www.immobilienwirtschaft.de 06 | 2013

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Metropolen und Universitätsstädte

Wege aus der Wohnungsnot

Special
Stadtquartiere

AIFM-Umsetzungsgesetz
Folgen für offene und geschlossene Fonds

Trinkwasserverordnung
Es drohen Engpässe bei der Legionellenprüfung

GRAFFITI: »RISIKO«

Mat.-Nr. 06228-5161

Mit dem Haufe Software-Berater finden Sie per Knopfdruck die passende Software. Versprochen.

Ob Hausverwaltung oder Wohnungsgenossenschaft – mit dem interaktiven Software-Berater von Haufe finden Sie schnell und unkompliziert heraus, welche Software zu den Anforderungen Ihres Unternehmens passt. Einfach eingeben und Vorschlag per Klick erhalten.

Jetzt gleich informieren
www.haufe.de/realestate

HAUFE.

Unkonventionelles gegen den Staat

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

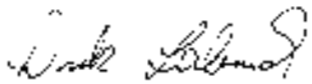
dass Wärmedämmung Geld spart, wird bestritten, aber nur von den „Unverbesserlichen". Dass sie gesund sei, sagen nicht einmal die anderen. Studien haben längst gezeigt, die im abgeriegelten Wohnraum gut gedeihenden Schimmelpilze treiben viele Bewohner in Krankheiten. Neuester Trend der Krankmacher sind die hundert zugesetzten Chemikalien, die das Veralgen gedämmter Hauswände verhindern sollen.

Dämmen ist ungesund, die Energieeinsparverordnung fordert sie jedoch weiter. Förderung gibt es auch, sie ist jedoch nur ein Tropfen in der Finanzierungs-Pfütze. So wird der an vielen Orten dringend erforderliche Wohnungsbau teuer, und der Neubau muss zu kurz kommen. Immer mehr energetische Sanierung, Grundstücksbevorratung der Kommunen, Grunderwerbsteuererhöhung: Der BFW hat staatliche Organe schon als Spekulanten bezeichnet. Das sind die, die mit Preisveränderungen Geschäfte machen. Ein unorthodoxer Vergleich.

Tobias Just, wissenschaftlicher Leiter der IREBS Akademie, spitzte die energetische Debatte zu: Würde Gesamt-Immobilien-Deutschland auf Passivhausstandard gesetzt, würde das Weniger an CO^2 nur die Menge ausgleichen, die China in einem Jahr zusätzlich produziere. Sollen wir beim Klimaschutz trotzdem voran gehen, mehr machen als die anderen?

Es ist ruhmvoll, Pionier zu sein. Die Welt wird eines Tages auf uns schauen. Und wir haben es ihr ja versprochen. Nicht erst seit Schillers Bürgschaft wollen sich die Deutschen an Versprechen halten. Aber Deutschland muss sich das auch leisten können, finanziell und sozialpolitisch. Daran wachsen allmählich Zweifel. Fördermittel, die in energetische Maßnahmen gesteckt werden, fehlen bei der demographiegerechten Sanierung des Wohnungsbestandes. Nochmal Just: Beim einen geht es um die Rettung der Welt, beim anderen um Oma und Opa. Auch das ein unkonventioneller Vergleich. Er dient aber möglicherweise einem guten Zweck: Erstickt Deutschland an seinen selbstgesteckten energiepolitischen Zielen, leidet die ganze Welt.

Ihr



Wohnungsnot? In Metropolen und Universitätsstädten herrscht Mangel an bezahlbarem Wohnraum. Die Strategien der Städte.

Titelthema

Wege aus der Wohnungsnot. Mancherorts gibt es zu wenig Wohnraum. Wer hat die Entwicklung verschlafen? Was muss für bezahlbare und profitable Wohnungen getan werden? Was wird getan?

21 **Die Verdichtung stößt an Grenzen.** In Metropolen und in beliebten Universitätsstädten soll gebaut werden, um den wachsenden Bedarf zu decken. Aber es fehlen Flächen. Und es hagelt Protest aus der Bevölkerung.

23 **Vier Metropolen, vier Unistädte.** Das bedeutet: acht verschiedene Strategien gegen die Wohnungsnot.

24 **Warum nicht einfach umziehen?** In Düsseldorf steigen die Mieten in schwindelerregende Höhen. Im benachbarten Duisburg sinken sie teilweise. Sollten alle nach Duisburg ziehen? So leicht ist es nicht.

Jetzt lockt Europa. Patrizias COO Klaus Schmitt über die Wachstumsstrategien der Patrizia AG.

Szene

08 Infografik: Mieten im Einzelhandel

09 Kolumne: Wir brauchen eine Lizenz für Politiker!

10 Top-News: Shoppingcenter weiter auf dem Vormarsch – trotz Konkurrenz aus dem Internet

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview

28 Klaus Schmitt, COO der Patrizia Immobilien AG: „Patrizia ist zum Krisengewinner geworden."

Von den Finanzgerichten

30 Neue Urteile zu Handwerkerleistungen

Grunderwerbsteuer

32 Das Ende des Steuerschlupflochs

AIFM-Umsetzungsgesetz

34 Geteiltes Echo auf die Übersetzung der Richtlinie

Kapitalverwaltung, Verwahrstelle. Initiatoren geschlossener Fonds benötigen bei der AIFM-Umsetzung neue Organisationsformen.

Graffiti

No risk – no fun? Von Risiken und Nebenwirkungen – und wen man hierzu befragen sollte

53 Mut zum Wagnis!

54 Riskmanager. Der Lotse im Sturm

55 Börsengang. Keine zweite Chance

56 Jenseits der Grenze. „R" wie Russland und Risiko

Foto: Jörg Änge/istockphoto; NOBUHIRO ASADA/shutterstock.com

Finanzen, Markt & Management

Offene Immobilienfonds
36 Kleinere Anbieter wollen Boden gutmachen

Eigenheimfinanzierung
38 Scheidung: Alles ist besser als eine Teilungsversteigerung

Immobilien-Köpfe 2013
40 Der Vorbericht zur Preisverleihung

Interview mit IVD-Vizepräsident Jürgen Michael Schick
42 Re-Zertifizierung wird unterschätzt

Wissensmanagement
44 Erfahrungen von älteren Mitarbeitern nutzen

Trinkwasserverordnung
48 Bei der Legionellenuntersuchung drängt die Zeit

Facility-Management-Partnerschaften
50 So gelingt die hochkomplexe Zusammenarbeit

Die akademische Seite
52 Prof. Dr. Dieter Rebitzer. Das öffentliche Immobilienmanagement

Special

Neue Stadtteile. Wie Quartiere auf Konversionsflächen entstehen

57 Ungleichmäßige regionale Verteilung
59 Beispielprojekte und innovative Energiekonzepte
62 Interview mit Axel Jordan, Leiter Immobilienfinanzierung FinanzGruppe und Mittelstand von der DG Hyp

Recht

Urteil des Monats
64 Eigentümerversammlung und Ladungsschreiben

Arbeitsrecht
65 Der Verwalter ist kein Arbeitgeber

Rubriken

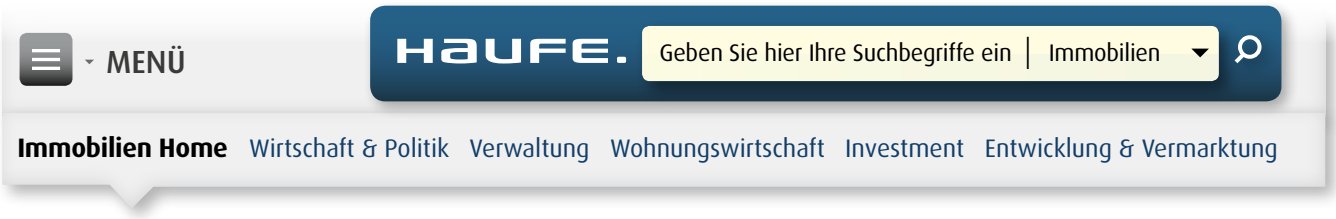
03 **Editorial**
06 **Online**
16 **RICS**
17 **Deutscher Verband**
70 **Bücher**
71 **Impressum**
72 **Termine**
73 **Unternehmen im Heft/ Vorschau**
74 **Finale**

Waldmann
ENGINEER OF LIGHT.

TYCOON LED STEHLEUCHTE.
TECHNOLOGIE,
DIE AN MORGEN DENKT.

Eine TYCOON LED Stehleuchte leuchtet bei einer Leistung von 105W einen Doppelarbeitsplatz absolut homogen mit 9.000 lm aus. Eingesetzte LED-Light-Engines nach Zhaga-Standard erlauben ein zukunftssicheres Servicekonzept. Weiteres Energiesparpotenzial und Komfort bieten die Lichtmanagementsysteme PULSE HFMD (Tageslicht- und Präsenzsensorik) und PULSE TALK (EnOcean Funkkommunikation).

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



Neu im Juni www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Sondernutzungsrechte

Wem gehört der Garten? Und bis wohin? Wegen Sondernutzungsrechten kommt es oft zu Streit.

In den meisten Eigentümergemeinschaften sind zugunsten einiger Eigentümer Sondernutzungsrechte bestellt. Diese erlauben es dem Berechtigten, Gemeinschaftseigentum unter Ausschluss der anderen Eigentümer zu nutzen. Vor allem die Reichweite und die Kostentragung sind hier oft Anlass für Streit. Dieses Top-Thema zeigt die wichtigsten Aspekte rund um den Komplex Sondernutzungsrechte.

Top-Thema: Markt ist in Bewegung Immobilienportale

Würde das Immobilien-Onlineportal Immobilienscout24 aufgekauft oder ginge es an die Börse, würde dies deutliche Veränderungen bei den Immobilienportalen bedeuten. Aber auch ohne diesen Schritt ist der Markt von ständigen Veränderungen geprägt. Neben den großen Anbietern spielen auch kleinere Immobilienportale eine Rolle. Eine mögliche Konsolidierung und der Immobilienboom beschäftigen die Anbieter. Sie versuchen, Nutzer mit neuen Services zu binden.

Auch mobil erreichbar: Portale locken Nutzer mit neuen Angeboten.

Seminare

Haufe Online-Seminar:
Die Generalversammlung der Wohnungsgenossenschaft: Vorbereitung und Durchführung“ am Dienstag, 11. Juni 2013, 10 Uhr, 82,11 Euro
Die Generalversammlung ist das oberste Organ der Wohnungsgenossenschaft. Als „Parlament der eG“ ermöglicht sie ihren Mitgliedern die Mitwirkung an wichtigen Entscheidungen des Unternehmens. Dieses Online-Seminar gibt einen Überblick über folgende Themen: Aufgaben der Generalversammlung, Vorschriften und praktische Hinweise zur Einberufung der Versammlung, erfolgreicher Ablauf der Generalversammlung (unter anderem Wahlen), Beteiligung der übrigen Organe der eG (Vorstand und Aufsichtsrat) an der Generalversammlung, Besonderheiten der Vertreterversammlung. Referent: RA Thomas Schlüter

Haufe Online-Seminar:
„Erfolgsbeispiele für den Hausverwalter: Besseres Image – mehr Empfehlungen – mehr Aufträge“ am Freitag, 21. Juni 2013, 14 Uhr, 82,11 Euro
Als Immobilienverwalter können Sie Ihr Image bei Ihren Kunden deutlich steigern. Das Tagesgeschäft bietet ausreichend Möglichkeiten, sich beim Kunden im besten Licht zu präsentieren und Ihre gute Leistung als Verwalter darzustellen. Einzige Voraussetzung: Sie müssen diese Chancen erkennen und nutzen. Dieses Online-Seminar zeigt anhand von beispielhaften Situationen, wie Sie reagieren und was Sie Ihren Kunden anbieten können. Referent: Michael Friedrich

Fotos: H.-J. Spindler/pixelio.de; robert s/shutterstock.com

check it!

AnbieterCheck.de

www.anbietercheck.de/immobilien

Immobilien

Check it! Die Marktübersicht mit über 1.000 Anbietern aus der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Hier finden Sie die Dienstleister und Hersteller die zu Ihnen passen.

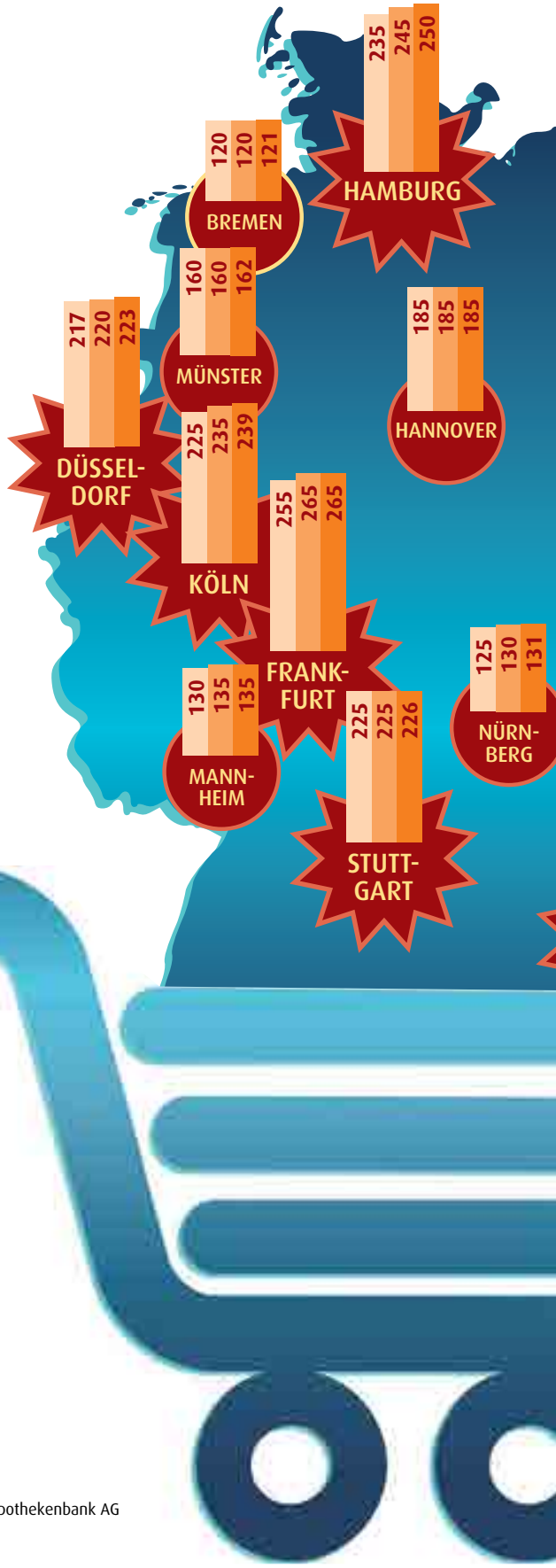
Jetzt kostenlos informieren!

HAUFE.

Karte des Monats

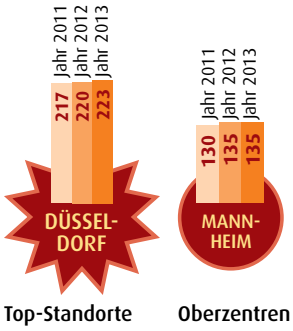
Miete in Top-Lagen im Einzelhandel

Die Mieten im Einzelhandel boten 2012 und auch Anfang 2013 ein ähnliches Bild wie in den vergangenen Jahren: Während sie in den Seitenlagen stabil blieben, konnten die Top-Lagen weiter zulegen.



Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung der DG Hyp. Spitzenreiter ist nach wie vor München, gefolgt von Frankfurt und Hamburg. Bei den Oberzentren haben Hannover und Münster die Nase vorn. Wesentlicher Grund für die allgemeine positive Entwicklung sei die weiterhin gute Nachfrage nach Einzelhandelsflächen in den besten Lagen, die auch der positiven Entwicklung im Einzelhandel geschuldet ist. 2012 legte der Einzelhandelsumsatz mit 2,2 Prozent aber nicht mehr ganz so kräftig zu wie 2011. Demgegenüber ist das Angebot an attraktiven Verkaufsflächen laut DG Hyp in der Regel sehr begrenzt, in den Top-Standorten, aber auch in den Oberzentren. Für die nächste Zeit wird weiterhin eine Fortsetzung des Aufwärtstrends der Einzelhandelsmieten erwartet, allerdings dürfte sich die Dynamik im Vergleich zu den beiden Vorjahren spürbar abbremsen. Hintergrund sind laut DG Hyp die sich abschwächende Konjunktur und die an vielen Standorten inzwischen recht hohe Spitzenmiete. Dennoch sollte es nach Ansicht der Experten keine ausgeprägteren Beeinträchtigungen des privaten Konsums und damit auch nicht des Einzelhandels geben.

Miete in Top-Lage in Euro/m²



Datenmaterial: Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG
Grafik: Immobilienwirtschaft
Illustration Einkaufswagen: shutterstock

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Keine Lizenz für sadistische Politiker!

Wir brauchen dringend eine Lizenz für Politiker. Geprüft werden müssen zwingend der gesunde Menschenverstand, das Realitätsbewusstsein, die Neigung zum Machtmissbrauch und die Egozentrik. Bei gebrochenen Wahlversprechen, nachgewiesener Profilierungssucht und Verstößen gegen die Geschäftsordnung des Gremiums, dem der Politiker angehört, sollte die Lizenz ebenso wieder entzogen werden.

Auf diese im Grunde naheliegende Idee hat uns die Lektüre des Berichts einer Enquetekommission des nordrhein-westfälischen Landtags gebracht. Seit Jahren ist in Deutschland eine wachsende Regulierungswut zu beobachten. Verbrauchern und Unternehmen wird ihr Handeln zunehmend vorgeschrieben, sie werden entmündigt. Das Ideal eines selbstbestimmten Handelns und Lebens, in dem die öffentliche Hand nur den Rahmen vorgibt und Exzesse verhindert, wird zunehmend ad absurdum geführt. Die Handlungsempfehlungen der genannten Kommission sind der Gipfel all dessen.

So wird allen Ernstes vorgeschlagen, dass das Land eine Bundesratsinitiative prüfen soll, mit dem Ziel, ein Lizenzierungssystem für Vermieter einzuführen. Wie bitte soll das bei einem privaten Vermieter funktionieren? Was für ein Bürokratenwahn! Als ob das deutsche Mietrecht nicht schon genug reglementiert sei. Doch der Kommission ist noch mehr eingefallen. Ein Auszug: Gewerbliche Vermieter sollen ihre Wohnungen mindestens ein Jahr im Bestand halten müssen. Leerstand muss künftig von der Wohnaufsicht genehmigt werden, diese soll generell verstärkt werden. Es soll bundesweit ein Prüfverfahren für die Genehmigung der Aufteilung von Wohneigentumsanlagen eingeführt werden, deren Vertrieb ist an unabhängig geprüfte Wirtschaftspläne zu koppeln. Ferner sollen Mieter bei der Beauftragung von Leistungen für umlagefähige Betriebskosten mitwirken dürfen. Doch wir lassen uns nicht kleinkriegen, holen zum Gegenschlag aus und fordern: Bei Neigung zu Sadismus ist die Politiklizenz lebenslang zu verweigern!

WOHNUNGSBAU

Berlin will 775 Millionen Euro mobilisieren

Die rot-schwarze Berliner Koalition will mit einem Fördermix für städtische und private Wohnungsbaugesellschaften bis zu 40.000 neue Wohnungen schaffen. Die sechs landeseigenen Gesellschaften sollten bis 2018 mindestens 775 Millionen Euro mobilisieren. Das sagten die Fraktionsvorsitzenden Raed Saleh (SPD) und Florian Graf (CDU) im Mai. Das Geld der landeseigenen Gesellschaften soll für etwa 15.000 Wohnungen reichen.

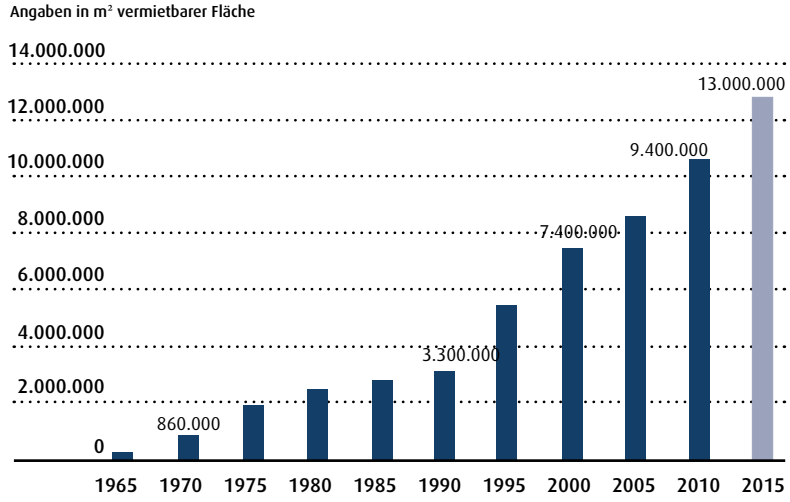
SHOPPINGCENTER

Markt trotzt Online-Konkurrenz

Trotz boomender Online-Konkurrenz zeigt sich der deutsche Shoppingcenter-Markt stark: Bis 2017 sollen rund 140 Projekte realisiert und mehr als zwei Millionen Quadratmeter Fläche auf den Markt gebracht werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung von Regiodata Research. Nur noch 20 Prozent der geplanten Shoppingmall-Flächen in Deutschland entstehen dabei auf der „Grünen Wiese". Die Shoppingmall ist laut der Studie die stationäre Handelsagglomeration Nummer 1: Sowohl in puncto Umsatz als auch bei den Frequenzen haben sich Einkaufszentren gegenüber Einkaufsstraßen und Kaufhäusern behauptet. Das erklärt auch den starken Verkaufsflächenzuwachs des vergangenen Jahrzehnts. In diesem Zeitraum sind mehr als 30 Prozent aller Shoppingmall-Flächen entstanden, ein Zuwachs von weiteren 15 Prozent ist in Planung. Im internationalen Bereich erreicht Deutschland jedoch eine überschaubare Shoppingmall-Dichte von etwa 0,14 Quadratmetern pro Einwohner. Während sich die durchschnittliche Dichte in Grenzen hält, erreichen manche Städte jedoch stark überdurchschnittliche Werte – so zum Beispiel Viernheim (1,84 Quadratmeter pro Einwohner), Neu-Ulm (1,23 Quadratmeter) oder Sindelfingen (1,13 Quadratmeter). Über nur durchschnittliche Werte verfügen hingegen die Großstädte Köln (0,17 Quadratmeter), Düsseldorf (0,15 Quadratmeter) und Stuttgart (0,13 Quadratmeter). Mehr als 65 Prozent der Verkaufsflächen im deutschen Shoppingmall-Bereich sind in den vergangenen zwei Jahrzehnten entstanden. Für die Zukunft sind mehr als zwei Millionen Quadratmeter in Planung, wobei mit zirka 100.000 Quadratmetern nur ein Bruchteil als Erweiterung von bestehenden Centern angedacht ist. Der große Rest soll in Form von neuen Objekten entstehen. Wie realistisch ist diese Entwicklung, bedenkt man auch die Konkurrenz aus dem Online-Bereich? „Der boomende Online-Handel lässt die durchschnittlichen Quadratmeterumsätze deutlich sinken. Und das beschleunigt das Aussterben der schlechten oder auch nur mittelmäßigen Handelsstandorte", so Wolfgang Richter, Geschäftsführer von Regiodata Research.

Flächenentwicklung in deutschen Shoppingmalls

Immer noch bergauf. Trotz Online-Konkurrenz werden neue Shoppingcenter entwickelt, ein weiterer Flächenzuwachs ist in Planung.



Quelle: RegioData Research GmbH, Wien 2013

BAUBRANCHE

Umsatzprognose von zwei Prozent plus bestätigt

Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie und der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) zeigen sich hinsichtlich der konjunkturellen Entwicklung am Bau optimistisch: Für das Gesamtjahr 2013 wird eine nominale Umsatzentwicklung von plus zwei Prozent prognostiziert. Angesichts der Frühindikatoren halten die Verbände ihre Umsatzerwartung für 2013 von 33,5 Milliarden Euro aufrecht. Die Umsatzentwicklung im Wirtschaftsbau habe per Februar bereits das Vorjahresniveau erreicht.

Am Bau läuft's gut: Die Auftragsbücher sind prall gefüllt.

MIETPREISE

Berlin und München senken Kappungsgrenze

In Berlin und in München dürfen Mieten nur noch um 15 Prozent in drei Jahren steigen. Das Land Berlin und die Stadt München machen damit von der durch die in der Mietrechtsänderung eingeführten Möglichkeit Gebrauch, die Kappungsgrenze um fünf Prozent zu reduzieren. Der Berliner Senat hat eine entsprechende Verordnung verabschiedet, die nach Pfingsten in Kraft getreten ist. In München wurde eine Kappungsgrenzensenkungsverordnung Mitte Mai im Bayerischen Gesetz- und Verordnungsblatt veröffentlicht. Auch in Hamburg wird eine entsprechende Regelung vorbereitet.

Foto: gina191/fotolia.de

NEUGESCHÄFT

HRE verdoppelt auf 1,6 Milliarden Euro

Für die Immobilienbank Hypo Real Estate (HRE) lief das 1. Quartal 2013 nach Rückschlägen wieder besser: Das Neugeschäft der Deutschen Pfandbriefbank, in der das Kerngeschäft der HRE gebündelt ist, verdoppelte sich nach einem Bericht des Handelsblatts im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 1,6 Milliarden Euro. Fast die Hälfte davon entfiel auf die Finanzierung großer Immobilienprojekte wie Bürogebäude in Deutschland. Der Gewinn vor Steuern legte um acht Millionen auf 29 Millionen Euro zu. Der Einstieg in das Privatkundengeschäft machte sich noch nicht in den Zahlen bemerkbar. Seit Anfang März bietet die Pfandbriefbank Privatanlegern Festgeldanlagen an, um die Refinanzierung ihres Kreditgeschäfts auszuweiten, die bisher auf Pfandbriefe beschränkt war. Im vergangenen Jahr hatte die Bank ihre Erwartungen deutlich verfehlt. Das Neugeschäft erreichte wegen eines schwachen Starts ins Jahr nur 5,6 Milliarden Euro und blieb damit weit vom ursprünglichen Ziel von acht Milliarden Euro entfernt. Der Gewinn vor Steuern brach 2012 um 64 Millionen auf 124 Millionen Euro ein.

Gute Lage, gute Aussicht. Für solche Villen am Bodensee werden Spitzenpreise gezahlt.

WOHNUNGSPREISE

Jahresende: Steigerung auf bis zu vier Prozent erwartet

Experten der Landesbausparkassen rechnen bis Ende 2013 mit einem Preisanstieg bei Wohnimmobilien zwischen zwei und vier Prozent. Das ist ein Ergebnis der LBS-Analyse „Markt für Wohnimmobilien 2013“. Im Vergleich zu 2003 hätten vor allem die Preise neuer Eigentumswohnungen fast überall deutlich angezogen. Enorme Wohnungsmarktunterschiede gibt es nach LBS-Angaben traditionell bei den gebrauchten frei stehenden Einfamilienhäusern. An der Preisspitze bundesdeutscher Großstädte erscheint München, wo es mit 850.000 Euro mehr als zehnmal so teuer ist wie in einzelnen ostdeutschen Mittelstädten. Laut aktuellem Immobilienkaufklima des Immobilienverbands IVD müssen Immobilienkäufer in München durchschnittlich 13,61 Jahreseinkommen für ein frei stehendes Haus bezahlen, in Hamburg das 7,48-fache des Jahresnettoeinkommens, in Dresden indes nur das 5,68-fache. Teils noch teurer sind Immobilien im attraktiven Umland der Metropolen. Spitzenpreise gibt es auch in touristisch geprägten Regionen. So ragt im Voralpenraum Starnberg mit 900.000 Euro heraus, am Bodensee Konstanz und Lindau mit 690.000 und 605.000 Euro.

MADISON REAL ESTATE

JOINT VENTURE statt Verkauf.

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

Mainzer Landstr. 47 | 60329 Frankfurt am Main
069 9592 5251 | frankfurt@madisonint.com

www.madisonint.com

GROSSFUSION

Prime Office prüft Verschmelzung mit German Acorn

Die Prime Office REIT-AG prüft eine Fusion mit German Acorn (Oaktree) zur Groß-AG. Das berichtet die Süddeutsche Zeitung. Eine Verschmelzung würde Zustimmungsbeschlüsse der Hauptversammlungen beider Gesellschaften erfordern. Der Vorstand der Prime Office betont, dass es sich bei den Gesprächen über eine mögliche Verschmelzung der Gesellschaften um einen offenen Prozess handelt. Somit können zum aktuellen Zeitpunkt keine Aussagen zu Detailaspekten einer möglichen Verschmelzung getroffen werden. Bei positivem Verlauf der Gespräche gehen die Beteiligten davon aus, dass die Verschmelzung bis Ende 2013 erledigt sein könnte. Die Prime Office REIT-AG hat im ersten Quartal 2013 14,5 Millionen Euro umgesetzt. Der Periodengewinn lag bei 1,1 Millionen Euro, die Funds from Operations (FFO) bei 1,3 Millionen Euro.

TRANSAKTION

Real I.S. kauft Mixed-Use-Immobilie in Den Haag

Real I.S. Investment hat das Büro- und Geschäftsgebäude „De Kroon" im niederländischen Den Haag erworben. Verkäufer sind MAB Development und die Wohnungsbaugesellschaft Haag Wonen, die die Immobilie gemeinsam realisiert haben. Der Kaufpreis liegt bei 38 Millionen Euro. Das Objekt umfasst 2.400 Quadratmeter Einzelhandels- und 9.000 Quadratmeter Bürofläche.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Büßen für zurückliegende Taten. Lange Zeit hatten die Eigentümer eines Grundstücks im Kanton Glarus in der Schweiz Sühne leisten müssen für einen Mord, den ein Bauer vor 650 Jahren begangen hatte. Um sich vor Rache zu schützen, stiftete der Mann der Kirche ein „ewiges Licht", die „ewigdauernde Schuld" sollte als Hypothek für immer auf dem Grundstück lasten. Alle späteren Besitzer hielten sich daran und zahlten das Nussbaumöl für die Flamme. Gegen die Kosten von etwa 60 Euro jährlich wehrte sich jetzt ein neuer Eigentümer juristisch. Mit Erfolg, wie das Gericht im Kanton Glarus mitteilt.

GROSSFUSION

Feri und US Treuhand arbeiten zusammen

Der Vermögensverwalter Feri und die US Treuhand in Darmstadt haben ein Joint Venture mit Fokus auf US-Immobilien gegründet: Die gemeinsame Gesellschaft wird unter dem Namen UST Immobilien GmbH firmieren und in Bad Homburg sitzen. An der UST Immobilien GmbH ist Feri mit 32,5 Prozent beteiligt. Das Geschäftsmodell des Joint Ventures sieht vor, vermögenden Privatkunden und institutionellen Investoren den Zugang zum US-Immobilienmarkt zu ermöglichen: So sollen etwa US-Fonds für professionelle Anleger, semi-professionelle Anleger und für vermögende Privatanleger entwickelt werden.

FRANKFURT

Umlandkommunen weisen 320 Hektar aus

Die Kommunen rund um Frankfurt haben laut einem Bericht der FAZ bei einer Umfrage des Regionalverbands 320 Hektar Fläche für den Bau von Wohnhäusern angeboten. Rund 11.000 Wohneinheiten könnten dort in den nächsten Jahren gebaut werden. Etwa 280 Hektar der Flächen seien von Frankfurt aus in 45 Minuten mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Das teilten der Direktor des Regionalverbands, Ludger Stüve, und Frankfurts Oberbürgermeister Peter Feldmann (beide SPD) mit.

HAUSWÄRME-STUDIE

Zu viel alte Haustechnik

Nur 20 Prozent aller Heizgeräte entsprechen dem aktuellen Stand der Technik. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Shell und dem Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH). Demnach entweicht bei mehr als fünf Millionen alten Heizanlagen jeder dritte Cent ungenutzt durch den Schornstein.

SENIORENWOHNUNGEN

Deutsche Annington will vermehrt investieren

Die Deutsche Annington will verstärkt in altersgerechte Wohnungen investieren. Das berichten die Zeitungen der Essener WAZ-Gruppe. Mittelfristig wolle der Immobilienkonzern rund 1.000 Wohnungen pro Jahr seniorengerecht modernisieren, so Vorstandschef Rolf Buch. „Unser Ziel ist, dass rund 10.000 Wohnungen unseres Immobilienbestands barrierearm sind“, sagte Buch der Zeitungsgruppe. Das wären fünf Prozent des Gesamtbestands. Mit rund 200.000 Wohnungen ist die Deutsche Annington mit Sitz in Bochum Deutschlands größter privater Immobilienkonzern. Seit April steht der frühere Bertelsmann-Manager an der Spitze des Unternehmens. Eigentümer der Annington ist der britische Finanzinvestor Guy Hands mit seinem Fonds Terra Firma.

Mehr Wohnungen der Dt. Annington sollen sich auch für Pflegebedürftige eignen.

KOOPERATION

LBS Nord und Nordwest fusionieren

Die Immobiliensparten der Norddeutschen Landesbausparkasse (LBS) und der LBS Nordwest fusionieren rückwirkend zum 1. Januar 2013. Damit entsteht nach einem Bericht von Stern.de Deutschlands größter Immobilienmakler. Das Geschäftsgebiet umfasst Märkte von Niedersachsen, Berlin und NRW.

IN EIGENER SACHE

Richtigstellung

Bilanz ist nicht Vermögensstatus: In Heft 5 hat der Fehlerteufel zugeschlagen. Abonnenten lesen das berichtigte Thema „WEG als Darlehensnehmer“ online unter www.immobilienwirtschaft.de.

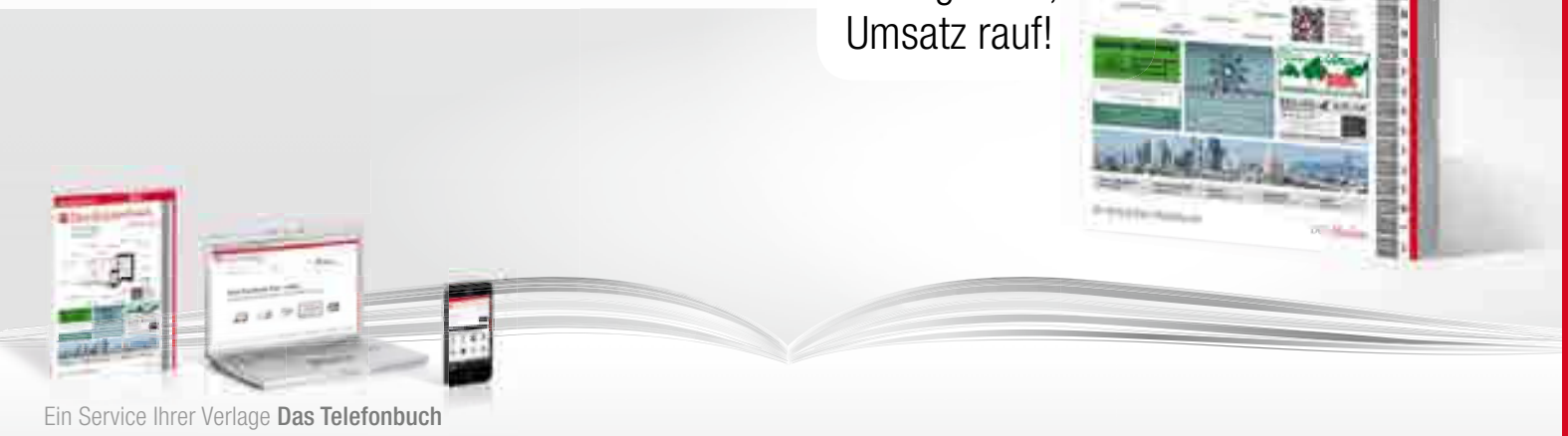
DasTelefonbuch

Alles in einem

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

Finden von A bis Z. Das Telefonbuch: Inserieren Sie dort, wo Sie von allen gut gefunden werden: Bekanntheitsgrad 96 %, über 50,90 Mio. regelmäßige Nutzer und jede Menge Aufmerksamkeit für Ihre Anzeige.

Anzeige rein, Umsatz rauf!



Ein Service Ihrer Verlage **Das Telefonbuch**

DEUTSCHER IMMOBILIEN-KONGRESS

Der Staat als Spekulant

Die Gemeinschaftsveranstaltung von Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen BFW und Bundesfachverband der Immobilienverwalter BVI hat sich erneut bewährt. Ein Highlight gab es vorab: In der Pressekonferenz stellte der BVI das Versorgungswerk Deutscher Immobilienverbände vor, dem Immobilienunternehmen ergänzend zur gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung für ihre Mitarbeiter beitreten können.

Das Thema des BFW war eher ein politisches: Spekulant-Kommune und Preistreiber-Staat: Warum die Immobilienpreise wirklich steigen.

Der BFW ging auf den Widerspruch ein zwischen dem Anspruch „Bereitstellung preiswerten Wohnraums“ und der realen Situation. Viele Kommunen hielten Flächen zurück oder vergäben sie an den Meistbietenden. Eine Verteuerung des Bauvorhabens und dementsprechend hohe Mietpreise sei die Folge.

Weitere preissteigernde Faktoren seien die gestiegenen Grund- und Grunderwerbsteuern in vielen Bundesländern sowie die energetischen Anforderungen aus der Energieeinsparverordnung. Auch die behördlichen Auflagen bei der Vergabe von Baugenehmigungen und die dadurch langen Planungszeiträume wirkten kostentreibend.

Es diskutierten wieder über 600 Experten aus der Branche Themen in verschiedenen Arbeitsgruppen. Fazit: Erneut eine gelungene Veranstaltung. (La)

Der Ausstellungsbereich: Ein Spiegel des großen Brancheninteresses

TRANSAKTION

Beos-Fonds kauft Unternehmensimmobilie

Die Beos AG hat für den von ihr betreuten Spezialfonds „Beos Corporate Real Estate Fund Germany II“ eine Unternehmensimmobilie in Kirchheim bei München erworben. Die seit 1971 kontinuierlich erweiterte Immobilie verfügt über 38.000 Quadratmeter Mietfläche. Davon sind 33.000 Quadratmeter Produktions- und Lagerflächen, 3.600 Quadratmeter Büroflächen und 1.400 Quadratmeter Service- und sonstige Flächen.

Diese Unternehmensimmobilie in Kirchheim hat Beos erworben.

EUROPÄISCHE BÜROMÄRKTE

Renditen wieder auf Vor-Euro-Niveau

Im Vergleich der schwächsten Märkte mit den stärksten liegen die CBD-Bürorenditen derzeit um bis zu 550 Basispunkte auseinander. Damit ähneln sie den Marktgegebenheiten vor Einführung des Euro. Zu diesem Ergebnis kommt ein Marktüberblick des Immobiliendienstleisters Savills. Die Entwicklung deutet darauf hin, dass ein gewisses Investorenvertrauen zurückgekehrt ist, insbesondere in den stärksten Märkten London, Paris und den deutschen Städten, die das Investoreninteresse auf sich monopolisieren. Steigende Renditen beobachtet Savills in Athen, Lissabon und Madrid.

BAUGESETZBUCH

Novelle beschlossen

Der Bundestag hat Änderungen am Baugesetzbuch und der Baunutzungsverordnung verabschiedet. Mit der Neuregelung soll die Innenentwicklung in den Städten gestärkt werden. Die Gesetzesänderung präzisiert unter anderem die Steuerungsmöglichkeiten für die Ansiedlung von Vergnügungsstätten und benennt die Möglichkeit zur Darstellung zentraler Versorgungsbereiche im Flächennutzungsplan. Die Inanspruchnahme von landwirtschaftlich oder als Wald genutzten Flächen muss künftig besonders begründet werden. Darüber hinaus wird eine Regelung für gewerbliche Tierhaltungsanlagen ins Baugesetzbuch aufgenommen. Das Rückbaugebot für heruntergekommene Immobilien wird auf Gebiete erweitert, für die kein Bebauungsplan gilt. Schließlich sind Kindertagesstätten in reinen Wohngebieten in angemessener Größenordnung künftig zulässig.

CBRE-Studie

Rückläufiger Leerstand

Die niedrigsten Leerstandsquoten bei Geschosswohnungen in Deutschland weisen derzeit die Städte München (0,6 Prozent), Hamburg (0,7 Prozent) und Ingolstadt (0,8 Prozent) auf. Insgesamt ist die Quote im fünften Jahr rückläufig bei 3,4 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt der Immobiliendienstleister CBRE mit dem empirica-Leerstandsindex. Der marktaktive Leerstand – also Geschosswohnungen, die unmittelbar vermietbar oder mittelfristig aktivierbar sind – lag demnach Ende 2011 bei 3,4 Prozent oder rund 720.000 Einheiten. Das sind rund 52.000 Einheiten weniger als noch im Jahr 2009 (rund 770.000 Einheiten). Im selben Zeitraum wurden bundesweit 119.000 neue Geschosswohnungen errichtet. Der Leerstandsabbau allein trug laut der CBRE-Untersuchung rund ein Drittel zur Befriedigung der zusätzlichen Wohnungsnachfrage in diesem Segment bei.

Foto: Peter Schmalfeldt

„Golf macht Schule“

Benefiz-Golfturniere 2013 für ein Schulbauprojekt der DESWOS

Nutzen Sie die Gelegenheit und spielen Sie gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen aus der Wohnungswirtschaft für einen wohltätigen Zweck. **Helfen Sie mit!**

DOMUS Cup, Bad Saarow 25. Mai 2013

B&O Cup, Bad Aibling 13. Juli 2013

HAUFE. Hammonia Cup, Hamburg 3. August 2013

M-TEQ VALLOX Cup, Köln 14. September 2013

DOMUS B&O M-TEQ VALLOX techem KNAUF

Weitere Infos zur Teilnahme, der Anfahrt, sowie den genauen Ablauf erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung oder unter: **www.hammonia.de/golf**, und bei Klaus Böck: **klaus.boeck@haufe-lexware.com**, Tel.: **0761 8983160**

HAUFE. Hammonia

KÖPFE

„Wer A sagt, muss nicht B sagen.
Er kann auch erkennen, dass A falsch war.“ Bertolt Brecht

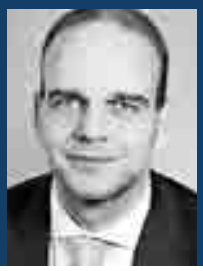
Sonja Wärntges

Torsten Schink

Christoph Kattenfeld

Thomas Birtel

Bodo Hollung


Björn Gottschling

Sonja Wärntges im DIC-Asset-Vorstand

Der Aufsichtsrat der DIC Asset AG hat personelle Veränderungen im Vorstandsgremium beschlossen: Zum 1. Juni wurde Sonja Wärntges (45) in den Vorstand berufen. Sie übernimmt die Funktion des CFO und folgt auf Markus Koch. Außerdem wurde Rainer Pillmayer (38) in den Vorstand berufen, um die neu geschaffene Stelle des COO zu übernehmen. Unverändert führt der langjährige CEO Ulrich Höller FRICS (47) das Vorstandsgremium an.

Torsten Schink ergänzt WSP-Vorstand

Die WSP Deutschland AG hat Torsten Schink zum Mitglied des Vorstands berufen. Er hatte zuvor führende Positionen bei Siemens, Hochtief, HSG Zander Facility Management und zuletzt beim Schweizer Gebäudetechnikkonzern Etavis inne.

Christoph Kattenfeld in Geschäftsführung der LEG Consult berufen

Der ehemalige stellvertretende Leiter „Akquisition“ bei der Deutschen Annington, Christoph Kattenfeld, ist als weiterer Geschäftsführer der 100-prozentigen LEG-Tochtergesellschaft LEG Consult für das Thema „Akquisitionen“ verantwortlich.

Thomas Birtel wechselt in Strabag-Aufsichtsrat

Die deutsche Strabag AG baut auf der Hauptversammlung Ende Juni ihre Führungsspitze um: Thomas Birtel soll in den Aufsichtsrat wechseln. Birtel ist derzeit stellvertretender CEO bei der Mehrheitsaktionärin Strabag SE und designierter Nachfolger von Strabag-SE-Chef Hans Peter Haselsteiner. Dieser wird bereits mit Ablauf der Hauptversammlung 2013 aus dem Vorstand des Baukonzerns ausscheiden, wie das Wiener Unternehmen mitteilt. Ursprünglich wollte er zum 1. Juni 2014 aus dem Amt ausscheiden. Außerdem sollen Peter Hübner und der Geschäftsführer der Goldeck-Bergbahnen, Marcus Kaller, die beiden Vorstände Karsten Richter und Lothar Schulz ersetzen.

Bodo Hollung Geschäftsführer der Realogis Real Estate GmbH in München

Bodo Hollung MRICS (52) übernimmt die Geschäftsführung der neu gegründeten Realogis Real Estate GmbH.

Uwe Wöhlert neuer LBS-Finanzvorstand Rheinland-Pfalz

Uwe Wöhlert ist neuer LBS-Finanzvorstand der Landesbausparkasse Rheinland-Pfalz. Seine Schwerpunkte umfassen unter anderem den Vertrieb und die IT der LBS. Er folgt auf Gerhard Göllner.

Nürnberger OB Ulrich Maly ist neuer Präsident des Städtetags

Der Nürnberger Oberbürgermeister, Dr. Ulrich Maly, ist zum neuen Präsidenten des Deutschen Städtetags gewählt worden. Er folgt auf Münchens OB Christian Ude.

Jekaterina Schörling und Thomas Schulze Wischeler im Aufsichtsrat der IFM Immobilien AG

Der Aufsichtsrat der IFM Immobilien AG hat Jekaterina Schörling und Thomas Schulze Wischeler rückwirkend zum 1. Mai zu Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft bestellt.

Björn Gottschling Geschäftsführer und Gesellschafter bei der Comfort Berlin-Leipzig

Mit Wirkung zum 1. Juni ist Björn Gottschling Geschäftsführer und Gesellschafter bei der Comfort Berlin-Leipzig GmbH geworden. Er tritt die Nachfolge von Alexander Folz an.

Eduardo Moran komplettiert Vorstand der Commerz Real

Am 1. Juni 2013 hat Dr. Eduardo Moran (46) im Vorstand der Commerz Real AG die Funktion des Chief Risk Officer (CRO) übernommen. Er folgt auf Dr. Frank Henes.

Stefan Jütte verlässt IVG Immobilien AG

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats der IVG Immobilien AG, Stefan Jütte, hat sein Amt als Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung niedergelegt. Er hatte das Amt erst im vergangenen Frühjahr angetreten.

Carsten Meyer-Raven scheidet aus DG-Hyp-Vorstand aus

Dr. Carsten Meyer-Raven hat sein Vorstandsmandat bei der DG Hyp niedergelegt. Als Grund werden familiäre Gründe angegeben.

Foto: BEOS

Abrufbar unter
www.immobilienwirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

- ✓ kostenlos für Abonnenten
- ✓ für alle Tablet-PCs
- ✓ ältere Ausgaben sind für jeden Besucher des Portals zugänglich

HAUFE.

www.ricseurope.eu/deutschland

Humanwert?

Der von mir als Erkenntnis aus Jahrzehnten des Lebens mit der Immobilie eingeführte Begriff Humanwert steht für meine Forderung an den besonderen Bezug „Mensch: Immobilie". Dieser Humanwert wird in außerordentlichem Maße bei der Büroimmobilie gefordert, in der ein Großteil der berufstätigen Bevölkerung den wesentlichen Teil des Lebens verbringt. Neben dem Netzwerk der Haustechnik ist das Netzwerk des „guten Hausgeistes" im Sinne einer dem Wohlbefinden der Immobiliennutzer dienenden Immobilie zu installieren. Auszüge aus der Rede als Ehrengast bei der Netzwerkveranstaltung zum RICS-Focus 2013.

Autor: Jürgen Ehrlich FRICS, Vorstand a.D.; DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG (heute Union Investment Real Estate GmbH); Ehrenmitglied der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.; Ehrenvorsitzender des Beirats MBA Internationale Immobilienmanagement der Bauakademie Biberach; Mitglied im Ethik-Ausschuss RICS; Mitglied im Beirat der Asset Profiler GmbH; Aufsichtsrat

BulwienGesa schätzt bei durchschnittlich 25 Quadratmetern Gesamtflächenverbrauch pro Person die Bürofläche in Deutschland auf 332 Millionen Quadratmeter MF/G. Das bedeutet, dass auf diesen Flächen rund 13,3 Millionen Menschen arbeiten. Hier sind einerseits die Auswirkungen einer nicht gegebenen Work-Life-Balance erfahrbar und andererseits der zunehmende Aufwand im Wettbewerb um die besten Köpfe spürbar. Zwei Themen, die in den letzten Jahren ein hohes Maß an Beachtung in der Arbeitswelt gefunden haben und gleichermaßen auf den Gesellschafts- und Wirtschaftsseiten der Printmedien dokumentiert worden sind und zunehmend dokumentiert werden. Der Humanwert ist das Ergebnis aus der Beachtung und Berücksichtigung menschlicher Maßstäbe, Wünsche und Werte bei der Entwicklung und Betreibung einer Immobilie, auch und gerade einer Büroimmobilie.

Office 21® Zukunft der Arbeit/Fraunhofer IAO:
In erster Linie sind Menschen für Ergebnis und Kosten verantwortlich!

Sachwert Bauwerk	Ertragswert Standort	Humanwert Mensch
Nachhaltigkeit	Lage	Kundenorientierung
Innenraum- und Umweltqualität	Funktionale Qualität	Lebensdienste-Netzwerke

„Eine rundum „Wohlfühl-Immobilie"
Horst Höger, Vorstand a.D. Union Asset Management Holding

Was ist das „Wertige" am Humanwert?

Das Gebäude vermittelt sich zuerst durch seine äußere Gestaltung, durch die Architektur. Das Leben im Gebäude wird berührt durch Harmonie, wenn Materialien und Strukturen ein als angenehm empfundenes Ganzes bilden und sich unbewusst ein Wohlgefühl einstellt. Der Standort einer Immobilie – die Lage – ist durch viele Faktoren bestimmbar und dadurch nachvollziehbar festschreibbar. Dennoch wird an diesem Standort ein Gebäude mit Ausstrahlung, Atmosphäre und individuell gestalteten Außenanlagen hervorragen. Humanitäres, menschenfreundliches Empfinden hat dazu den Impuls gegeben. Der Kunde (Mieter) empfindet es als wertvoll, wenn er beobachtet, wie seine Bedürfnisse unausgesprochen Teil der Handlungsweise des Immobilieneigentümers sind. So verhält es sich auch bei dem Engagement des Immobilieneigentümers für die direkten und individuellen Wünsche der Mitarbeiter seiner Kunden, unter anderem durch die Bereitstellung eines LebensDienste-Netzwerks. Dies alles setzt sich in rentierlichen Wert um durch ein sehr wohl im Vermarktungswettbewerb von den Flächennachfragern registriertes Image, nämlich das positive Bild meiner Handlungsweise. So etwas spricht sich herum. Mein Vermietungsaufwand geht zurück, Vertragsverlängerungen werden selbstverständlicher, die gewünschte Miethöhe ist eher durchsetzbar. In Zahlen wird das alles vom Ertragswert reflektiert und der Ertragswert dadurch stabilisiert. Professor Opaschowski spricht in seinem Buch „Deutschland 2030 – Wie wir in Zukunft leben" (Seite 151) von einer doppelten Produktivität – einer Produktivität des Ökonomischen und einer Produktivität des Sozialen. Der Auftrag des Humanwerts ist es, die Unternehmen bei der erforderlichen Erreichung der Produktivität des Sozialen zu unterstützen. Es gibt bundesweit eine Vielzahl gewerblicher und kommunaler Anbieter von Lebensdiensten. Dazu gehören: Familienservices, Bildungsangebote, Altenfürsorge, Kultur, zum Beispiel Lunchkonzerte (in Hamburg), therapeutische Angebote, Drogen- und Suchtberatung, Entspannung, Mobilität. Der Immobilieneigentümer ist aufgerufen, daraus ein Lebensdienste-Netzwerk zu knüpfen. Er ist hierbei das Bindeglied – Vermittler – zwischen den eigenen Kunden, den Mietern der Gebäudeflächen (ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern) und den Anbietern der Services. Ein Zusammenwirken von Kräften, bei dem jede Partei profitiert. Eine komplexer werdende Welt als Folge der weltweiten Vernetzung und die Neustrukturierung der Arbeitswelt bei dauernder Fortentwicklung entsprechend den Arbeitsanforderungen verursachen auch in der Bewirtschaftung, dem Management und der Betreibung von Immobilien eine radikale Neuorientierung. Übrigens, auch Büroimmobilien müssen betrieben werden, nicht nur Einkaufszentren. Es ist vor diesem Hintergrund wichtig, dass wir nicht, wie in den letzten Jahren an vielen Stellen geschehen, die Immobilie auf die Stufe eines Finanzprodukts degradieren. ←|

„Ein hoher Humanwert einer Immobilie sichert deren Ertragswert!"
Dr. Jürgen Hübner, Rechtsanwalt, Partner a.D. Latham & Watkins

Foto: RICS

Bislang ist keine Schieflage zu erkennen

Blase oder stabiler Markt? Trotz steigender Wohnimmobilienpreise sieht der Deutsche Verband keine Gefahr für die Finanzmarktstabilität. Eine zielgerichtete Politik hilft, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen.

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

Ingrid Matthäus-Maier

Die steigenden Immobilienpreise bieten Zündstoff für Medien, Politik und Fachwelt. Die Preisdynamik gewinnt derzeit an Breite und überträgt sich von Städten ins Umland, vom Neubau auf Gebrauchtimmobilien, von Geschosswohnungen auf Einfamilienhäuser. Drohen uns damit nun Übertreibungen oder gar eine Immobilienpreisblase?

Fakt ist: Trotz wachsender Neubautätigkeit besteht vor allem in manchen Großstadtregionen ein Nachfrageüberhang. Sondereffekte bestehen durch erhöhte Studentenzahlen nach Abschaffung der Wehrpflicht und Verkürzung des Abiturs. In der Langzeitperspektive stellen die Preisentwicklungen jedoch eher einen Nachholeffekt dar, da die Immobilienpreise zwischen 1990 und 2009 zurückgingen. Mit weiter zunehmendem Wohnungsneubau ist von einer Preisberuhigung auszugehen.

Derzeit gibt es keine Anzeichen dafür, dass die traditionell stabile deutsche Immobilienfinanzierung in eine Schieflage gerät. Der Zuwachs an Wohnungsbaukrediten ist moderat. Die Kreditvergabepraxis der Banken ist nicht riskanter geworden. Eine Studie zur Eigenheimfinanzierung deutscher Pfandbriefbanken zeigt sogar, dass mehr Eigenkapital eingesetzt wird, die Tilgungsraten höher liegen, die Zinsfestschreibung langfristiger und die Kreditbelastungsquote geringer ist als noch vor drei Jahren.

Nicht aus dem Blick sollte man allerdings verlieren, dass die steigenden Preise einkommensschwächeren Haushalten in den Wachstumsregionen immer größere Probleme bereiten.

Preiswerte Wohnungen fördern

Die diskutierte Erhöhung des Wohngelds für Haushalte mit geringem Einkommen über der Grundsicherung ist hierauf eine allseits begrüßte Antwort. Dagegen sehen Investoren und Wohnungsunternehmen die Deckelung von Neuvertragsmieten als kontraproduktiv an, da dies den Neubau bremst. Vielmehr sind gezielte Anreize zur Belebung des zuletzt geringen Mietwohnungsbaus nötig.

Eine zeitlich befristete degressive AfA, die kürzeren Modernisierungszyklen und erhöhten energetischen Standards entspricht, wäre denkbar. Inwieweit eine flächendeckende AfA bei regional differenzierten Wohnungsmärkten tatsächlich räumlich zielgerichtet mehr Neubau anstößt und keine Mitnahmeeffekte oder Fehlallokationen bewirkt, wird jedoch noch kontrovers erörtert.

Einen weiteren Ansatz, mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, bietet die soziale Wohnraumförderung der Länder. Diese gilt es jedoch intelligent einzusetzen. Gerade die klassische Förderung neuer Sozialwohnungen benötigt bei den hohen Baukosten hohe öffentliche Mittel. Alternativ könnten Sozialwohnungen mit geringerer Förderintensität in gemischten Objekten finanziert werden oder für geförderte Neubauwohnungen werden Belegrechte in Bestandswohnungen mit günstigen Mieten getauscht, was die Förderung ebenfalls reduziert.

Alle in der Diskussion befindlichen Maßnahmen müssen mit Bedacht und zielgerichtet eingesetzt werden. Zeitlich befristete Probleme, wie die aktuell hohen Studentenzahlen, bedürfen spezifischer Maßnahmen. Ganz grundsätzlich sind die Kommunen gefordert, mit Nachverdichtung und Baulandausweisung ausreichend Flächenpotenzial für eine Steigerung des Wohnungsangebots bereitzustellen und preiswerten Neubau nicht durch zu strikte Auflagen zu hemmen. Genauso wichtig sind Initiativen von Bund, Ländern und Kommunen zur Aufwertung von Wohnquartieren.

Angesichts der regional differenzierten Bevölkerungsentwicklung gilt es aber vor allem zu vermeiden, Wohnungen an künftigen Marktverhältnissen vorbei zu bauen. Denn in zehn bis 20 Jahren wird in zahlreichen Regionen die Wohnungsnachfrage deutlich geringer sein. ←|

Foto: DV

Foto: Jörg Öange/istockphoto

Titelthema
Eine Aufgabe für Jahrzehnte

Wege aus Wohnungsnot. Viele Politiker versuchen vergeblich, fehlende Wohnungen mit Vermieterschelte herbei zu reden. Auch ihre Vorschläge zur Mietendeckelung sind untauglich. Allein ein ganzheitlicher Ansatz hilft, das Wohnungsproblem nachhaltig zu lösen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Für viele Leute aus der Immobilienbranche steht das nächste Unwort des Jahres schon fest: Gentrifizierung. Dazu schreibt das Internet-Nachschlagewerk Wikipedia: „Gentrifizierung ist ein aus der Stadtsoziologie kommender Begriff und beschreibt spezifische sozioökonomische Umstrukturierungsprozesse in städtischen Wohngebieten als ein Phänomen der sozialen Ungleichheit.“ Oder im Klartext: Reich verdrängt Arm.

Das G-Wort gewinnt rasend schnell an praktischer Bedeutung. Dann wird es vielfach mit anderen Begriffen umschrieben. Von denen ist „Urbanisierung“ noch am harmlosesten. „Spekulation“ und „Mietwucher“ klingen schon deftiger. Die SPD bedauert in ihrem Aktionsprogramm „die soziale Spaltung der Städte“ und erhebt bezahlbare Mieten zum Wahlkampfschlager. Die Grünen erwähnen in ihrem Wahlprogramm „Spielwiesen für SpekulantInnen“, die Linkspartei spricht von „Verdrängung einkommensschwacher Anwohnerinnen und Anwohner“. Auf diesem Feld ist der Wahlkampf also schon voll entbrannt. CDU/CSU und FDP lassen sich mit ihrer G-Interpretation allerdings noch etwas Zeit.

Verdichtung stößt an Grenzen

Wie weit die Wahlkampfparolen von der Wirklichkeit entfernt sind, zeigt sich an den Versuchen zur Problembewältigung vor Ort. Frankfurt am Main gilt da als klassischer Fall. Die Stadt hat neulich in einer Studie des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts und der Berenberg Bank zum dritten Mal seit 2008 bescheinigt bekommen, von allen deutschen Metropolen die besten Wachstumschancen zu besitzen – zum Leidwesen von München mit den zweitbesten. Das heißt, die ohnehin schon überdurchschnittlich steigende Einwohnerzahl wird weiter zunehmen. Frankfurt ist mit 248 Quadratkilometern im Vergleich zu den anderen Metropolen flächenmäßig allerdings ziemlich klein. Erschwerend kommt hinzu, dass die Verdichtung von innerstädtischem Wohnraum mittlerweile an Grenzen stößt.

Auf einen Blick

- Wohnungsnot gibt es nicht von heute auf morgen, sondern sie entwickelt sich über Jahre und Jahrzehnte. Dementsprechend muss sie langfristig-nachhaltig behoben werden.
- Es gibt noch keine allgemeine Wohnungsnot, vielmehr taucht sie konzentriert in den deutschen Metropolen, in Universitäts- und sonstigen bevorzugten Städten auf.
- Das nach fast zwei Jahren erbitterter Diskussion zustande gekommene Mietrechtsänderungsgesetz ist in Ansätzen steckengeblieben.
- Die im Zuge des eskalierenden Wahlkampfs immer lauter werdende Diskussion über nicht mehr bezahlbare Mieten und Mietendeckelung führt am eigentlichen Problem vorbei.
- Es geht darum, in den wachsenden Problemquartieren einen gemeinsamen Ansatz unter Einbeziehung investiver und nichtinvestiver Maßnahmen zu finden.

Folglich kam Frankfurts Oberbürgermeister Peter Feldmann (SPD), der sein Amt vor allem mit dem Versprechen von mehr bezahlbaren Wohnungen errang, auf die naheliegende Idee, im Frankfurter Norden zwischen Nieder-Erlenbach und Nieder-Eschbach einen neuen Stadtteil für 12.000 bis 16.000 Einwohner errichten zu lassen. Doch kaum war diese Idee geboren, regte sich Widerstand, und zwar in erster Linie dort, wo gebaut werden soll – ein Phänomen, das derzeit überall auftaucht, sei es im Norden von München rund um die ehemalige Prinz-Eugen-Kaserne, sei es in vielen Stadtteilen von Berlin, wo die Einwohner lieber auf eine stille Brache blicken, als jahrelang eine laute Baustelle ertragen zu müssen.

In Frankfurt endete die Debatte um den neuen Stadtteil derart emotional, dass sogar der sonst so ruhige OB Feldmann in Rage geriet und der CDU wie auch den Grünen entgegenschleuderte: „Ich erwarte verdammt noch mal eine gewisse |→

Düsseldorf-Derendorf: Dieser Stadtteil ist für viele Wohnungssuchende unerschwinglich.

Solidarität mit denen, die dringend ein Dach über dem Kopf brauchen." Dabei erweist sich die Stadt selbst durchaus als solidarisch, wenn es darum geht, Wohnungen für Mieter mit kleinem Geldbeutel zu errichten. Zum Beispiel hat sie die Mittel der städtischen ABG Frankfurt Holding von 1,2 auf 1,6 Milliarden Euro aufgestockt, um preiswerten Wohnraum schaffen zu lassen.

Es wurde zu wenig gebaut

Ob solche Maßnahmen ausreichen, um den wachsenden Bedarf in Groß- und Universitätsstädten, in angesagten Vierteln oder rund um Technologiezentren wie Berlin-Adlershof und Garching bei München zu decken, bleibt indes fraglich. Es geht ja nicht allein darum, so und so viele Wohnungen am Stadtrand zu errichten, um wenigstens einen Bruchteil der Bewerber für eine Wohnung mit niedriger Miete unterzubringen. Vielmehr gilt es, auch die Nachfrage zu befriedigen, die sich auf die Innenstädte richtet, und die ist enorm. Folge: Die innerstädtischen Mieten steigen, die dortigen Preise für Häuser und Wohnungen explodieren geradezu. Und weil die Ursachen – vor allem wurde seit der Jahrtausendwende zu wenig gebaut – sich über Jahre aufgetürmt haben, ist nicht von heute auf morgen mit Besserung zu rechnen.

Was unternehmen die Städte dagegen? Da gilt es zu differenzieren. Während etwa die Bürgermeister von Duisburg im Westen, Bremen im Norden und Chemnitz im Osten froh über so gut wie jeden neuen Bürger mit Jobqualifikation sind, gilt für Düsseldorf, Hamburg und Dresden eher das Gegenteil. Wohnungsnot, ein viel strapazierter Begriff, ist also relativ: Theoretisch könnten Einwohner aus Düsseldorf in das benachbarte Duisburg ziehen und schon würden beide Städte ihre Probleme ad acta legen.

Doch was Jahrzehnte lang versäumt wurde, lässt sich in der Praxis nicht von heute auf morgen aus der Welt schaffen: Düsseldorf pflegte viel zu lange das Landeshauptstadt- und Schickimicki-Image, vergaß darüber aber fast den Wohnungsbau. Das rächt sich bis heute, denn neue Quartiere wie etwa die im Ortsteil Derendorf erscheinen für so manchen Interessenten unerschwinglich. Als bis Anfang der 1960er Jahre mit Kohle und Stahl noch etwas Geld zu verdienen war, kursierten in Duisburg tatsächlich Pläne, mit dem Slogan „Stadt Montan" um Arbeitskräfte und -plätze zu werben. Heute ist der ehemalige Duisburger Vorzeigekonzern Thyssen nur noch Bestandteil des angeschlagenen Konglomerats Thyssen-Krupp mit doppelter Konzernzentrale in Duisburg und Essen.

Die Probleme, die München wegen steigender Mieten hat, übertreffen die von Düsseldorf bei Weitem. Die Attraktivität der Bayernmetropole für Zuzügler erklärt sich aus lukrativen Arbeitsplätzen und hohem Freizeitwert, was im Slogan „Laptop und Lederhose" zum Ausdruck kommt, ferner aus kultureller Vielfalt, Biergärten, schöner Umgebung und relativ hoher Si-

Fotos: Interboden; Stadt Freiburg

4 Metropolen + 4 Universitätsstädte. 8 Wege zu mehr Wohnungen.

Am größten ist die Wohnungsnot in den Metropolen und in begehrten Universitätsstädten. Überall wird derzeit nach neuen Strategien gesucht, um mehr Wohnraum zu schaffen: mit Wohnungsbauoffensiven, mit Verträgen und Bündnissen oder gar mit ganz neuen Stadtteilen auf der grünen Wiese.

- **Aachen.** Beherbergt rund 46.000 Studenten, die etwa 18 Prozent der gesamten Bevölkerung der Stadt ausmachen. Das bedeutet: Aachen konzentriert die Förderung von Neubauprojekten und Bestandsbauten noch mehr als andere Städte auf Singlehaushalte.
- **Berlin.** Etabliert nach dem Hamburger Vorbild eine Wohnungsbauleitstelle. Sie soll eine Strategie für den zurzeit auswuchernden Berliner Wohnungsbau entwickeln und die Bauaktivitäten von der Planung bis zur Ausführung steuern.
- **Frankfurt am Main.** Wächst weiter und wird die Erschließung neuer Wohngebiete nach Erfolgen von Riedberg und Europaviertel auch künftig großflächig angehen, möglicherweise auch in Abstimmung mit Offenbach, wo 81 Hektar Land auf Bebauung warten.
- **Freiburg.** Hat sich dazu entschlossen, einen neuen Stadtteil zu entwickeln – nachdem die bisher ausgewiesenen Baugebiete nicht mehr gereicht haben, den wachsenden Bedarf an Wohnungen zu decken. Zwei mögliche Flächen werden derzeit untersucht.
- **Hamburg.** Ließ dem „Vertrag für Hamburg" vom Juli 2011 das „Bündnis für Wohnen" nur zwei Monate danach folgen. Das gemeinsame Ziel lautete: 6.000 neue Wohnungen pro Jahr. Der Clou: erst die Einbindung der Bezirke, dann die Mitarbeit der relevanten Verbände.
- **Karlsruhe.** Akquiriert leer stehende Etagen oder sogar ganze Häuser, zum Beispiel ehemalige Hotels, renoviert sie in Zusammenarbeit mit den Eigentümern und lässt sie dann mithilfe freier Träger wieder nutzbar machen.
- **München.** Hinkt mit dem Angebot an neuen Wohnungen der Nachfrage traditionell hinterher. Eine neue Wohnungsbauoffensive soll für 7.000 neue Wohnungen pro Jahr sorgen. An „sozialgerechter Bodennutzung", einer Münchner Spezialität, gibt es keine Abstriche.
- **Münster.** Fördert unter bis ins Detail spezifizierten Bedingungen die Schaffung von Mietwohnungen durch Neu- oder Umbau und Erweiterung bestehender Gebäude mit Baukosten von mindestens 650 Euro je Quadratmeter Wohnfläche.

cherheit, die besonders ältere Herrschaften mit hohem Vermögen anlockt. Dementsprechend steigen Mieten und Immobilienpreise seit Jahrzehnten stetig.

Stephan Reiß-Schmidt, der die Münchner Stadtentwicklungsplanung leitet, hat bezogen auf das Jahr 2012 für die Nettokaltmiete bei Erstbezug einen Quadratmeterpreis von etwa 14 Euro ausgerechnet; der dürfte inzwischen der Vergangenheit angehören. Erschwerend kommt hinzu, dass es in München 77 Prozent Mieterhaushalte gibt – kein Wunder bei überkandidelten Kaufpreisen allein schon für Bruchbuden. Außerdem beherbergt München 55 Prozent Singlehaushalte, damit ist die Fläche je Einwohner besonders groß.

Die Stadt hält dagegen, indem sie 30 Prozent der Wohnungen fördert, die auf privat entwickeltem Boden entstehen, und 50 Prozent der Wohnungen auf städtischem Boden. Zudem hat sie unter dem Titel „Wohnen in München V,|→

Dietenbach oder St. Georgen-West? In Freiburg wird derzeit nach der geeignetsten Fläche für einen neuen Stadtteil gesucht.

2012 bis 16“ eine Wohnungsbauinitiative gestartet, der zufolge in München jedes Jahr 7.000 Wohnungen gebaut werden sollen. Genug Flächen stehen dafür zur Verfügung. Nur ist die Frage, zu welchem Preis die Stadt sie ad hoc abgeben will – ein Thema, bei dem Christian Ude (SPD), der scheidende Münchner Oberbürgermeister, regelmäßig in Rage gerät, wenn jemand ihm vorhält, Grundstücke wegen des Preisanstiegs so lange wie möglich zu horten.

Starke regionale Unterschiede

Was etwa der Deutsche Städtetag zuletzt beschloss, ist recht dürftig. Demzufolge sollen vermietete Wohnungen nach einem Mieterwechsel in Zukunft höchstens zehn Prozent mehr als die ortsübliche Miete kosten. Die bisherige Regelung, wonach laut Ude bei einer Neuvermietung „plötzlich 30, 40 oder 50 Prozent mehr“ verlangt würden, sei „überhaupt nicht nachvollziehbar“. Vermieter, die mehr als 20 Prozent Aufschlag zur ortsüblichen Miete kassieren, sollten sogar ein Ordnungsgeld zahlen.

Spannende Frage: Sind die Münchner Verhältnisse so etwas wie eine Blaupause für andere deutsche Städte, in denen die Mieten ebenfalls steigen und steigen? Also für Berlin, Hamburg, Köln, Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart, aber auch für klassische Universitätsstädte wie Münster, Heidelberg, Konstanz oder Tübingen? Ist sogar mit einer fortgesetzten Gentrifizierung zu rechnen? Jedenfalls gibt es kein Patentrezept. Was vermeintliche Gutmenschen wie die vom Deutschen Städtetag vorschlagen, ähnelt zum Teil den Rezepten von SPD, Grünen und Linken. Doch eine flächendeckende Regelung für Düsseldorf und Duisburg, Hamburg und Bremen, Dresden und Chemnitz ist illusorisch. Münchner Verhältnisse bald auch in Städten mit starkem Bevölkerungswachstum sind möglich bis wahrscheinlich, in Städten mit schrumpfenden Bevölkerungszahlen dagegen nicht.

Gibt es eventuell nicht doch einen gemeinsamen Ansatz? GdW-Präsident Axel Gedaschko kommt ihm zumindest gedanklich nahe, wenn er vorschlägt: „Wir brauchen die Rückkehr zu einem gesellschaftlichen Klima, in dem die Zukunft

Prinz-Eugen-Kaserne in München. Sind die Verhältnisse in der bayerischen Metropole so etwas wie eine Blaupause für andere Städte?

Mit lauter Wünschen in den Wahlkampf

SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück hat die Wohnungsmieten zu einem seiner favorisierten Wahlkampfthemen erklärt – anscheinend eine richtige Idee, denn vor ihm haben bereits zwei andere Genossen damit gepunktet und die jeweiligen Wahlen für sich entschieden: 2011 Olaf Scholz in Hamburg und 2012 Peter Feldmann in Frankfurt. Folglich widmet die SPD dem Thema in ihrem 116-seitigen Regierungsprogramm gleich mehrere Kapitel, gewürzt mit Parolen wie dieser: „Die gesellschaftliche Spaltung in Arm und Reich spiegelt sich auch in Tendenzen zur Ghettoisierung wider. An den Rand gedrängte Armutsviertel einerseits und Luxusghettos andererseits. Der ‚Doorman' wird zum Schutzmann der Privilegierten."

› Und wie kontert die CDU? Vorerst gar nicht. Stattdessen arbeitet sie nach der Kampagne „Was mir am Herzen liegt", zu der die Bundesbürger ihre Herzenswünsche beitragen konnten, immer noch an einem Programm, das Ende Juni präsentiert werden soll. Immerhin ließ sich Verkehrs- und Bauminister Peter Ramsauer zwischenzeitlich zum Versprechen hinreißen, an den Bundeszuschüssen für den sozialen Wohnungsbau nicht zu rütteln. Außerdem plädierte er für die Wiederauflage der Eigenheimzulage und der degressiven Abschreibung. Derweil präsentierte sich die CSU als besonders kommunalfreundliche Partei mit Hang zu einem strengen Asylrecht. Mehr zum Thema Mieten ist auch von ihr erst später zu erwarten.

› Überwiegend sozial geht es in den anderen Programmen der anderen Parteien zu, teilweise sogar auf eine äußerst unterhaltsame Weise. So versuchen die Grünen mit einem sage und schreibe 183 Seiten umfassenden Wunschzettel auf sich aufmerksam zu machen. Dem zufolge wollen sie zunächst „die Ehe für gleichgeschlechtliche Paare öffnen" und „die Heimat von Storch und Laubfrosch schützen" wollen, bevor sie Seiten später ihr soziales Herz zeigen: „Niemand soll aus dem Viertel an den Stadtrand ziehen müssen, weil die Miete plötzlich zu hoch ist." Die Linke überholt SPD und Grüne natürlich locker links: „Wir wollen die Spekulation mit Wohnungen bekämpfen." Dem setzt die FDP ziemlich nüchtern entgegen: „Um mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, wollen wir Baumaßnahmen und Nachverdichtungen im innerstädtischen Bereich erleichtern."

Fazit: Keine von den sechs erwähnten Parteien wartet derzeit mit einem zu Ende gedachten Konzept in Sachen Wohnungsnot auf. Stattdessen konzentrieren sich die einen auf die Mietendeckelung, Vermieter-, Spekulanten- und Maklerbeschimpfung, während die anderen die Wähler noch auf eine Geduldsprobe stellen. Wie bezahlbarer Wohnraum finanziert werden soll, bleibt entweder in Ansätzen stecken oder ganz außen vor. Lieber präsentiert man unerfüllbare Wünsche – wie das im Wahlkampf so üblich ist.

der Städte und des Wohnens als große Gemeinschaftsaufgabe angegangen wird." Dazu müsse das ganze Geflecht aus rechtlichen Regelungen, normativen Qualitätsansprüchen und Förderinstrumenten auf den Prüfstand. Gedaschko kann sich in diesem Kontext nicht einen Seitenhieb auf die Grundstückspolitik der Kommunen verkneifen: „Wer im Höchstpreisverfahren Grundstücke vergibt, kann nicht erwarten, dass bezahlbar gebaut wird."

Druck auf sozial schwache Gruppen

In Deutschland gebe es zwar „einige deutlich angespannte Wohnungsmärkte", aber noch keine allgemeine Wohnungsnot, behauptet Klaus Beckmann, Chef des Deutschen Instituts für Urbanistik in Berlin. „Der größte Druck lastet auf sozial schwachen Gruppen." Beckmann plädiert für ein ganzes Bündel an Maßnahmen, zuvorderst für mehr Bauland und für einen konkreten Schutz solcher Gruppen. Dazu seien öffentlich bezuschusste Wohnungen in privaten Immobilien „die intelligenteste, weil flexibelste Lösung". Im Übrigen sollte das Augenmerk der Kommunalpolitiker darauf gerichtet sein, „einfachere Lagen attraktiv zu halten und weiter zu entwickeln. In den begehrten Lagen sollten eigene Grundstücke zum Verkehrswert den Wohnungsbaugesellschaften oder Genossenschaften zur Verfügung gestellt werden, zum Beispiel mit Belegungsbindungen oder Bindungen für bestimmte Marktsegmente."

Programm „Soziale Stadt"

Vor 14 Jahren legten Bund und Länder das Programm „Soziale Stadt" auf. Dadurch sollten die Lebensbedingungen in benachteiligten Stadtteilen umfassend verbessert werden. Bis Ende 2012 stellte der Bund dafür etwa eine Milliarde Euro zur Verfügung. „In den letzten Jahren wurden allerdings die Mittel für das Programm dramatisch gekürzt", bedauert der GdW. Der zwischenzeitliche Umbau des Programms habe |→

Es fehlen Unternehmen, die in den sozialen Wohnungsbau investieren (hier Märkisches Viertel in Berlin).

Die Illusion vom sozialen Wohnungsbau

Nach dem 2. Weltkrieg lagen große Teile Deutschlands diesseits wie jenseits der Elbe in Schutt und Asche. Danach schlug die DDR den sozialistischen Weg ein und favorisierte groß angelegte Plattenbauprojekte, deren Wohnungen dem Politkader ziemlich schnell, dem gemeinen Volk allerdings erst nach langen Wartezeiten zur Verfügung standen. Dagegen konzentrierte sich die Bundesrepublik nach ihrer Gründung 1949 auf die breit angelegte Förderung des Wohnungsbaus. Neben dem legendären Paragrafen 7b Einkommensteuergesetz, durch den Eigenheime auch für breite Bevölkerungskreise einigermaßen erschwinglich waren, ragte der soziale Wohnungsbau hervor: Mietpreisbindung, preiswerte Wohnungen gegen Berechtigungsschein, langfristige Finanzierung und Fehlbelegungsabgabe bei Überschreiten bestimmter Einkommensgrenzen (inzwischen weitgehend abgeschafft).

Dem ersten Förderweg, der den Bau von Sozialwohnungen in den 1950er und 1960er Jahren boomen ließ, folgte der zweite 1966 und der dritte 1989 – mit abnehmender Tendenz, was die Zahl der geförderten Mietwohnungen mit Sozialbindung betrifft: Waren es vor 30 Jahren an die vier Millionen, so schrumpfte ihre Zahl bis 2012 auf gerade mal etwas weniger als 1,7 Millionen. Das sind nur noch 8,7 Prozent des deutschen Mietwohnungsbestands und sogar nur 4,2 Prozent des deutschen Wohnungsbestands insgesamt. Hauptursache: Es fehlen Unternehmen, die in den sozialen Wohnungsbau investieren, weil die hier erzielbaren Renditen im Vergleich zu denen des freien Wohnungsbaus eher bescheiden sind oder zumindest bescheiden aussehen.

Fazit: Die Wiederbelebung des sozialen Wohnungsbaus ist unter den genannten Umständen illusorisch, der Weg von der Objekt- zur Subjektförderung noch recht weit und die Hilferufe nach bezahlbaren Wohnungen prallen regelmäßig an der Realität ab, weil bezahlbar bedeutet, dass irgendwer den Kürzeren ziehen muss. Das können theoretisch Bund, Länder und Kommunen sein, theoretisch auch alle Unternehmen aus der Bauwirtschaft. Doch in der Praxis wird es zur Auseinandersetzung zwischen den von Politikern aller Couleur gehätschelten Mietern, also einem sehr großen Wählerpotenzial, und den von der Politik eher bevormundeten Vermietern kommen. Diese werden überwiegend aufseiten der Verlierer zu finden sein.

Foto: Gesobau AG

zu nachteiligen Konsequenzen geführt: „Nichtinvestive Maßnahmen wurden ausgeschlossen und die Umschichtung aus anderen Städtebauprogrammen zugunsten der ‚Sozialen Stadt' untersagt. Das bedeutet faktisch das Aus des Sozialen im Programm."

Lässt man konstruktive Vorschläge wie die von Gedaschko oder von Beckmann mit allen Konsequenzen Revue passieren, wird deutlich, dass ihre Realisierung nicht nur Jahre, sondern Jahrzehnte in Anspruch nehmen dürfte. Zuvor gilt es allerdings, die Gentrifizierung und deren oberflächliche Bekämpfungsversuche durch fadenscheinige Propaganda zur kommenden Bundestagswahl zu überstehen. Möglicherweise wird alles etwas schneller gehen, wenn es in Deutschland wirklich zu einer allgemeinen Wohnungsnot kommen sollte. Indizien dafür gibt es ja bereits: 2012 wanderten netto 369.000 Menschen nach Deutschland ein, davon die meisten aus Polen, Rumänien, Ungarn und Bulgarien. Sie werden zum größten Teil sicher nicht sofort einen Job bekommen, sondern erst das deutsche Sozialsystem belasten. Vielleicht führt dann wenigstens dies dazu, dass die nächste Bundesregierung samt Ländern und Kommunen das Wohnungsproblem schneller angeht.←|

Die Crux mit dem neuen Mietrecht

Am 1. Mai trat das Mietrechtsänderungsgesetz in Kraft und damit ein erheblicher Eingriff in das Bürgerliche Gesetzbuch, zum Teil auch in die Zivilprozessordnung. Kernpunkte: energetische Modernisierung, Mietminderung, Mieterhöhung, regionale Kappungsgrenzen, Kündigung und Räumung. Im Einzelnen:

- Wird Energie durch energetische Modernisierung nachhaltig eingespart, dürfen Mieter die Miete während einer zusammenhängenden Dauer von drei Monaten nicht mindern. Das gilt nicht für andere Modernisierungen.
- Vermieter müssen Mietern eine energetische Modernisierung spätestens drei Monate vor deren Beginn in Textform ankündigen. Dazu gehören Art, voraussichtlicher Umfang, Beginn und Dauer der Modernisierung.
- Ist im Rahmen der Modernisierung eine Mieterhöhung vorgesehen, müssen Vermieter ihren Mietern den Betrag der zu erwartenden Mieterhöhung und die voraussichtlichen künftigen Betriebskosten angeben.
- Grundsätzlich müssen Mieter eine Modernisierung dulden. Falls diese für einen Mieter, seine Familie oder einen Angehörigen seines Haushalts jedoch eine Härte bedeutet, die auch unter Würdigung berechtigter Interessen von Vermieter und Mieter oder von Belangen der Energieeinsparung und des Klimaschutzes nicht zu rechtfertigen ist, ist ein Mieter nicht zur Duldung verpflichtet.
- Wird die Wärmeversorgung in Eigenregie auf die eines gewerblichen Anbieters umgestellt, dürfen Vermieter deren Kosten unter den folgenden Voraussetzungen umlegen: Die Wärme mit verbesserter Effizienz wird entweder aus einer vom Wärmelieferanten errichteten neuen Anlage oder aus einem Wärmenetz geliefert und die Kosten der Wärmelieferung überschreiten nicht die bisherige Eigenversorgung mit Wärme oder Warmwasser.
- Die energetische Modernisierung soll bei der Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete berücksichtigt werden.
- Die Regierungen der Bundesländer werden ermächtigt, die Kappungsgrenze bei Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete auf 15 Prozent in drei Jahren zu senken (sonst 20 Prozent), falls „die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen in einer Gemeinde oder einem Teil einer Gemeinde besonders gefährdet ist".
- Ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung durch Vermieter liegt unter anderem vor, wenn Mieter mit Zahlung der Kaution in Höhe der zweifachen Monatsmiete in Verzug sind. Diese Vorschrift richtet sich unter anderem gegen Mietnomaden.
- Die sogenannte Berliner Räumung, durch die ein Gläubiger seinen Vollstreckungsauftrag auf die bloße Besitzbeschaffung an Wohnräumen beschränkt, ist jetzt gesetzlich geregelt. Demzufolge müssen die dort vorhandenen Gegenstände von Vermietern verwahrt und gegebenenfalls für Mieter verwertet werden.
- Die Räumung von Wohnungen darf auch gegen Dritte angeordnet werden, falls gegen einen Mieter ein vollstreckbarer Räumungstitel vorliegt und der Vermieter erst nach dem Ende der mündlichen Verhandlung davon erfahren hat. Dadurch soll verhindert werden, dass Mieter, gegen die ein rechtskräftiger Räumungstitel vorliegt, der Räumung entgehen, indem sie eine Wohnung Dritten überlassen.

Fazit: Noch mehr Prozesse zwischen Mietern und Vermietern sind so gut wie programmiert. Ansatzpunkte für Streitigkeiten ergeben sich zum Beispiel aus der Abgrenzung der energetischen Modernisierung von ähnlichen Maßnahmen, aus der eingeschränkten Duldungspflicht von Mietern und aus der Kappungsgrenze. Alles in allem: eine Crux für Vermieter, aber ein Arbeitsbeschaffungsprogramm für Mietrechtsanwälte.

Das Finanz-Interview

von Manfred Gburek

„Blickpunkt Europa“

Klaus Schmitt

Serie

Die Patrizia Immobilien AG hat ein in Deutschland einmaliges Geschäftsmodell. Nun soll zunehmend auch in das europäische Ausland expandiert werden – mit neuer Struktur.

Herr Schmitt, Sie haben letztens gesagt: „Patrizia ist zum Krisengewinner geworden.“ Können Sie das kurz erläutern?
Schmitt: Vor allem institutionelle Anleger entdecken heute die Anlageklasse Immobilie in einer bis dahin ungeahnten Weise. Verstärkt wird diese Entwicklung aktuell durch das niedrige Zinsumfeld.

Was hat sich denn besonders geändert?
Schmitt: Im Gegensatz zu früher orientieren sich Investoren heute sehr viel stärker am Cashflow. Es geht derzeit darum, auf laufender Fahrt etwas Vernünftiges zu erwirtschaften und das mit aktivem Asset Management zu begleiten. Die Immobilie, die man sich einfach mal so ins Portfolio legt und liegen lässt, gibt es hin und wieder immer noch. Aber die Marktzyklen sind kürzer geworden, sodass aktives Asset Management über die nächsten Jahre wichtiger sein wird.

Klaus Schmitt

ist seit Anfang 2006 als Chief Operating Officer im Patrizia-Vorstand unter anderem zuständig für den Kauf von Objekten, die Organisation des Unternehmens und die Steuerung von Investments. Der Jurist war vorher für den Baukonzern Dyckerhoff & Widmann und für Siemens Real Estate tätig.

Und wie hat sich da Patrizia aufgestellt?
Schmitt: Als Immobilieninvestmenthaus profitiert Patrizia schon seit Langem vom diesem Trend. In den letzten Jahren hat sich das von uns betreute Immobilienvermögen auf über zehn Milliarden Euro erhöht. Neben den klassischen Immobilienspezialfonds stehen zunehmend Co-Investments im Fokus, wie beispielsweise beim Erwerb der 53.000 Wohnungen der LBBW und GBW. Als Immobilienspezialist ist unser langjähriges Know-how von entscheidender Bedeutung, denn wir können nicht nur mit unseren mehr als 600 Mitarbeitern die Nähe zum Markt sicherstellen, sondern auch alle Werthebel rund um die Immobilie mit eigenen Mitarbeitern anbieten.

Wie behalten Sie bei Ihren vielfältigen Aktivitäten die Kontrolle?
Schmitt: Patrizia hat sich für die zunehmende Internationalisierung ihrer Geschäftstätigkeit in einer neuen Organisationsstruktur aufgestellt. Diese sieht vor, dass es künftig unter dem Dach der Holding einzelne Landesgesellschaften gibt, die nach dem Prinzip „all business is local“ das operative Geschäft vor Ort verantworten. Die bislang in Deutschland operativ agierenden Gesellschaften werden auf eine gemeinsame Gesellschaft verschmolzen, die Patrizia Deutschland GmbH. Gleichgelagerte Funktionen werden dabei in je einer Einheit zusammengefasst. Nach diesem Modell wird es künftig auch eine Patrizia UK, eine Patrizia Luxembourg, eine Patrizia Nordics und so weiter geben. Zudem haben wir die Umstrukturierung dazu genutzt, die Organisation so aufzustellen, dass sie die zu erwartenden Anforderungen der ab Sommer 2013 geltenden AIFM-Richtlinie optimal umsetzt.

2013 sollen der Ausbau des Europageschäfts und die Etablierung der Patrizia als Investitionsplattform im Vordergrund stehen. Was bedeutet das konkret?

Schmitt: Auch im laufenden Jahr wollen wir unserer „Vision 2015“, das führende vollstufige Immobilieninvestmenthaus Europas zu sein, wieder einen Schritt näher kommen. Dafür ist ein weiteres Wachstum hinein nach Europa unerlässlich. Dies bedeutet, dass wir unsere europäischen Standorte ausbauen werden und den Aufbau weiterer Standorte im Ausland prüfen. Durch diese Verstärkung unserer europäischen Präsenz mit Fokussierung auf Immobilieninvestments können wir ein deutliches Mehr an europäischen Immobilieninvestmentmandaten generieren.

Können Sie das genauer erläutern?
Schmitt: Konkret geht es darum, dass wir diesen Prozess nicht als eine Einbahnstraße verstehen und allein deutsches Geld nur im Ausland investieren wollen. Unser Ziel ist es, eine im übertragenen Sinn vierspurige Autobahn zu errichten. Denn es geht uns auch darum, zum einen Eigenkapital beispielsweise in Dänemark für Immobilieninvestments in Deutschland, Frankreich oder England einzuwerben, zum anderen internationale Asset-Management-Mandate zu gewinnen, die wir mit unseren lokalen Mitarbeitern in den jeweiligen Ländern bearbeiten. Erste Erfolge haben wir bereits in diesem Jahr in den Nordics und in Großbritannien erzielt. Zum einen haben wir von einem lokalen Investor ein internationales Asset-Management-Mandat über 175 Millionen Euro in Skandinavien gewonnen, zum anderen konnten wir unser erstes Co-Investment in UK gründen und dort die ersten Ankäufe verzeichnen.

Patrizia hat zuletzt 1,6 Milliarden Euro des von ihr betreuten Immobilienvermögens im Ausland investiert. Mit wie vielen Milliarden Euro rechnen Sie bis zum Jahresende?
Schmitt: Es ist richtig, dass wir neben unserem Ursprungsmarkt Deutschland vor allem im europäischen Ausland weiter wachsen wollen. Derzeit sind wir in Luxemburg, Schweden, Dänemark, Frankreich, Irland und Großbritannien mit eigenen Standorten vertreten. Weitere Standorte werden folgen. Bis 2015 wollen wir in allen wichtigen europäischen Kernmärkten in erheblichem Umfang Investments im Wohn- und Gewerbebereich realisiert haben, sodass das von uns im Ausland betreute Immobilienvermögen in eine neue Dimension weiter anwachsen wird. Im letzten Quartal konnten wir im Ausland unsere Assets um weitere 200 Millionen Euro steigern. Eine Zielvorgabe bis zum Jahresende haben wir aber nicht. Hier gilt der Grundsatz: Qualität vor Geschwindigkeit.

Dann sagen Sie uns bitte wenigstens, für wie viele Immobilienspezialfonds Sie bis zum Jahresende schätzungsweise verantwortlich sein werden.
Schmitt: Patrizia managt über die WohnInvest KAG und die GewerbeInvest KAG derzeit 21 Immobilienspezialfonds mit einem Zielvolumen von über acht Milliarden Euro. Jährlich wollen wir mit ein bis zwei neuen Fonds, die wir gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln, am Markt auftreten.

Sie wollen bis 2016 alle eigenen Immobilien verkaufen. Rechnen Sie damit, dass die Märkte bis dahin aufnahmefähig genug bleiben werden?
Schmitt: Wir halten weiter an unserer Strategie fest, unsere Eigeninvestments weiter zu reduzieren, um die daraus erzielten Verkaufserlöse über Co-Investments zu reinvestieren. In den letzten Jahren haben wir aus unserem eigenen Buch rund 1.800 Wohnungen jährlich veräußert. Wir glauben, dass dies auch künftig machbar ist. Schließlich sehen wir derzeit keinen Grund, dass die gute Stimmung am Immobilienmarkt nicht anhalten sollte. Wir sind zuversichtlich, dass die Nachfrage auch in den kommenden Jahren auf einem hohen Niveau bleiben wird, sodass wir unseren aktuellen Eigenbestand von etwa 5.500 Objekten bis 2016 verkauft haben werden.

Im März haben Sie sich so geäußert: „Heute erwirtschaften wir vermehrt jährlich wiederkehrende kalkulierbare Erträge.“ Welchen Anteil machen diese an Ihren gesamten Erträgen aus?
Schmitt: Die Weiterentwicklung unserer Investmentstrategie von Eigeninvestments hin zu Co-Investments und zur Dienstleistung erweist sich diesbezüglich als äußerst erfolgreich. Als Investment-Manager können wir vermehrt stabile wiederkehrende Erträge erwirtschaften und damit die Volatilität des Immobilienhandels bis zu einem gewissen Grad ausgleichen. Inzwischen macht das Geschäft mit Serviceleistungen mehr als die Hälfte unseres Konzernergebnisses aus. Hieran lässt sich gut erkennen, dass sich unser Engagement auszahlt und welche Entwicklung Patrizia genommen hat. Bis 2015 werden wir den Anteil auf 80 Prozent ausbauen.

Wollen Sie Ihre Strategie, statt eine Bardividende auszuschütten, neue Aktien auszugeben, bis auf Weiteres fortsetzen?
Schmitt: Diese Strategie hat in der Vergangenheit großen Zuspruch erfahren. Ein möglicher Verwässerungseffekt wurde durch die Ertragsentwicklung und die positive Kursentwicklung mehr als wettgemacht. Daher ist eine Fortsetzung dieser Strategie durchaus denkbar.←|

Von den Finanzgerichten
Der Fiskus fegt künftig mit

Handwerkerleistungen. Steuerermäßigungen gibt es bisher nur für Dienstleistungen auf privatem Grundbesitz – Beispiel Gehwegreinigung. Nun gibt es neue Urteile.

Sauber ist es. Doch gibt es für die Dienstleistung auch Steuererleichterungen?

Michael Schreiber, Oberweser

Zwischen der Finanzverwaltung und privaten Grundeigentümern ist eine Diskussion darüber entbrannt, ob die Finanzämter eine Steuerermäßigung für Dienstleistungen gewähren müssen, die sowohl auf öffentlichem Gelände als auch auf privatem Grund durchgeführt werden. Zwei für Steuerzahler positive Urteile helfen bei der Argumentation gegenüber den Finanzbeamten.

Bisher zeigt sich der Fiskus äußerst engherzig. Um eine Steuerermäßigung für privat bezogene „Haushaltsnahe Dienstleistungen" beanspruchen zu können, muss die begünstigte Leistung „im räumlichen Bereich des privaten Haushalts" erbracht werden (BFH, Urteil vom 13.7.2011, VI R 61/10). Obwohl die genaue Reichweite dieses räumlichen Begriffs durch höchstrichterliche Rechtsprechung bisher noch nicht abschließend geklärt ist, legen die Finanzämter die Rechtslage sehr eng aus. Für Dienstleistungen und Handwerkerkosten können Steuerzahler auf einen Rechnungsbetrag von bis zu 6.000 Euro jährlich eine Steuerermäßigung von 20 Prozent (maximal 1.200 Euro) erhalten. Hat der Grundeigentümer für die Gehwegreinigung einen Hausmeisterservice oder ein anderes Dienstleistungsunternehmen beauftragt, soll das beauftragte Unternehmen die erbrachten Dienstleistungen aufteilen – eine Steuerermäßigung gibt es bisher nur für den Dienstleistungsanteil auf dem privaten Grundbesitz (Bundesministerium der Finanzen, Erlass vom 15.2.2010, Rn 36).

Dem ist aktuell das Finanzgericht Berlin-Brandenburg für den Winterdienst entgegengetreten (Gerichtsbescheid vom 23.8.2012, 13 K 13287/10). In einem weiteren Urteil vom 15. August 2012 (Az. 7 K 7310/10) hat das gleiche Gericht einem Steuerzahler die Steuerermäßigung für Arbeiten an einem Abwasserkanal zugebilligt, obwohl diese auch außerhalb der Grundstücksgrenze erbracht wurden. Das FG Berlin-Brandenburg ist der Ansicht, dass in beiden Fällen die Steuerermäßigung auf die vollständigen Aufwendungen gewährt werden muss und diese nicht nur anteilig begünstigt sind. In beiden Streitfällen ist ein Revisionsverfahren vor dem Bundesfinanzhof anhängig (BFH-Az. VI R 55 + 56/12). Betroffene Steuerzahler sollten die für sie positiven Urteile bei der Erstellung der Einkommensteuererklärung 2012 beachten. Es bleibt abzuwarten, wo der BFH die Grenzlinie in räumlicher Hinsicht ziehen wird. Sollte das Finanzamt entsprechende Anträge zunächst ablehnen, hilft nur noch ein Einspruch gegen den Steuerbescheid. Nach einer internen Anweisung der Finanzbehörden sollen eingelegte Einsprüche ruhen, bis der BFH über die Streitfrage abschließend entschieden hat (OFD Frankfurt am Main, Verfügung vom 17.12.2012). ←|

Foto: w.r.wagner/pixelio.de

Weitere Finanzgerichtsurteile

BFH stärkt private Stromerzeuger

Der BFH hat mit Urteil vom 12. Dezember 2012 (Az. XI R 3/10) seine bisherige Rechtsprechung bestätigt, dass der Betreiber eines Blockheizkraftwerks im selbst genutzten Einfamilienhaus umsatzsteuerlich Unternehmer ist, wenn er den Strom teilweise, regelmäßig und nicht nur gelegentlich gegen Entgelt in das allgemeine Stromnetz einspeist.

Hat der private Stromerzeuger die auf den Anschaffungskosten eines Blockheizkraftwerks lastenden Umsatzsteuern als Vorsteuern abgezogen, muss er im Gegenzug künftig auch die für seinen Privatbedarf verbrauchten Mengen an Strom und Wärme als umsatzsteuerliche Entnahme versteuern. Das gilt allerdings nicht für die aus technischen Gründen nicht zur Heizung nutzbare Abwärme.

Als Bemessungsgrundlage für diese umsatzsteuerpflichtige Entnahme hatte das beklagte Finanzamt die relativ hohen Selbstkosten des Blockheizkraftwerks angesetzt und entsprechende Umsatzsteuerzahlungen verlangt. Dieser Vorgehensweise erteilten die BFH-Richter eine Absage. Die Entnahme von Strom und Wärme sei mit dem marktüblichen Einkaufspreis zu bewerten. Die Selbstkosten des Blockheizkraftwerks seien nur dann als Rechengröße anzusetzen, sofern ein Einkaufspreis nicht zu ermitteln ist.

Vorübergehender Leerstand bei Untervermietung

Leerstandszeiten im Rahmen der Untervermietung einzelner Räume innerhalb der eigenen Wohnung sind nicht der Eigennutzung, sondern der Vermietungstätigkeit zuzurechnen, wenn ein solcher Raum nach vorheriger Vermietung leer steht und feststeht, dass das Objekt weiterhin für eine Neuvermietung bereitgehalten wird. Das hat der BFH mit einem am 4. März 2013 veröffentlichten Urteil vom 22. Januar 2013 (Az. IX R 19/119) entschieden. Weder die fehlende räumliche Trennung zum Wohnbereich noch die fehlende Abgeschlossenheit der zur Vermietung vorgesehenen Räume steht nach Ansicht des BFH einem Kostenabzug entgegen, da der Steuerzahler seine weiterhin bestehende Vermietungsabsicht belegen konnte. ←|

Aktuelles Fachwissen zur Mietrechtsreform

Dieses Fachbuch bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über die aktuellen Änderungen durch die Novelle zum Mietrecht. Eine Kommentierung und zahlreiche Beispiele geben Ihnen Orientierung, wie die Pflichten, die für Vermieter und Eigentümer aus den Gesetzesänderungen folgen, am effektivsten in die Praxis umgesetzt werden. Die Autoren bereiten alle Fakten übersichtlich auf. So sind Sie auf der sicheren Seite.

200 Seiten, € 34,95 [D]
ISBN 978-3-648-01768-5
Bestell-Nr. E06692

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/shop (Bestellung versandkostenfrei), 0800 50 50 445 (Anruf kostenlos) oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Den RETT-Blockern geht es an das Portemonnaie

Real Estate Transfer Tax. Grunderwerbsteuermüde Investoren nutzen ein Schlupfloch, das die Länder jetzt schließen wollen. Per Käufervergütungen an Alteigentümer für Möbel & Co. lässt sich die neue Steuer jedoch minimieren.

Michael Schreiber, Oberweser

Wechselt eine Immobilie den Besitzer, hält das Finanzamt einmalig die Hand auf. Es verlangt je nach Bundesland eine Grunderwerbsteuer von bis zu 5,5 Prozent auf den vereinbarten Kaufpreis. Für Durchschnittsverdiener summiert sich die Steuerbelastung schnell auf happige Beträge. Vermieter können sich zwar einen Teil des unfreiwilligen Obolus über die Gebäudeabschreibung wieder zurückholen, denn der Steueranteil auf den anteiligen Gebäudekaufpreis kann als Anschaffungsnebenkosten in die steuerwirksame Abschreibung einbezogen werden. Bei Selbstnutzung der Immobilie schlägt die Zwangsabgabe fürs Traumhaus aber direkt ein Loch in die Kasse. Mit der richtigen Vertragsgestaltung lässt sich legal jedoch zumindest ein Teil der Abgabe vermeiden.

Neues Steuergesetz

Im ersten Anlauf waren die Länder, denen das Aufkommen an der Grundverkehrsabgabe allein zusteht, gescheitert, weil das Jahressteuergesetz 2013 Anfang Februar 2013 im Bundesrat keine Mehrheit fand. Im zweiten Anlauf haben die Länder am 1. März 2013 jedoch ein Jahressteuergesetz 2013 „reloaded" über den Bundesrat ins Gesetzgebungsverfahren eingebracht, um das ungeliebte Steuerschlupfloch endgültig zu kippen (BR-Drucksache 139/13 vom 22. Februar 2013). Investoren und große Konzerne vermeiden die ungeliebte Abgabe zurzeit noch über einen einfachen Gestaltungstrick. Grunderwerbsteuer wird beim Kauf einer Immobiliengesellschaft eigentlich fällig, wenn innerhalb von fünf Jahren mindestens 95 Prozent der Anteile den Besitzer wechseln. Mithilfe einer RETT-Blocker-Struktur (RETT= Real Estate Transfer Tax) erwirbt ein Hauptinvestor unmittelbar 94,9 Prozent der Anteile an einer grundbesitzhaltenden Gesellschaft – die restlichen 5,1 Prozent der Gesellschaftsanteile kauft eine Kommanditgesellschaft, die dem Investor genau genommen allein

Auf einen Blick

- Die sogenannte RETT-Blocker-Struktur, mit der Unternehmen derzeit Grunderwerbsteuer sparen, soll es durch ein neues Gesetz nicht mehr geben.
- Steuern lassen sich für Immobilienkäufer dadurch sparen, dass die Instandhaltungsrücklage und teure Einrichtungsgegenstände im Kaufpreis separat ausgewiesen werden.
- Immer ungünstig sind Käufe beim Bauträger: Dadurch wird der Käufer gleich doppelt zur Kasse gebeten.

Geht ganz schön ins Geld. Die angehobene Grunderwerbsteuer verteuert den Hauskauf.

Foto: filmfoto/shutterstock.com

gehört. Fremde werden an der KG nur sachenrechtlich beteiligt, ohne vermögensmäßig beteiligt zu sein. Obwohl der Hauptinvestor also mittelbar über alle Anteile an der Zielgesellschaft verfügt, zahlt er keine Grunderwerbsteuer. Durch das Gestaltungsmodell entgehen den Ländern derzeit Steuern von mehreren 100 Millionen Euro pro Jahr. Damit soll bald Schluss sein. Geht es nach den Bundesländern, soll künftig eine wirtschaftliche Beteiligung ausreichen, wodurch die grunderwerbsteuerschädliche Grenze von 95 Prozent auch bei mittelbaren Beteiligungen eine Besteuerung auslösen würde.

Steuerschuld verteilen

Nach dem Motto „Geteiltes Leid ist halbes Leid“ schulden Verkäufer und Käufer dem Fiskus per Gesetz gemeinsam die Grunderwerbsteuer. In der Praxis wird die Steuer jedoch per Vertragsklausel auf den Käufer abgewälzt. Wer sich als Erwerber nicht allein vom Fiskus in die Pflicht nehmen lassen will, nutzt vor Vertragsunterzeichnung sein Verhandlungsgeschick und vereinbart eine Beteiligung des Vorbesitzers – oder gleich einen niedrigeren Kaufpreis.

Instandhaltungsrücklage

Der Käufer einer Eigentumswohnung vergütet dem Alteigentümer im Regelfall auch dessen Anteil an der angesparten Instandhaltungsrücklage der Eigentümergemeinschaft. Diese Zahlungen unterliegen nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs nicht der Grunderwerbsteuer (BFH, Az. II R 20/89). Ärger mit dem Finanzamt lässt sich leicht vermeiden, wenn die Erstattung der Reparaturrücklage im Kaufvertrag neben dem reinen Kaufpreis für die Wohnung offen ausgewiesen wird. Auch übernommene Maklergebühren (FG Köln, Az. 5 K 8151/97) oder Erschließungskosten (FG Münster, Urteil vom 14.8.2003, 8 K 6709/01) werden nicht besteuert, wenn deren Höhe aus dem Kaufvertrag hervorgeht. Der Steuerspartrick funktioniert auch für eine mitbezahlte Heizölreserve.

Grunderwerbsteuer 2013

Seit der Förderalismusreform vom September 2006 können die Bundesländer die Höhe der Grunderwerbsteuer selbst festlegen. Immer mehr Länder machen von dieser Möglichkeit Gebrauch. Nur noch zwei Länder halten an dem früher gültigen Steuersatz von 3,5 Prozent fest. Alle anderen haben die Abgabe zum Teil kräftig auf bis zu 5,5 Prozent erhöht.

Bundesland	Grunderwerbsteuersatz
Baden-Württemberg	5,0 %
Bayern	3,50 %
Berlin	5 % (seit 1.4.2012)
Brandenburg	5 %
Bremen	4,5 %
Hamburg	4,5 %
Hessen	5 % (seit 1.1.2013)
Mecklenburg-Vorpommern	5 % (seit 1.7.2012)
Niedersachsen	4,5 % (Anhebung auf 5 % ab 1.1.2014 geplant)
Nordrhein-Westfalen	5,0 %
Rheinland-Pfalz	5 % (seit 1.3.2012)
Saarland	5,5 % (seit 1.1.2013)
Sachsen	3,50 %
Sachsen-Anhalt	5 % (seit 1.3.2012)
Schleswig-Holstein	5 % (seit 1.1.2012); 6,5 % (geplant ab 1.1.2014)
Thüringen	5 %

Einrichtungsgegenstände

Wer eine Immobilie mit hochwertigem Inventar erwirbt, sollte den Kaufpreis für die Möbel im Kaufvertrag offen ausweisen. Bei gewerblich genutzten Grundstücken muss der Kaufpreis für miterworbene Betriebsvorrichtungen separat vereinbart werden. Mit diesem einfachen Trick spart man doppelt Steuern. Der Anschaffungspreis für hochwertige Wirtschaftsgüter, die nicht Gebäudebestandteile sind, unterliegt zum einen nicht der Grunderwerbsteuer (Finanzgericht Baden-Württemberg, Az. 6 K 212/94). Zum anderen können Vermieter die Kaufsumme des Inventars neben der reinen Gebäudeabschreibung steuerlich geltend machen und schneller als das Gebäude abschreiben. Steuern spart auch eine installierte Photovoltaikanlage. Sie zählt ebenfalls nicht als Gebäudebestandteil, wenn der selbst erzeugte Strom in das öffentliche Netz eingespeist wird.

Bauträger: Teure Paketlösung

Wer sein Baugrundstück komplett mit Traumhaus beim Bauträger einkaufen will, zahlt doppelt Steuern. Auch wenn der Grundstückskauf und die schlüsselfertige Errichtung des Hauses in getrennten Verträgen mit dem Bauträger vereinbart werden, behandelt der Fiskus beide Verträge als „einheitliches Vertragswerk“ und verlangt daher neben der Umsatzsteuer auf die Baukosten auch noch Grunderwerbsteuer (ständige höchstrichterliche Rechtsprechung, zuletzt BFH, Urteil vom 23.11.2012, II B 72/12). Nur wer dem Fiskus belegen kann, dass er bei der Auswahl des Bauunternehmers freie Hand hatte, hat gute Karten, die Baukosten aus der Grunderwerbsteuer herauszuhalten. Tipp: Ein Bauherr hat in Karlsruhe Verfassungsbeschwerde gegen die Doppelbesteuerung eingelegt. Betroffene Häuslebauer legen unter Hinweis auf das Verfahren (Az. 1 BvR 2766/12) Einspruch gegen ihren Steuerbescheid ein.

Family Business spart Geld

Bescheiden zeigt sich der Fiskus nur in Ausnahmefällen. Bagatellfälle mit Kaufpreisen bis zu 2.500 Euro nimmt das Finanzamt ohne Steuerberechnung zu den Akten. Wird das Grundstück durch Erbschaft oder Schenkung erworben oder stehen auf der Verkäuferseite die Eltern, Kinder oder deren Ehegatten, bleibt der Deal ebenfalls unbehelligt. Das gilt auch, wenn der Grundbesitz vom eigenen Ehegatten gekauft oder nach einer Scheidung zur Regelung des Vermögensausgleichs übertragen wird (BFH, Urteil vom 23.3.2011, II R 33/09).←|

Start in eine ungewisse Zukunft

AIFM-Umsetzungsgesetz. Lange wurde um die Übersetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht gerungen. Nun liegt das Ergebnis vor. Das Echo ist geteilt. Was auf die Branche zukommt, wird erst die Praxis zeigen.

Norbert Jumpertz, Staig

Die Fondsbranche atmet durch. Mit dem Gesetz zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie erhalte man endlich einen verbindlichen Leitfaden, der gute Entwicklungsperspektiven biete, sagt Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds. Im Immobiliensektor sind drei Bereiche betroffen: die Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds sowie womöglich auch Immobilienaktiengesellschaften und Real Estate Investment Trusts (REITs).

„Bei den Immobilien-AGs und REITs besteht wohl die größte Unklarheit, wer überhaupt unter das neue Gesetz fällt", sagt Axel von Goldbeck, Sprecher der Geschäftsführung des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA). Ob zum Beispiel ein REIT als Alternativer Investmentfonds einzustufen ist, wird derzeit zwischen der Branche und der BaFin diskutiert. Bei Aktiengesellschaften hängt das dem Immobilienbranchenexperten zufolge davon ab, ob er operativ tätig ist und wie frei der Vorstand bei geschäftlichen Entscheidungen agieren kann.

Neue Organisationsstruktur. Durch die AIFM-Richtlinie wird es Veränderungen geben.

Satzungen genau prüfen

„Das Management eines Immobilienfonds ist an eine vertraglich fixierte Anlagestrategie gebunden, von der nicht abgerückt werden darf", so von Goldbeck. Bei Immobilien-AGs gibt die Satzung nur vor, welchen Unternehmensgegenstand sie besitzen darf, und damit eine äußere Grenze für die Geschäftsmodelle, die der Vorstand verfolgen darf. „Die Satzungen sollten sich die Juristen von Immobilien-AGs und REITs genauer ansehen", empfiehlt von Goldbeck. Sie müssen selbst prüfen, ob sie unter das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) fallen. „Die BaFin hat im Entwurf eines Anwendungsschreibens dargelegt, dass sie bei Immobilien-AGs anhand der Gegebenheiten des jeweiligen Einzelfalls entscheiden will", erklärt von Goldbeck. Momentan arbeitet die Aufsichtsbehörde intensiv an dessen finaler Version. Sie soll noch vor Inkrafttreten des KAGB – am 22. Juli – präsentiert werden.

Die einzige sichere Möglichkeit ist aber, bei der BaFin die Registrierung als Alternativer Investmentfonds (AIF) zu beantragen, natürlich mit dem Ziel, einen Negativbescheid zu erwirken. Dieser Weg hat laut Goldbeck allerdings einen entscheidenden Haken: Stellt die BaFin fest, dass es sich beispielsweise beim jeweiligen REIT doch um einen AIF handelt, müssten die regulatorischen Anforderungen bereits bei der Antragstellung erfüllt sein. Denn wer einen AIF ohne die nötige Genehmigung verwaltet, macht sich unter Umständen sogar strafbar.

Branche rückt zusammen

Keine Frage, durch das AIFM-Umsetzungsgesetz rückt die Immobilieninvestmentbranche zusammen. Diesen Eindruck teilt auch Stefan Schmidt, Immobilienexperte der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG: „Regelungen, die für das Management Offener Immobilienfonds bisher bereits gelten, werden

Foto: NOBUHIRO ASADA/shutterstock.com

in ähnlicher Form durch die Einbindung der Geschlossenen Publikumsimmobilienfonds ins KAGB auf diese gewissermaßen übertragen."

Die Geschlossenen Fonds sind laut Schmidt das Anlageinstrument, das „durch das KAGB am stärksten durcheinander gewirbelt wird". Und das liege nicht nur daran, dass Fondsmanager eine Zulassung der BaFin benötigten oder sich registrieren lassen müssten. Denn mit dem Inkrafttreten des KAGB benötigen die Anbieter von Geschlossenen Fonds ein professionelles Risiko- und Liquiditätsmanagement. „Hierfür sind zahlreiche aufsichtsrechtliche Anforderungen zu erfüllen", sagt Oliver Heist, Leiter des Asset Managements der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young in Deutschland. Hinzu komme der Aufbau der IT-Strukturen. „Gerade für kleinere Anbieter dürfte es nicht so leicht sein, die entsprechenden Systeme zu implementieren", so Heist.

Organisatorisch erforderlich ist außerdem die Gründung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG). „Ihre Aufgabe besteht darin, Fonds entsprechend den regulatorischen Vorgaben aufzulegen, deren Management zu übernehmen und das Kapital der Anleger entsprechend den Prospektvorgaben zu investieren", erklärt Schmidt. Die Neuerungen stellen selbst die Großen der Branche vor Herausforderungen.

Beispiel Hannover Leasing: „Wir müssen unsere Organisationsstruktur für die Zulassung als KVG erheblich anpassen", sagt Friedrich Wilhelm Patt, Sprecher der Geschäftsführung der Hannover Leasing. Dafür werde das bisherige Geschäft auf zwei Gesellschaften aufgeteilt. Die neu gegründete KVG wird die neuen Produkte konzipieren und vertreiben, das Management der rund 140 Bestandsfonds läuft weiter über die „alte Gesellschaft". Denkbar wäre aber auch eine externe Lösung mittels Master-Kapitalverwaltungsgesellschaft, wie sie etwa Hansa Invest Fondsinitiatoren anbiete, sagt Bernhard Dames, Immobilienanalyst beim Ratinghaus Scope. Ferner wird eine Verwahrstelle benötigt. Ihre Aufgaben entsprechen im Prinzip denen der Depotbank bei Offenen Immobilienfonds. Sie verwaltet als Treuhänder das Geld der Anleger, überwacht die Ausschüttungen und kontrolliert die finanziellen Transaktionen zum Kauf und Verkauf von Immobilien. Die Verwahrstelle muss ferner darauf achten, dass die neue Fremdkapitalobergrenze für Geschlossene Publikumsimmobilienfonds eingehalten wird: Käufe von Immobilien dürfen künftig maximal nur noch zu 60 Prozent über Kredite finanziert werden.

Auf einen Blick

- Das AIFM-Umsetzungsgesetz wird auch für die Immobilienbranche Veränderungen mit sich bringen, und zwar vor allem für die Geschlossenen Immobilenfonds.
- Die Regelungen für Offene Immobilienfonds wurden fast alle mit dem AnsFuG vorweggenommen. Für Immobilien-AGs und REITS ist noch unklar, ob sie unter das neue KAGB fallen.
- Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds müssen ihre Organisationsstruktur umkrempeln: Sie benötigen künftig eine Kapitalverwaltungsgesellschaft und eine Verwahrstelle.

Als Verwahrstelle kommen grundsätzlich Banken, aber auch Rechtsanwälte und ebenso Wirtschaftsprüfer infrage. Für die Banken als Partner sprechen laut Friedrich Wilhelm Patt, dass sie über mehr Erfahrungen als Depotbank verfügten.

Die Initialkosten des organisatorischen Mehraufwands schätzt Friedrich Wilhelm Patt im Falle der Hannover Leasing einmalig auf ein bis zwei Millionen Euro. Regulierungskosten ließen sich nicht einsparen, sondern müssten von Initiatoren, Vertrieben und den Anlegern getragen werden.

Andere Produktpalette

Ändern wird sich wohl auch die Produktpalette. „Die Fondsanbieter sollen der Risikostreuung mehr Beachtung schenken", sagt Dames, Immobilienanalyst beim Ratinghaus Scope. Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S., präzisiert: „Die Gewichtung der mindestens drei Einkunftsquellen soll im Wesentlichen gleichmäßig verteilt sein." Das Problem hierbei ist, dass der Gesetzgeber auch in diesem Fall nicht präzise definiert hat, was er damit genau meint. In solche Produkte könnten Anleger weiter investieren, so Heibrock, ohne dass eine Mindestanlagesumme zu beachten sei. „Das geht in Richtung Portfoliofonds, die bei institutionellen Anlegern längst etabliert sind."

Portfoliofonds investieren in für Geschlossene Immobilienfonds bislang eher unüblich viele – also: zehn, 15 oder sogar 20 – Immobilien. Durch sie kann laut Heibrock eine Produktlücke zu den Offenen Immobilienfonds geschlossen werden.

Bei Hannover Leasing will man einen anderen Weg gehen. „Mehrobjektfonds entsprechen nicht dem Charakter des Geschlossenen Fonds, der sich durch seine große Nähe zu Direktinvestments und sehr große Transparenz auszeichnet", findet Patt. Das KAGB räume den Fondsgesellschaften weiterhin diese Option ein, Single-Asset-Fonds aufzulegen. Vorausgesetzt, die Mindestanlagesumme betrage 20.000 Euro und es erfolge eine intensive Risikoaufklärung. Für den Bereich der Offenen Immobilienfonds sind die Neuerungen, die sich aus dem AIFM-Umsetzungsgesetz ergeben, wohl am überschaubarsten. Der Kauf und Verkauf von Anteilen wird weiterhin börsentäglich möglich sein. Allerdings dürfen neue Anleger Anteile erst nach einer Haltedauer von 24 Monaten zurückgeben. Außerdem muss eine Kündigungsfrist von einem Jahr eingehalten werden.

Diese Neuerungen traten im Wesentlichen bereits mit dem Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG) am 1. Juli 2012 in Kraft. Was allerdings ab 22. Juli wegfällt, ist der Freibetrag von 30.000 Euro, bis zu dem im Halbjahr Anteile zurückgegeben werden dürfen. Dieser gilt dann nur noch für Anteile, die vor diesem Stichtag erworben wurden. ←|

Das Hoffen auf die zweite Chance

Offene Immobilienfonds. Deka und Union Investment dominieren die Branche. Daran werden gesetzliche Neuregelungen nichts ändern, obwohl kleinere Fondsanbieter Boden gutmachen wollen.

Norbert Jumpertz, Staig

Eigentlich gibt es für die deutsche Immobilienwirtschaft keinen Grund zum Klagen: Die Geschäfte laufen bestens, die Asset-Klasse Immobilien steht bei Investoren hoch im Kurs. Dennoch gibt es Bereiche, die mit Problemen zu kämpfen haben, allen voran die Offenen Immobilienfonds.

Deutlich schleppender als erhofft

So läuft die Liquidation des Immobilienvermögens der endgültig geschlossenen Offenen Immobilienfonds teilweise deutlich schleppender als erhofft, etwa weil Objektqualität oder Immobilienmanagement zu wünschen übrig lassen. „KanAm Grund zählt zu den Fondsgesellschaften, die beim Objektverkauf ganz gut vorangekommen sind“, sagt Sonja Knorr, Immobilienanalystin beim Fondsanalysehaus Scope. Zu den Anbietern, die sich mit der Abwicklung deutlich schwerer tun, gehören Aberdeen, Axa, Morgan Stanley und UBS. Zudem hatte die Bundesregierung damit geliebäugelt, das Aus für „Offene Immobilienfonds“ zu beschließen. Das konnte die Fondsbranche abwenden. Allerdings sieht das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) vor – der Gesetzentwurf passierte bereits den Finanzausschuss, dass Bundestag und Bundesrat zustimmen, gilt nur noch als Formsache –, dass ab 22. Juli der Freibetrag von 30.000 Euro, für den bislang pro Halbjahr Fondsanteile ohne Einhaltung von Mindesthalte- und Kündigungsfristen zurückgegeben werden dürfen, wegfällt.

Auf einen Blick

- Der Freibetrag zur Rückgabe von Anteilen an Offenen Immobilienfonds für Privatanleger wird gestrichen; das missfällt den großen Fondsgesellschaften.
- Die Offenen Immobilienfonds verzeichneten erhebliche Mittelzuflüsse. Allerdings sind es vor allem die Fonds von Deka und Union Investment, denen Anleger Geld zukommen lassen.
- Kleinere Investmenthäuser begrüßen die Abschaffung des Fondsfreibetrags und überlegen, neue Offene Immobilienfonds aufzulegen.

Abschaffung des Freibetrags

Bei Union Investment, der Fondsgesellschaft von Volks- und Raiffeisenbanken, aber auch bei der sparkasseneigenen Deka stößt die geplante Abschaffung auf wenig Begeisterung. „Bereits vor der Finanzmarktkrise hatten wir getrennte Produktlinien für institutionelle und private Anleger“, sagt Sinan York Temelli, Pressesprecher von Union Investment. „Deshalb kamen unsere Fonds gut durch die Krise.“ Auf die Streichung des Freibetrags hätte man daher verzichten können, heißt es von der Deka.

Union Investment und Deka setzen auf die zentrale Liquiditätssteuerung. Das habe sich sowohl in Phasen verstärkter Anteilsrückgaben als auch bei hohen Mittelzuflüssen bewährt, betont Temelli. In Extremfällen stoppte Union Investment sogar schon mal zwei oder drei Monate die Ausgabe neuer Anteile, um „die Wertentwicklung durch eine zu hohe Liquiditätsquote nicht zu verwässern“. „Mittelzuflüsse müssen investiert werden und bei Immobilien dauert das weit länger als bei Aktien oder Anleihen“, so Temelli.

Ähnlich handhabt die Deka das Liquiditätsmanagement. Sie hat bis Jahresende für den Deka-ImmobilienEuropa und den Deka-ImmobilienGlobal den Vertrieb über die Sparkassen auf Eis gelegt, da die vereinbarten Kontingente ausgeschöpft sind. „Zurzeit ist nur der WestInvest InterSelect in der Vertriebspipeline“, sagt Matthias Danne, Immobilienvorstand der DekaBank. Die Streichung des Freibetrags hält Union Investment vor allem bei Auszahlungsplänen für ärgerlich. „Das erschwert das Management erheblich“, kritisiert Temelli. Bei Neuanlagen ab dem 22. Juli müsse jede Rate fristgerecht mit dem nötigen Vorlauf gekündigt werden. Branchenexperten rechnen damit, dass es vor Inkrafttreten der neuen Regelung zu einem Run auf Offene Immobilienfonds kommen könnte, obwohl Union Investment und Deka davon nicht begeistert wären. Schon 2012 wurden sie mit Liquidität überschüttet.

2012 sammelten Offene Immobilienfonds fast drei Milliarden Euro mehr ein, als aus ihnen abgezogen wurde. Davon entfielen laut Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) über zwei Milliarden Euro auf Union Investment, knapp eine Milliarde Euro auf die Deka und auf Fonds der Deutsche-Bank-Tochter RREEF etwa 500 Millionen Euro. Dieser Trend setzte sich 2013 fort. „Bei den Offenen Immobilienfonds haben sich insbesondere die vertriebsstarken, klar auf Privatanleger fokussierten Produkte durchgesetzt“, so Knorr.

Neue Objekte. Kleinere Fondsanbieter wollen weitere Offene Immobilienfonds auflegen.

Offene Immobilienfonds

Die größten Offenen Immobilienfonds. Besonders vertriebsstarkte, auf Privatanleger fokussierte Produkte setzen sich durch.

Name des Fonds	Fondsvermögen
1. Deka-Immobilien-Europa	12,2 Mio. Euro
2. hausInvest	9,3 Mio. Euro
3. UniImmo Deutschland	8,7 Mio. Euro
4. UniImmo Europa	8,2 Mio. Euro
5. WestInvest InterSelect (Deka)	5,0 Mio. Euro

Quelle: BVI

Dass Union Investment und Deka vorne weg marschierten, verdankten sie einer klugen Strategie – vor allem der frühzeitigen strikten Trennung von Produkten für institutionelle und private Anleger – und der Vertriebspower der Genossenschaftsbanken und Sparkassen.

Da können Konkurrenten wie die Commerzbank-Tochter Commerz Real nur neidisch hinterhergucken. Aus deren Offenem Immobilienfonds hausInvest, dem einstigen Flagschiff der Branche, zogen Investoren massiv Mittel ab (2012: fast 750 Millionen Euro). Knorr zufolge waren es in erster Linie institutionelle Anleger, die dem hausInvest den Rücken kehrten. Seit Juli 2012 ist wegen des Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetzes (AnsFuG) die Rückgabe von Anteilen erst nach einer 24-monatigen Mindesthaltefrist und einer zwölfmonatigen Kündigungsfrist möglich. Aber Pensionsfonds müssen Vermögenswerte binnen sechs Monaten veräußern können. Nach dem Ausstieg institutioneller Anlegerkreise könnte für den hausInvest das Schlimmste endlich ausgestanden sein. Branchenkenner sind dennoch skeptisch, ob er schnell den Weg in die Erfolgsspur zurückfindet.

Anders als die Großen der Branche begrüßen kleinere Investmenthäuser die angekündigte Abschaffung des Freibetrags für die Rückgabe von Anteilen an Offenen Immobilienfonds. Einige wollen bald neue Produkte auflegen. Bei KanAM Grund sind die Pläne schon recht konkret: Der Anlageschwerpunkt des neuen Fonds sollen das nördliche und westliche Europa sein. Das erstaunt. Schließlich befinden sich von vielen dieser Kapitalanlagegesellschaften noch Fonds in der Abwicklung. Scope-Analystin Knorr hält es für problematisch, wenn in der aktuellen Immobilienmarktphase massiv neue Produkte auf den Markt kämen. Denn Objekte in Top-Lagen seien bereits rar und teuer.

Problemimmobilien übertragen?

Manche Fondsgesellschaft könnte die Idee für einen neuen Fonds auch reizvoll finden, weil einige der in der Abwicklung befindlichen Immobilienfonds Probleme haben, trotz Immobilienboom Käufer für Objekte zu finden. Schließlich drückt es den Preis auch, wenn Käufer wissen, dass Immobilien verkauft werden müssen. Da böte es sich doch an, zumindest die eine oder andere Immobilie der Problemfonds auf einen neu aufgelegten Fonds zu übertragen, um bessere Kaufpreise zu erzielen. Knorr winkt ab: „Das mag verlockend klingen, sehr fraglich ist aber, ob die BaFin das genehmigen würde.“ Es bleibt also abzuwarten, ob, wann und mit welcher Zielrichtung Gesellschaften wie KanAm neue Offene Immobilienfonds auflegen werden.←|

Alles ist besser als eine Teilungsversteigerung

Beratungsfall Ehescheidung. Die Paare haben hier ein Problem: Es gilt, mit der gemeinsam genutzten Immobilie neu umzugehen. Drei Lösungen, falls der Bund doch nicht fürs Leben hält.

Eike Schulze, Hannover

Viele trauten sich als Ehepaar vor Jahren an die Finanzierung der eigenen vier Wände heran und nun das: Die Scheidung steht an! Dieser einschneidende Akt in den Lebensverhältnissen bringt es mit sich, dass beide Partner viele Dinge regeln müssen. Dazu gehört auch die Frage, was mit den gemeinsamen vier Wänden geschehen soll. „Der Finanzierungskredit bleibt in jedem Fall bestehen", erklärt Stephan Scharfenorth, Geschäftsführer des Baufinanzierungsportals Baufi24.de. „Daher sollten sich beide Partner frühzeitig darauf verständigen, wie bei der Trennung mit der eigenen Immobilie verfahren werden soll." Beim Scheidungsverfahren sollten die Parteien eine Entscheidung über das Wohneigentum treffen.

Können sich beide Partner hierüber nicht einigen oder keinen finanziellen Ausweg finden, muss die Immobilie veräußert, im schlimmsten Fall sogar versteigert werden. „Die Teilungsversteigerung wird häufig allein deshalb betrieben, weil beide Ehegatten die Immobilie zum Alleineigentum erwerben möchten. Daher scheitert der Verkauf", beschreibt Rechtsanwältin Nicole Thiele, Kanzlei Doehring in Hannover, die Situation. „Die finanziellen Folgen werden dabei gänzlich außer Acht gelassen." Banken verlangen in diesen Fällen eine Vorfälligkeitsentschädigung für den entgangenen Zinsgewinn des Darlehens und das kann teuer werden. Außerdem geht die Immobilie dann auch unter Wert weg, dies drückt dann den möglichen Zugewinn. Gerade diese Punkte sind in der Beratung wichtig, denn so können auf beiden Seiten finanzielle Verluste vermieden werden. Grundsätzlich sollte daher eine Versteigerung nur als Ultima Ratio in Betracht gezogen werden, wenn absolut keine Einigung möglich ist.

Erste Lösung: Ein Partner übernimmt die Immobilie

Bleibt ein Partner im Objekt wohnen, so können beide Partner bereits während der Trennung eine Nutzungsvereinbarung treffen. „In diesen Fällen wird meist ein Nutzungsentgelt festgelegt", sagt Nicole Thiele. Das Nutzungsentgelt bemisst sich dabei an der ortsüblichen Miete, in der Regel wird die Hälfte der Miete als Nutzungsentgelt in Rechnung gestellt.

Möchte ein Ehegatte die Immobilie als Alleineigentümer nach der Ehescheidung übernehmen, geschieht dies durch notarielle Scheidungsfolgenvereinbarung. Hier ist der Zugewinn eines jeden Ehepartners zu berechnen und entsprechend auszugleichen. Damit hat

Foto: Twin Design/shutterstock.com

Auf einen Blick

- Können sich Ehepaare im Scheidungsfall nicht einigen, muss die Immobilie veräußert oder sogar versteigert werden. Dies ist mit finanziellen Verlusten verbunden.
- Erste Lösung des Problems: Ein Partner übernimmt die Immobilie.
- Lässt sich der Kreditgeber nicht auf die Haftungsentlassung ein, so besteht die Möglichkeit, einen Bürgen zu beschaffen.
- Eine weitere Lösung ist die Vermietung.

der übernehmende Partner den anderen bei Übernahme der Immobilie zum Alleineigentum meistens auszuzahlen. Die entscheidende Frage ist dann, wie die Finanzierung weiter fortgeführt wird. Der Idealfall: Nur einer der Ehepartner hat bislang die Immobilie finanziert und verfügt auch über die Leistungskraft, dies weiterhin zu tun. Der andere Ehepartner ist und war bei der Finanzierung außen vor. Doch dies ist nicht die Regel, meistens waren beide Parteien bei der Finanzierung beteiligt und somit auch gemeinschaftlicher Schuldner bei Kreditinstituten. Damit muss auch der übernehmende Ehepartner den anderen auszahlen. Auch diese Last muss gestemmt werden können.

Doch damit sind die Ehepartner noch nicht über die Finanzierung getrennt. „Auch wenn nur ein Partner die Immobilie weiter nutzt, verbleibt auch der andere Ehepartner in der Finanzierung“, erläutert Stephan Scharfenorth das Problem. „Ein Sonderkündigungsrecht besteht in diesen Fällen nicht.“ Für das Kreditinstitut sind die geänderten persönlichen Umstände nicht ausschlaggebend für die Fortführung des Baudarlehens. Würde einer der beiden Kreditnehmer zur weiteren Finanzierung ausfallen, so änderten sich die Rahmenbedingungen für das Kreditinstitut. Damit ginge eine Neubewertung des Kredits einher. Daher bleiben viele Ehepartner auch noch über die Scheidung hinaus mit der Immobilie „verheiratet“, um Haus oder Wohnung zu halten.

Nur wenige Banken gewähren problemlos eine sogenannte Haftungsentlassung aus dem Darlehensvertrag. Entscheidend sind hierbei die Finanzkraft des übernehmenden Partners und die Höhe der Restschuld. Wenn hier kein großer Unterschied bei der Risikoabwägung besteht, ist die Haftungsentlassung möglich, ebenso bei einer nur noch kurz laufenden Finanzierung.

Inzwischen werden jedoch Kreditinstitute immer rigider bei der Gewährung einer Haftungsentlassung. Nur bei guter Bonität des übernehmenden Ehepartners wird dies noch gewährt, denn Kreditgeber sind nicht verpflichtet, einem Ehepartner eine Haftungsfreistellung einzuräumen. Selbstständige dürften es grundsätzlich schwer haben, da ihre Bonität aus Sicht der Banken nicht immer gewährleistet ist. Und: Eine Haftungsentlassung ist nur bei Scheidung, nicht aber bei Trennung möglich.

Ehepaare, die keine Haftungsentlassung bekommen, sollten eine Freistellung im Innenverhältnis erwirken. Das heißt, sämtliche Kosten der Immobilie trägt zukünftig ein ehemaliger Ehepartner. „Die Verpflichtung zur Umschuldung muss dann notariell beurkundet und eine Einschränkung der Zweckbestimmung festgelegt werden“, zeigt Nicole Thiele einen Weg auf, „denn nur so wird vermieden, dass die Bank das Grundpfandrecht zur Absicherung künftiger Schulden des übertragenden Ehegatten verwendet.“ Ehepaare, die keine Haftungsentlassung bekommen, müssen daher davon ausgehen, dass sie erst am Ende der Finanzierungsrunde endgültig auseinanderkommen. Nach maximal zehn Jahren Darlehenslaufzeit ist eine außerordentliche Kündigung des Vertrags möglich. Spätestens dann kann die Immobilie von einem Partner weiterfinanziert werden, vorausgesetzt, dieser verfügt alleine über eine gute Bonität.

Bei der Haftungsentlassung kann die Bank Gebühren für diesen Vorgang erheben. Normalerweise übernimmt der Haftungsentlassene den Betrag, jedoch kann dies im Rahmen der Scheidungsfolgevereinbarung auch anders vereinbart werden.

Zweite Lösung: Bürge tritt in die Fußstapfen des Ehepartners

Lässt sich der Kreditgeber nicht auf die Haftungsentlassung ein, so besteht noch die Möglichkeit, einen Bürgen zu beschaffen. Der Bürge tritt bei der Besicherung der Kreditsumme in die Fußstapfen eines Ehepartners. Inwieweit die Lösung infrage kommt, hängt vom persönlichen Umfeld ab. In jedem Fall braucht auch der Bürge eine entsprechende Bonität. Auch im Rahmen der Bürgschaftsbestellung können Gebühren anfallen; in diesem Fall übernimmt der Haftungsentlassene ebenfalls die Rechnung.

Dritte Lösung: Die Vermietung des Eigenheims

Eine weitere Lösung ist die Vermietung des Objekts, wenn keiner der Partner mehr dort wohnen möchte. Die Gründe, sich für eine Vermietung zu entscheiden, können ganz unterschiedlich sein, beispielsweise, um später den Kindern eine Immobilie zu vererben, oder als Teil der Altersversorgung eines oder beider Partner. Ein anderer Grund wäre, wenn keiner der beiden Ehepartner den finanziellen Aufwand für das Haus oder die Wohnung weiter tragen kann oder möchte und bei Verkauf ein Verlust entsteht. In diesem Fall ist eine Vermietung sicher eine gute Entscheidung. Häufig übernimmt dann ein Partner das Haus oder die Wohnung und vermietet diese innerhalb der Finanzierungsphase. Zwar ist dies mit dem Auszug verbunden, aber gerade bei Objekten, die eine Wertsteigerung versprechen, ist die Vermietung finanziell interessant.←|

Scheidungskind Immobilie.
Was tun mit dem Eigenheim, wenn von der Liebe nur noch ein Scherbenhaufen übrig geblieben ist und sich die Partner trennen?

Köpfe 2013 – Wer sind die Piloten der Immobilienbranche?

Preisverleihung. Am 5. Juni werden auf dem „Tag der Immobilienwirtschaft" des Zentralen Immobilienausschusses die Gewinner ausgezeichnet. Location: Flughafen Tempelhof. Für wen stehen die Fliegernamen? Mitraten ist erlaubt.

Dirk Labusch, Freiburg

Die Jury

Folgende Journalisten haben abgestimmt:

Miriam Beul-Ramacher, freie Immobilienjournalistin

Gabriele Bobka, „Der Immobilienbewerter"

Beatrix Boutonnet, freie Immobilienjournalistin

André Eberhard, „Der Immobilienbrief"

Thomas Eilrich, „Cash"

Dr. Leo Fischer, freier Immobilienjournalist

Manfred Gburek, „Immobilienwirtschaft" und andere

Christof Hardebusch, „Immobilienmanager"

Richard Haimann, freier Immobilienjournalist

Christian Hunziker, freier Immobilienjournalist

Charles Kingston, „Refire"

Dirk Labusch, „Immobilienwirtschaft"

Reiner Reichel, „Handelsblatt"

Andreas Remien, „Süddeutsche Zeitung"

Ludwig Riepl, „Fonds & Co"

Andreas Schiller, Schiller Publishing House

Ulrike Silberberg, „Die Wohnungswirtschaft"

Dr. Norbert Schwaldt, „Die Welt"

Frank Peter Unterreiner, FAZ-Beilagen, „Immobilienbrief Stuttgart"

Dr. Alexander Wachter, Thomas Daily

Birgitt Wüst, „Immobilienbusiness"

Die Idee des Preises ist, Menschen auszuzeichnen, die sich in diesem oder im letzten Jahr mit besonderen Aktivitäten hervorgetan haben und dabei auch das Bild der Immobilienbranche nach außen verbessern konnten.

Es bleibt dabei ein Charakteristikum der Auszeichnung zum „Kopf des Jahres", dass man sich nicht um sie bewerben kann, die Preisträger werden vielmehr ausgewählt. Es entscheiden diejenigen, die die Branche im Hubschrauberblick haben – die deutschen Immobilienjournalisten, von denen jeder gleichberechtigt abstimmen kann.

Bei Auswahl und Bewertung spielen natürlich auch subjektive Kriterien eine Rolle. Unsere Redaktion hält jedoch die Einschätzung einer zur Objektivität verpflichteten Instanz für die beste aller möglichen Grundlagen, um den Preis zu vergeben. Das Procedere sieht so aus, dass von einem engeren journalistischen Kreis Vorschläge erarbeitet werden, die einem erweiterten Kreis zur Abstimmung vorgelegt werden. Die Laudatio-Texte erstellt die Redaktion der Immobilienwirtschaft.

Die Preisverleihung findet diesmal auf dem Areal des alten Berliner Flughafens Tempelhof statt. Das war Anlass für die Redaktion, die auszuzeichnenden Köpfe mit Personen in Beziehung zu setzen, die etwas mit dem Thema Luftfahrt zu tun haben. Da möglicherweise nicht jeder bekannt ist, lesen Sie einige Anmerkungen zu ihnen.

Dädalus

Dädalus ist eine Gestalt in der griechischen Mythologie. Er war ein brillanter Erfinder und Baumeister, der mit seinem Sohn Ikarus auf Kreta gefangen gehalten wurde. Er baute aus Federn und Wachs Flügel und konnte fliehen. Er wollte die Freiheit und flog dabei in der richtigen Bahn. Dädalus ist geflogen, ohne der Sonne zu nahezukommen. Kann es eine nachhaltigere Bauweise geben? Er gilt als Erfinder des Lots.

Otto Lilienthal

Lilienthal war ein deutscher Luftfahrtpionier. Nach heutigem Wissen war er der erste Mensch, der erfolgreich Gleitflüge absolvierte und dem Prinzip, dass etwas fliegen kann, was schwerer ist als Luft, zum Durchbruch verhalf. „Vom Schritt zum Sprung, vom Sprung zum

Flug“, dieses Zitat wird ihm zugeschrieben. Zu der Zeit, in der Lilienthal einst seine Flugversuche mit immer neuen Drachenbauten durchführte, glaubten die Menschen an den mit Wasserstoff gefüllten Zeppelin. Doch Lilienthal hatte Fantasie. Publizität und Transparenz spielten bei ihm eine große Rolle.

Hermann Köhl

Köhl war ein deutscher Flugpionier. Ab 1927 beteiligte er sich an Atlantikflugversuchen und war 1928 Pilot der Junkers W 33 „Bremen“ bei der ersten Überquerung des Atlantiks in Ost-West-Richtung durch ein Motorflugzeug. Das Vertrauen in die Flugvehikel der damaligen Zeit wurde immer wieder erschüttert durch Notlandungen und Abstürze. Die nautischen Instrumente waren noch schlecht, dem Wetter war man oft schutzlos ausgeliefert. Aber er lernte, damit zu leben – wie unser Preisträger.

Igor Sikorsky

Sikorsky war ein russischer und US-amerikanischer Luftfahrtpionier. Er schuf die ersten viermotorigen Flugzeuge und mit ihnen Grundlagen für die moderne Passagierluftfahrt. Auch war er Erbauer von Hubschraubern. Die Firma des Hubschrauberkonstrukteurs wurde als die seltsamste der Welt bezeichnet: eine Gruppe charmanter Individualisten und ein höflicher Chef, der den Mitarbeitern nur Vorschläge unterbreitete. Etwas ungewöhnlich ist auch unser Preisträger.

Antoine de Saint-Exupéry

Saint-Exupéry war französischer Pilot. 18 Monate war er Chef des einsamen Zwischenlandeflugplatzes in Marokko. War schon zu seinen Lebzeiten ein erfolgreicher und wurde ein Kultautor der Nachkriegsjahrzehnte, obwohl er sich eher als einen schriftstellernden Berufspiloten sah. Wenn er keine gestrandeten Kollegen aus der Wüste rettete, verbrachte er die Zeit mit Warten auf das nächste Flugzeug. Hierbei schrieb er. Seine Erzählung „Der kleine Prinz“ gehört mit über 80 Millionen Exemplaren zu den meistverkauften Büchern der Welt.

Bertrand Piccard

Piccard‘s Großvater Auguste fuhr mit einem Ballon bis hinauf in die Stratosphäre. Sein Vater Jacques brach den Tiefseetauchweltrekord. Auch Bertrand ist ein Abenteurer auf der Jagd nach Rekorden. Zurzeit ist er in vielen Medien präsent mit seinem Versuch, die USA mit einem Solarflugzeug zu überqueren. Ein Thema der Preisverleihung sind die großen Fußstapfen, in die er hineingeboren ist. Piccard ist Psychologe. Auch das ist wichtig für die Preisverleihung.

Welcher Kopf für welchen Held der Lüfte steht, lesen Sie im nächsten Heft.←|

Am 14.12.2012 ist die zweite novellierte Trinkwasserverordnung in Kraft getreten. Diese verpflichtet Gebäudeeigentümer bzw. deren Vertreter, die Trinkwasserqualität gemäß TrinkwV in vermieteten Wohngebäuden zu gewährleisten und sieht daher die regelmäßige Prüfung (mind. alle drei Jahre) des Trinkwassers auf Legionellen vor. Als serviceorientiertes Messdienstunternehmen bietet KALORIMETA diesen Service für die Wohnungswirtschaft deutschlandweit an.

KALORIMETA AG & Co. KG • 20097 Hamburg • trinkwasser@kalorimeta.de • www.kalorimeta.de

Das Thema „Spekulation mit Wohnraum" und die mangelnde Fachkunde der Makler ist gerade vor den Bundestagswahlen ein beliebtes Diskussionsthema. Hier ein Bild aus der ZDF-Talkshow „Mieter, Makler, Spekulanten" vom 2. Mai mit Jürgen Michael Schick MRICS (2. v. r.).

Zum ersten Mal seit 40 Jahren …

… gibt es die Chance für einen Fachkundenachweis per Gesetz. Noch ist dieser freiwillig. Jetzt üben Mitglieder des IVD sogar Kritik an der Weiterbildungsverpflichtung, die es für sie gibt. Darüber ein Gespräch mit dem IVD-Vizepräsidenten Jürgen Michael Schick.

Dirk Labusch, Freiburg

Herr Schick, das Thema „Maklerbashing" ist zurzeit en vogue. Maklern wird immer wieder vorgeworfen, sie seien zu wenig qualifiziert. Inzwischen ist von einigen Mitgliedern des IVD Kritik daran geübt worden, dass man als „alter Hase" zur Weiterbildung gezwungen werde. Zunächst aber: Welche Voraussetzungen gibt es denn, um überhaupt in den IVD eintreten zu können?

Schick: Zu Beginn muss sich der Bewerber einer umfassenden Sach- und Fachkundeprüfung unterziehen, die dem Qualifikationsniveau des Immobilienfachwirts entspricht. Wir gehen davon aus, dass ein Mitglied, das zu uns kommt, entweder Immobilienfachwirt ist oder einen immobilienwirtschaftlichen Studiengang an einer der Ausbildungseinrichtungen oder Fakultäten besucht hat.

Wenn der Makler einen solchen Studiengang absolviert hat, dann verzichten Sie auf die Fachkundeprüfung?

Schick: Nein, die absolviert er immer. Aber möglicherweise sind einzelne Prüfungsbestandteile dann obsolet. Denn wenn er jetzt gerade einen MBA Real Estate gemacht hat, müssen wir ihn nicht mehr nach bestimmten Themen fragen. Aber am Anfang steht tatsächlich eine umfassende Sach- und Fachkundeprüfung, die wollen wir sehen. Die Hürde muss jedes Mitglied nehmen, und zwar deswegen, weil der Gesetzgeber sich nach wie vor weigert, die Sach- und Fachkundeprüfung für die Erteilung der 34c-Genehmigung zur Voraussetzung zu machen.

Das fordern Sie seit langer Zeit …

Schick: … und zum ersten Mal seit 40 Jahren gibt es auch eine realistische Chance, dass wir diese Sach- und Fachkundeprüfung durchsetzen können als Voraussetzung für die Gewerbeerlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung.

Foto: ZDF/Julie Roehr

„Der Markt beschäftigt sich mit Zertifizierung. Ich finde das Thema Re-Zertifizierung viel spannender. Das heißt, ich erhalte heute ein Zertifikat, aber nach ein paar Jahren wird es mir weggenommen, wenn ich nicht eine Prüfung mache."

Woran machen Sie die realistische Chance aus?
Schick: Weil über den Maklerberuf geredet wird, auch öffentlich und in der Politik. Über das Bestellerprinzip und den ganzen Unfug, der im Gange ist.

Wenn darüber geredet wird, bedeutet das noch nicht viel …
Schick: Aber gerade zur jetzigen Zeit kann man dem Gesetzgeber hervorragend einen Spiegel vorhalten à la: Wenn ihr euch wirklich um Verbraucher Gedanken machen wollt, dann sorgt dafür, dass auch eine ordentliche Dienstleistung im Markt vorhanden ist. Und das geht nur mit einer ausreichenden Qualifikation. Deswegen müssen wir dafür sorgen, dass nicht nur die Wohlmeinenden sich der Sach- und Fachkundeprüfung unterziehen, sondern jeder, der eine Gewerbeerlaubnis hat. Das ist unsere Grundposition.

Aber es gibt ja auch noch die Standesregeln des Verbandes. Was genau fordert der IVD in punkto Weiterbildung von seinen Mitgliedern?
Schick: Wir fordern von unseren Mitgliedern, dass sie mindestens zwei Weiterbildungsveranstaltungen pro Jahr besuchen.

Jetzt kommen aber ein paar alte Hasen, die sagen, ich bin schon 30 Jahre Makler und gehe nicht mehr auf ein Weiterbildungsseminar ...
Schick: Natürlich gibt es auch Kritiker an diesem System, das ist ein normaler Reflex. Aber die Änderungen in unserer Branche sind so schnelllebig, steuerlich, rechtlich, oder in punkto Energieeinsparverordnung: Ich muss als Makler wissen, welche Pflichten es heute im Bereich Isolierung gibt. Muss das Dach der Immobilie, die ich auf den Markt bringe, gedämmt werden oder nicht? Welche Pflichten gibt es in Bezug auf die oberste Geschossdecke und so weiter … In diesen Bereichen ändert sich laufend etwas. Da muss ich, wenn ich beraten will, auf dem Stand der Technik, der Rechtsprechung, auch der steuerlichen Vorschriften sein. Wenn man aber genauer hinguckt, sind es gerade die von Ihnen angesprochenen Kritiker, die die Weiterbildungsseminare am häufigsten besuchen. Denn sonst wären die nicht 50 Jahre im Markt.

Gibt es denn Sanktionen für den Fall, dass jemand der Weiterbildungsverpflichtung nicht nachkommt?
Schick: Eher auf dem Papier ...

Keine Ausschlüsse?
Schick: Wir schließen durchaus Mitglieder aus bei klassischem Fehlverhalten, das kam in der Vergangenheit immer wieder vor …

Aber nicht, weil jemand seiner Weiterbildungspflicht nicht gerecht wird?
Schick: Nein, es ist schwierig nachzuvollziehen, welches Mitglied bei welchen Seminaren war.

Das könnten Sie aber doch kontrollieren?! Das wäre natürlich nicht populär. Aber wäre Kontrolle in Zeiten, in denen die Kritik an den Maklern wieder so groß ist, nicht doch ein Thema?
Schick: Ich bin ein Anhänger der Marktwirtschaft. Wir machen laufend die Erfahrung, dass unsere Seminare ausgebucht und zum Teil auch überausgebucht sind. Das gilt für die, die in den Akademien laufen oder in den Regionalverbänden. Daran sehen wir – sozusagen vo m Nachfrageverhalten –, dass das so attraktiv ist, dass die Mitglieder freiwillig kommen.

„Der Fahrschullehrer unterrichtet immer noch so, wie er es vor 40 Jahren getan hat. Gut, wenn sich die Makler hier abheben könnten."

Es ist also eine fortlaufende und dauerhafte Verpflichtung …
Schick: Das Thema „Qualifikationsniveau in der Immobilienbranche" ist wirklich eines der wichtigsten Themen überhaupt. Der Markt beschäftigt sich intensiv mit dem Thema Zertifizierung. Ich finde das Thema Re-Zertifizierung jedoch viel spannender. Das heißt, ich erhalte heute ein Zertifikat, aber nach ein paar Jahren wird es mir weggenommen, wenn ich keine Prüfung mache. Mitglieder müssen also regelmäßig zeigen, dass sie gut sind. Das ist ein ethisches Selbstverständnis. Interessant ist, dass Ärzte und Juristen eine solche Fortbildung gar nicht machen müssen. Und der Fahrschullehrer unterrichtet immer noch so, wie er es vor 40 Jahren getan hat. Gut, wenn wir uns hier abheben könnten ...←|

„Wenn sich der Staat wirklich um Verbraucher Gedanken machen will, dann sorge er dafür, dass auch eine ordentliche Dienstleistung im Markt vorhanden ist", so der Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD.

Das Wissen zugänglich machen

„Knowledge-Management“. Viele Führungskräfte werden in den nächsten Jahren in Rente gehen. Damit ihr Wissens- und Erfahrungsschatz nicht mit ihnen die Unternehmen verlässt, muss rechtzeitig Vorsorge getroffen werden.

Irene Winter, Berlin

Erfahrene Immobilienprofis verfügen über spezielles Wissen, das meist nicht dokumentiert und nur in ihren Köpfen gespeichert ist. Verlassen sie das Unternehmen, geht dieses Wissen häufig verloren. Denn nicht immer sind Mitarbeiter bereit, ihre Kenntnisse freiwillig an andere weiterzugeben. Wissen verschafft schließlich Macht. „Immobilienunternehmen, die es schaffen, Strukturen herzustellen, die eine Weitergabe von Wissen ermöglichen, werden auf dem Markt klare Wettbewerbsvorteile haben“, sagt Stefan Rathswohl, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Bauwirtschaft der Universität Kassel, dessen Spezialgebiet Wissensmanagement ist.

Das Managen von Wissen ist in der Immobilienbranche im Gegensatz zu anderen Industrien noch oft vernachlässigt, sagt Rathswohl: „Unsere empirischen Untersuchungen bestätigen, dass besonders in kleineren und mittleren Bauunternehmen bis 150 Mitarbeiter der organisierte Zugriff auf dokumentierte Informationen und der Austausch des personengebundenen Erfahrungswissens unzureichend oder oftmals unstrukturiert umgesetzt ist.“ Zudem würden Fehler oder verworfene Lösungsvorschläge kaum dokumentiert und ausgetauscht. Dadurch entstehe Doppelarbeit, die wertvolle Ressourcen verschlingt.

Dass sich Wissen besonders effektiv mithilfe von IT-Lösungen sammeln und ordnen lässt, haben inzwischen viele große Immobilienunternehmen erkannt und sie haben in entsprechende Software investiert. Der Branchenriese Hochtief beschäftigt sich schon seit den 1990er Jahren mit diesem Thema und hat eine Intranet-Lösung entwickelt, um die Vernetzung des Mitarbeiterwissens zu fördern. Neben einem Telefonverzeichnis mit wichtigen Ansprechpartnern bietet das System aktuelle Presseinformationen und verfügt über die Anbindung an ein technisches Informationssystem, mit dem Mitarbeiter auf Literatur, Normen, technische Regelwerke, abgewickelte Bauprojekte und Baurechtsinformationen zugreifen können.

Wissen ist Macht. Nur im Kopf gespeichert, kann es jedoch leicht verloren gehen.

Foto: Kuzma/shutterstock.com

Erfolg mit einfachen Prozessen

Schlanke Prozesse in der Immobilienwirtschaft helfen, Kosten zu senken und effektiver zu arbeiten. Wenn Arbeiten doppelt erledigt werden, weil nicht alle Mitarbeiter den gleichen Wissensstand haben, ist das kontraproduktiv. Deshalb gilt es, Expertenwissen im Unternehmen bekannt zu machen.

Die technische Lösung

Auch der Baukonzern Bilfinger Berger setzt auf ein Technik-Portal, in dem Mitarbeiter in bestimmten Datenbanken recherchieren können. Dort sind Informationen über besondere Erfahrungen der einzelnen Kollegen, technische Innovationen und Forschungsergebnisse erfasst. Auch Informationen über Kunden, Architekten und Planer können in ähnlichen Datenbanken gesammelt werden. Besonders für Immobilienunternehmen, die international tätig sind, kann es sinnvoll sein, über Newsgroups |→

WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS- UND STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
GoB geprüft

Geeignet für:
- **professionelle Verwalter**
- **Liegenschaftsverwaltungen**

Mit PowerHaus halten Sie die Vorgänge in Ihrem Unternehmen transparent. Versprochen.

Die Softwarelösung PowerHaus unterstützt Sie mit der integrierten CRM-Funktion, Ihr Wissen zu Kunden & Objekten zu organisieren. Dank standardisierter Prozesse werden Abläufe effizienter, Kosten geringer und Ihre Mitarbeiter zufriedener.

> **maximales Anwendungsspektrum**: Objektbetreuung, Finanzbuchhaltung, CRM-Funktionalitäten mit TAPI-Schnittstelle und Vorgangsarchiv u.v.m.

> flexibel durch **modularen Aufbau**: an individuelle Bedürfnisse und Budgets anpassbar. Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen!

> **GoB-zertifizierte** Buchführung

> **zahlreiche Schnittstellen**, z. B. DATEV, SAP, Aareal Account u.v.m.

Gern beraten wir Sie persönlich:
Tel.: 0800 79 56 724 (kostenlos)
E-Mail: realestate@haufe.de

www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.

und diverse elektronische Foren ihre Experten miteinander kommunizieren zu lassen und einen Mitarbeiter als Wissensredakteur dafür abzustellen, diese Foren zu steuern, FAQs anzulegen und wichtige Themen zu allgemein zugänglichem Wissen zu machen.

Doch nicht nur die Informations- und Kommunikationstechnologie ist entscheidend für das erfolgreiche Managen von Wissen in Immobilienfirmen. „Die Unternehmenskultur und Organisation der einzelnen Bereiche sind sehr wichtig, wenn Mitarbeiter ihr Wissen teilen sollen", merkt Stefan Rathswohl an: „Je kleiner das Unternehmen, desto wichtiger ist beim Wissensaustausch der Faktor Mensch." Gemeinsame Weiterbildungen, interne Arbeitsgruppen und Jobübergaben sind effektive Mittel, um Wissen in der Firma zu halten.
Auch informelle Events wie etwa das Unternehmensfrühstück können den persönlichen Wissensaustausch unterstützen. „Oft sind auch schon kleine Maßnahmen hilfreich: Wenn bei internen Besprechungen zum Beispiel die Ergebnisse protokolliert werden, haben auch die Mitarbeiter etwas davon, die abwesend waren", sagt Rathswohl.

Bewährt haben sich in den Unternehmen auch sogenannte Tandem-Verfahren sowie Mentoren- und Coaching-Modelle, bei denen beispielsweise ein erfahrener Mitarbeiter einem jüngeren Kollegen unterstützend an die Seite gestellt wird, um gerade die Weitergabe von schwierig dokumentierbarem (Erfahrungs-)Wissen zu gewährleisten. Auch Teamarbeit über Abteilungs- und Hierarchiegrenzen hinweg und Jobrotationen können den Wissensaustausch zwischen den einzelnen Mitarbeitern erleichtern. „Einige Unternehmen der Branche veranstalten auch schon Online-Konferenzen über Webcam und halten kurze Schulungen mittels Online-Seminaren ab", erzählt Rathswohl.

Um die Motivation der Mitarbeiter zur Weitergabe ihres Wissens zu erhöhen, kann es hilfreich sein, die Punkte Wissensweitergabe und Kompetenzaufbau in das existierende Zielvereinbarungs- und Beurteilungssystem des Immobilienunternehmens (zum Beispiel Balanced Scorecard) oder in die Jahresendgespräche zu integrieren. So kann man beispielsweise folgende Schlüsselfragen in den Beurteilungskatalog aufnehmen:

- Was haben Sie im Jahr 2013 unternommen, um Ihre beruflichen Kompetenzen zu verbessern?
- Was haben Sie im Jahr 2013 unternommen, um die beruflichen Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter zu verbessern?
- Was haben Sie getan, um Ihr Wissen an Kollegen weiterzugeben?

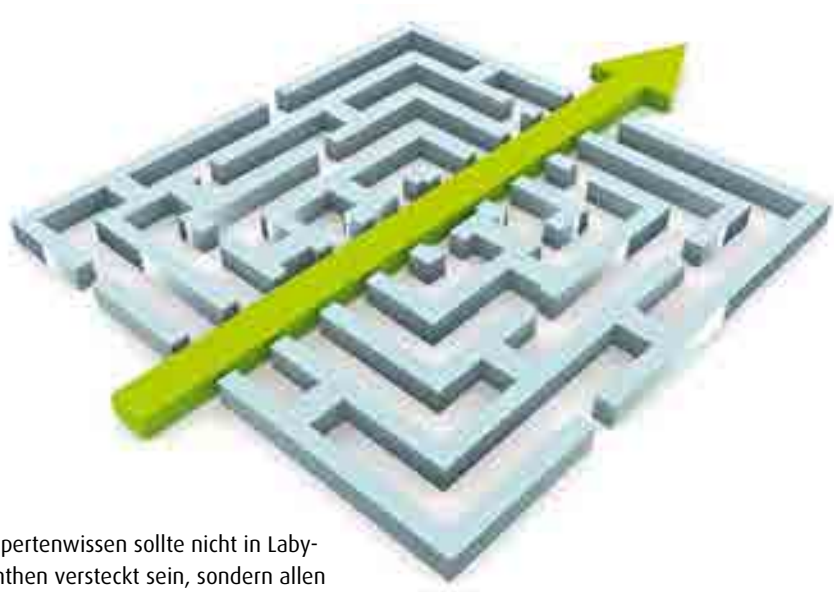
Wie haben Sie zur Entwicklung neuer Produkte oder neuer Verfahren beigetragen?

Auf einen Blick

- Das Managen von Wissen wird in der Immobilienbranche im Gegensatz zu anderen Industrien oft vernachlässigt, besonders in kleineren Unternehmen.
- Dadurch gehen Kenntnisse verloren, aber es entsteht auch Doppelarbeit, die wertvolle Ressourcen verschlingt.
- Gut organisieren lässt sich Wissen mit Hilfe von IT-Lösungen. Besonders für internationale Immobilienunternehmen kann es zudem sinnvoll sein, über Newsgroups und elektronische Foren die Experten miteinander kommunizieren zu lassen.
- Bewährt haben sich auch Tandem-Verfahren, bei denen ein erfahrener Mitarbeiter einem jüngeren Kollegen unterstützend an die Seite gestellt wird

Ein Thema für alle Mitarbeiter

Doch das allein genüge nicht: „Zunächst geht es darum, die Mitarbeiter der Unternehmen für das Thema Wissen zu sensibilisieren und ihnen die Bedeutung des Themas vor Augen zu führen. Beim Wissensmanagement müssen schließlich alle teilnehmen – es reicht nicht, wenn nur einige Mitarbeiter sich einbringen", sagt Rathswohl. So habe der Wissensmanagementspezialist die Erfahrung gemacht, dass in einem Bauunternehmen eine Mitarbeiterin über mehrere Jahre erfolgreich ein wichtiges Expertenforum online moderiert hat, in dem sich viele Mitarbeiter eingebracht haben. Sobald die Kollegin das Unternehmen verlassen habe, sei das Forum jedoch in Vergessenheit geraten. „Nur wenn jedem klar wird, dass er selbst Wissen abgeben muss, um neues Wissen zu erlangen, befindet man sich auf dem richtigen Weg", sagt Rathswohl. ←|



Expertenwissen sollte nicht in Labyrinthen versteckt sein, sondern allen Mitarbeitern zur Verfügung stehen.

Erstmal zu Penny

wenn Sie gute Gründe haben.

- Einzelhandelsflächen; bebaute oder unbebaute Grundstücke ab 4.500 m² zum Kauf, zur Miete oder Pacht
- In guter Sichtlage, an frequentierten Straßen
- Mit ausreichenden Parkmöglichkeiten
- Wir bieten zeitnahe Entscheidungen, langfristige Mietverträge mit zuverlässigem und bonitätsstarkem Mieter

Schriftliche Angebote bitte an:
PENNY Markt GmbH · Expansion
Herr Burtzlaff · Stolberger Straße 76-78 · 50933 Köln
Telefon: +49 3328 3314-270
Fax: +49 3328 3314-279
dietmar.burtzlaff@rewe-group.com

PENNY.

Die Zeit wird knapp

Trinkwasserverordnung. Bis Ende des Jahres müssen Immobilieneigentümer und Verwalter ihre Bestände auf Legionellen im Trinkwasser überprüft haben. Langsam wird es eng. Nicht alle werden die Frist einhalten können.

Alexander Heintze, München

Die Trinkwasserverordnung brennt Immobilieneigentümern und Verwaltern langsam auf den Nägeln. Bis zum Ende des Jahres müssen sie das Wasser in ihren Häusern auf krankmachende Legionellen-Bakterien überprüft haben. Die Verordnung verpflichtet Eigentümer von Mehrfamilienhäusern, Proben an den Auslaufstutzen zentraler Wasserboiler mit mehr als 400 Litern Fassungsvermögen und an speziell festgelegten Entnahmestellen zu ziehen. Diese Proben müssen von speziell akkreditierten Speziallaboren auf Legionellen untersucht werden.

Nach Schätzungen des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) gibt es in Deutschland etwa zwei Millionen solcher zentralen Trinkwasseranlagen. Ursprünglich sollten diese schon bis zum 31. Oktober 2012 überprüft worden sein. Doch weder Wohnungsunternehmen, Gebäudeeigentümer, Immobilienverwalter noch die Labore waren in der Lage, diese Aufgabe fristgerecht zu bewältigen. Also verlängerte die Bundesregierung die Frist. Nun müssen die Prüfungen bis Ende 2013 erledigt sein. Doch auch dieser Termin könnte für einige Immobilienbesitzer zu knapp bemessen sein. „Sie wissen es alle, aber ich gehe davon aus, dass erst ein Drittel ihren Bestand beprobt hat“, schätzt Steffen Haase, Geschäftsführer des Augsburger Immobilienverwalters Haase und Vizepräsident des DDIV. „Die erneute Novellierung im vergangenen Jahr scheint dazu geführt zu haben, dass das Thema als nicht so dringlich empfunden wird“, vermutet auch Ralf Schäfer vom Essener Energiedienstleister Ista. Die Untätigkeit kann böse Folgen haben. Wer die Frist verstreichen lässt, für den kann es teuer werden.

Legionellen oder nicht? Darüber geben Labortests Aufschluss.

Auf einen Blick

- Bis zum Ende des Jahres müssen Immobilienbesitzer und -verwalter endgültig das Wasser in ihren Häusern auf krankmachende Legionellen-Bakterien überprüft haben.
- Wer die Frist verstreichen lässt, dem drohen Geldbußen bis zu 25.000 Euro, in schweren Fällen sogar eine Freiheitsstrafe.
- Bei Handwerkern, Messdienstleistern und Laboren kann es zu Engpässen kommen. Eigentümer und Verwalter sollten deshalb einen ausreichenden zeitlichen Vorlauf einplanen.

Geldbußen drohen

Verstöße gegen die Trinkwasserverordnung können mit Geldbußen bis zu 25.000 Euro, in schweren Fällen sogar mit Freiheitsstrafen geahndet werden. Während große Verwaltungen und Immobiliengesellschaften ihre Aufträge zur Montage der Probenahmehähne bereits vergeben haben oder sich gerade in der Ausschreibung befinden, sieht es bei privaten Immobilienbesitzern und klei-

Foto: Vasiliy Koval/shutterstock.com

neren Verwaltern meist nicht so gut aus. Diese seien oft schlecht oder gar nicht informiert, beobachtet man bei den Messdienstleistern und Verbänden der Wohnungswirtschaft übereinstimmend.

Nach einer Umfrage, die das Meinungsforschungsinstitut Marplan im Auftrag des Münchener Dienstleisters Techem Anfang des Jahres durchgeführt hat, haben zwar schon mehr als zwei von drei Befragten einmal von Legionellen im Trinkwasser gehört. Doch nur vier Prozent der Befragten bringen das Thema mit der neuen Trinkwasserverordnung zusammen.

Viele Eigentümer scheinen zudem den Aufwand zu unterschätzen. „In sehr vielen Fällen müssen die Probenahmeventile noch eingebaut werden", sagt Friedemann Kuppler vom Messdienstunternehmen Kalorimeta aus Hamburg. Dabei kann es vor allem bei den Installateuren zu Engpässen kommen. „Bei größeren Immobilienbeständen ab etwa 3.000 Wohneinheiten muss man mit rund drei Monaten rechnen, bis alle Probenahmeventile montiert sind", weiß Kuppler. Auch die Messdienstleister sind vorsichtig geworden. Anfang vergangenen Jahres gaben sich fast alle Unternehmen noch äußerst zuversichtlich, dass die Kapazitäten ausreichen würden, um den ursprünglich vorgesehenen Termin im Oktober halten zu können. Schnell musste man damals einsehen, dass die Zeit nicht ausreicht. Wer nicht schnell handelt, wird sich schwertun, die Frist einzuhalten. „Das werden nicht alle hinbekommen", glaubt Haase. Bei der Ista erwartet man, dass die Aufträge in den kommenden Monaten deutlich zunehmen werden. „Die Montage- und Laborkapazitäten, insbesondere bei kleineren Anbietern, werden dann vermutlich nicht ausreichen, um die zu erwartende Auftragsflut fristgerecht abzuarbeiten", sagt Schäfer.

Die Trinkwasserverordnung

Die Trinkwasserverordnung schreibt die jährliche Legionellen-Prüfung von sogenannten zentralen Trinkwassererwärmungsanlagen vor. Als Grenzwert gilt der „technische Maßnahmenwert"; dieser beträgt 100 Legionellen in 100 Millilitern Trinkwasser.

Die Legionellose gehört in Deutschland zu den häufigsten Krankheiten, die durch Wasser übertragen werden. Die Erreger lauern in Schulen, Krankenhäusern, Schwimmbädern und Altenheimen, aber auch unter der heimischen Dusche. Jährlich erkranken 20.000 Menschen in Deutschland an der Legionellose, bei rund 15 Prozent verläuft die Krankheit tödlich. Verursacht wird der Legionellen-Befall zum Beispiel durch Wasser, das bei Temperaturen zwischen 25 und 55 Grad Celsius tagelang ungenutzt in Leitungen steht.

Quelle: ista

Totleitungen ohne Plan

Probleme beim Einbau seien kaum zu erwarten, weiß Verwalter Haase aus Erfahrung von 5.800 Wohnungen. Allerdings werde der Aufwand, alle notwendigen Leitungen zu überprüfen, häufig unterschätzt. So sind zum Beispiel in Tiefgaragen Wandhydranten und Löschwasserleitungen oft an die Frischwasserversorgung angeschlossen. In diesen Totleitungen können sich ebenfalls Legionellen ausbreiten. Vor allem bei älteren Gebäuden gibt es keine Unterlagen, wo überall Leitungen liegen.

Bei Techem gibt man sich dennoch gelassen. Man sei gut aufgestellt, um die Anfragen der Wohnungswirtschaft zu bearbeiten. Allerdings sollten Vermieter wissen, dass während der Bearbeitungszeit alleine die Probenanalyse 14 Tage dauert. „Jeder Immobilienbesitzer sollte auf jeden Fall genügend Zeit für die Installation der Probenahmeventile und die Probenentnahme einplanen", sagt Janina Korn von Techem.

Um nicht noch mehr Zeit zu verlieren, sollten zumindest die Mieter informiert sein, da die Proben in der Wohnung genommen werden. So hat etwa das Immobilienunternehmen Gagfah, München, eigens einen Leitfaden entwickelt, der an die Mieter verteilt wurde. Bei der Wohnungsfirma müssen rund 3.000 zentrale Warmwasseraufbereitungsanlagen deutschlandweit überprüft werden. Über 90 Prozent der notwendigen orientierenden Beprobungen habe man bereits durchgeführt.

Was tun bei positivem Befund?

Doch die eigentliche Arbeit fängt dann oftmals erst an. Der Messdienstleister Kalorimeta kommt nach über 100.000 Trinkwasserproben zu dem Ergebnis, dass in fast zehn Prozent der Fälle eine Überschreitung des Grenzwerts vorliegt. Auch bei Ferienhäusern, die viele Wochen im Jahr leer stehen, dürfte es zu positiven Befunden kommen. Wie das Problem gelöst werden soll, ist vielen Eigentümern sicherlich noch nicht klar. „Das Thema wird die Immobilienwirtschaft noch eine Weile beschäftigten", ist sich DDIV-Vize Haase sicher. ←|

ANZEIGE

Sechs Fallen einer FM-Beziehung

Facility Management. Geschäftspartner hegen viele Erwartungen. Häufig sind sie jedoch nicht im Detail formuliert. Das führt zu Problemen. Die Erfolgsfaktoren für eine gelungene Partnerschaft.

Dr. Martin Soboll, Geschäftsführer der Result Real Estate Management Consultants GmbH, Hannover

Als sich Mitte der 1990er Jahre das Facility Management in Deutschland durchsetzte, war das Bild der sogenannten Wertschöpfungspartnerschaft ein unumstößliches Dogma. Die Protagonisten der ersten Stunde waren weitsichtige Visionäre, die den Mehrwert einer Platzierung von Leistungen des Nicht-Kerngeschäfts bei Dienstleistungsprofis am Markt sahen und das Facility Management durch umfassende Outsourcing-Projekte maßgeblich prägten. Rund 20 Jahre später ist diese visionäre Aufbruchsstimmung weitgehend verloren gegangen und die Gestaltung einer FM-Wertschöpfungspartnerschaft wird nicht mehr als strategisch-organisatorisches Projekt von höchster unternehmensweiter Bedeutung gesehen, sondern ist überwiegend zum taktisch-operativen Einkaufsakt „verkommen". Dabei werden zudem massive Fehler gemacht. Sechs typische „Fallen" bei der Gestaltung von FM-Partnerschaften treten immer wieder auf.

Die Strategiefalle

Schon bei den strategischen Grundüberlegungen im Vorfeld der Errichtung einer FM-Partnerschaft wird die strategische Komponente des FM systematisch unterschätzt. So findet der Abgleich der FM-Strategie mit dem strategischen Zielsystem des Unternehmens regelmäßig nicht statt. Die strategische Bedarfsklärung und die klassische Make-or-Buy-Frage – wichtig in Bezug auf die Zuordnung der Managementaufgaben – bleiben oft auf der Strecke. Im Ergebnis passt dann das vermeintliche FM-Konzept schon zum Zeitpunkt der Ausschreibung nicht zum Organisationsbedarf. Noch gravierender ist es, wenn das strategische Steuerungskonzept, das Service-Level-Gerüst und die korrespondierenden Key Performance Indicators nicht ausreichend „vorge-

Erfolgsfaktoren einer FM-Partnerschaft. Hohe strategische Bedeutung des Gestaltungsprozesses

Sechs Erfolgsfaktoren. Damit eine FM-Partnerschaft erfolgreich ist, müssen Unternehmen sechs Punkte beachten, die sich mit den Stichworten Strategie, Systeme und Ressourcen, Vertrag, Organisation, Markt und Startup zusammenfassen lassen. Ganz wichtig: Das FM-Konzept muss zur Strategie des Unternehmens passen, und die Anforderungen an den Dienstleister sollten klar definiert sein.

Quelle: Real Estate Management Consultants GmbH

dacht“ werden, sondern vermeintliche Steuerungsstandards des Markts unreflektiert übernommen werden.

Die Organisationsfalle

Organisatorische Fragestellungen bei der Errichtung von FM-Wertschöpfungspartnerschaften sind eine bilaterale Angelegenheit, die in höchstem Maße erfolgskritisch ist. Eine oft übertrieben hohe organisatorische Anpassungsflexibilität wird zumeist nur vom FM-Dienstleister verlangt, notwendige organisatorische Anpassungen auf der Auftraggeberseite bleiben oft aus. Insbesondere durchgängige – das heißt sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite relevante – Prozesse werden nicht exakt definiert, sodass es häufig zu eklatantem Schnittstellenversagen kommt. Zudem befreit eine FM-Fremdvergabe nicht von allen Fragestellungen der Betreiberverantwortung und Anforderungen der rechtssicheren Organisation bleiben unbefriedigt. FM ist und bleibt ein strategisch-organisatorisches Thema, das die Einbindung von Organisationsexperten unerlässlich macht.

Die System- und Ressourcenfalle

Mit der zunehmenden Dominanz der Einkaufsabteilungen und damit einer Zunahme der kurzfristige Einkaufserfolge bei der Errichtung von FM-Wertschöpfungspartnerschaften tritt ein weiteres Problem in den Vordergrund. Die beim FM-Dienstleister billigst eingekaufte System- und Ressourcenausstattung passt nicht zu den erwarteten Leistungsqualitäten des Auftraggebers. Der Wertschöpfungspartner wird durch enormen Preisdruck auf ein derart niedriges Budgetniveau gedrückt, dass geforderte Qualitäten nicht auskömmlich realisiert werden können. System- und Ressourcenqualitäten der Dienstleister werden bei Ausschreibungen oft nur unzulänglich überprüft. Hinzu kommt noch, dass auch die klare Regelung von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen (AKV) sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite vernachlässigt wird. Gute Personalressourcen werden so im „regelungsleeren Raum“ zerrieben.

Auf einen Blick

- Eine FM-Wertschöpfungspartnerschaft wird heutzutage nicht mehr als strategisch-organisatorisches Projekt von höchster unternehmensweiter Bedeutung gesehen, sondern ist überwiegend zum taktisch-operativen Einkaufsakt „verkommen“.
- Dabei werden zudem massive Fehler gemacht.
- Sechs typische Fallen bei der Gestaltung von FM-Partnerschaften treten immer wieder auf. Sie reichen von der Organisation bis zum eigentlichen Vertrag.

Die Marktfalle

Die FM-Partnerwahl setzt Marktkenntnis voraus, in der Regel betreiben FM-Einkäufer nicht einmal mehr klassische Beschaffungsmarktforschung. Der FM-Markt ist durch eine asymmetrische Informationsverteilung geprägt, der Nachfrager kann die Leistungsqualität eines Anbieters zumeist nur schwer einschätzen. Umso wichtiger ist es, bei der Partnerwahl die unterschiedlichen Stärken-Schwächen-Profile der Dienstleister ausreichend zu erkunden und gegen den eigenen Bedarf zu spiegeln. Dabei ist nicht immer der billigste Dienstleister auch derjenige, der optimal zur eigenen Organisation passt. Hinzu kommt, dass durch immer kürzere Neuausschreibungszyklen das FM-Know-how des bisherigen Dienstleisters in der Ausschreibung „sozialisiert“ wird und damit als Wettbewerbsvorteil an Bedeutung verliert. Der strategische Partner wird quasi „verraten“, sein Know-how der Konkurrenz am Markt preisgegeben. Als Folge wird der so geschädigte Dienstleister immer versuchen, sein im Auftrag erworbenes Know-how zu Gebäuden, Anlagen und Prozessen dem Auftraggeber vorzuenthalten, um sich dann zumindest einen Kalkulationsvorteil zu sichern. Bei der zunehmenden Neigung, FM-Projekte durch den Einkauf quasi „versteigern“ zu lassen, eine sicherlich nachvollziehbare, doch für den Markt gefährliche Taktik.

Die Vertragsfalle

FM-Verträge bilden oftmals nicht die vielleicht sogar gewünschte FM-Partnerschaft ab und sind zudem schwer zu leben. Unangemessene Sanktions-, Anreiz- und Risikoverteilungsmechanismen dominieren die aktuellen Vertragswerke. Der Ermittlungsaufwand übersteigt regelmäßig den Nutzen. Leistungsspezifikationen, Service Level Agreements und Key Performance Indicators werden exzessiv ausformuliert, sodass der Gedanke einer echten Wertschöpfungspartnerschaft häufig durch ein übertriebenes Vertragscontrolling überlagert wird. Erschwerend kommt hinzu, dass gerade aktuelle FM-Verträge häufig aus Mustern und Altverträgen „zusammengeschustert“ werden, echte Vertragsgestaltungskompetenz wird meist nicht hinzugezogen.

Die Startup-Falle

Mit einem ständig steigenden Implementierungsaufwand bei zunehmend kürzer werdenden Vertragslaufzeiten können die das FM prägenden, wichtigen Optimierungsziele nicht mehr innerhalb der Laufzeit realisiert werden. Der Optimierungsanreiz für den FM-Dienstleister geht verloren. Zahlen, Daten und Fakten der Ausschreibung sind zumeist schlecht erhoben und aufbereitet. Der Startup wird zum Risikotreiber des Gesamtauftrags.

Fazit – Falle als Erfolgsfaktoren

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten „Fallen“ wird deutlich, dass die Errichtung einer FM-Partnerschaft auch heute noch von höchster strategisch-organisatorischer Bedeutung ist und die Beachtung kritischer Erfolgsfaktoren aus den skizzierten Bereichen auch durch Experten außerhalb der so mächtig gewordenen Einkaufsabteilungen sichergestellt werden muss. ←|

Die akademische Seite
Öffentliche Immobilien sind mehr als nur Gebäude

Prof. Dr. Dieter Rebitzer

Immobilienmanagement: Aufgrund der demografischen Entwicklung und der Energiewende ist die Bewirtschaftung öffentlicher Gebäude ein relevanter Zukunftsmarkt. Er hat gewichtige Auswirkungen auf die Gesamtgesellschaft.

Prof. Dr. Dieter Rebitzer, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU)

Öffentliche Immobilien haben sich in den letzten Jahren zu einem segmentierten Markt mit zahlreichen neuen Anbietern und Angeboten entwickelt. Gleichwohl macht es die wachsende Spezialisierung und Komplexität rund um die Immobilie für die Entscheider nicht einfach, Chancen und Risiken der Bestandsentwicklung richtig einzuschätzen und den Neubau aktiv zu steuern. Experten schätzen, dass der öffentliche Bestand hohe wirtschaftliche Potenziale birgt. Um diese zu heben, müssen mögliche Risiken vorausschauend und nachhaltig gesteuert werden. Beide Aspekte ermöglichen es der öffentlichen Hand, viel Zeit und Geld zu sparen.

Im Blickfeld der Gesellschaft

Rathäuser, Bibliotheken, Bahnhöfe, Flughäfen, Museen oder Theater stehen aufgrund ihrer exponierten Lage oder ihrer Funktionalität im Blickfeld der Gesellschaft. Ihnen kommt nicht nur in energetischer Hinsicht eine Vorbildfunktion zu. Sie bilden auch einen wichtigen Teil unserer Baukultur und spiegeln das Verhältnis von Staat und Bürgern in unserer Gesellschaft wider. Doch neuerdings fordert der Bürger mehr Partizipation ein – schließlich ist er derjenige, welcher über Steuern und Gebühren die Rechnung zu bezahlen hat.

Die öffentliche Hand ist der größte Immobilieneigentümer in Deutschland. Das amorphe Strukturgefüge ist von regionalen Disparitäten und politischen Denkmustern geprägt. Schon aufgrund der kommunalen Selbstverwaltung verteilen sich die Eigentümer und Nutzer auf über 2.000 Städte. Hierzu kommen noch die Bestände des Bundes, der Länder, der Kreise und Gemeinden.

Immobilien der öffentlichen Hand und ihrer Unternehmen sind ressortübergreifend und ganzheitlich zu betrachten. Dies stellt komplexe Anforderungen. Neben notwendigen Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen sind vor allem strategische Überlegungen für zukünftige Nutzungsszenarien entscheidend. Sämtliche Akteure auf dem Gebiet des öffentlichen Immobilienmanagements sind daher angehalten, gemeinsam an Lösungsansätzen für die Herausforderungen der Zukunft zu arbeiten.

Öffentliche Immobilien sind nicht zuletzt auch ein strategisches Asset zur Schaffung von Wettbewerbsvorteilen und Standortqualitäten für Bürger und Wirtschaft. Der sorgfältige Umgang mit dieser Ressource kann Wertschöpfungspotenziale heben oder im umgekehrten Fall vorhandene Werte vernichten. Beispiele sind Schwimmbäder, Stadthallen oder Gewerbegebiete. Insbesondere auf Objekt- und Portfolioebene sind die Probleme sehr heterogen. Von der Implementierung neuer Brandschutzbestimmungen über die Revitalisierung von Konversionsflächen bis hin zur Schaffung von Wohnraum und Kinderbetreuungseinrichtungen ergeben sich Anforderungen, die vielfältiger nicht sein könnten. Hinzu kommt der Umbau von Städten und deren Infrastruktur im Zuge des demografischen Wandels.

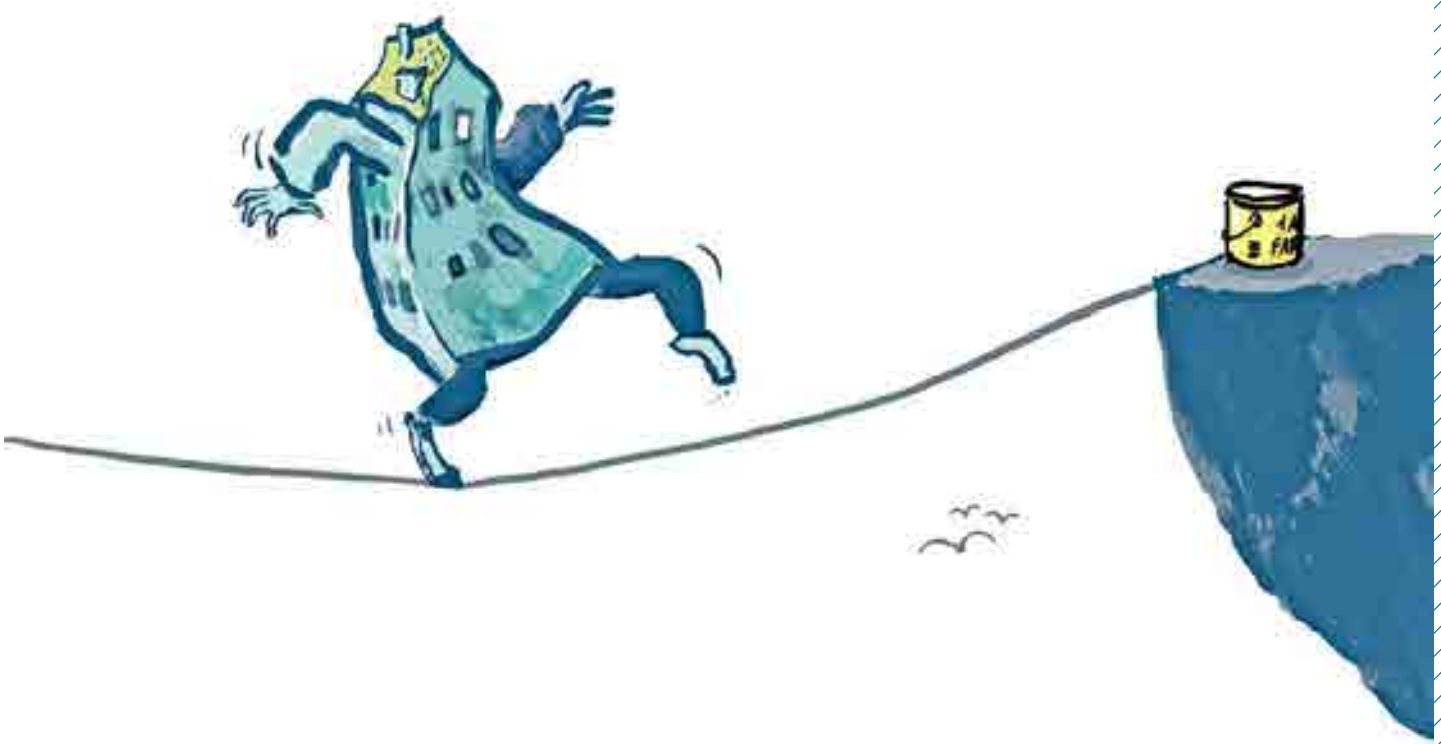
Die finanzielle Situation der öffentlichen Haushalte ist chronisch angespannt und wird es Prognosen zufolge auch weiterhin bleiben. Wachsender Druck hat die öffentlichen Akteure inzwischen dazu bewegt, nach einem professionellen Umgang mit dem öffentlichen Immobilienbestand zu suchen. Denn die Zukunft unserer Gesellschaft ist wesentlich mit dem erfolgreichen Handling der öffentlichen Immobilien als strategische Ressource verbunden. Es lohnt daher, sich mit dem Thema öffentliche Immobilien näher zu beschäftigen. ←|

Foto: Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU); Illustration Graffiti: Johannes Mundinger

Graffiti

Mut zum Wagnis!

Immobilieninvestitionen, IPOs von Wohnungsunternehmen & Co. Firmen sind vielen Risiken ausgesetzt: finanziellen, operativen, strategischen, rechtlichen. Sie gilt es einzukalkulieren. Gleichwohl sollte die Scheu vor dem Misslingen abgelegt werden.



Laura Henkel, Freiburg

Antike Helden wie Odysseus schlugen sich durch ihr Schicksal. Heute werden Risiken von Experten bis auf jedes Detail vermessen. Ganze Abteilungen beschäftigen sich mit der Frage, ob Kapitalanlagestrategien durch eine Prognose des Risikos optimiert werden können. Sie arbeiten Schätzeigenschaften des Risikos heraus und stellen Methoden zur Vorhersage der Varianz und damit der Gefahren vor (S. 54).

Unbekanntes gilt als bedrohlich. Je mehr Risikomanager von ihrem (Mikro-)Kosmos verstehen, desto mehr versuchen sie, das Schicksal abzuwenden. Aber schafft nicht der, der alle Gefahren eliminieren will, nichts weiter als neue Risikoquellen?

Versuch und Irrtum

Mit Risiken ist es wie mit Fehlern – sie folgen auf Taten. Die GSW beispielsweise musste den ersten Börsengang abbrechen. Mit Fehlschlägen sollte man schlau umgehen – oder besser – aus ihnen lernen. Im zweiten Anlauf schaffte die GSW einen erfolgreichen IPO und dies trotz einer Bloomberg-Berechnung, die besagt, dass die Erfolgsquote von Unternehmen für den zweiten Anlauf bei Börsengängen bei nur etwa zehn Prozent liege (S. 55).

Es gibt westliche Investoren, die sich aller Warnungen ungeachtet, auf dem russischen Immobilienmarkt behaupten. Dort funktioniert vieles anders: Man braucht mehr Ausdauer, Energie und Nerven, aber es winken höhere Ertragsaussichten (S. 56). Es ist eben wie in der Mythologie: Wer nichts wagt, gewinnt auch nichts.←|

Der Lotse

Viele Untiefen, raue See. Die Klippen, die eine Organisation umschiffen muss – etwa bei Transaktionen –, verändern sich stetig. Mit ihnen verändert sich ein Berufsprofil: Zum Selbstverständnis des modernen Risikomanagers.

Dr. Hauke Brede, Chief Risk Officer der Allianz Real Estate

Ein Leben ohne Risiken gibt es nicht – in der Ökonomie existieren sie in allen Bereichen. Im Grunde sind sie etwas Selbstverständliches. Dennoch sind Risiken im Wirtschaftsleben gefürchtet, besonders in einer Zeit, in der Krisen zum „new normal" geworden sind. Den richtigen Kurs aufzuzeigen, um nicht nur in stürmischen Zeiten Klippen und Untiefen zu umschiffen, das ist eine der Hauptaufgaben des Risikomanagers. Er kennt sich aus mit Theorie und Praxis von Methoden und Techniken im Risikomanagement, den aktuellen Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und sich abzeichnenden weiteren Regulierungen.

Außerhalb der Vorstellungskraft

Der heutige Risikomanager gibt sich aber damit noch nicht zufrieden. Er versteht sich ebenso als Lotse und muss auch außerhalb der gängigen Vorstellungskraft liegende Ereignisse mit extremen Auswirkungen rechtzeitig erkennen („Black Swan"-Events) und geeignete Strategien empfehlen können. Dieser Blick über den Tellerrand beinhaltet auch eine Bewertung von Kooperationspartnern wie zum Beispiel Fondsmanager oder Joint-Venture-Partner. Über welchen „Track Record" verfügt der Partner, wie sieht die Geschäftsstrategie aus, wie werden einzelne Investments beurteilt, wie umfangreich werden Regulierungen erfüllt? Dies alles sind Fragen, die es zu beantworten gilt.

Die Komplexität heutiger Immobilieninvestments verlangt dem Risikomanager jedoch weitere Fähigkeiten ab. Dazu gehören Fachkenntnisse über Bestimmungsfaktoren von Immobilienzyklen und Wirkungsketten in globalen Kapitalmärkten. Mit dieser ganzheitlichen Perspektive wirft er als integraler, aber unabhängiger Teil des Investmentteams einen kritischen Blick auf Risiko, Return und Kapital. Der Risikomanager bewegt sich aber nicht nur auf bekannten Wegen, sondern er ist auch Entdecker und zeigt neue Möglichkeiten auf. Dabei befasst er sich nicht nur mit den Risiken, sondern auch mit den sich daraus ergebenden Chancen und unterstützt damit entscheidende Wettbewerbsvorteile für sein Unternehmen.

Bei all diesen Anforderungen bedingt das Risikomanagement eine enge Einbindung in die Entscheidungsfindung. Denn der Risikomanager verfügt über ein breit gefächertes Netzwerk und schafft so die Voraussetzung für ein einheitliches Verständnis der Risikobotschaft aller Beteiligten. Kontroverse Diskussionen nicht scheuend, fordert und fördert er ein effizientes Risikomanagement im Unternehmen – nicht nur als reine Funktion, sondern als Kultur. Denn proaktives Risikomanagement ist entscheidend für den dauerhaften Unternehmenserfolg. ←|

Foto: blackdaliya/shutterstock.com

»BEI DER INTERAKTION IM RAHMEN VON BÖRSENGÄNGEN GIBT ES EINE VIELZAHL VON RISIKEN. PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION MINDERT DIESE.«

Eine zweite **Chance** gibt es selten

Börsengang. Ein Unternehmen, das an den Kapitalmarkt strebt, macht sich öffentlich. Um erfolgreich an der Börse zu starten, ist deshalb eine abgestimmte Kommunikation mit allen relevanten Akteuren notwendig.

Thomas Rücker, Geschäftsführender Gesellschafter Rueckerconsult GmbH

Kaum eine Unternehmenssituation ist so spannend wie ein bevorstehender Börsengang. Es bedarf der Interaktion mit allen Kapitalmarktteilnehmern – also Investoren, Analysten, Banken, Medien. Gleichranging ist ein vertrauensvoller Kontakt mit Mitarbeitern, Kunden und dem politischen Umfeld wichtig. Vor dem Hintergrund der aktuell hohen Volatilität der Finanzmärkte und der zunehmenden Berichterstattung in Echtzeit sind auch die Anforderungen an die kommunikative Begleitung eines Börsengangs deutlich gestiegen.

Zweifelsohne ist der Börsengang für Unternehmen mit einem hohen Risiko verbunden. Überhaupt ähneln Börsengänge Vorstellungsgesprächen: Es gibt keine zweite Chance. Die Zahl der Unternehmen, die einen Börsengang abbrechen und dann im zweiten Anlauf doch erfolgreich bewältigen, ist äußerst gering. Laut Bloomberg ergibt sich eine Erfolgsquote für den zweiten Anlauf von etwa zehn Prozent. Umso bemerkenswerter ist die erfolgreiche Börsennotierung der GSW Immobilien AG im April 2011, nachdem der erste Versuch aufgrund der Griechenland-Krise ein Jahr zuvor gescheitert war.

Komplexes Unterfangen

Die Kommunikationsrisiken bei einem Börsengang senken die Publicity Guideline. In ihr übt sich ein vielköpfiges Team aus Gesellschaftern, dem Vorstand, dem Kommunikationsteam des Börsenaspiranten, Rechtsanwälten, Transaktionsberatern und Banken in der Kunst, alle Dokumente und jede Äußerung im Zusammenhang mit dem Börsengang jeweils abzustimmen. Das inhärente Risiko hierbei: Erst nach vollständiger interner Abstimmung dürfen Informationen an die Öffentlichkeit gelangen, um die Regeln des Wertpapierhandelsgesetzes, des Securities Act und der Insiderregeln zu beachten. Im Rahmen dieser Publicity Guideline wird zudem genau definiert, zu welchen Themen aus Haftungsgründen Aussagen der Beteiligten möglich sind.

Risikominimierend wirkt auch die vom Kommunikationsberater zusammen mit Gesellschaftern, Vorstand, Investmentbanken und der Kommunikationsabteilung des Börsenaspiranten entwickelte Equity Story. Sie bildet mit der Beschreibung der Attraktivität des Geschäftsmodells für künftige Investoren den roten Faden durch den gesamten IPO-Prozess.

Kann das Risiko eines Börsengangs überhaupt in seinem ganzen Ausmaß abgeschätzt werden? Kaum. Wenn für ein gesundes Unternehmen allerdings das Marktumfeld stimmt, die Kommunikation abgestimmt erfolgt und die Equity Story im rechtlich zulässigen Rahmen strukturiert wird, sind die Chancen auf einen erfolgreichen IPO erhöht. ←|

Nervenkitzel inklusive

Russland und Risiko. Diese beiden Wörter gehören unbedingt zusammen. Dennoch gibt es Immobilienunternehmen, die in Russland Erfolg haben und die auf den Markt schwören – auch wenn nicht immer alles glatt läuft.

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

»LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFTEN UND ERFAHRUNGEN MIT DEN LOKALEN GEGEBENHEITEN: DAS SIND DIE ERFOLGSGARANTEN FÜR DEN RUSSISCHEN MARKT.«

Der Kontrast könnte größer nicht sein: Die Russen warben auf der Mipim in Cannes um Vertrauen in den Immobilieninvestmentmarkt Russland, es fiel sogar der Satz „Russland sei ein sicherer Hafen für Investoren". Spricht man dagegen mit westlichen Investoren über Russland, hört man meist den Satz: „Zu hohes Risiko" – und das trotz hoher Renditen, Rekorden auf dem Investmentmarkt und bei den Vermietungsumsätzen. Dennoch gibt es durchaus einige westliche Marktteilnehmer, die sich auf dem Markt behaupten.

Erfahrungen und Partnerschaften

Mit die längste Erfahrung auf dem russischen Markt hat die Warimpex. „Wir sind seit Ende der 1970er Jahre am russischen Markt aktiv. Wir hatten somit bereits sehr früh die Chance, wertvolle Erfahrungen zu sammeln und langfristige Partnerschaften aufzubauen – davon profitieren wir heute noch. Tragfähige Partnerschaften sind ein wesentlicher Bestandteil eines erfolgreichen Projekts", fasst Georg Folian, stellvertretender Vorstandsvorsitzender bei Warimpex, die Erfahrungen zusammen.

Auch schon sechs Jahre ist die Immofinanz Group auf dem russischen Immobilienmarkt vertreten. Das Unternehmen hat in Moskau in vier Shoppingcenter investiert und entwickelt derzeit ein fünftes. Ebenfalls zum „Russland-Portfolio" des Unternehmens gehört ein Logistikobjekt in Sankt Petersburg. „Damit ist Russland einer unserer Core-Märkte", sagt der Vorstandsvorsitzende Dr. Eduard Zehetner. Natürlich sei Russland mit einem höheren Marktrisiko versehen: „Aber durch unsere Erfahrungen können wir dort viele Risiken ausschließen. Die höheren Ertragsaussichten gleichen ebenfalls vieles aus, sodass für uns die Chancen eindeutig überwiegen." Erfahrung ist demnach eine Voraussetzung für ein erfolgreiches Russlandengagement, eine andere verlässliche lokale Partnerschaften. Das schließt Partnerschaften mit russischen Banken ein.

Ebenfalls in Russland aktiv ist der österreichische Projektentwickler Raiffeisen evolution. „Es zieht sehr viele nach Russland. Fast täglich liest man davon, wie der Markt anzieht, welche Nachfrage es gibt, welche Projekte auf den Markt kommen und wo Vermietungserfolge gefeiert werden", sagt Markus Neurauter, Managing Director der Raiffeisen evolution: „Daher sehe ich den russischen Markt noch entspannt."

Starke Nerven gefragt

Aber ein Risiko gebe es immer. Von heute auf morgen könne alles vorbei sein, sagt Neurauter. Und in Russland funktioniere das Immobiliengeschäft anders. Da brauche man mehr Ausdauer, Energie und auch Nerven. Vielleicht ist es gerade dieser Nervenkitzel, der manchen nach Russland zieht, andere aber eher abschreckt. ←|

Foto: vdLee/shutterstock.com

Neue Konzepte für alte Flächen

Urban Development. Wo neue Stadtquartiere auf Konversionsflächen entstehen, gibt es viele Besonderheiten. Beispielhafte Erkundungen zwischen Planungsrecht und Bürgerbeteiligung.

Gabriele Bobka, Staufen

Im Zeitalter der Globalisierung konkurrieren Städte weltweit um Investitionen, Einwohner und Arbeitsplätze. In den vergangenen Jahren dienten insbesondere Großprojekte dazu, die Attraktivität der Metropolregionen zu steigern. Die städtebaulichen Leitbilder „Stadt der kurzen Wege", „Smart City" und „Gemischte Nutzung" lösen dabei die monofunktionale Orientierung an der „Stadt der Moderne" ab.

Ganz im Sinne der politischen Vorgabe „Innen- vor Außenentwicklung" entstehen die meisten Großquartiere auf Konversionsflächen. Die Planung und Realisierung erstrecken sich über viele Jahre und werden dabei von vielen zum Teil veränderlichen Faktoren beeinflusst. Dies erfordert eine hohe Anpassungsfähigkeit der bestehenden Stadtstrukturen, eine flexible Bauleitplanung, überzeugende Nutzungskonzepte, langfristig orientierte Investoren, starke Finanzierungspartner und innovative Versorgungsmodelle. Die Einbindung der Bürger in die Planungsprozesse und das Quartiersmanagement bestimmen zunehmend über den langfristigen Erfolg der Entwicklungen.

Ungleichmäßige regionale Verteilung

Zwischen 1990 und Ende 2011 entstanden laut Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) bundesweit auf einer Fläche von 12.500 Hektar mehr als 300 neue Groß-Stadtquartiere mit über 270.000 Wohnungen und |→

Auf einen Blick

- 80 Prozent der neuen Stadtquartiere entstehen auf Konversionsflächen.
- Der Erfolg eines neuen Quartiers hängt neben der Lage vom Nutzungsmix, der Integration von ökologischen und sozialen Belangen und der Akzeptanz der Bürger ab.
- Bei der Entwicklung neuer Quartiere auf Konversionsflächen sind nicht selten planungsrechtliche Schwierigkeiten zu überwinden.

Special
Stadtquartiere

Inhalt

Wohnungen, Arbeitsplätze – und innovative Energiekonzepte: Neue Stadtquartiere bieten Städten und Kommunen in Ballungsgebieten bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten. Beispiele für solche Projekte gibt es viele. Eine Schwierigkeit ist die Finanzierung dieser Großinvestitionen.

Innovativ und ...

57 - Neue Quartiere auf Konversionsflächen
58 - Beispielprojekte in Hamburg und Frankfurt
59 - Innovative Energiekonzepte
60 - Beispielprojekte in Leverkusen und Wuppertal

... trotzdem alltagstauglich

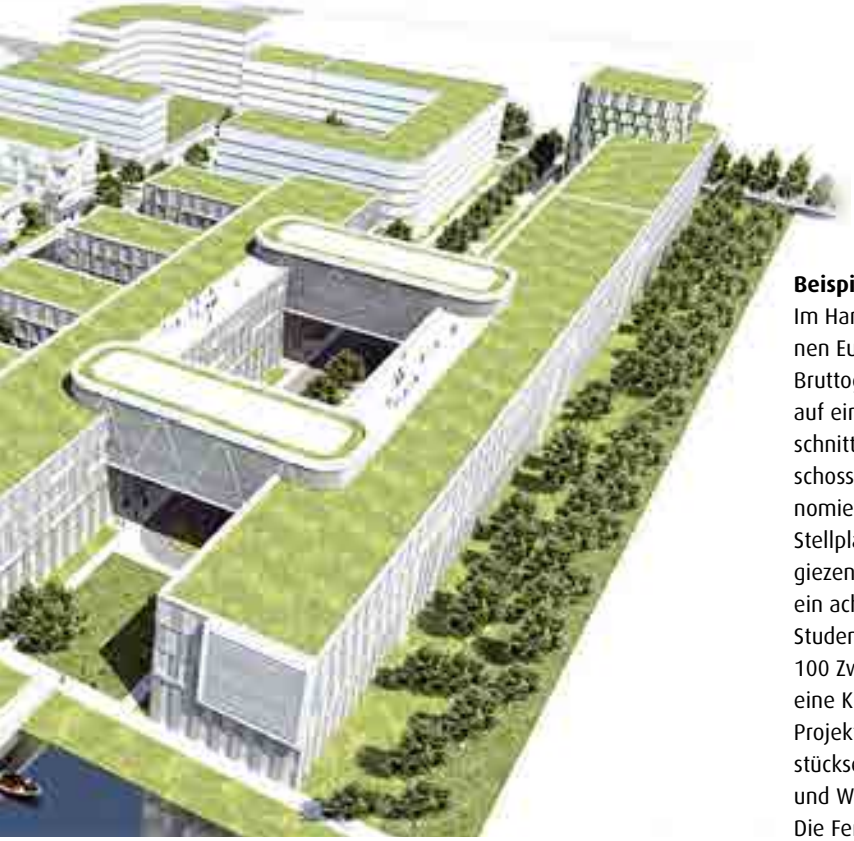
61 - Beispielprojekte in Berlin und Köln
62 - „In Kooperation finanzieren": Interview mit Axel Jordan, Leiter Immobilienfinanzierung FinanzGruppe und Mittelstand von der DG Hyp

etwa 360.000 Arbeitsplätzen. Rund zwei Drittel der Quartiere umfassen Flächen bis zu 50 Hektar. Die fünf größten Projekte wie Berlin-Adlershof und München-Riem weisen Gebietsareale von jeweils 250 Hektar oder mehr auf. Geografisch gesehen finden sich die meisten neuen Stadtquartiere in den west- und süddeutschen Flächenstaaten sowie in den Stadtstaaten Berlin und Hamburg. Rund 64 Prozent von ihnen liegen in Großstädten. Bei 80 Prozent dieser Stadtquartiere handelt es sich um städtebauliche Konversionen. Die Vornutzungen umfassen Militäranlagen (33,2 Prozent), Verkehrsflächen (21,5 Prozent), Industrieareale (20,7 Prozent) oder Infrastrukturanlagen (4,3 Prozent), so das BBRS. In knapp drei Vierteln der Fälle sind Wohnen, Arbeiten, Versorgen und Erholen im quartierbezogenen Zusammenhang konzipiert. Bei den gewerblichen Nutzungen überwiegen Handel und Dienstleistungen, die sich aufgrund der weniger störenden Nutzungen gut in bestehende Siedlungsstrukturen integrieren lassen. Der Anspruch an eine nachhaltige Stadtentwicklung manifestiert sich im Leitbild der kompakten Stadt, der Smart City, und in integrativen Entwicklungskonzepten. Das Quartier dient dabei als Bindeglied zwischen den einzelnen Bauvorhaben und der sozialen Zielrichtung der Gesamtstadt. „Bei der Quartiersentwicklung gilt es für Projektentwickler einen Beitrag zu einer gelungenen Mischung aus wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Faktoren der Stadt zu leisten", stellt Robert Bambach, Mitglied der Segmentleitung Real Estate Solutions von Hochtief Solutions, fest. Dabei führe nachhaltiges Handeln auch zu einer Integration der Natur in das Umfeld, das Innenleben und die Architektur der Immobilie. Die Konversion nicht mehr benötigter Flächen bietet für Kommunen in Ballungsgebieten bedeutende Entwicklungschancen. Der Erfolg eines neuen Quartiers hängt dabei neben der Lage vom Nutzungsmix, der Integration von ökologischen und sozialen Belangen und der Akzeptanz der Bürger ab. „Es

Beispielprojekt: Henninger als Markenzeichen

Auf der Industriebrache der seit 2002 stillgelegten Henninger-Brauerei in Frankfurt-Sachsenhausen entwickelt Actris für rund 300 Millionen Euro ein neues innerstädtisches Quartier. Auf 74.000 Quadratmetern des Geländes sollen Büros und Läden entstehen, auf 80.000 Quadratmetern sind Wohneinheiten geplant, der Rest des Geländes wird Grün- und Freiflächen beinhalten. Der sogenannte Henninger-Turm, ein Frankfurter Wahrzeichen, wird nach den Plänen des Frankfurter Büros Meixner Schlüter Wendt als Wohnturm mit 130 Eigentumswohnungen neu aufgebaut. Als Abschluss des kubischen Passivhauses ist auch wieder ein bierfassförmiger Aufsatz mit Drehrestaurant vorgesehen. „Die Silhouette erinnert sehr stark an den noch stehenden Henninger Turm. Uns war es wichtig, das Wahrzeichen der Stadt zu erhalten", sagt Daniel Hopp, Geschäftsführer der Immobiliengesellschaft Actris AG. Die restliche Wohnbebauung wird nach einem Entwurf des Frankfurter Architektenbüros Jourdan & Müller erfolgen. Im Vorfeld hatte es Verzögerungen gegeben, da die zu Radeberger gehörende Binding-Brauerei ihren Betrieb durch die heranrückende Wohnbebauung gefährdet sah. Nach einer Planänderung löst nun eine abgestufte Zulässigkeit von lärmemittierenden hin zu lärmempfindlichen Nutzungen den Konflikt zwischen dem Gewerbebetrieb und der Wohnbebauung.

Foto: WPV Baubetreuung GmbH; WGK Planungsgesellschaft



Beispielprojekt „Zero-Emission-Quartier" in Hamburg.
Im Harburger Binnenhafen entsteht ab 2014 für rund 200 Millionen Euro ein „Zero-Emission-Quartier" mit 100.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Das Großprojekt „Neuländer Quarree" wird auf einer Grundstücksfläche von 45.000 Quadratmetern in fünf Abschnitten entwickelt. Im Norden des Areals entstehen im zwölfgeschossigen Hochhaus „Harbor View" ein Suite-Hotel sowie Gastronomie und Büros, während im Süden eine Quartiersgarage mit 950 Stellplätzen und ein bis zu 50.000 Quadratmeter großes Technologiezentrum vorgesehen sind. Dazu kommen zwei Wohnquartiere: ein achtgeschossiges Wohngebäude mit 100 Mietwohnungen für Studenten und Senioren, ergänzt um ein weiteres Wohnhaus mit 100 Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen. Im Erdgeschoss werden eine Kita und eine Ladenzeile untergebracht. Die Umsetzung des Projektes erfolgt auf der Grundlage des gemeinsam von Grundstückseigentümerin P & S Grundstücks- und Vermögensverwaltung und WGK Planungsgesellschaft entwickelten Masterplans.
Die Fertigstellung ist für 2016 vorgesehen.

bedarf eines robusten städtebaulichen Konzepts, das über den gesamten Entwicklungszeitraum die Chance zulässt, auf veränderte Situationen und Markterfordernisse flexibel zu reagieren. Denn nur ein Quartier, das vom Markt angenommen wird und sich mit Leben füllt, entwickelt die Sogkraft und Dynamik, die dem Standort nützt", weiß Dr. Joachim Wieland, Sprecher der Geschäftsführung von Aurelis Real Estate.

Die Neunutzung innerstädtischer Brachflächen stellt hohe Anforderungen an die städtebauliche Qualität. Daher werden die städtebaulichen Konzepte häufig durch Wettbewerbe ermittelt. Darüber hinaus werden teilweise noch Investoren- oder Architekturwettbewerbe für die einzelnen Objekte durchgeführt. Dies trägt ebenso wie die kostenintensive Aufbereitung der Altstandorte zu hohen Bodenpreisen und Investi- |→

Energiemanagement. Quartiere nachhaltig und intelligent versorgen.

› **Das virtuelle Kraftwerk.** Zehn Liegenschaften der ABG Frankfurt Holding dienen als Vorreiter in Sachen Energiewende. In Zusammenarbeit mit der Frankfurter Mainova AG erfolgt die Energieversorgung über ein virtuelles Kraftwerk. Virtuelle Kraftwerke verbinden Windkraft- und Solarstromanlagen mit Blockheizkraftwerken (BHKW) und Wärmespeichern, um so die schwankende Erzeugungsleistung von erneuerbaren Energien auszugleichen. Die Mainova hat hierzu zehn Blockheizkraftwerke in den AGB-Immobilien mit modernster Informations- und Kommunikationstechnik vernetzt. Die BHKW springen immer dann an, wenn zu wenig Strom produziert wird oder sich Verbrauchsspitzen ergeben. Grundlage der Steuerung ist der Strompreis an der Leipziger Strombörse EEX. Besteht ein Überangebot an Strom, sinken gleichzeitig die Strompreise am Markt. Dann schaltet das virtuelle Kraftwerk die BHKW ab. Wenn aufgrund von Wolken oder Windflaute Windkraft- und Photovoltaikanlagen als Stromproduzenten ausfallen, sind besonders hohe Strompreise zu erzielen. In diesem Fall werden die BHKW angeschaltet.

› **Ein Bunker als Energieversorger.** Der ehemalige Flakbunker im Hamburger Stadtteil Wilhelmsburg ist als ein Projekt der Internationalen Bauausstellung (IBA) ein Symbol des Klimaschutzkonzepts Erneuerbares Wilhelmsburg. Das seit Kriegsende ungenutzte Monument wurde mit einem Biomasse-Blockheizkraftwerk und einem Wasserspeicher sowie einer Solarthermieanlage ausgestattet. In Zukunft wird der Energiebunker die Versorgung des Reiherviertels und damit eines großen Quartiers von mehr als 120 Hektar Größe übernehmen. Als lokales Kraftwerk ist der Energiebunker ein äußerst gelungenes Beispiel für eine dezentrale Energiepolitik. Im Rahmen von Smart Power Hamburg wird bereits an einer Erweiterung des Projekts geforscht. In dem Speicher könnte zukünftig überschüssiger Windstrom aus Norddeutschland in Wärme umgewandelt werden (Power to Heat) oder in windschwachen und sonnenarmen Zeiten Wärme aus einem zusätzlichen Blockheizkraftwerk eingespeist werden, welches dann zur Stromerzeugung genutzt würde.

Weitere Beispielprojekte. Bahnstadt Leverkusen & Döppersberg Wuppertal

› **Eine Bahnstadt für Leverkusen:** Zwischen den Leverkusener Stadtteilen Opladen und Quettingen entsteht bis 2020 die Neue Bahnstadt mit Wohnbebauung, Gewerbe- und Dienstleistungen und der Fachhochschule „Campus Leverkusen". Das 60 Hektar große Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs ist durch Brücken mit dem Zentrum Opladens verbunden. Inzwischen sind die 23 ehemaligen Bahngebäude abgebrochen, der Boden saniert und das Gelände erschlossen. Zentrales Qualitätsmerkmal für die Entwicklung des Gebiets ist das „Grüne Kreuz", ein Stadtteilpark. Der Rahmenplan sieht vor, die Industriedenkmäler Kesselhaus, Magazin und Wasserturm als bauliche Solitäre in den Park zu integrieren. Das Magazin wurde zu Arbeits-.und Wohnlofts umgebaut. Im Quartier „Grünes Kreuz" entsteht zudem ein Studentenwohnheim. Als Wohnbauprojekte sind bislang das Wohngebiet „Quartier am Campus" mit 165 Wohnungen, „Wohnen an der Grünen Mitte", in dem der Bauträger nbso: Paeschke in den nächsten fünf Jahren rund 190 Wohneinheiten mit Doppel-, Reihen- und Mehrfamilienhäusern realisiert, und eine vierzügige Kindertagesstätte vorgesehen. Zwei Grundstücke mit zusammen 1.000 Quadratmetern Fläche sind für Baugruppen reserviert.

› **Das Tor zur Stadt.** Die Stadt Wuppertal will mit dem Entwicklungsvorhaben Döppersberg für 236 Millionen Euro das Bahnhofsumfeld städtebaulich aufwerten und die vom Verkehr dominierte Fläche wieder in ein gemischt genutztes, urbanes Viertel entwickeln. Dabei sollen zudem die Innenstadt und das Bahnhofsumfeld wieder zusammengeführt werden. Zu den öffentlichen Projektbausteinen zählen eine neue Bahnhofshalle mit 2.700 Quadratmetern Verkaufsflächen, ein 7.100 Quadratmeter großer Busbahnhof und der 5.000 Quadratmeter große neue Wupperpark inklusive 400 Quadratmetern für gastronomische Einrichtungen. Auf einem zentralen Baufeld neben dem zukünftigen Bahnhofsvorplatz stehen 1.650 Quadratmeter zur Verfügung, die nach Angaben der Stadt mit einem achtgeschossigen Neubau bebaut werden können. Die Auswahl des Investors soll bis spätestens Ende 2013 erfolgen. Als Nutzung kommen Büro-, Dienstleistungs-, Einzelhandels- und Gastronomieflächen in Frage. Weiteren Raum für Investoren bietet die geplante Geschäftsbrücke, ebenfalls mit Flächen für Einzelhandel, Gastronomie, Dienstleistungen und Büros. Das Baurecht hierfür wurde bereits geschaffen. Über die Gestaltung soll ein Architektenwettbewerb entscheiden.

tionskosten für die Entwickler der einzelnen Projekte bei. Der daraus folgenden Homogenität der Bewohner aus den Reihen der „Besserverdienenden" versuchen die Städte mit entsprechenden Vorgaben zur sozialen Mischung oder Preisreduzierungen für Baugenossenschaften gegenzusteuern.

Bei der Integration des neuen Quartiers gilt es, diesen Flächen, die seit Jahrzehnten nicht öffentlich erlebbare Orte des Transports, des Güterumschlags oder der Produktion waren, eine neue Identität zu verleihen, die die städtebaulichen Strukturen der Umgebung aufnimmt und dennoch eigene Akzente setzt. „Diese Elemente können durch eine besondere Qualität des öffentlichen Raums gebildet werden. Möglich ist dies auch durch besondere Nutzungen, also eine Einkaufsstraße, einen kulturellen Bezugspunkt oder ein gastronomisch interessantes Gebiet", so Wieland. Dennoch setzen sich die neuen Quartiere durch die moderne Architektursprache, die meist höhere Dichte der Bebauung und das Fehlen von gewachsenen Strukturen deutlich von ihrer Umgebung ab. Diese Inselstellung bedeutet

Wohnen statt Versichern. Auf dem ehemaligen Gelände des Gerling-Konzerns im Kölner Friesenviertel errichtet der österreichische Investor Immofinanz für knapp 400 Millionen Euro das Gerling-Quartier. Insgesamt entstehen dort nach Plänen des Kölner Architekturbüros Kister Scheithauer Gross innerhalb von zwei Bauphasen 39 Wohnungen mit 94.000 Quadratmetern Wohnfläche und 45.000 Quadratmetern Büro-, Hotel-, Gewerbe-, Einzelhandels- und Gastronomienutzungen.
Bis Ende 2014 soll das Projekt fertiggestellt sein. Dabei wird auch das aus den 1950er Jahren stammende Gerling-Hochhaus entkernt und zum Wohnturm mit rund 150 Wohnungen umgewandelt. Neben der Asbestsanierung erwies sich dabei auch die Bausubstanz des Gebäudes als problematisch und erforderte umfangreichere Sanierungsmaßnahmen als ursprünglich geplant. Immofinanz ist bei dem Projekt Eigenkapitalgeber, die Finanzierung erfolgt über die Sparkasse KölnBonn. Auf dem Areal entsteht zudem der Campus Leverkusen der Fachhochschule Köln.

Foto: IMMOFINANZ Group

jedoch nicht zwangsläufig Isolation im Sinne einer geschlossenen Gesellschaft. Durch die Ausgestaltung der öffentlichen Räume als Orte der Begegnung haben sich zahlreiche neue Quartiere wie die Hamburger Hafencity zu wahren Publikumsmagneten entwickelt.

Bei der Entwicklung neuer Quartiere auf Konversionsflächen gilt es nicht selten planungsrechtliche Schwierigkeiten zu überwinden. Insbesondere bei der Realisierung von Wohnbebauung kollidiert die gesetzliche Vorgabe Innen- vor Außenentwicklung mit Immissionsbelastungen durch angrenzende Verkehrsinfrastruktur oder teilweise verbleibende Produktionsstätten. Der umfangreiche Immissionsschutz im deutschen Planungsrecht baut in diesen Fällen zahlreiche Hürden auf. Ob sich mit dem Gesetz zur Stärkung der Innenentwicklung im Rahmen der Baugesetzbuch-Novelle künftig Nachverdichtung, Höhenentwicklung und Mischnutzungen einfacher realisieren lassen, bleibt abzuwarten.

Bürgerbeteiligung ernst nehmen

Die massiven Proteste um Stuttgart 21 verdeutlichten, dass Bürger heute bei Großprojekten frühzeitig und umfassend mitreden und mitentscheiden wollen. Spürbare Bauverzögerungen aufgrund von Bürgerprotesten und -einsprachen gibt es allerdings nicht nur in Stuttgart oder im Hamburger Schanzenviertel.

„Großprojekte bedürfen schon ab dem Beginn der Planungsphase eines durchgängig transparenten Kommunikationsprozesses. Dabei genügt es heute keinesfalls, die Bürger innerhalb des Verfahrens zu einem fertig geplanten Vorhaben Stellung beziehen zu lassen", weiß Ulms Baubürgermeister Alexander Wetzig aus Erfahrung. Die Planung müsse vielmehr im Sinne einer partizipativen Entwicklung von der Stadtgesellschaft selbst erarbeitet werden. „Damit begegnen sich Bürger und Verwaltung auf gleicher Augenhöhe", so Wetzig. Mit dem Gesetz für eine frühe Öffentlichkeitsbeteiligung bei Großvorhaben soll die Öffentlichkeit nun noch vor der förmlichen Antragstellung beteiligt und frühzeitig über die Ziele und Auswirkungen des Vorhabens unterrichten werden. ←| |→

Fortsetzung auf Seite 62

Shoppen wie bei Wertheims. Auf einem 32.000 Quadratmeter großen Areal am Leipziger Platz in Berlin entsteht für 800 Millionen Euro ein Stadtquartier mit 210.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche. Neben dem Gelände des ehemaligen Kaufhauses Wertheim umfasst das neue Quartier auch die Fläche des ehemaligen preußischen Ministeriums für öffentliche Arbeiten. Neben einem Shoppingcenter mit 270 Läden gehören dazu 270 Wohnungen mit über 30.000 Quadratmetern, Büro- und Hotelflächen und eine Tiefgarage mit 1.000 Stellplätzen. Bauherr und Investor ist die HGHI Leipziger Platz. Das Fremdkapital für das Shoppingcenter in Höhe von 320 Millionen Euro stellt ein Bankenkonsortium unter Führung der DG Hyp zur Verfügung. Die Eröffnung des rund 76.000 Quadratmeter Verkaufsfläche fassenden Centers ist für das Frühjahr 2014 geplant. Integriert wird das denkmalgeschützte frühere Reichsverkehrsministerium.

Foto: HGHI Leipziger Platz GmbH

„Ohne Zertifizierung kein Investment“

Interview mit
Axel Jordan

„Es gibt ausreichende Mittel. Sie sind nur teurer als vor fünf Jahren.“

Gabriele Bobka, Staufen

Zur Finanzierung von Großprojekten gibt es wieder mehr Kreditgeber. Doch für Projekte über 100 Millionen Euro bleiben die Anforderungen hoch. Axel Jordan, Leiter Immobilienfinanzierung FinanzGruppe und Mittelstand DG Hyp, über entscheidende Projektdetails.

Herr Jordan, die DG HYP finanziert gemeinsam mit einem Bankenkonsortium das Quartier Leipziger Platz. Worin sehen Sie die Herausforderungen solcher Großfinanzierungen?
Jordan: Die größte Herausforderung ist die Auswahl der Partner. Diese müssen ähnliche Philosophien und Strategien verfolgen und gewillt sein, jeweils 50 bis 80 Millionen Euro beizusteuern. Im Hinblick auf das Projekt selbst betreiben wir im Vorfeld mit internen und externen Experten intensive Analysen zur Tragfähigkeit des Projekte. Eine weitere Rolle spielt die Expertise des Projektentwicklers und seiner Partner. Ein Newcomer wird es sicher schwerer haben als ein Developer mit nachweisbaren Erfolgen.

Wie sehen die Erwartungen von Banken bei Großprojekten aus?
Jordan: Die Finanzierungen bewegen sich meist in einem Zeitraum von zwei bis fünf Jahren. Zumindest zu Beginn sollten 30 Prozent Eigenkapital vorhanden sein. Je nach Vermietungsstand oder Vorverkauf können diese Anforderungen im Projektverlauf auch reduziert werden. Insbesondere bei Großprojekten werten Banken einen Nutzungsmix und langfristige Mietverträge als Erfolgsfaktoren. Die Vorvermietungsquote sollte so ausgelegt sein, dass der Zinsaufwand tragbar ist. Bei Einzelhandels- und Büroprojekten erwarten wir 40 bis 60 Prozent, bei Hotels dagegen eine 100-prozentige Vermietung vor Projektbeginn.

Bei Großprojekten stellen dreistellige Millionenbeträge, lange Entwicklungszeiten und schwer zu kalkulierende Projektrisiken Banken vor Probleme. Begegnen Ihnen in Kreditfonds und Versicherer gewichtige Wettbewerber?
Jordan: Versicherungen finanzieren in der Regel keine Projektentwicklungen, sondern engagieren sich nur bei großen fertiggestellten Objekten. So könnte die Finanzierung des Quartiers Leipziger Platz nach Fertigstellung im Rahmen einer Anschlussfinanzierung oder eines Eigentümerwechsels für Assekuranzen durchaus interessant sein. Kreditfonds mit Mezzanincharakter erleben wir häufiger, vor allem bei weniger eigenkapitalstarken Developern, die mit diesen tendenziell teuren Mitteln die Lücke zu den von den Banken geforderten 30 Prozent Eigenkapital schließen.

Welche Bedeutung spielen Zertifizierungen bei der Finanzierung?
Jordan: Ohne Zertifizierung sehen wir die Investmentfähigkeit von Gewerbeimmobilien nicht mehr gegeben. Zudem dürften sich für solche Objekte nur schwer Mieter finden lassen. Selbst bei Refurbishments gehören Zertifizierungen zunehmend zum Standard. Bisher haben wir dies noch nicht explizit als Anforderung bei Finanzierungen formuliert, da wir in diesem Bereich auf die Selbstregulierung des Marktes setzen.

Stichwort Basel III: Müssen sich Developer von Gewerbeimmobilien auf eine Kreditklemme einstellen?
Jordan: Nein, es stehen ausreichende Mittel zur Verfügung, wenn sich auch einige Banken aus der Finanzierung von Gewerbeimmobilien zurückgezogen haben. Von einer Kreditklemme kann daher nicht gesprochen werden. Wir werden uns weiterhin in diesem für uns attraktiven Segment engagieren. Allerdings sind Kredite heute teurer als vor vier oder fünf Jahren. Außerdem sind Banken grundsätzlich restriktiver bei Projektentwicklungen. Die im Zuge von Basel III erhöhten Eigenkapitalanforderungen an die Banken können hier punktuell zu weiteren Verschärfungen führen. ←|

Aktuelles Recht
Inhalt

Wohnungseigentumsrecht
+ Arbeitsrecht

64.1 Eigentümerversammlung und Ladungsschreiben
Das Ladungsschreiben muss nicht die Einzelheiten des Beschlussgegenstands enthalten

65.1 Arbeitsverhältnis mit WEG
Verwalter ist nicht Arbeitgeber

65.2 Abstimmung von Miteigentümern
Kein Vollmachtnachweis bei Stimmabgabe eines Miteigentümers

65.3 Verwalterpflichten
Keine Komplettdelegierung der Verwalteraufgaben

65.4 „Verwalterlosigkeit"
Keine einstweilige Verfügung auf gerichtliche Verwaltereinsetzung

66.1 Verkehrssicherung
Gemeinschaft hat Überwachungspflichten

66.2 Anwaltsvergütung
Aufgepasst bei Gebührenvereinbarungen

67.1 Bauliche Veränderung
Eigenmächtig angelegtes Beet ist zu beseitigen

Maklerrecht

67.2 Wirtschaftliche Identität
Darf es auch preisgünstiger werden?

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
Rechtsanwältin

68.1 Beweislast
Zu den Voraussetzungen der Anwendung von Mietspiegeln

69.1 Prozesskosten Räumungsklage
Klage gegen Untermieter: Streitwert ist Jahresmiete nach Nutzungsfläche

69.2 Mietmangel
Verletzung der Anzeigepflicht muss Vermieter beweisen

69.3 Angezeigter Mietmangel
Keine Rückzahlung bei vorbehaltloser Zahlung ungekürzter Miete

Entscheidung des Monats

Eigentümerversammlung und Ladungsschreiben

Keine übertriebenen Anforderungen: Das Ladungsschreiben muss nicht die Einzelheiten des Beschlussgegenstands enthalten

Der Gegenstand der Beschlussfassung muss bei der Einberufung der Wohnungseigentümerversammlung bezeichnet werden. Es ist aber nicht notwendig, dass das Ladungsschreiben bereits alle Einzelheiten des Beschlussgegenstands enthält, sondern es reicht, wenn der Geladene den Beschlussgegenstand erkennen kann.

AG Grevenbroich, Urteil vom 21.5.2012, Az.: 25 C 42/11

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin hat das Sondernutzungsrecht an einigen Stellplätzen auf dem gemeinschaftlichen Grundstück. Ihre Sondereigentumseinheit hat sie zusammen mit den Stellplätzen an ein Haarstudio vermietet. Die Mieterin hatte ohne vorherige Abstimmung mit der Eigentümerin auf den von ihr gemieteten Stellplätzen Parkbügel angebracht. Grund hierfür war, dass die Parkplätze häufig von Fremdparkern besetzt wurden. Die Verwalterin hatte die Mieterin zur unverzüglichen Entfernung der Parkbügel aufgefordert. Daraufhin beantragte die Eigentümerin eine nachträgliche Genehmigung der Parkbügel durch die Eigentümergemeinschaft. In der Einladung zur Eigentümerversammlung wurde zum entsprechenden Tagesordnungspunkt Folgendes angekündigt: „Nachträgliche Genehmigung von Parkbügeln auf den Stellplätzen bei der Miteigentümerin (Diskussion und Beschlussfassung)“. Die Versammlungsniederschrift weist hinsichtlich der erfolgten Beschlussfassung Folgendes aus: „Die anwesenden Eigentümer versagten nachträglich einstimmig die Anbringung von Parkbügeln, um das äußere Erscheinungsbild nicht zu verändern. Außerdem ist das Auf- und Zuklappen sowie Überfahren mit reichlich Lärm verbunden. Frau O.-N. wird gebeten, ihre Mieterin aufzufordern, die Parkbügel kurzfristig zu entfernen ...“ Die Eigentümerin ist der Ansicht, der Beschluss sei nicht mit dem in der Einladung angekündigten Tagesordnungspunkt in Einklang zu bringen und daher mangels Eindeutigkeit nichtig. Die Klage der Eigentümerin blieb jedoch erfolglos. Zwar lag eine Abweichung zwischen der Bezeichnung des Tagesordnungspunkts im Ladungsschreiben und dem zur Abstimmung gestellten Beschlussantrag vor. Der laut Protokoll verkündete Beschluss ist jedoch eindeutig. Soweit sich die Eigentümerin darauf berief, dass eine Abweichung zu dem in der Einladung bezeichneten Gegenstand des Beschlusses vorliegt, führte dies nicht zur Anfechtbarkeit des Beschlusses. Zwar ist es erforderlich, dass der Gegenstand der Beschlussfassung bei der Einberufung der Eigentümerversammlung bezeichnet ist. Es genügt aber, dass der Geladene erkennen kann, was Gegenstand der vorgesehenen Beschlussfassung ist.

Fazit: Die Anforderungen an den Inhalt des Ladungsschreibens hängen maßgeblich von der Bedeutung des Beschlussgegenstands für einzelne Eigentümer bzw. die Gemeinschaft ab. Bei größeren Instandsetzungsmaßnahmen sind ggf. vertiefende Ausführungen, mindestens aber die Vorabübersendung der Angebote veranlasst. Steht die Beschlussfassung über Jahresabrechnung oder Wirtschaftsplan an, sind die jeweiligen Einzelabrechnungen und Einzelwirtschaftspläne ebenfalls als Anlage zum Ladungsschreiben mit zu versenden.

Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

Wohnungseigentumsrecht
+ Arbeitsrecht

Arbeitsverhältnis mit WEG [65.1]

Verwalter ist nicht Arbeitgeber

Wird zwischen einem Hausmeister und der Wohnungseigentümergemeinschaft – vertreten durch deren Verwalter – ein Vertrag geschlossen, worin die WEG ausdrücklich als „Dienstberechtigte" bezeichnet wird und der Verwalter mit „für die Dienstberechtigte" unterzeichnet, so wird ein Arbeitsvertrag zwischen der WEG und dem Hausmeister geschlossen. Selbst wenn dem Verwalter ein Weisungsrecht in dem Vertrag zuerkannt wird und er weiter berechtigt wird, das Aufgabengebiet des Hausmeisters zu ändern, stehen ihm diese Rechte nur als Vertreter der WEG und nicht als Arbeitgeber zu. Ein Arbeitsverhältnis zwischen WEG und Hausmeister stellt auch keine rechtsmissbräuchliche Umgehung des Kündigungsschutzgesetzes dar, wenn die Zwischenschaltung eines Verwalters erkennbar dem Zweck dient, die Handlungsfähigkeit der WEG als Arbeitgeberin sicherzustellen und zu erleichtern.
BAG, Urteil vom 27.9.2012, Az.: 2 AZR 838/11

Abstimmung von Miteigentümern [65.2]

Kein Vollmachtnachweis bei Stimmabgabe eines Miteigentümers

Steht ein Wohnungseigentum mehreren gemeinschaftlich zu, so können sie das Stimmrecht nur einheitlich ausüben. Sie können einen von ihnen zur Stimmabgabe bevollmächtigen, eine schriftliche Vollmacht kann der Versammlungsleiter nur in Zweifelsfällen verlangen. In der Regel ist der Verwalter oder ein anderer Vorsitzender der Eigentümerversammlung nicht gehalten, bei der Abgabe der Stimme durch einen Mitberechtigten dessen Ermächtigung durch die übrigen zu prüfen.
LG Köln, Urteil vom 4.10.2012, Az.: 29 S 91/12

Verwalterpflichten [65.3]

Keine Komplettdelegierung der Verwalteraufgaben

Der Verwalter muss den Anforderungen an eine ordnungsgemäße Verwaltung genügen. Daran fehlt es, wenn er nicht willens oder fähig ist, seinen Kernbereichsaufgaben gerecht zu werden. Eine vollständige Delegation auf eine andere Person ist ausgeschlossen. Bei der eigenverantwortlichen Wahrnehmung der Kernbereichsaufgaben des Verwalters handelt es sich um unverzichtbare Grundsätze des Wohnungseigentumsrechts, die weder durch vertragliche Regelungen noch durch einen bloßen Mehrheitsbeschluss wirksam abbedungen werden können.
LG Karlsruhe, Urteil vom 7.8.2012, Az.:11 S 180/11

„Verwalterlosigkeit" [65.4]

Keine einstweilige Verfügung auf gerichtliche Verwaltereinsetzung

Allein die „Verwalterlosigkeit" einer Wohnungseigentümergemeinschaft rechtfertigt nicht die gerichtliche Verwalterbestellung im Verfahren der einstweiligen Verfügung.
LG Berlin, Beschluss vom 31.1.2012, Az.: 85 T 31/12 WEG

Fakten: Vorliegend handelt es sich um eine zerstrittene Zweiergemeinschaft. Der Bestellungszeitraum des Verwalters war zum 31.12. ausgelaufen. Bereits im November hatte einer der Eigentümer die Bestellung eines Verwalters vorgeschlagen, der andere Wohnungseigentümer jedoch nicht zugestimmt. Anfang Dezember kam es zu einem Defekt an der Heizungsanlage. Mit Antrag vom 7.1. des darauffolgenden Jahres hatte dieser Eigentümer im Wege der einstweiligen Verfügung die gerichtliche Einsetzung eines Verwalters begehrt.
Der Antrag musste scheitern. Es mangelte nämlich am Vorliegen eines Verfügungsgrunds. Jedenfalls konnte der Eigentümer nichts dazu vortragen, dass er als Eigentümer auf die sofortige Bestellung eines Verwalters dringend angewiesen und die vorläufige Bestellung eines Verwalters zur Abwendung von wesentlichen Nachteilen nötig sei. Eine besondere Eilbedürftigkeit war jedenfalls nicht in Bezug auf den Defekt der Heizungsanlage zu erkennen.
Es war nämlich nicht ersichtlich, aus welchen Gründen der Eigentümer – sei es im Namen der WEG oder im eigenen Namen – nicht in der Lage gewesen sein sollte, ein Heizungsunternehmen zur Behebung des Defekts zu beauftragen. Auch wenn Ansprüche aus Notgeschäftsführung möglicherweise im Hinblick auf die Voraussetzung eines „unmittelbar drohenden Schadens" zweifelhaft gewesen sein mochten, hätte er jedenfalls einen Erstattungsanspruch nach den Vorschriften der Geschäftsführung ohne Auftrag gegen den Verband bzw. den anderen Eigentümer gehabt. Ferner war die erforderliche Eilbedürftigkeit auch vor dem Hintergrund zu verneinen, dass die Heizungsanlage bereits Wochen vor Antragstellung defekt war. Es hätte mithin genug Zeit zur Durchführung von Reparaturen mithilfe der bis zum 31.12. amtierenden Hausverwaltung bestanden.

Fazit: Das Fehlen eines Verwalters stellt nicht per se einen Grund für dessen gerichtliche Einsetzung per einstweiliger Verfügung dar. Zwar wird vereinzelt die Ansicht vertreten, im Falle einer verwalterlosen Eigentümergemeinschaft sei stets ein Verfügungsgrund zu bejahen. Das Gericht hatte sich vorliegend jedenfalls der gegenteiligen Rechtsprechung angeschlossen, die auch in diesem Fall die Glaubhaftmachung einer über die bloße Verwalterlosigkeit hinausgehenden Eilbedürftigkeit verlangt. Etwas anderes mag bei sehr großen verwaltungslosen Eigentümergemeinschaften gelten, nicht aber in einer Kleinanlage wie im vorliegenden Fall.

Verkehrssicherung [66.1]

Gemeinschaft hat Überwachungspflichten

Die WEG als Eigentümerin eines Grundstücks trifft die Pflicht, Geh- und Fahrradwege in der erforderlichen Breite vom Schnee und Eis zu reinigen. Diese Pflicht kann die WEG wirksam auf Dritte übertragen. Dabei trifft die WEG die Pflicht, eine geeignete Person auszuwählen und diese im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren zu überwachen.

AG Hamburg-Wandsbek, Urteil vom 4.9.2012, Az.: 716b C 53/12

Schneeräumung und die Folgen. Immer wieder Anlass für Streit

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer war vor dem Haus der Wohneigentumseigentümergemeinschaft aufgrund Glätte des nicht vom Schnee geräumten öffentlichen Gehwegs vormittags um 10 Uhr gestürzt. Er behauptete, dass es bis zum vorhergehenden Abend geschneit hätte. Ferner behauptete er, dass der Fußgängerweg vor der Wohnanlage mit Schnee bedeckt gewesen sei, als er seine Wohnung verlassen habe. Er behauptete, bei dem Sturz einen Trümmerbruch des rechten Fußgelenks sowie eine leichte Gehirnerschütterung erlitten zu haben. Der Wohnungseigentümer wurde entsprechend in einer Klinik operiert. Mit den Räum- und Streudiensten war seitens der Eigentümergemeinschaft ein externer Dienstleister beauftragt. Der Wohnungseigentümer behauptete schließlich, der Unfallort sei erst nach seinem Sturz von dem Dienstleister gereinigt worden. Der Wohnungseigentümer war der Auffassung, der Eigentümergemeinschaft sei die Fehlleistung des Dienstleisters zuzurechnen. Jedenfalls nahm er die Gemeinschaft gerichtlich auf Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch. Die Klage wurde abgewiesen.

Bei der Räum- und Streupflicht handelt es sich um eine Verkehrssicherungspflicht, die grundsätzlich auf Dritte übertragen werden kann. Die Verkehrssicherungspflicht der Eigentümergemeinschaft ist damit jedoch nicht erloschen, sondern hat sich auf eine Kontroll- und Überwachungspflicht verengt, die neben die Pflichten des Übernehmenden tritt. Wesentlicher Inhalt dieser Pflichten ist, zum einen eine geeignete Person auszuwählen und zum anderen diese im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren zu überwachen. Der Umfang der Überwachung bestimmt sich nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere Art und Häufigkeit der möglichen Schäden. Wird die Räum- und Streupflicht auf einen Dienstleister übertragen, ist die Gemeinschaft lediglich zu einer stichprobenhaften Kontrolle des Übernehmers verpflichtet.

Der geltend gemachte Anspruch des Wohnungseigentümers musste vorliegend daran scheitern, dass er nicht im Ansatz dargelegt hatte, die Eigentümergemeinschaft hätte ihrer Kontroll- und Überwachungspflichten verletzt. Er hatte lediglich vorgebracht, dass der auf dem Gehweg befindliche Schnee nicht unverzüglich nach Beendigung des Schneefalls am Vorabend durch den Dienstleister beseitigt wurde. Das war nicht ausreichend. Für eine Haftung der Gemeinschaft hätte es eben der Verletzung ihrer Kontroll- und Überwachungspflichten bedurft.

Fazit: Die Entscheidung spiegelt zutreffend die Rechtslage wider und entspricht insoweit auch der absolut herrschenden Meinung.

Anwaltsvergütung [66.2]

Aufgepasst bei Gebührenvereinbarungen

Die nachträgliche Genehmigung einer Kostenüberschreitung – hier: Kostenobergrenze für Anwaltsgebühren – widerspricht dem Grundsatz ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn die Kostenüberschreitung bereits Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter begründet hat und die bereits entstandenen Ansprüche durch die nachträgliche Genehmigung der Kostenüberschreitung ersatzlos entfallen würden.

AG München, Urteil vom 30.11.2012, Az.: 481 C 15837/12 WEG

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten die Verwaltung auf einer Wohnungseigentümerversammlung damit beauftragt, im Hinblick auf die Klärung rechtlicher Probleme einer Dachaufstockung einen Rechtsanwalt zu beauftragen. Im Beschluss wurde festgelegt, dass das Honorar für die entsprechende Beratung einen Betrag von 1.000 Euro nicht überschreiten dürfe. Die Verwalterin hatte sodann einen Anwalt beauftragt und mit diesem eine Gebührenvereinbarung getroffen, wonach dem Rechtsanwalt ein Stundenhonorar von 300 Euro zustehen sollte. Nach Auftragsdurchführung stellte der Rechtsanwalt Gebühren in einer Gesamthöhe von fast 7.000 Euro in Rechnung. Die Verwalterin lud zu einer weiteren Eigentümerversammlung, an der auch der Rechtsanwalt teilgenommen hatte. Zur Beschlussfassung standen die Aufhebung der ursprünglich festgelegten Honorarobergrenze von 1.000 Euro und die Finanzierung der angefallenen Rechtsanwaltskosten durch Erhebung einer Sonderumlage. Der

Beschluss wurde mehrheitlich gefasst, jedoch von einem der Wohnungseigentümer angefochten.
Der Klage wurde stattgegeben. Der Beschluss verstößt gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung. Mit dem angefochtenen Beschluss sollte die beschlossene Kostendeckelung von 1.000 Euro für die Erstellung des Gutachtens aufgehoben und rückgängig gemacht werden. Letztlich also sollte die Kostennote des Anwalts über fast 7.000 Euro gebilligt werden. Zu dieser Kostennote war es gekommen, weil die Verwaltung ohne Einberufung einer neuerlichen Eigentümerversammlung eigenmächtig eine Honorarvereinbarung über einen Stundensatz von 300 Euro abgeschlossen hatte. Zu diesem Zeitpunkt war jedoch bereits abzusehen, dass bei einem derartigen Stundenlohn der ursprünglich beschlossene Kostenrahmen nicht einzuhalten war. Es wäre also Sache der Verwalterin gewesen, eine weitere Eigentümerversammlung einzuberufen, bevor sie die Honorarvereinbarung abgeschlossen hatte. Es ist daher nicht auszuschließen, dass die Wohnungseigentümer bei der vorliegend streitgegenständlichen Beschlussfassung eine sich etwa ergebende Rechtsfolge mit Schadensersatzansprüchen gegen die Hausverwaltung nicht bewusst erkannt hatte und sich deshalb auch nicht darüber im Klaren war, welche Tragweite der streitgegenständliche Beschluss insoweit entfaltete.

Fazit: Der Verwalter ist grundsätzlich an die Beschlüsse der Wohnungseigentümer gebunden. Diese begrenzen seinen Handlungsspielraum. Stellt sich also etwa heraus, dass sich eine beschlossene Regelung nicht wie beschlossen durchführen lässt, muss der Verwalter für eine erneute Willensbildung der Eigentümer in der Eigentümerversammlung sorgen. Auch wenn die zunächst „verbotene Eigenmacht“ des Verwalters nachträglich mehrheitlich genehmigt wird, kann eben dann dieser Genehmigungsbeschluss auf Anfechtungsklage hin für ungültig erklärt werden, wenn hinsichtlich der Eigenmacht des Verwalters Schadensersatzansprüche gegen diesen zur Entstehung gelangten.

Bauliche Veränderung [67.1]

Eigenmächtig angelegtes Beet ist zu beseitigen

Ein Beseitigungs- und Wiederherstellungsanspruch ist gegeben, wenn der Gebrauch des Gemeinschaftseigentums dem Gesetz, Beschlüssen oder Vereinbarungen und dem Interesse der Gesamtheit der Wohnungseigentümer nach billigem Ermessen widerspricht. Das ist der Fall, wenn es sich bei der Anlage eines Beets nebst Anpflanzung durch den Miteigentümer um eine bauliche Veränderung handelt, die der Zustimmung der Wohnungseigentümer bedurft hätte. Es handelt sich um einen vermeidbaren Nachteil, wenn die anderen Wohnungseigentümer durch die Maßnahme von der Mitbenutzung dieser Fläche ausgeschlossen sind.
LG Hamburg, Urteil vom 17.8.2012, Az.: 318 S 207/10

Maklerrecht

Wirtschaftliche Identität [67.2]

Darf es auch preisgünstiger werden?

Bei einem für den Maklerkunden preisgünstigeren Erwerb liegt in der Regel eine wirtschaftliche Gleichwertigkeit des nachgewiesenen mit dem zustande gekommenen Kaufvertrag vor. Die Berufung des Maklerkunden in solchen Fällen auf eine fehlende Identität beider Verträge widerspricht regelmäßig dem Grundsatz von Treu und Glauben. Die Vereinbarung einer erfolgsunabhängigen Maklerprovision in Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist nach § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB unwirksam.
OLG Hamm, Urteil vom 21.3.2013, Az.: I-18 U 133/12; Zulassung der Revision zum BGH

Fakten: Eine ständig expandierende Unternehmensgruppe hatte über mehrere Jahrzehnte hinweg ihren Grundbesitz durch Erwerb angrenzender Grundstücke erweitert. Nunmehr bestand die Option, ein weiteres angrenzendes Grundstück erwerben zu können. Der Makler, mit dem die Unternehmensgruppe einen provisionspflichtigen Maklervertrag geschlossen hatte, teilte mit, das Grundstück sei zu einem Kaufpreis von 1,1 Millionen Euro zu erwerben. Tatsächlich erwarb die Unternehmensgruppe das Grundstück später für 525.000 Euro. Gegen den Provisionsanspruch des Maklers setzte sie sich mit dem Argument zur Wehr, angesichts des deutlichen Preisunterschieds von mehr als 50 Prozent fehle es an der erforderlichen wirtschaftlichen Gleichwertigkeit des nachgewiesenen Kaufvertrags mit dem zustande gekommenen. Ein Provisionsanspruch des Maklers bestehe daher nicht.
Dem konnten sich die Richter nicht anschließen. Zutreffend ist zwar, dass es an der wirtschaftlichen Identität dann fehlt, wenn die Tätigkeit des Maklers zum Abschluss eines Vertrags mit anderem Inhalt führt. Eine solche Identität des beabsichtigten mit dem tatsächlich zustande gekommenen Kaufvertrag war vorliegend wegen der Abweichungen des tatsächlichen Kaufpreises von dem vom Makler benannten nicht mehr gegeben. Die bislang herrschende Meinung verwehrt dem Makler insoweit einen Provisionsanspruch. Nach § 652 BGB entstehe ein Maklerlohnanspruch nur, wenn der ursprünglich ins Auge gefasste Vertrag abgeschlossen werde. Führe die Maklertätigkeit hingegen zum Abschluss eines anderen Vertrags, entstehe kein Courtageanspruch. Bei einer deutlichen quantitativen Abweichung könne nicht mehr angenommen werden, dass es sich bei dem tatsächlich zustande gekommenen auch um den avisierten Kaufvertrag handele. Demgegenüber vertritt das OLG Hamm in ständiger Rechtsprechung die Auffassung, dass der Makler seinen Maklerlohn stets

dann verdient hat, wenn der Maklerkunde das Objekt zu einem niedrigeren Kaufpreis, als er Gegenstand des Nachweises war, erworben hat. Denn in einem solchen Fall liege eine wirtschaftliche Gleichwertigkeit des angestrebten mit dem abgeschlossenen Geschäft vor, aufgrund derer eine Kongruenz beider Verträge ausnahmsweise entbehrlich sei. Die Richter verstehen jedenfalls die Rechtsprechung des BGH dahingehend, dass eine Ausnahme von dem Grundsatz der Identität des beabsichtigten mit dem abgeschlossenen Hauptvertrag dann in Betracht kommt, wenn der tatsächlich abgeschlossene Vertrag zwar inhaltlich von demjenigen abweicht, der Gegenstand des Maklervertrags war, der Kunde mit ihm aber wirtschaftlich den gleichen Erfolg erzielt. Denn bei Vorliegen einer solchen wirtschaftlichen Gleichwertigkeit widerspräche es Treu und Glauben, wenn sich der Maklerkunde auf eine fehlende Identität des geschlossenen mit dem beabsichtigten Hauptvertrag beriefe. Zur abschließenden Klärung dieser Rechtsfrage hatte das OLG Hamm die Revision vor dem BGH zugelassen.

Fazit: Der Makler hatte vorliegend seinen Provisionsanspruch bereits durch seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu sichern versucht. Es fand sich eine Bestimmung, wonach der Anspruch auch dann entstehe, wenn der Vertrag zu Bedingungen abgeschlossen wird, die vom Angebot abweichen, oder soweit im zeitlichen und wirtschaftlichen Zusammenhang mit einem ersten Vertrag vertragliche Erweiterungen und Ergänzungen zustande kämen bzw. ein gleiches oder ähnliches Geschäft abgeschlossen werde. Diese Regelung läuft auf eine erfolgsunabhängige Provision hinaus, die zwar individualvertraglich, nicht aber durch Allgemeine Geschäftsbedingungen vereinbart werden kann. Die Klausel war daher unwirksam.

Mietrecht

Beweislast [68.1]

Zu den Voraussetzungen der Anwendung von Mietspiegeln

Auf die Prüfung, ob ein Mietspiegel die Anforderungen des § 558d Absatz 1 BGB erfüllt, kann im Falle des Bestreitens nicht schon deswegen verzichtet werden, weil der Mietspiegel von seinem Ersteller als qualifizierter Mietspiegel bezeichnet oder von der Gemeinde und/oder von den Interessenvertretern der Vermieter und der Mieter als solcher anerkannt und veröffentlicht worden ist. Die Darlegungs- und Beweislast für das Vorliegen eines qualifizierten Mietspiegels trägt diejenige Partei, die sich die Vermutung des § 558d Absatz 3 BGB zunutze machen will.

BGH, Urteil vom 21.11.2012, Az. VIII ZR 46/12

Fakten: Der Vermieter forderte den Mieter unter Benennung von vier Vergleichswohnungen auf, der Erhöhung der Nettokaltmiete zuzustimmen. Das Schreiben enthielt auch Angaben für die Wohnung nach dem Berliner Mietspiegel 2009. Der Vermieter bestritt im Prozess, dass der Mietspiegel 2009 der Stadt Berlin nach anerkannten wissenschaftlichen Grundsätzen erstellt wurde. Der Mieter stimmte nicht zu. Der BGH führt zur Anwendung von Mietspiegeln aus: Liegt ein formell wirksames Mieterhöhungsverlangen vor, ist zu überprüfen, ob die konkret vom Vermieter verlangte Mieterhöhung tatsächlich berechtigt ist, insbesondere, ob die neue Miete innerhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete liegt. Von Gesetzes wegen wird vermutet, dass die in einem qualifizierten Mietspiegel bezeichneten Entgelte die ortsübliche Vergleichsmiete wiedergeben. Diese Vermutungswirkung kann nur zum Tragen kommen, wenn der Tatrichter den qualifizierten Mietspiegel auch in dem Fall berücksichtigen darf, dass der Vermieter sein Erhöhungsverlangen anderweitig begründet hat. Auch ein einfacher Mietspiegel darf in die Überzeugungsbildung des Tatrichters einfließen. Wie weit dessen Indizwirkung reicht, hängt insbesondere von der Qualität des Mietspiegels ab. Ob es sich um einen qualifizierten Mietspiegel handelt, prüft der Zivilrichter im Rahmen des Mieterhöhungsprozesses. Dazu kann er gegebenenfalls unter Einholung amtlicher Auskünfte gemäß § 273 Absatz 2 Nummer 2 oder § 358a Nummer 2 ZPO über das Vorliegen der in § 558d Absatz 1 BGB genannten Voraussetzungen Beweis, gegebenenfalls durch Sachverständigengutachten, erheben. Von der Partei, die das Vorliegen eines qualifizierten Mietspiegels in Abrede stellt, ist zunächst zu verlangen, dass sie im Rahmen des Möglichen substanziierte Angriffe gegen den Mietspiegel vorbringt. Das hat der Vermieter hier getan. Allerdings hat er die Ortsüblichkeit der Miete nicht bewiesen. Zum einen stellen vier Wohnungen im Regelfall eine zu geringe Datengrundlage dar, um im Prozess die ortsübliche Vergleichsmiete zu beweisen. Zum anderen hatte der Mieter die Vergleichbarkeit der Wohnungen bestritten. Der BGH hebt das Urteil auf und verweist die Sache zurück.

Fazit: Die ortsübliche Vergleichsmiete gemäß § 558 Absatz 2 BGB wird gebildet aus den üblichen Entgelten, die in der Gemeinde oder einer vergleichbaren Gemeinde für Wohnraum vergleichbarer Art, Größe, Lage etc. in den letzten vier Jahren vereinbart oder – von Erhöhungen nach § 560 BGB abgesehen – geändert worden sind. Dem qualifizierten Mietspiegel kommt eine Vermutungswirkung, dem einfachen Mietspiegel eine Indizwirkung zu. Hält der Vermieter den Mietspiegel nicht für geeignet, die ortsübliche Vergleichsmiete festzustellen, muss er substanziiert bestreiten, dass der Mietspiegel nach wissenschaftlichen Kriterien erstellt wurde. Die Begründung des Erhöhungsverlangens mit mindestens drei Verleichswohnungen ist zulässig. Bestreitet der Mieter die Vergleichbarkeit, kommt es auf ein Sachverständigengutachten an.

Prozesskosten. Die Höhe hängt nicht vom alleinigen Besitz ab.

Prozesskosten Räumungsklage [69.1]

Klage gegen Untermieter: Streitwert ist Jahresmiete nach Nutzungsfläche

Der Streitwert einer auf §§ 546 Absatz 2, 985 BGB gestützten Räumungs- und Herausgabeklage gegen den Untermieter richtet sich nach § 41 Absatz 2 GKG. Ist die Mietsache nur teilweise untervermietet und wird nur die Herausgabe der untervermieteten Räume verlangt, haftet der Untermieter nur im Verhältnis der von ihm genutzten Fläche zur Gesamfläche des Mietobjekts.
KG Berlin, Beschluss vom 26.11.2012, Az.: 8 W 77/12

Fakten: Die Parteien streiten über die Höhe des Streitwerts der gegen den Untermieter gerichteten Räumungsklage. Dem standen über die herausverlangten Räume hinaus auch Küche, Flur und Toilette zur Mitbenutzung zur Verfügung. Er ist der Auffassung, dass der Streitwert hinsichtlich der mitbenutzten Räume nur zur Hälfte zu berücksichtigen sei. Das Kammergericht gibt dem Vermieter recht. Für die Bemessung des Streitwerts ist es unerheblich, ob die herausverlangten Räume nur im Mitbesitz sind.

Fazit: Es war darüber zu entscheiden, ob im Falle einer Mitbenutzung durch den Untermieter nur dessen Mitbenutzungsanteil zu berücksichtigen ist. Das Kammergericht hat dem eine Absage erteilt. Entscheidend ist also, welche Fläche der Untermieter überhaupt nutzt.

Mietmangel [69.2]

Verletzung der Anzeigepflicht muss Vermieter beweisen

Im Rahmen eines Schadensersatzanspruchs nach § 536c Absatz 2 Satz 1 BGB trägt der Vermieter die Darlegungs- und Beweislast für die Verletzung der den Mieter treffenden Anzeigepflicht (im Anschluss an BGH, Urteil vom 17.12.1986, VIII ZR 279/85, NJW 1987, 1072; Abgrenzung zu BGH, Urteil vom 14.11.2001, XII ZR 142/99, NJW-RR 2002, 515).
BGH, Urteil vom 5.12.2012, Az.: VIII ZR 74/12

Fakten: In der Mietwohnung traten Risse an den Bodenfliesen auf. Der Mieter wies den Vermieter darauf hin, kündigte für den Fall einer ausbleibenden Mängelbeseitigung die Einleitung eines selbstständigen Beweisverfahrens an und minderte ab sofort die Kaltmiete um 20 Prozent. Die Parteien streiten darüber, ob der Mieter die Fliesenrisse rechtzeitig angekündigt hatte. Der BGH gibt dem Mieter recht. Der Vermieter kann dem Mieter hier keine Verletzung der Anzeigepflicht nachweisen. Er hat die Behauptung des Mieters, die Fliesenrisse bereits rechtzeitig vor Ablauf der werkvertraglichen Gewährleistungsfrist angezeigt zu haben, nicht widerlegt. Im Rahmen eines Schadensersatzanspruchs nach § 536c Absatz 2 Satz 1 BGB trägt der Vermieter die Beweislast für das Unterbleiben einer rechtzeitigen Mängelanzeige.

Fazit: Zeigt sich im Laufe der Mietzeit ein Mangel der Mietsache oder wird eine Maßnahme zum Schutz der Mietsache gegen eine nicht vorhergesehene Gefahr erforderlich, so hat der Mieter dies dem Vermieter unverzüglich anzuzeigen (§ 536c BGB). Unterlässt der Mieter die Anzeige, so ist er zum Schadensersatz verpflichtet. Konnte der Vermieter infolge der Unterlassung der Anzeige nicht Abhilfe schaffen, verliert der Mieter Rechte aus §§ 536 folgende BGB. Bislang gab es unterschiedliche Ansichten dazu, welche Partei die Erfüllung oder Verletzung der dem Mieter auferlegten Anzeigepflicht zu beweisen hat. Der BGH entscheidet diesen Streit nun zulasten des Vermieters.

Angezeigter Mietmangel [69.3]

Keine Rückzahlung bei vorbehaltloser Zahlung ungekürzter Miete

Zeigt der Mieter einen Mangel der Mietsache an, zahlt aber die ungekürzte Miete vorbehaltlos weiter, so ist eine Rückforderung in der Regel gemäß § 814 BGB ausgeschlossen, da von der Kenntnis des Mieters vom Minderungsrecht auszugehen ist.
KG Berlin, Beschluss vom 21.12.2012, Az.: 8 U 286/11

Fakten: Die Parteien streiten darüber, ob der Mieter, der einen Mangel angezeigt hatte, Anspruch auf Rückzahlung in Höhe des Mietminderungsbetrags hat, obwohl er die Miete nach Mängelanzeige vorbehaltlos ungekürzt weiterzahlte. Das Gericht gibt dem Vermieter recht: Es sei davon auszugehen, dass der Mieter, der dem Vermieter einen Mietmangel anzeigt, sein Minderungsrecht kennt und weiß, dass er zur Leistung nicht verpflichtet ist.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der gängigen Rechtsprechung zu angezeigten Mietmängeln unter vorbehaltloser Mietzahlung. Die Anwendung des § 814 BGB auf diese Fälle ist insoweit problematisch, als dass der Mieter insbesondere bei Mietmängeln eben nicht wissen kann, ob er zur Minderung berechtigt ist oder nicht. Die meisten Mieter wissen nämlich nichts von der Möglichkeit einer Mietzahlung unter Vorbehalt.

Mein Klassiker

Helene Herich, Leiterin Unternehmenskommunikation DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft

Yes She Can.
Die Zukunft des Managements ist weiblich.

Fachbuch von Marianne Heiß

Werde ich gefragt, welches Buch mich im Berufsalltag begleitet, ist die Antwort eindeutig: „Yes, She Can" von Marianne Heiß. Zwar ist das Buch erst 2011 erschienen und damit sicherlich noch kein echter Klassiker. Der Grund, aus dem ich es dennoch vorstellen möchte: Es wirft ein Schlaglicht auf die wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Herausforderungen, die unsere Realität heute prägen – und sich künftig noch viel gravierender auswirken werden. Gemeint sind damit vor allem der demografische Wandel, der Fachkräftemangel und die Globalisierung.

„Die Immobilienwirtschaft kann und darf es sich nicht leisten, das Potenzial von Frauen brachliegen zu lassen. Das Buch kann als Wegweiser dienen, eine neue Unternehmenskultur und -struktur zu etablieren."

In erster Linie geht es Heiß aber, der Titel weist bereits darauf hin, um die Rolle der Frau in der heutigen Wirtschaft. Noch immer liegt das Einkommen von Frauen in Deutschland laut Heiß knapp ein Viertel unter dem der Männer. Auch ihr Anteil in den Chefetagen liege bei mageren 2,5 Prozent. Um mehr Frauen den Weg in die Chefetagen zu erleichtern, zeigt Heiß unterschiedliche Methoden und Instrumente auf. Diese richten sich zum einen an die Frauen selbst, beispielsweise wenn es darum geht, sich und seine Leistungen besser zu vermarkten. Zum anderen fordert die Autorin aber auch die Unternehmen auf, ihre Mitarbeiterinnen aktiv zu unterstützen, etwa durch Mentoring-Programme und Coachings für weibliche Nachwuchskräfte oder Teilzeitmodelle und Homeworking-Angebote für Frauen mit Kindern.

Auch für die Immobilienwirtschaft wird das Thema Frauenförderung zunehmend wichtiger. Denn in vielen Bereichen ist schon heute ein Fachkräftemangel zu verzeichnen. Die Immobilienwirtschaft kann und darf es sich aus diesem Grund nicht leisten, das Potenzial von Frauen brachliegen zu lassen. Das Buch von Marianne Heiß kann als Wegweiser dienen, eine neue Unternehmenskultur und -struktur zu etablieren. Die Frage lautet insofern nicht alleine, ob die Zukunft des Managements weiblich ist, sondern vielmehr, ob die Teilung der Führung künftig ausgewogen und somit Chancengleichheit gegeben ist.

Marianne Heiß, Redline Verlag 2011, 240 S., ISBN 978-3868812909, 19,99 Euro

Neue Bücher

CAFM-Handbuch

Das CAFM-Handbuch (Computer Aided Facility Management) ist in neuer Auflage erschienen. Es ist als Lehrbuch und Nachschlagewerk zum Thema Informationstechnologie im Facility Management konzipiert. Das Buch analysiert den CAFM-Markt und beschreibt die Anwendungsgebiete. Auch FM-Geschäftsprozesse nehmen einen breiten Raum ein.

Michael May (Hrsg.), Springer Verlag, 3. Auflage 2013, 497 S., ISBN 978-3-642-30501-6, 79,99 Euro

Immobilienwirtschaft

Das Lehr- und Nachschlagewerk umfasst alle wesentlichen Bereiche der Immobilienwirtschaft und wendet sich an Studierende der Immobilienwirtschaft, aber auch an Praktiker. Behandelt werden sowohl traditionelle als auch für die Zukunft richtungsweisende Themengebiete.

Dr. Hanspeter Gondring, Verlag Franz Vahlen, 3. Auflage 2013,1.093 S., ISBN 978-3-8006-4572-5, 79 Euro

Kompakt Edition: Immobilienfinanzierung

Diese Sammlung von Grundbegriffen soll einen Einblick in die Welt der professionellen Immobilienfinanzierung geben, ohne dabei den letzten Winkel auszuleuchten. Die Erläuterungen sind nicht rein wissenschaftlich formuliert, sondern entsprechen dem lebendigen Sprachgebrauch der Fachleute.

Michael Trübestein/Michael Pruegel, Verlag Springer Gabler 2012, 59 S., ISBN 978-3-8349-3882-4, 17,95 Euro

Foto: Münchner Verlagsgruppe GmbH

Bürgerbeteiligung in der Projektentwicklung

Erfahrungen, Erwartungen und Erkenntnisse zu Bürgerbeteiligungsverfahren bei Immobilienprojekten: Darum geht es in dem Buch „Bürgerbeteiligung in der Projektentwicklung". Die heterogenen Hintergründe der Autoren sollen eine große Bandbreite von Blickwinkeln auf die Prozesse liefern. Eine Studie der Universität Wuppertal zur Entwicklung und Relevanz von Bürgerbegehren bei Immobilien- und Stadtentwicklungsprojekten seit 1956 ergänzt die Ausführungen. Das letzte Kapitel zeigt Möglichkeiten auf, verschiedene Interessensgruppen in die Projektkommunikation einzubeziehen und dadurch Konflikte zu vermeiden. Das Buch richtet sich an Projektentwickler und Entscheider in Politik, Städten und Gemeinden und zeigt neue Perspektiven im Umgang mit der Bürgerbeteiligung auf.

Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) (Hrsg.), Immobilien Manager Verlag 2013, 180 S., ISBN 978-3-89984-321-7, 79 Euro

Alles über Immobilien

Dieses Buch ist nützlich für alle, die sich privat oder beruflich mit Immobilien beschäftigen. Von A wie Abdichtung bis Z wie Zwischenfinanzierung findet der Leser die wichtigsten Fachbegriffe und Sachverhalte aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft, dargestellt wie in einem Lexikon. Es geht um Recht und Steuern, Versicherungen, Verträge, Finanzierung und Bewertung, um Investition, Anlage und Management, um Verwaltung und Renovierung, Miete, Pacht, Kauf und Verkauf. Rund 600 Begriffe werden erklärt. Für das Buch wurden die Stichwörter ausgewählt, nach denen Nutzer am häufigsten im Online-Lexikon des Grabener Verlags gesucht haben. Für jedes deutsche Stichwort gibt es übrigens auch die englische Übersetzung. Damit ist das Buch zugleich ein Dictionary, was in der Immobilienbranche zunehmend wichtiger wird.

Erwin Sailer, Henning J. Grabener, Ulf Matzen et al., Grabener Verlag, 1. Auflage 2013, 268 S., ISBN 978-3-925573-507, 22,20 Euro

Miet- und Mietprozessrecht

Auf eine Vielzahl von Neuerungen müssen sich Vermieter, Mietverwalter und Mietanwälte seit Mai dieses Jahres einstellen. So zum Beispiel die Neuregelung zum Härteeinwand, die Kodifizierung des Wärmecontracting und nicht zuletzt die Neuerungen bei Erhaltungsmaßnahmen und Modernisierung. Die 7. Auflage des Standardwerks „Miet- und Mietprozessrecht" berücksichtigt alle Änderungen der Mietrechtsnovelle. Die bewährte praxisgerechte Aufbereitung der Vorauflage wurde beibehalten: Der erste Teil bietet eine umfassende Kommentierung des gesamten Mietrechts. Im zweiten Teil findet sich eine ausführliche Darstellung des Mietprozessrechts mit Klageverfahren, Zwangsvollstreckung, Kosten und Streitwert, Güteverfahren. Abgerundet wird der Kommentar durch über 80 Schriftsatz-, Klage- und Antragsmuster.

Kinne/Schach/Bieber, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, 7. Auflage 2013, 1528 S., ISBN 978-3-648-03845-1, 98 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,
Randolf Jessl, Matthias Mühe,
Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger,
Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Alexander Heintze
Norbert Jumpertz
Eike Schulze
Marianne Schultze
Frank Peter Unterreiner
Irene Winter

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
Miguel Navarro/Stone+
gettyimages.com

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

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

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

David Zenetti
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: 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 144,80 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 fallen 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
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „Bauvertragsrecht“ bis „WEG-Aufbauwissen“

Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
5. Deutscher Hotelimmobilien-Kongress	**18.–19.6.2013 Berlin**	1.299 Euro	The Conference Group, Telefon 069 7595-3045, **www.conferencegroup.de**
Die Klinikimmobilie der nächsten Generation	**20.–21.6.2013 Frankfurt**	490 Euro	ARCADIS Deutschland GmbH, Telefon 06151 388-0, **www.dieklinikimmobilie.de**
TOP-TERMIN **3. Immobilienforum Frankfurt 2013** – Die Branche diskutiert Perspektiven für Wohn-, Freizeit-, Büro- und Gewerberäume in der Mainmetropole	**24.6.2013 Frankfurt**	1.295 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de/immo-frankfurt**
4. EUROFORUM-Jahrestagung: FutureWorkplace & Office	**25.–26.6.2013 Düsseldorf**	2.049 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3581, **www.euroforum.de**
Innovations-Tagung für Makler	**3.7.2013 Stuttgart**	79 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
Regionale Energiekonferenz Süddeutschland 2013	**15.7.2013 München**	999 Euro/ 199 Euro für Vertreter von Kommunen	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3581, **www.euroforum.de**
Seminare und Schulungen			
Praxisseminar ImmoXpress 2013	**19.6.2013 Ulm**	339 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
Betreutes Wohnen: Rechtliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten	**21.6.2013 Düsseldorf**	499 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, **www.beck-seminare.de**
Intensivlehrgang: Der qualifizierte Immobilienmanager	**24.–28.6.2013 Mainz**	3.699 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3173, **www.iir.de/workplace**
Bauvertragsrechtliche Schwerpunkte für Projektverantwortliche	**25.–27.6.2013 Berlin**	790 Euro	Bauakademie, Telefon 030-54997510, **www.bauakademie.de**
Mietminderung – Wann ist sie gerechtfertigt?	**27.6.2013 Wiesbaden**	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-12, **www.sfa-immo.de**
Steuertaktiken bei Immobilientransaktionen	**27.6.2013 Starnberg**	1.245 Euro	Management Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, **www.management-forum.de/mietrecht**
WEG Aufbauwissen	**27.–28.6.2013 Frankfurt**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Workshop „Bilanzanalyse von Immobiliengesellschaften“	**28.–29.6.2013 München**	900 Euro	IREBS Immobilienakademie GmbH, Telefon 06723 9950-45, **www.irebs-immobilienakademie.de**
Reporting und Berichtswesen im Controlling der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**2.7.2013 Frankfurt**	295*/355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, **www.vhw.de**
Praxiswissen Mietrecht für Immobilienprofis	**3.–4.7.2013 Köln**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Energieeffizienz – Schwerpunkt Innendämmung	**4.7.2013 Stuttgart**	215*/295** Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.ifbau.de**
Immobilien und Cash Flow Modeling	**4.–6.7.2013 Frankfurt**	1.990 Euro	EBS Business School/Real Estate Management Institute, Telefon 0611 7102- 2680, **www.ebs-remi.de**
Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum	**9.7.2013 Stuttgart**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Immobilienmanagement kompakt	**9.7.2013 München**	295*/355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, **www.vhw.de**
Die neue Sachwertrichtlinie und die neuen NHK 2010	**10.7.2013 Sinzig**	395 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
Umsatzsteuer und Immobilien	**15.7.2013 Frankfurt**	1.295 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de**

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aberdeen 36
ABG Frankfurt Holding 22, 59
Actris AG 58
Aurelis Real Estate 59
Axa. 36

B
Baufi24.de 38
Beos AG 16
Berenberg Bank 21
Bilfinger Berger 44
Binding-Brauerei 58
Bloomberg 55

C
CBRE. 14
Comfort Berlin-Leipzig GmbH. 16
Commerz Real AG 16, 37
Commerzbank 37, 73

D
Deka. 36
Deutsche Annington. 13, 16
Deutsche Bank. 36
Deutsche Pfandbriefbank. 11
DG Hyp 8, 14, 61
DIC Asset AG. 16
DSK Deutsche Stadt und Grundstücksentwicklungs-gesellschaft 70

E
empirica. 14
Ernst & Young. 35
Etavis 16

F
FAZ 12
Feri 12
FinanzGruppe 62

G
GBW AG 28, 53
German Acorn (Oaktree) 12
GewerbeInvest KAG 29
Goldeck-Bergbahnen 16
GSW Immobilien AG. 55

H
Haag Wonen 12
Haase. 48
Hannover Leasing 35
Hansa Invest 35
HGHI Leipziger Platz. 61
Hochtief 16, 44
Hochtief Solutions AG. 58
HSG Zander Facility Management 16
Hypo Real Estate (HRE) 11

I
IFM Immobilien AG 16
Immofinanz Group 56
Internationale Bauausstellung (IBA) 59
ista Deutschland GmbH 48
IVG Immobilien AG. 16

J
Jourdan & Müller 58

K
Kalorimeta 49
KanAm International GmbH 36
Kanzlei Doehring 38
KPMG 34

L
Landesbank Baden-Würtemberg . . 28
LBS 11, 16
LEG Consult 16
Leipziger Strombörse EEX. 59

M
MAB Development 12
Mainova AG 59
Meixner Schlüter Wendt. 58
Mittelsand 62
Morgan Stanley 36

N
nbso.Paeschke 60

P
P & S Grundstücks- und Vermögensverwaltung. 59
Patrizia Immobilien AG 28
Prime Office REIT-AG. 12

R
Radeberger Gruppe KG. 58
Raiffeisen evolution 56
Real I.S. 35
Real I.S. Investment 12
Realogis Real Estate GmbH 16
Regiodata Research 10
RREEF Investment GmbH 36

S
Savills. 14
Scope 35, 36
Shell. 12
Siemens 16
Sparkassen. 36
Strabag AG 16
Strabag SE 16

T
Terra Firma. 13
Thyssen-Krupp 22

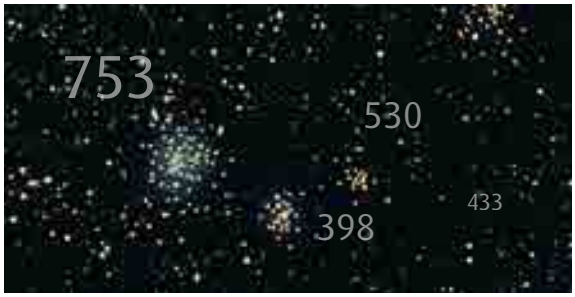
U
UBS 36
Union Investment 36, 53
US Treuhand. 12
UST Immobilien GmbH 12

V
Volks- und Raiffeisenbanken 36

W
Warimpex. 56
WAZ-Gruppe 13
WGK Planungsgesellschaft. 59
WohnInvest KAG 29
WSP Deutschland AG 16

Vorschau auf...

... Juli/August 2013



Ratingsterne gibt es nun auch für Makler.

Maklerrating

Segen und Fluch der Transparenz

Wo werden Maklerleistungen bereits im Internet bewertet? Wie gezielte Maßnahmen zu einem adäquaten Rating führen. Was schützt gegen Falschbewertungen? Wie geht der Objektvermittler professionell mit Lob und Tadel auf den Online-Plattformen um?

Wärmepumpen

Ein heißer Markt

Wärmepumpen werden immer leistungsfähiger. Dadurch erweitern sich ihre Einsatzmöglichkeiten. Ab wann rechnet sich ihr Einbau? Wie bereits kleine Maßnahmen sowohl die Energie- als auch die Unternehmensbilanz verbessern.

Die Juli/August-Ausgabe erscheint am Freitag, den 5.7.2013, Anzeigenschluss ist der 10.6.2013.

... September 2013

Special

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

Das Segment gewerbliche Immobilienfinanzierung erfährt bei Deutschlands Banken derzeit große Veränderungen. Alteingesessene Player wie die Commerzbank verlassen das Feld. Welche Kredithäuser sich mit welchen Strategien und Schwerpunkten verstärkt engagieren. Welchen Anklang finden neue Refinanzierungsmodelle, wie etwa das Hypothekenpfandbrief-Pooling?

Die September-Ausgabe erscheint am Freitag, den 6.9.2013, Anzeigenschluss ist der 12.8.2013.

Geheimnisse

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

... Personalberater

Richard-Emanuel Goldhahn ist Geschäftsführer der Cobalt Deutschland GmbH in Berlin

Stefani Miseré ist geschäftsführende Gesellschafterin von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG in Berlin

Christian Moderegger ist geschäftsführender Gesellschafter von personal-total in Essen

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

Goldhahn: Als Ausdauersportler verstehe ich wenig von Fußball. Das allerdings würde manchen Smalltalk erleichtern.
Miseré: Ungeduld? Ich bin viel zu geduldig!
Moderegger: Beim Sportreiben bleibe ich im Kampf mit meinem inneren Schweinehund noch zu oft zweiter Sieger.

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

Goldhahn: Mit dem Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung Peter Raumsauer. Mich interessiert seine Sicht auf unsere Branche.
Miseré: Mit Benjamin Marx, Aachener Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft. Deren Wohnprojekt in Neukölln für Sinti und Roma ist ein beachtliches Beispiel für Corporate Social Citizenship.
Moderegger: Mit Klaus Striebich, ECE. Mich interessiert seine Antwort auf die Veränderungen im Einkaufsverhalten – Stichwort: wachsender Online-Handel.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Goldhahn: In einem der vielen Cafés und Bistros am Potsdamer Platz in Berlin.
Miseré: Überall zwischen indischem Restaurant und Schreibtischstulle.
Moderegger: Ich habe die Qual der Wahl zwischen den attraktiven Cafés in Essen.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands

Goldhahn: Die Qualität der Aus- und Fortbildung in der Immobilienwirtschaft hat sich positiv entwickelt. Weiter so!
Miseré: Ich wünsche mir, dass Personalberater es sich zum Anliegen machen, mehr Transparenz über unsere Arbeitsweise in der Branche zu schaffen.
Moderegger: Seriosität, Professionalität, und Branchenkenntnisse sind unsere Erfolgsgrundlagen. Wer das nicht bietet, suche sich ein anderes Betätigungsfeld! ←|

Ihr Statement zum Stereotyp: „Im Real-Estate-Segment fühlt sich ein Personalberater zurzeit wie im Goldrausch."

Goldhahn: Die Goldgräber-Analogie passt gut. Denn auch Personalberater sind ständig auf der Suche. Doch glücklicherweise bleibt der Rausch derzeit aus.
Miseré: Da fühle ich mich lieber wie ein Fisch im Wasser, denn auf den Rausch folgt ziemlich sicher der Kater. Und ja: Zurzeit gibt es wirklich nichts zu meckern.
Moderegger: Schön wär's! Viele galuben das. Sie drängen in die Branche, können aber gar nicht liefern. Seit zehn Jahren wird das Geschäft immer aufwendiger. ←|

Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

Die erstklassige Jobbörse in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft für Vorstände und Führungskräfte.

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG; Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9; D-97076 Würzburg
Ihre Ansprechpartnerin: Michaela Freund
Tel: 0931 2791 777; stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte

Immobilien wirtschaft

DW STELLENMARKT

HAUFE.

Tag der Immobilienwirtschaft 2013

Mittwoch 5. Juni 2013
Flughafen Berlin-Tempelhof

ZIA-Mitglieder haben die Möglichkeit, Besprechungs- und VIP-Räume zu nutzen

Nur für geladene Gäste

Programm:

14:00 Uhr	Bundesminister Dr. Wolfgang Schäuble, MdB
14:30 Uhr	„Abgaben“: Welche Abgaben und Regulierungen belasten die Branche bereits und womit muss sie nach der Wahl rechnen?
15:30 Uhr	Bundesminister Peter Altmaier, MdB
16:30 Uhr	SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück, MdB
17:00 Uhr	„Aufgaben“: Was wird von der Immobilienbranche erwartet?
18:30 Uhr	Bundesminister Peter Ramsauer, MdB
19:00 Uhr	Preisverleihung: Die Immobilien-Köpfe 2013

Das vollständige Programm mit allen Referenten finden Sie unter: www.tagderimmobilienwirtschaft.de

Die Stimme der Immobilienwirtschaft

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) gehört zu den bedeutendsten Interessenvertretungen der Branche. Er vertritt rund 170 direkte Mitglieder, darunter zahlreiche namhafte Unternehmen der Immobilien- und Finanzwelt sowie 20 Verbände mit insgesamt 37.000 Mitgliedern. Der ZIA hat sich zum Ziel gesetzt, der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfältigkeit eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung zu geben, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI). Präsident des Verbandes ist Dr. Andreas Mattner.