wir haben den Wohnraum erworben,

um selbst dort einzuziehen“ als unzureichend bewertet wurde und vergleicht den Fall mit dem vom BGH entschiedenen Fall, in welchem der Eigentümer mit einem vorherigen Auslandsaufenthalt argumentiert hatte. Die Behauptung des Amtsgerichts, der Vermieter habe zu den eigenen Wohnverhält-

nissen keine ausreichende Angabe gemacht, überzeugt nicht, da der Vermieter angegeben hat, er lebe als Notlösung in einer Wohngemeinschaft. Die Entscheidung wirkt vielmehr so, als wolle das Gericht in dieser Begründung das berechnete Interesse an der Geltendmachung des Eigenbedarfs nicht bejahen.

Farbwahl [69.2]

Mieter darf Farbanstrich wählen

Auch wenn der Mieter die Wohnung bei Mietbeginn mit einem neuen weißen Anstrich übernommen hat, benachteiligt ihn eine Farbwahlklausel nur dann nicht unangemessen, wenn sie ausschließlich für den Zeitpunkt der Rückgabe Geltung beansprucht und dem Mieter noch einen gewissen Spielraum lässt.

BGH, Urteil vom 22.2.2012, Az.: VIII ZR 205/11

Fakten: Im Mietvertrag sind die Schönheitsreparaturen formularmäßig auf den Mieter abgewälzt. Zur Ausführung ist formularmäßig festgelegt, dass der Mieter Decken und Wände waschfest weiß zu streichen hat und andere Farben durch den Vermieter genehmigt werden müssen. Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der Klauseln. Der BGH gibt dem Mieter recht. Die vorliegende Farbwahlklausel gibt dem Mieter während der Mietzeit einen weißen Anstrich vor und schränkt seine Gestaltungsfreiheit dadurch in einer Weise ein, die nicht durch berechnete Interessen des Vermieters gerechtfertigt ist. Der Vermieter hat grundsätzlich kein berechtigtes Interesse daran, dem Mieter während der Mietzeit eine bestimmte Dekorationsweise vorzuschreiben. Das berechnete Interesse des Vermieters beschränkt sich vielmehr darauf, die Wohnung am Ende der Mietzeit in einer Dekoration zurück-

zuerhalten, die von möglichst vielen Interessenten akzeptiert wird und somit einer baldigen Weitervermietung nicht entgegensteht. Da der Vermieter keinen Anspruch auf die Beeinflussung der Dekorationsweise während der laufenden Mietzeit hat, braucht sich der Mieter hierauf von vornherein nicht auf eine Genehmigungspflicht einzulassen. Durch die unzulässige Einengung des Mieters in seiner Farbwahl ist die vereinbarte Abwälzung der Pflicht zur Vornahme der Schönheitsreparaturen auf den Mieter insgesamt unwirksam.

Fazit: Der BGH stellt klar, dass der Mieter während der Mietzeit in seiner Farbwahl nicht eingeschränkt werden darf und der Vermieter nur ein berechtigtes Interesse daran geltend machen kann, die Wohnung am Ende der Mietzeit in einer Dekoration zurückzuerhalten, die von möglichst vielen Interessenten akzeptiert wird.

Mein Klassiker



Dr. Gabriele Lüft,
Geschäftsführerin von Valteq

Eine Billion Dollar

Buch von Andreas Eschbach

Der New Yorker John Salvatore Fontanelli, Pizzalieferant und Sohn eines italienisch-stämmigen Schuhmachers, erfährt urplötzlich, dass er eine Billion Dollar erbt. Eine Billion Dollar aus heiterem Himmel. Doch woher stammt das Geld?



„Das Buch hat einen sehr hohen Anspruch und behandelt eine enorme Bandbreite an Themen. Trotz seiner knapp 900 Seiten ist es ein Buch, das ungemein fesselt und fasziniert. Ein wahres Meisterwerk der Belletristik.“

Im Jahr 1525 hat John Salvatores Vorfahre Giacomo Fontanelli ein Testament aufgesetzt, in dem er die Anwaltsfamilie Vacchi beauftragt, sein Vermögen zu verwalten, es zu hüten und zu vermehren. Ziel ist es, es 500 Jahre später, im April 1995, dem jüngsten Nachfahren der Fontanellis zu hinterlassen. Allerdings hat das Erbe auch einen Haken: John Salvatore Fontanelli soll die Welt vor dem Untergang retten.

Mit Akribie ergründet Andreas Eschbach in seinem 2001 erschienenen Buch den Ursprung des Geldes und seine Relevanz. Er geht der Frage nach, warum die finanziellen Mittel unser Leben bestimmen. Die Antworten, die er dabei gefunden hat, sind gerade deshalb so überraschend, weil der Leser viele der

Fakten in der einen oder anderen Form schon kannte und sie einem durch das Buch noch einmal stärker ins Bewusstsein gerufen werden.

Das Buch hat einen sehr hohen Anspruch und behandelt eine enorme Bandbreite an Themen, die uns im Alltag kontinuierlich begegnen. Zahlreiche Aspekte der Wirtschaft, „Hochfinanz“, Zinsrechnung, Firmengründung, Investitionen, Immobilien, Klimawandel, Überbevölkerung, Naturkatastrophen,

Hungersnot, Seuchen, Finanzgeschäfte, Globalisierung, Entstehung des Geldes, Mittelalter, Mauerfall, Fugger und Medici, Überfischung, Reichtum, Dekadenz, Sicherheitslücken und letztendlich auch Träume und Zukunftsvisionen sind hier in eine packende Story integriert.

Trotz seiner knapp 900 Seiten ist es ein Buch, welches ungemein fesselt und fasziniert. Für all diejenigen, die an Themen wie Wirtschaftswachstum, Langzeitstudien bezüglich globaler Abläufe, Hochfinanz und Betriebswirtschaft in Verbindung mit dem globalen Geldwesen interessiert sind, ist es ein wahres Meisterwerk der Belletristik.

Andreas Eschbach: Eine Billion Dollar, Verlag Bastei Lübbe, 8. Auflage 2011, 896 S., ISBN: 978-3404150403, 9,99 Euro

Neue Bücher

Flächenabweichungen in der Wohnraummiete

Das Buch soll eine systematische Darstellung zu den Flächenabweichungen im Mietrecht bieten. Abgehandelt werden Wohnfläche, Schadensersatzansprüche und Anregungen zur Vertragsgestaltung. Außerdem werden Folgeprobleme wie Mietminderung und Betriebskosten diskutiert. Eingearbeitet ist zudem die gesamte höchstrichterliche Rechtsprechung.

Ulf Peter Börstinghaus, Verlag C.H. Beck, 2012, 475 S., ISBN 978-3-406-63026-2, 69 Euro



Der Beleihungswert

In der Schriftenreihe des Verbands Deutscher Pfandbriefbanken (vdp) ist ein neuer Band erschienen. Es handelt sich um eine überarbeitete Neuauflage des Bands 33 aus dem Jahr 2008. In Kürze soll das Werk auch in englischer Sprache erscheinen.

Wolfgang Crimmann, vdp Schriftenreihe Band 48, 2012, ISBN 978-3-9812784-7-7, zu beziehen über www.pfandbrief.de



Haifischtango

Wie läuft eine Karriere im Haifischbecken der Immobilienwirtschaft, wenn man sich selbst treu bleiben will? Davon erzählt die Geschichte des Torsten Steinmüller, der in der Mitte seines Lebens Zwischenbilanz zieht. Mit drei Weggenossen jedoch hat er noch offene Rechnungen zu begleichen. Autor Kris Klose lässt seinen Helden im „Haifischbecken“ ordentlich aufräumen.

Kris Klose, Frieling-Verlag Berlin, 2012, 96 S., ISBN 978-3-8280-3009-1, 10,90 Euro



Preisentwicklung von Immobilien unter dem Einfluss staatlicher Maßnahmen

Entscheidungssträgern ist oft zu wenig bewusst, dass staatliche Maßnahmen zur Veränderung der monetären Attraktivität einer Investition führen, die sich wiederum in den Preisen niederschlägt. So sind beispielsweise die Auswirkungen der Denkmaleigenschaften auf die Immobilienpreise und die damit im Zusammenhang stehenden Förderungen bisher kaum untersucht worden. Hier setzt das Buch an. Untersucht wird der Einfluss des Denkmalschutzes bei Eigentumswohnungen am Beispiel von Dresden. Hierzu werden zunächst in einem theoretischen Teil die Gesetzesregelungen analysiert. Anschließend werden die Vorteile dargestellt, die der Denkmaleigentümer genießt. Im zweiten Teil des Buchs wird die Theorie einer empirischen Prüfung unterzogen.

Robert Bauer, Verlag Dr. Kovac, 2012, 242 S., ISBN 978-3-8300-6315-5, 78 Euro



Betriebskosten- und Heizkostenrecht

Die Vielfalt im mietrechtlichen Betriebskostenrecht ist groß und schwer überschaubar, dementsprechend häufig ist der fehlerhafte Umgang mit diesem Rechtsgebiet, was wirtschaftliche Einbußen für beide Vertragsparteien zur Folge hat, egal ob es nun um die Abwälzung der Kosten auf den Mieter oder die Erstellung einer ordnungsgemäßen Abrechnung geht. Durch die gründliche Behandlung aller Probleme und der übersichtlichen Darstellung schafft das Buch Rechtssicherheit und Klarheit. Die 6. Auflage von „Betriebskosten- und Heizkostenrecht“ ist das Ergebnis einer umfangreichen Überarbeitung und Aktualisierung, insbesondere der höchstrichterlichen Rechtsprechung. Die bisherigen Ausführungen zur Heizkostenabrechnung wurden zu einer vollständigen Darstellung des Heizkostenrechts erweitert.

Dr. Hans Langenberg, Verlag C.H. Beck, 6. Auflage 2012, 648 S., ISBN 978-3-406-63653-0, 45 Euro



Aus unserem Haus

Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft

Das Leistungsangebot der Unternehmen der Immobilienwirtschaft wird zunehmend umfangreicher und differenzierter. Die „Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft“ bietet einen Einblick in die Wirkungsfelder immobilien- und wohnungswirtschaftlicher Unternehmen. Zusammenhänge werden aufgezeigt und erläutert. Der Aufbau ist an den aktuellen Ausbildungsrahmenplänen orientiert und damit ein Standardwerk für die Aus-, Fort- und Weiterbildung, aber auch gut geeignet als Grundlagenwerk in Unternehmen und Praxis. Das Buch ist eine Gemeinschaftsarbeit von Verfassern, die in Unternehmen, an Berufsschulen, Wirtschaftsfachschulen und Akademien tätig sind. Für die 6. Auflage haben sie das Werk überarbeitet und teilweise neu verfasst.

Egon Murfeld (Hrsg.), Hammonia Verlag, 6. Auflage 2010, 1.339 S., ISBN 978-3-87292-316-5, 59,80 Euro



Impressum

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

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

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Jola Horschig
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
olly/shutterstock.com

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage ↓

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von der Fachmesse „Consense“ bis zum Seminar „Wohnungseigentumsrecht“

TOP-TERMIN

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
19. Handelsblatt Jahrestagung „Immobilienwirtschaft 2012“	18.–19.6.2012 Berlin	2.299 Euro	Handelsblatt GmbH, Telefon 0211 9686-3463, www.immobiliengforum.com
11. VdW-Forum Wohnungswirtschaft	19.–20.6.2012 Düsseldorf	420 Euro	Wohnungswirtschaft aktuell, Telefon 0211 16998-0, www.wohnungswirtschaft-aktuell.de
Consense – Internationale Fachmesse und Kongress für nachhaltiges Bauen, Investieren und Betreiben	19.–20.6.2012 Stuttgart	Kongress 360 Euro, 2-Tageskarte 520 Euro	Landesmesse Stuttgart GmbH, Telefon 0711 18560-0, www.consense-messe.de
RWTH Tagung Redevelopment – Die zweite Zukunft – „Wer finanziert und gestaltet den Wandel der Städte?“	19.–20.6.2012 Essen	390 Euro/ 450 Euro	RWTH International Academy, Telefon 0241 8027734, www.academy.rwth-aachen.de
Future Office 2012	21.–22.06.2012 Düsseldorf	1.980 Euro	Management Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, www.management-forum.de
14th IPD European Property Investment Conference	28.–29.06.2012 Frankfurt	2.737 Euro/ 3.094 Euro	IPD, Telefon +44(0)207 3369399, ipd.com/europeanconference
Seminare und Schulungen			
Wie läuft der Vertrieb Geschlossener Fonds unter den neuen Rahmenbedingungen?	20.6.2012 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.tvs-berlin.de
Optimierung externer Dienstleistungsverträge im Gebäudemanagement	21.6.2012 München	295*/ 355**Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
Schwierige Mieter – welche Kündigungsmöglichkeiten habe ich – Tipps und Tricks aus rechtlicher Sicht	21.06.2012 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-12, www.sfa-immo.de
Ganzheitliche Bewertungslehre nach Sprengnetter	22.–23.06.2012 München	565 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 9796-75/-76, www.sprengnetter.de
PowerHaus Grundlagen und Stammdaten	25.06.2012 Leinfelden-Echterdingen	449 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate
Immobiliensteuerrecht 2012	25.–26.06.2012 München-Unterhaching	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Energiemanagement im Facility-Management	25.–26.06.2012 Frankfurt	1.895 Euro	Management-Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, www.management-forum.de
Finanzierung von Immobilienprojekten	25.–26.06.2012 München	1.895 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-621, www.managementcircle.de
PowerHaus Buchhaltung	26.06.2012 Leinfelden-Echterdingen	449 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate
Energieeffizientes Bauen – Passivhäuser	27.06.2012 Ludwigshafen	275 Euro	Institut Fortbildung Bau, Architektenkammer Baden-Württemberg, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
Energetische Gebäudesanierung	27.–28.06.2012 Köln	1.895 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-621, www.managementcircle.de
Wohnungseigentumsrecht 2012 – Fakten, Strategien, Lösungen	28.–29.06.2012 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761-898-4422, www.haufe-akademie.de
Real Estate Cashflow Modeling	28.–30.06.2012 Wiesbaden	1.999 Euro	Real Estate Management Institute, Telefon 0611 71022680, www.ebs-remi.de
Workshop: Mediationsverfahren und Konfliktmanagement in der Wohnungswirtschaft	04.07.2012 Dortmund	330 Euro*/ 390 Euro**	Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
Facility-Management – Steigerung der Performance im Gebäudemanagement	16.-17.07.2012 Düsseldorf	1.999 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3462, www.euroforum.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		Invesco	39
A&O	15	InWIS Forschung & Beratung GmbH	23
Aareon	12	J	
Accor	15	Jones Lang LaSalle	8, 10, 38
ACS	39	Jones Lang LaSalle Deutschland	25
Adam Street Partners	14	Julius Berger-Baubaog	38
Allianz	11	K	
Allianz Global Investors	39	K+S	39
Alsecco	12	Kalo-Gruppe	42
Alstom	38	KWG	35
Aral	54	L	
B		LEG	34
Bilfinger	38, 39	makon GmbH & Co. KG	40
Bilfinger Berger SE	38	M	
Blackrock	39	McKinsey	19
BP-Konzern	54	Meininger	15
BulwienGesa	9, 11	Messe München	35
C		Minol Messtechnik GmbH	45
Catella	14	Motel One	15
Catella Property GmbH	14	N	
Catella Property Residential GmbH	14	Nestlé-Konzern	54
Cerberus Capital Management	14	Niftibits GmbH	13
Cevian Capital	39	O	
Christie + Co.	14	OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH	44
Coinor	13	P	
Columbus McKinnon Industrial Products	54	PersonalMarkt	10
Corestate Capital Advisors	14	R	
Corestate-Gruppe	14	Rueckerconsult	10
Corpus Sireo	25	S	
D		Schlecker	15
DekaBank	25	SEB	11
Deutsche Bank	11, 39	Seitz Real Estate Group	14
Deutsche Wohnen	35	Siemens	38
DG Hyp	56 ff.	Spar European Shopping Centers GmbH	14
DIC Asset AG	24	T	
DJE Investment	39	TAG Group	14
Drees & Sommer	40	Techem	12
Dubag	15	Techem Energy Contracting GmbH	44
Dussmann	38	Thomas Daily	9
DWS	11	THProjektmanagement GmbH	40
E		ThyssenKrupp	54
easyHotel	15	Towers Watson	22
ECE	14	U	
E-con 24 GmbH	44	Urbana Energiedienste GmbH	42
Egon Zehnder International	22	V	
Embassy	40	Valteq	40, 70
Estavis AG	14	Veba Oel	54
Eyemaxx Real Estate AG	14	Viessmann	12
F		Vivacon AG	14
Flowfact AG	13	Vivawest Wohnen GmbH	35
Fraport AG	24	Voith Turbo Advanced Propeller Technologies	54
G		W	
GBI Development GmbH	14	Wisag	38
GBI-Unternehmensgruppe	14	Wombat's	15
GFW Duisburg	61		
Global Assessment GmbH	40		
Grün & Bilfinger	38		
GSW Immobilien AG	24, 26		
H			
Hampton	15		
Heinemann GmbH	12		
Hilton	15		
Hochtief	38, 39		
HSH Nordbank	14		
I			
IhrPlatz	15		
Immonet	13		
International Campus AG	11		

Vorschau auf ...

... Juli/August 2012



Sanierungskredite gibt es auch für die Gemeinschaft.

Sanierung bei Eigentümergemeinschaften Riesiges Einsparpotenzial

Gefördert wird nur der Einzeleigentümer, und dies nach aufwendiger Unterlagenbeschaffung. Doch es gibt auch Konzepte ohne öffentliche Fördermittel für die Eigentümergemeinschaft als teilrechtsfähigem Verband. Ein Lehrstück für die vielen Gemeinschaften im Land.

Special

Wärmepumpen im Aufwind

Der Markt für Wärmepumpen ist heiß. Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es? Bereits kleine Maßnahmen verbessern die Energiebilanz auf Mikro- und Makroebene.

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

... September 2012

Marktüberblick

Das Herzstück ERP

Ohne eine Enterprise-Resource-Planning-Software kommt kein mittelständisches Immobilienunternehmen mehr aus. Der Markt konsolidiert sich derzeit anbieterseits sehr stark. Welches Produkt befindet sich eigentlich mittlerweile bei welchem Anbieter? Welchem droht die Ablösung? Die Strategien der Hersteller.



Die September-Ausgabe erscheint am Freitag, den 7. September 2012, Anzeigenschluss ist der 13.8.2012.

Geheimnisse

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

... drei Hochschulprofessoren



Prof. Dr.-Ing. Sabine Baumgart
Professorin für Stadt- und Regionalplanung an der Technischen Universität Dortmund



Prof. Dr. Tobias Just
Lehrstuhlinhaber für Immobilienwirtschaft am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg



Prof. Dr. Dieter Rebitzer
Studiendekan des Studiengangs Immobilienmanagement an der Hochschule Nürtingen-Geislingen (HfWU)

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

Baumgart: Mein Zeitmanagement wird als verbesserungsbedürftig eingeschätzt.

Just: Mein Orientierungssinn hat mir schon manche Extrameile eingebrockt – und Kopfballschmerz war nie meine Stärke.

Rebitzer: Zu hohe Erwartungen an die Studierenden.

Rebitzer: Mit einer integren Persönlichkeit, die sich in einem zwanglosen Gespräch über die Chancen und Risiken der Branche austauschen möchte.

Rebitzer: Im WMF-Betriebsrestaurant, an heißen Sommertagen auch im Biergarten im Geislinger Stadtpark.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Baumgart: Meistens am Schreibtisch. Bei schönem Wetter lockt mich der sonnige Freibereich unserer „Archeteri“.

Just: Manchmal in der Klosterschänke im Kloster Eberbach, häufig unterwegs und manchmal ganz karg am Schreibtisch.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Baumgart: Die Erfahrungen aus der Praxis wissenschaftlich zu reflektieren, um daraus Forschungsfragen abzuleiten.

Just: Ich wünsche mir viele offene und fakultätsübergreifende Diskussionen.

Rebitzer: Mehr interdisziplinäre Kommunikation.

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

Baumgart: Mit Experten, die sich mit Immobilieninvestitionen von Migranten befassen, einschließlich der Rücküberweisungen in die Heimatländer, dies vor dem Hintergrund der globalen Arbeitsmarktwanderungen.

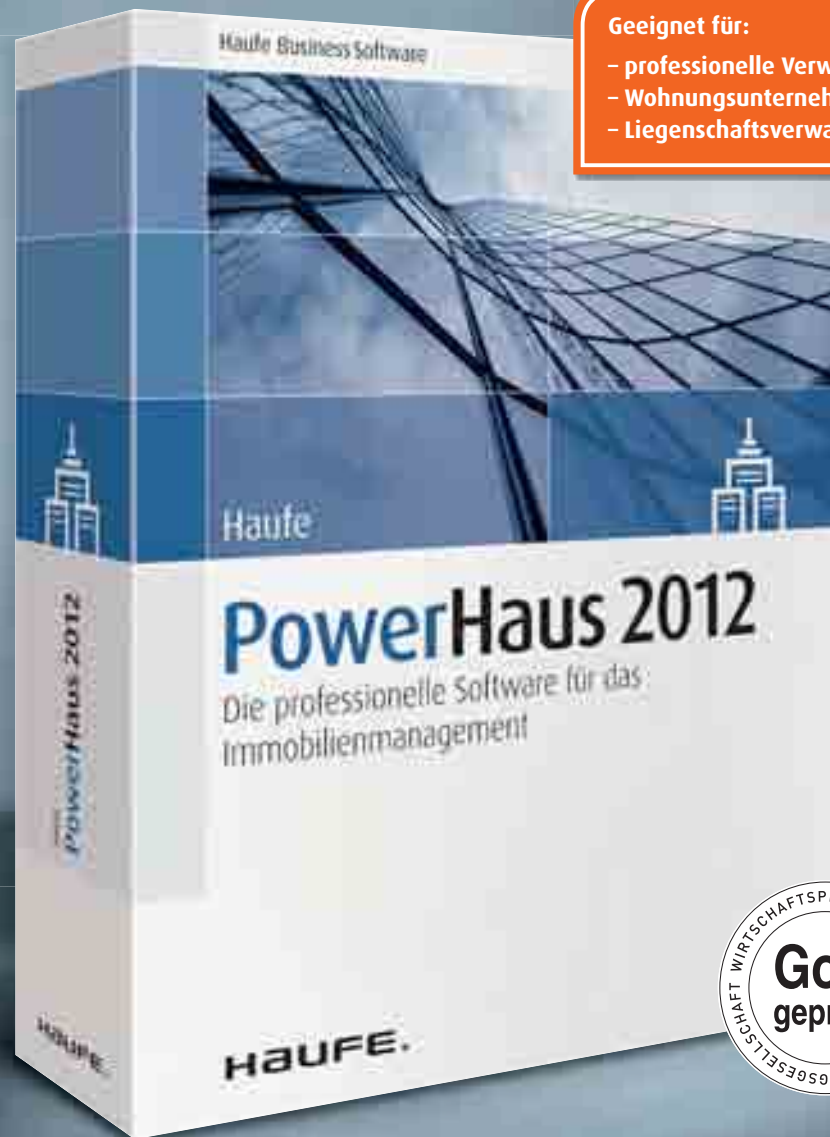
Just: Mit Prof. Robert Shiller von der Yale Universität. Er hatte bereits sehr früh vor Übertreibungen auf den US-Wohnungsmärkten gewarnt.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Unternehmen müssen wegen des Fachkräftemangels enger mit Hochschulen zusammenarbeiten.“

Baumgart: In die Praxis hineinzuhorchen, ohne von ihr bestimmt zu sein, ist für die Hochschulen ebenso wichtig wie der Transfer ihrer Ergebnisse.

Just: Das Wissen der Praktiker sollte in die Lehre einfließen und die Hochschulen bei anspruchsvollen Fragen genutzt werden. Zudem gibt es noch immer einen sehr großen Ausbildungsbedarf in den Unternehmen.

Rebitzer: Ein intensiver Dialog zwischen Theorie und Praxis ist unabdingbar. ←|



Geeignet für:

- professionelle Verwalter
- Wohnungsunternehmen
- Liegenschaftsverwaltungen

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

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

Gern beraten wir Sie persönlich:

Tel.: 0800 79 56 724*

E-Mail: team-realestate@haufe.de

* gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz

www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.



Wasser erleben

KLASSIK UND MODERNE. SCHWUNGVOLL VEREINT.

Zeitloses Design trifft modernste Wasserspartechnologie:
Jetzt bei uns – und schon bald in Ihrem Bad!

www.hansa.com



HANSADISC