

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 07-08 | 2010

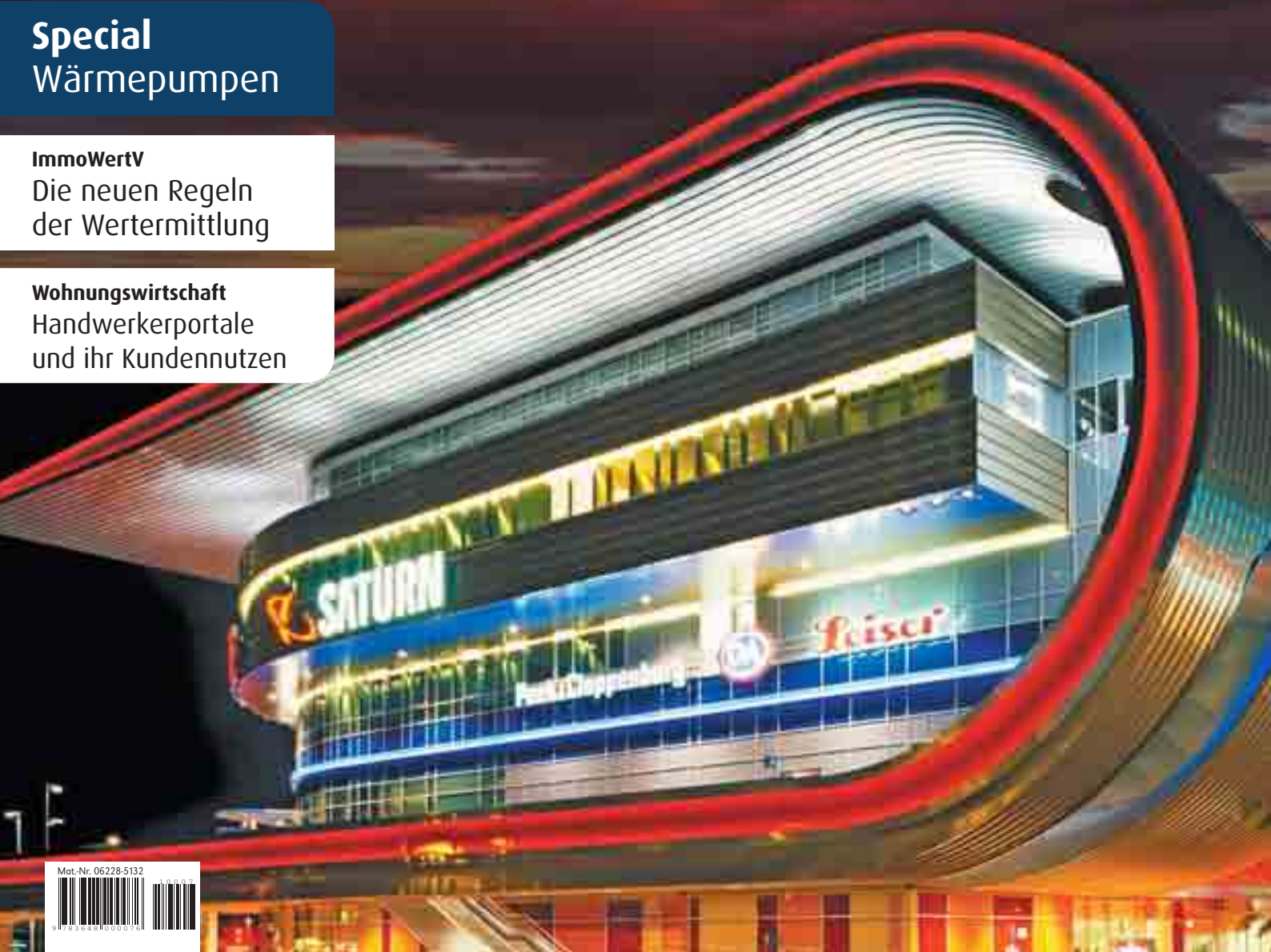
## Die Immobilienstrategie der Versicherer

Büro, Wohnen,  
Einzelhandel

**Special**  
Wärmepumpen

**ImmoWertV**  
Die neuen Regeln  
der Wertermittlung

**Wohnungswirtschaft**  
Handwerkerportale  
und ihr Kundennutzen



Met.-Nr. 06228-5132



9 783648 000076



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

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



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

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



**HAUFE.**

# Turne mit Herz!

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

was soll ich in diesen Tagen über Fußball schreiben, das macht doch jeder. Aber ich bin sicher: Mit rhythmischer Gymnastik erlange ich Ihre Aufmerksamkeit! Und die brauche ich heutzutage besonders, scheint doch das Medium „Print“, nach Meinung maßgeblicher Auguren, einer bald aussterbenden Spezies anzugehören. Wie lange darf ich Sie, meine lieben Gegenüber, noch mit „Leser“ betiteln? „Sie“ sind irgendwann vielleicht nur noch Internet-Nutzer, Twitter, Online-TV-Seher. Sie fotografieren per iPhone ein Gebäude, und das Netz sagt Ihnen, wer drin wohnt. Wozu dann noch Zeitschriften?

Wir mögen dieses Szenario nicht und steuern dagegen. Versuchen deshalb Ihnen ein passables Heft vorzusetzen. Was auch den hohen Preis erklärt, den wir dem Pressesprecher eines Marktführers (!) der Branche nannten, als er fragte, was es denn koste, bei uns einen Beitrag zu lancieren. „Das kostet ihr Herz“, sagten wir, und er war verblüfft. Ja, in dieser Beziehung sind wir teurer als andere.

Rhythmische Gymnastik vermittelt den Eindruck von Harmonie. Sie ist somit ein Kontrapunkt zum Hauen und Stechen in der Politik, im Leben, beim Fußball. Fonds fallen, Rating kriselt, staatliche Gelder werden weniger: Mittel für die Städtebauförderung sollen halbiert, KfW-Programme für energetische Gebäudesanierung deutlich gekürzt werden. Und schon naht die Stunde der Psychologie: Segmente werden wieder hochgeschrieben, Amerika ist aus dem Tal heraus, die Krise ist vorbei, ganz schnell geht das. Aber ich befürchte, je schneller wir aus der Krise herausgeredet werden, desto schneller sind wir wieder drin. Ich habe jedenfalls schon von ersten Desktop-Bewertungen gehört.

Falsch angewandte Psychologie kann ähnlich tiefe Verletzungen verursachen wie unstete, ruckartige Bewegungen. Ich werde meine Sympathien sicher nicht ganz und gar vom Fußball abziehen. Aber ich sehe rhythmische Gymnastik inzwischen mit völlig anderen Augen ...

Ihr

# epiqr®

Die Software  
mit Bestand

## Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie  
nichts dem Zufall

Wer seine Immobilien im Blick hat, kann gezielt entscheiden wann, wo und wie investiert werden muss. Dank epiqr® haben Sie alle wichtigen Informationen mit einem Klick und treffen die richtigen Entscheidungen. Das gibt Sicherheit und spart Kosten! Mit der Software epiqr® wissen Sie Bescheid. Das macht Ihr Immobilienmanagement kinderleicht!

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

Foto: Hans Scherhauser





19

**Investment.** Versicherer ziehen Geld- den Sachwerten vor. Doch 2010 rücken auch Einzelhandelsobjekte in ihren Fokus



28

**Max Herbst.** Die klassische Baufinanzierung ist tot. Doch der Wettbewerb lebt. Ansichten eines renommierten Finanzberaters



40

**ImmoWertV.** Ähnliche Häuser, ähnlicher Wert. Die neue Verordnung will Immobilien transparenter machen

## Titelthema

Kapitalanlagen der Versicherer. Die Assekuranz verfügt über mehr als eine Billion Euro Anlagevolumen. Welche strategische Rolle spielen Immobilien? Zwar stören regulatorische Hürden und interne Fehlentscheidungen, aber es tut sich auch einiges.

- 20 **Immobilienquote.** Ab 2012 gilt für europäische Versicherer Solvency II. Das kann die Notwendigkeit bedeuten, bei Immobilienanlagen für adäquate Ausstattung mit Eigenkapital zu sorgen
- 21 **Blick auf die Lebensversicherer.** Sind sie selbst risikoscheu, weil die Absicherung von Risiken zu ihrem ureigenen Geschäft gehört? Rücken nun Sachwerte in den Fokus der Assekuranz?
- 24 **Investitionssegmente.** Einzelhandel und Wohnen gefragt

## Szene

- 08 Karte des Monats. Wo wird gentrifiziert?
- 09 Kolumne. Der entmündigte Bürger
- 10 CO<sub>2</sub>-Sanierungsprogramm. Mittelkürzung droht

## Finanzen + Steuern

### Finanzinterview mit Max Herbst

- 28 Die Finanzkrise erschwert die Kreditvergabe nicht

### Geschlossene Immobilienfonds

- 30 Der Einzelhandel ist der neue Liebling der Investoren

### Von den Finanzgerichten (I)

- 32 Steuervorteile bei der Sanierung von Baudenkmälern

### Investitionsstrategien

- 35 Die Kehrseite langfristiger Anlagen

### Von den Finanzgerichten (II)

- 36 Vorsteuerabzug; Handwerkerarbeiten; Renovierung

## Markt + Management

### Das Immobilienfeature

- 38 Altenheim? (Keine) Zeit für ein Investment!

### ImmoWertV

- 40 Die Novelle: Wertermittlung unter neuem Deckmantel

### Facebook, Xing & Co.

- 42 Auch Immobiliengewitscher ist businessfähig geworden

## Markt + Management

### Ganzheitliches Baumanagement

44 Soziale Wohnprojekte zu moderaten Kosten

### Alternative Nutzungskonzepte

46 Flächeneffizienz heißt mehr als nur Verdichten

### Wohnimmobilienverkauf

48 Die Regeln für den besten Preis

### Handwerkerkopplung

50 Das Kundenzufriedenheits-App. Eine Marktanalyse

### Markenstärke – Teil III

53 Markenmacht teilen. Im Netz herrscht der Kunde

### Interview mit Claus Merten

54 Die Hintergründe der Geschäftsaufgabe von appelas

## Special



Eine Branche bohrt tief. Doch ihr Tiefgang ist gefährdet

### Wärmepumpen: Eine bedrohte Erfolgsgeschichte

56 Neue Technologien ermöglichen vermehrten Wärmepumpeneinsatz im Bestand. Die Verbände laufen derzeit Sturm gegen die aktuelle Sparpolitik der Regierung

58 Mietrechtsänderung. Schlüssel zum zukünftigen Erfolg

60 Die große Marktübersicht. Wärmepumpenanbieter

## Recht

### Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

64 Sanierung. Ansprüche gegen die Wohnungseigentümer

### Mietrecht

67 Eigenbedarfskündigung. Dramatisierung = unwirksam?

## Rubriken

03 Editorial

06 Online

16 RICS

18 Deutscher Verband

55 Graffiti

70 Bücher

71 Impressum

72 Termine

73 Unternehmen im Heft/  
Vorschau

74 Finale



## Ihr Aufzug gibt alles. Und wir alles für ihn.

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge und Autos werden regelmäßig und umfassend gewartet. Aber auch bei Aufzügen und Fahrtreppen gilt: Sicherer und reibungsloser Betrieb kann nur durch regelmäßige und vor allem fachkundige Wartung gewährleistet werden. Am besten von Schindler – einem weltweit führenden Aufzugsunternehmen mit mehr als 130 Jahren Erfahrung.



## Wissen

## News

## Top-Themen

## Online-Events

## Marketplace

## Newsletter

## Immobilien-Wirtschaft

## Aktuelle Ausgabe

## Heftarchiv

## Abonnement

## Redaktion

## Haufe Akademie

## Haufe Community

## Meine Kontaktseite

## Meine Kontakte

## Meine Nachrichten

## Mitglieder

## Forum

## Gruppen

## Online-Produkte

## Neu im Juli/August [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

### Top-Thema im Juli: ImmoWertV



Im vergangenen Jahr war die „neue WertV“ nach monatelangen Diskussionen noch gescheitert. Im zweiten Anlauf klappte es nun. Am 1. Juli 2010 ist die lang erwartete Novelle der Wertermittlungsverordnung in Kraft getreten. Die ImmoWertV legt die Grundsätze zur Ermittlung der Verkehrswerte von Grundstücken fest. Sie findet überall dort Anwendung, wo der Marktwert von Grundstücken oder Immobilien zu ermitteln ist. Lesen Sie online, was sich geändert hat und testen Sie Ihr Wissen im Quiz.

### Haufe Online-Seminar:

#### „Minijobs“

Mi., 7. Juli 2010, 15:30 Uhr, 89,- Euro  
Für manche Aufgaben in Verwaltungs- oder sonstigen Immobilienunternehmen kann es interessant sein, stunden- oder aushilfsweise tätige Mitarbeiter zu beschäftigen. Hierbei gibt es einige Klippen, die es zu umschiffen gilt. Versicherungsfreiheit oder Versicherungspflicht? Minijob oder kurzfristige Beschäftigung? In diesem Haufe Online-Seminar erfahren Sie detailliert, auf was Sie bei der Beschäftigung von Minijobbern und Studenten achten müssen.

Referent: Ingo Rudolph



[www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

**Deutschlands größter  
Immobilienmarkt**

### Umziehende Haushalte:

## Wo im Internet haben

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein.

**6,6 %**  
Immowelt

**7,2 %**  
Website einer  
Tageszeitung

### Top-Thema im August: Immobilienbarometer

Auch im ersten Halbjahr 2010 leiden die deutschen Immobilienmärkte noch unter den Folgen der Wirtschaftskrise: Steigende Leerstandsdaten an den Büromärkten, kaum neue Projektentwicklungen, erschwerte Finanzierungsbedingungen. Die Branche hat nicht viel zu lachen, auch wenn sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stabilisieren. Zeit für einen Online-Zwischenbericht zur Lage der Immobilien-Fonds und -AG, Projektentwickler, Makler- und Beratungsunternehmen sowie Finanzierer.

### Online-Special

#### BGH-Rückblick 1. Halbjahr 2010

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat auch in der 1. Hälfte dieses Jahres eine Vielzahl an Entscheidungen zum Mietrecht, zum Wohnungseigentumsrecht und zu angrenzenden Rechtsgebieten getroffen. Wir geben Ihnen einen nach Themen sortierten Überblick über die wichtigsten Entscheidungen aus Karlsruhe, die zwischen Jahresbeginn und Jahresmitte gefällt worden sind.

### Neue Downloads

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

#### Neuer Download im Juli/August

##### › Musterschreiben:

Lüften im Sommer:

Mieter und Eigentümer lüften im Sommer gern im Keller. Warme Luft enthält jedoch sehr viel Feuchtigkeit, die sich im kühlen Keller als „Schwitzwasser“ an den Wänden und Gegenständen absetzt. Mit diesem Musterbrief können Sie Mieter und Eigentümer auf die Problematik hinweisen.

# 49,2 %

## IMMOBILIEN

## SCOUT 24

# Der Marktführer

## Sie Ihre Immobilie gefunden?

So haben 49,2% aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

### 7,6 %

Internetportale  
(z. B. Yahoo, Google etc.)

### 9,6 %

Immonet

### 9,7 %

Website von Makler,  
Verwalter etc.

**Testen Sie den Marktführer:**  
66 Tage mit allen Ihren Objekten  
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.  
[www.immobilienscout24.de/testprodukt](http://www.immobilienscout24.de/testprodukt)





Karte des Monats

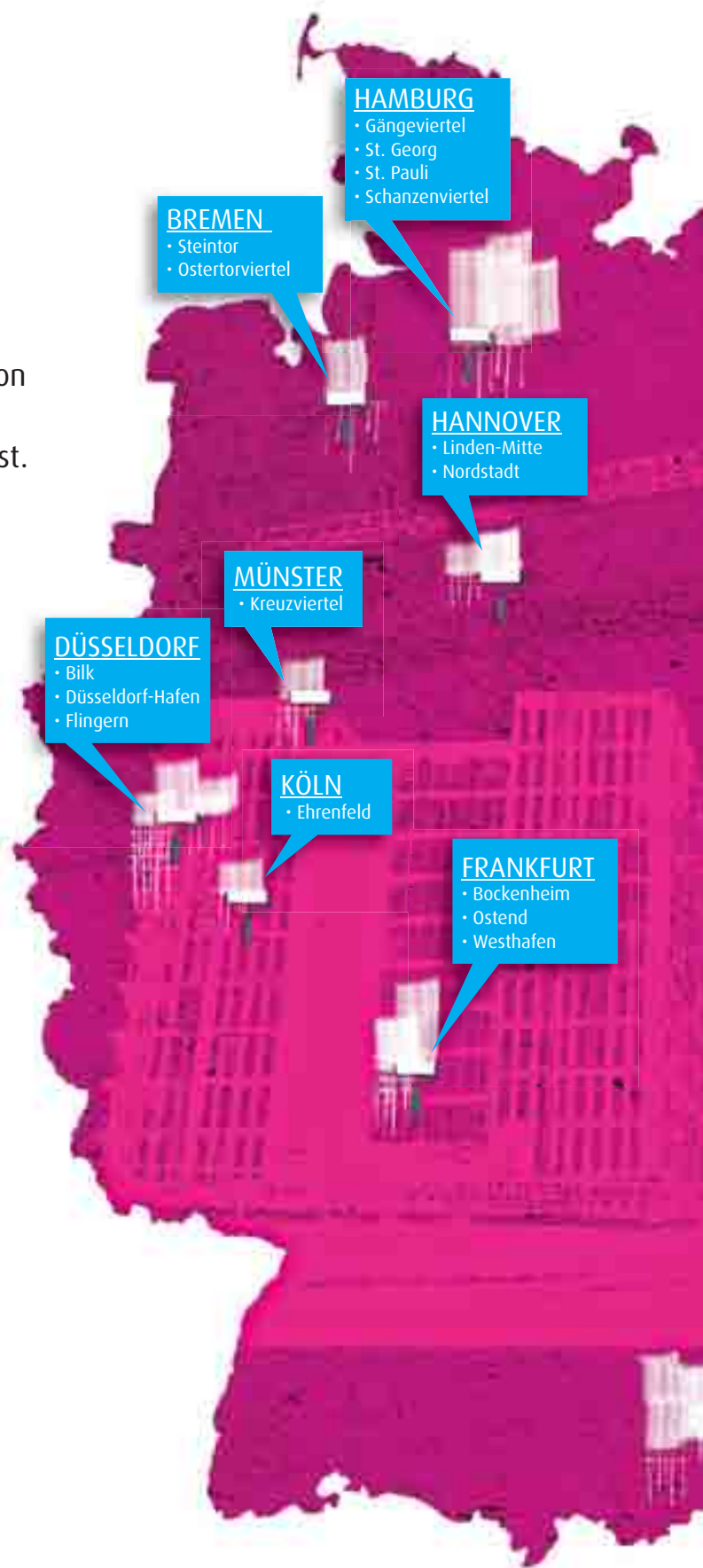
# Wo passiert Gentrifizierung?

Der Begriff beschreibt die Aufwertung eines Wohngebiets in sozialer und städtebaulicher Hinsicht. Die Infografik zeigt eine Auswahl von Stadtteilen und -gebieten diverser Städte in denen zurzeit eine Gentrifizierung im Gang ist.

Der Aufwertungsprozess ist hauptsächlich in zentrumsnahen Stadtteilen zu finden, die im Anfangsstadium eine attraktive, jedoch schlechte Bausubstanz aufweisen. Hieraus resultieren oftmals niedrige Bodenpreise und Mieten vor allem in der Anfangsphase. Auf Grundlage unterschiedlicher Einflussfaktoren kommt es zu Steigerungen der Bodenpreise sowie der erzielbaren Mieten aufgrund einer Verbesserung der Bausubstanz sowie einer generellen Attraktivitätssteigerung des Gebiets. In Deutschland ist „Gentrification“ bereits in zahlreichen Stadtvierteln abgeschlossen worden.

Bekannte Beispiele hierfür sind vor allem in Frankfurt/M. (Westend) sowie München (Haidhausen, Schwabing, Neuhausen, Glockenbachviertel) zu finden, die heute zu den attraktivsten (und teuersten) Wohnvierteln dieser Städte zählen.

Zahlreiche ähnliche Entwicklungen gibt es auch in den neuen Bundesländern zu finden, wo der Prozess der Gentrifizierung nach der Wiedervereinigung einsetzte. Für den Immobilieninvestor bedeutet dieser Prozess eine Wertsteigerungschance in Form von steigenden Bodenpreisen und Mieten für alle Nutzungsarten (zitiert aus dem *Aberdeen Research Immobilien-Fokus 5/2010*, Autor: *Stephan Schanz, Aberdeen*).





**ROSTOCK**

- Kröpeliner-Tor-Vorstadt

**BERLIN**

- Gräfeekiez/Kreuzberg
- Kollwitzkiez/Prenzlauer Berg
- Reuterkiez/Berlin-Neukölln
- Simon-Dach-Straße und Samariterviertel/Berlin-Friedrichshain
- Spandauer Vorstadt/Mitte

**LEIPZIG**

- Südvorstadt
- Plagwitz

**DRESDEN**

- Äußere Neustadt
- Hechtviertel

**MÜNCHEN**

- Maxvorstadt
- Schwanthalerhöhe
- Ludwigsvorstadt-Isarvorstadt
- Sendling

Datenmaterial: Aberdeen Research  
Grafik: Immobilienwirtschaft

# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Der entmündigte Bürger

Gesetzgeber und Rechtsprechung berauben uns zunehmend unserer Vertrags- und Geschäftsfreiheit, schreiben uns vor, was wir zu tun und zu lassen haben. Das betrifft auch Immobilienangelegenheiten. Ein prominentes Beispiel sind die Schönheitsreparaturen. Der BGH hat entschieden, dass beispielsweise starre Renovierungsfristen den Mieter unangemessen benachteiligen und sie für ungültig erklärt. Ich als voll geschäftsfähiger und mündiger Mieter habe diese Klauseln im Vertrag gelesen, verstanden und akzeptiert. Warum müssen Richter für mich festlegen, welche Bedingungen ich eingehen darf?

Jetzt hat das Europäische Parlament entschieden, dass Mietern und Käufern einer Wohnung ab 2012 der Energieausweis bei Besichtigung gezeigt und bei Vertragsabschluss in Kopie ausgehändigt werden muss. Dabei interessiert sich kaum jemand für dieses Stück Papier. Mieter und Käufer fragen vielmehr sehr detailliert nach der Höhe der Nebenkosten – das, was sie interessiert und für sie greifbar ist. Dies zeigt, dass der Bürger durchaus mündig ist und sich um Dinge kümmert, die ihm wichtig sind.

Es ist eine Grundsatzfrage: Wollen wir einen Staat, der uns bis ins Detail unser Handeln vorschreibt? Oder wollen wir selbstbewusst wie selbstbestimmt handeln und nur im Notfall geschützt werden und Hilfe erhalten? Ich wünsche mit Letzteres. Gesetzgeber und Gerichte sollen mir helfen, wenn sich mein Vertragspartner nicht an die Bestimmungen hält, auf die wir uns gemeinsam festgelegt haben. Ich brauche aber niemanden, der mir sagt, auf welche Bestimmungen ich mich einlassen darf und auf welche nicht. Mündig sein heißt eben auch, Verantwortung für sich selbst übernehmen und die Tragweite von Entscheidungen zu reflektieren. Daher: Beschützen statt bevormunden!

### PLATTFORM FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

## Wowex mit gestiegener Ausstellerzahl

Genug der Messen und Kongresse? Der Vizepräsident des deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung, Dr. Josef Meyer, meinte zur zweiten Wowex: „Mit ihr gibt es eine wohnungswirtschaftliche Plattform, deren bundesweite Strahlkraft hoffentlich in den nächsten Jahren wachsen wird.“ Die dreitägige Fachmesse mit begleitendem Kongress gab den 124 Ausstellern in Köln hochkarätige Möglichkeiten zu intensivem Austausch. Nach Gesprächen mit 3.600 Besuchern lobten viele die Qualität ihrer Kontakte. Foren zu energetischer Sanierung, Stadtentwicklung sowie Dienstleistern der Wohnungswirtschaft sorgten für angeregte Branchenkommunikation. Im erstmals ausgetragenen IT-Forum spiegelten fundierte Vorträge und live geführte Podiumsdiskussionen mit den Software-Herstellern quicklebendig die aktuelle Marktlage wider. Genug davon? Nein: Ring frei zur dritten Wowex-Runde ab 16. Juni 2011 in Köln. (sei)



Die Fördermittel für die energetische Modernisierung sollen gekürzt werden.

## CO<sub>2</sub>-GEBÄUDESANIERUNGSPROGRAMM Bauministerium will Mittel halbieren

Diverse Verbände warnen vor massiven Kürzungen im CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Bundesbauminister Peter Ramsauer hatte bekannt gegeben, die Gelder halbieren zu wollen. Auch die Städtebauförderung ist betroffen. „Die politischen Ziele der Bundesregierung, den Klimaschutz voranzubringen und das Wirtschaftswachstum zu stimulieren, werden damit konterkariert“, warnte etwa Walter Rasch, Präsident des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). Der BFW forderte den Haushaltsausschuss auf, bei seinen nächsten Sitzungen die Kürzungen noch einmal zu überdenken.

„Bei Investitionen anzusetzen ist der völlig falsche Ansatz, insbesondere dann, wenn durch Investitionszuschüsse beziehungsweise Zinserleichterungen private Investitionen ausgelöst werden, die die staatliche Förderung um ein Vielfaches übertreffen“, sagte Prof. Dr. Karl Robl, Geschäftsführer der Bundesvereinigung Bauwirtschaft. Das Sanierungstempo, das sich in den vergangenen beiden Jahren von 1,5 Prozent auf 3 Prozent erhöht habe, käme nahezu zum Erliegen.

„Die Auswirkungen sind verheerend für die künftige Qualität des Wohnens sowie für die Städte“, kritisierte Lutz Freitag, Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Auch der GdW fordert das Bundesbauministerium dringend auf, die Kürzungspläne zurückzunehmen. „Obwohl der Wohnungsneubau im Jahr 2009 einen historischen Tiefstand erreicht hat, macht die Bundesregierung keine Anstalten, die Förder- oder Abschreibungsbedingungen für den Neubau zu verbessern“, kritisierte der Präsident des Deutschen Mieterbunds (DMB), Dr. Franz-Georg Rips, die Wohnungspolitik der Bundesregierung.

## GESCHLOSSENE FONDS Zweitmarkt mit Aufwärtsbewegung

Der deutsche Zweitmarktindex zeigt erstmals seit Jahresbeginn wieder eine deutliche Aufwärtsbewegung. Das ist der Tenor des Marktberichts für Mai 2010 der Deutschen Zweitmarkt AG zum Gesamtmarkt. Demnach meldeten die Teilnehmer im Mai 2010 im Zweitmarkt für Geschlossene Immobilienbeteiligungen 140 öffentliche Handelsabschlüsse mit einem Gesamtvolumen von nominal rund 5,47 Millionen Euro, 828.350 US-Dollar (USD), 70.000 Britische Pfund (GBP), 29.000 Kanadische Dollar (CAD) und 20.000 Australische Dollar (AUD).

## IMMOBILIENJOURNALISMUS Preis für Nikolaus von Raggamby

Der von der Wissenschaftlichen Vereinigung zur Förderung des Immobilienjournalismus e.V. ausgeschriebene „Deutsche Preis für Immobilienjournalismus“ geht in diesem Jahr an den Diplom-Volkswirt Nikolaus von Raggamby. Nikolaus von Raggamby, geboren 1973, ist seit mehreren Jahren als Redakteur bei unterschiedlichen Zeitungen und Zeitschriften der G+J Wirtschaftsmedien (Capital, Börse Online, Financial Times Deutschland) tätig und dort zuständig für Immobilien-themen sowie die Koordination des Immobilien Kompasses von Capital.



Preisträger 2010: Nikolaus von Raggamby

## PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

### Strabag erhält Millionen-auftrag für Schulen



Strabag übernimmt Schulsanierung

Ein Konsortium unter Leitung der Strabag Real Estate GmbH hat von der Stadt Mülheim den Zuschlag für eine Öffentlich-Private-Partnerschaft (PPP) im Wert von 160 Millionen Euro erhalten. Im Rahmen eines Vergabeverfahrens wurde das Unternehmen ausgewählt, die Sanierung, den teilweisen Neubau und den Betrieb der Mülheimer Schulen Karl-Ziegler-Gymnasium, Gymnasium Luisenschule und Willy-Brandt-Gesamtschule sowie den Betrieb der Gemeinschaftsgrundschule Styrum für einen Zeitraum von 25 Jahren zu übernehmen. Mit Beginn des Vertrags am 1. Juli 2010 übernimmt Strabag den Betrieb der Schulen.

## WOHNUNGSUNTERNEHMEN

### Mietschulden deutlich gesunken

Im Jahr 2009 sind die Mietschulden bundesweit um rund drei Prozent gesunken. Bei den Mietschulden seit dem Jahr 2003 wird ein Rückgang um 30 Prozent verzeichnet. Das geht aus der aktuellen Jahresstatistik des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen hervor. Die positive Entwicklung sei durch eine weitere Professionalisierung des Vermietungs- und Mietschuldenmanagements sowie eigene Betreuungsangebote an säumige Zahler seitens der Wohnungsunternehmen erreicht worden, so Lutz Freitag, GdW-Präsident.



**„Für mich zählt**

*ein kompetenter Partner mit  
einem umfassenden und  
flexiblen Dienstleistungsportfolio.“*

*Konstantin Kaufmann*

*Geschäftsführer*

*VEMA Vermögensmanagement für  
Immobilien und Geldanlagen GmbH, Stuttgart*

#### Energieausweis

Unser Kunde, die VEMA Vermögensmanagement für Immobilien und Geldanlagen GmbH, erwartet von Minol ein **Dienstleistungsportfolio**, welches weit mehr als die reine Erstellung der Heizkostenabrechnung umfasst. **Komfortable Online-Services** und das **Energie-Monitoring** gehören ebenso zu unseren umfassenden Dienstleistungen wie der **Rauchmelder-service** oder die Erstellung aller Varianten des **Energieausweises**.

Neben dem verbrauchsbasierten bietet Minol auch den bedarfsbasierten Energieausweis mit Vorort-Begehung - sowohl für Wohnliegenschaften als auch für Gewerbeobjekte. Bundesweit, preiswert und komfortabel zu bestellen.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 / 94 91- 0 und auf [www.minol.de](http://www.minol.de).

**Minol**

*Alles, was zählt.*



## Platzmanns Baustelle: Deutsche Aufzüge sind meistens sicher



**Aufzüge.** Der TÜV Rheinland hat 2009 bei mehr als der Hälfte der überprüften Aufzugsanlagen Mängel festgestellt. Allerdings handle es sich zumeist um geringfügige Fehler, die die Sicherheit der Nutzer nicht beeinträchtigte.

## FINANZPLANUNG

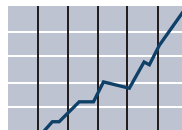
### ZIA begrüßt Vorschläge der Bundesregierung

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss sieht die von der Bundesregierung vorgestellten Eckpunkte für die weitere Aufstellung des Haushaltsentwurfs 2011 und des Finanzplans bis 2014 positiv, fordert aber Entscheidungen bei den REITs und den Wohnungsbauauförderungen. Nach den Plänen der Bundesregierung sollen

bis 2014 ungefähr 80 Milliarden Euro eingespart werden, davon etwa elf Milliarden bereits im nächsten Jahr. Die von der Bundesregierung eingesetzte Gemeindefinanzkommission erarbeitet gegenwärtig einen Vorschlag, die Finanzen der Kommunen auf eine stabile Grundlage zu stellen.

## Immobilienaktienmarkt

### In Europa überwiegen die Verlierer



„In Europa überwiegen bei den größten Kursbewegungen diese Woche die Verlierer: Besonders hart traf es die spanische Metrovacesa mit einem Minus von 14 %, die erneut auf neue Jahrzehnt-Rekordtiefs fielen. Es gab eine Reihe von neuen Verkaufsempfehlungen für die Aktien des einstigen spanischen Vorzeigunternehmens.“ Das sagt Fondsmanager Helmut Kurz von Ellwanger & Geiger zu den Schlusskursen der europäischen Immobilienaktien.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

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

Stand 10.06.2010

## SPARPAKET

### Regierung will Wohngeld kürzen

Die Empfänger von Wohngeld sollen nach dem Willen der Bundesregierung zukünftig keinen Heizkostenzuschuss mehr erhalten. Der Heizkostenzuschuss für Wohngeldempfänger war erst 2009 eingeführt worden, um die hohen Energiekosten abzumildern. Im Eckpunktepapier der Bundesregierung heißt es, dass sich die Situation „erfreulicherweise entspannt“ habe, sodass die Streichung angemessen sei – eine Auffassung, der der Deutsche Mieterbund (DMB) vehement widerspricht: Der Heizkostenzuschuss sei nicht wegen gesunkener Energiekosten überflüssig geworden. Vielmehr liege der Ölpreis 34 Prozent über dem vom 1. Januar 2009.

## DIAMONA & HARNISCH

### Wohnprojekt in Berlin geplant

Mit dem Kauf eines rund 1.000 Quadratmeter großen Grundstücks in Berlin-Mitte möchte Diamona & Harnisch das gehobene Wohnimmobiliensegment der Hauptstadt weiter ausbauen. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 6,5 Millionen Euro. Die deutsch-israelische Investorengemeinschaft will bis Mitte 2012 insgesamt 300 bis 500 Wohnungen auf gehobenem Niveau in der Hauptstadt realisieren.



Das gehobene Wohnimmobiliensegment in Berlin soll ausgebaut werden.



**STÄDTEREPORT****Freiburgs City gefragt**

**Freiburg:** Als Einkaufsziel neu entdeckt.

Freiburgs Innenstadt profitiert von einer konkurrenzlosen Zentralität als Einzelhandelsstandort für Besucher aus dem Umland. Das ist das Ergebnis des aktuellen Comfort-Städtereports. Immer mehr Grenztouristen aus der Schweiz und Frankreich entdecken Freiburg als Einkaufsziel. Die Vielzahl der Touristen kommt auch dem Einzelhandel zugute. Die Mietpreise in den 1A-Lagen bewegen sich bei 135 Euro pro Quadratmeter für Ladenlokale mit einer Verkaufsfläche von 80 bis 120 Quadratmetern und bei 78 Euro pro Quadratmeter für Verkaufsflächen von 300 bis 500 Quadratmetern. Dies entspricht einer Steigerung von mehr als 22 Prozent für die kleineren Flächen und 11,4 Prozent für die größeren Flächen im Verlauf der letzten fünf Jahre.

**WOHNUNGSNEUBAU****Zahlen weiter rückläufig**

Im vergangenen Jahr sind in Deutschland so wenig Wohnungen fertiggestellt worden wie noch nie seit der Wiedervereinigung. Das Statistische Bundesamt nannte die Zahl von 159.000 Einheiten für das Jahr 2009. Das waren 9,6 Prozent oder 17.000 weniger als im Jahr zuvor und bereits der dritte kräftige Rückgang in Folge. Zuletzt war die Zahl der Wohnungen im Jahr 2006 unter dem Eindruck der auslaufenden Eigenheimzulage leicht gestiegen. Den Höchststand hatte die Bautätigkeit 1995 mit 603.000 Fertigstellungen erreicht. Besonders deutlich war der Rückgang bei neuen Ein- und Zweifamilienhäusern, während größere Einheiten mit einem Minus von 5,8 Prozent vergleichsweise stabil blieben. Die Zahl der neuen Eigentumswohnungen ging um 12,7 Prozent auf 26.511 zurück.



Der Rückgang beim Bau von Einfamilienhäusern war deutlich.

**IMMOBILIENKONJUNKTUR-INDEX****King Sturge erfasst auch Industriegebäude**

Der King Sturge Immobilienkonjunktur-Index erfasst ab der Juni-Auswertung auch das Segment Industrieimmobilien. Der Index ermittelt durch die Befragung von rund 1.000 Marktteilnehmern monatlich die Stimmung der Immobilienbranche. Die Einschätzung der Entwicklung von Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien wird bereits separat erfasst. In Deutschland wird der Marktwert gewerblicher Immobilien auf 2.135 Milliarden Euro veranschlagt. Hiervon nehmen 51

Prozent, 1.100 Milliarden Euro, Gewerbe- und Industrieimmobilien ein. „Gewerbe- und Industrieimmobilien sind in angelsächsischen Ländern ein etabliertes Segment. Hierzulande hingegen wird das Potenzial dieser Asset-Klasse noch nicht in gleichem Maße wahrgenommen“, so Sascha Hettrich FRICS, Managing-Partner von King Sturge Deutschland. Der neue Index solle Marktteilnehmern ein Instrument für Investmententscheidungen an die Hand geben.



**„Da ist mehr drin.“**

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



**Aareon**

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



# KÖPFE

„In zweifelhaften Fällen entscheide man sich für das Richtige.“

Karl Kraus, österreichischer Schriftsteller



Manfred Hegger



Bernd-Uwe Willer



Rainer Hamacher



Dr. Matthias Thomas



Dirk Lührmann

## Manfred Hegger wird neuer DGNB-Präsident

Manfred Hegger löst an der Spitze der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) Werner Sobek ab. Der Architekt gilt als Experte des nachhaltigen Bauens und soll sich nun auf die weitere Internationalisierung des DGNB-Zertifikats konzentrieren. Hegger ist Architekt und Professor an der Technischen Universität Darmstadt, Fachbereich Architektur. Als Stellvertreter steht Hegger Prof. Bernhard Bürklin weiterhin zur Seite. Auch Werner Sobek wird die Entwicklung der DGNB als Präsidiumsmitglied künftig intensiv mitgestalten und den neuen Präsidenten beratend unterstützen.

## Bernd-Uwe Willer neuer Head of Germany bei Savills

Bernd-Uwe Willer ist zum neuen Head of Germany beim Immobilienberater Savills ernannt worden. Die Ernennung erfolgt im Hinblick auf die Entscheidung von Roy Frydling FRICS, der das Deutschlandgeschäft während der letzten drei Jahre geleitet

hat, sich voll dem Transaktionsgeschäft zu widmen. Willer, der seine Tätigkeit bei Savills im Anschluss an die Übernahme der White GmbH im Mai 2008 aufnahm, war bislang Geschäftsführer Investment am Düsseldorfer Savills Standort. Er ist einer der Mitbegründer der White GmbH, nachdem er vorher sieben Jahre für die Atisreal GmbH in Düsseldorf tätig war.

## Rainer Hamacher in Geschäftsführung von DTZ

Rainer Hamacher ist seit dem 1. Juni 2010 in der Geschäftsführung des Immobilienberaters DTZ. Daneben leitet er die DTZ-Niederlassung in Frankfurt. In Frankfurt verantwortet Hamacher bereits seit dem Jahr 2007 deutschlandweit den Geschäftsbereich „Occupational Markets“ mit den Ressorts Bürovermietung, Tenant Representation und Global Corporate Services.

## Dr. Matthias Thomas wird neuer CEO von Inrev

Dr. Matthias Thomas RICS wird zum August 2010 neuer CEO der Inrev, der Europäischen Vereinigung von Investoren in nicht börsennotierten Immobilienfonds. Thomas ist derzeit am Real-Estate-Management-Institute an der European Business School tätig. Außerdem ist er Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank GmbH. Thomas folgt auf Lisette van Doorn, die ihr Amt vergangenen Oktober niedergelegt hat.

## Jochen Schlotmann bleibt Vizepräsident von Haus & Grund

Jochem Schlotmann ist für weitere drei Jahre Vizepräsident der Eigentümerschutz-Gemeinschaft Haus & Grund Deutschland. Schlotmann ist damit weiterhin Stellvertreter von Präsident Rolf Kornemann.

## Dirk Lührmann verlässt seine Maklerfirma

Im Rahmen eines Management-Buy-out übernehmen die langjährigen Führungskräfte Mario Hampel, Guido Kleinschmidt, Ansgar Meyer und Achim Weitkamp das auf innerstädtische

Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Maklerhaus Lührmann von Unternehmensgründer Dirk Lührmann. Das zukünftige Management Board wird über die neu gegründete Lührmann Deutschland die Geschäfte der sechs eigenständigen Lührmann-Gesellschaften Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Osnabrück weiterführen. Auf den Markenauftritt sowie die Ausrichtung des Unternehmens habe der Wechsel keinen Einfluss, teilt das Unternehmen mit.

## Dr. Florian Stetter verlässt Strabag

Dr. Florian Stetter ist aus der Geschäftsführung von Strabag Property and Facility Services ausgeschieden. Darauf haben sich nach Angaben des Unternehmens beide Seiten in gegenseitigem Einverständnis geeinigt. Die Unternehmensleitung wird mit dem Ausscheiden Stetters um einen Geschäftsführer verkleinert. Seinen Bereich Real-Estate-Management übernimmt Dr. Jörg Rosdächer und Martin Schenk verantwortet nun die Bereiche Key Account-Management für die Deutsche Telekom und IT mit.

**DEAL****Beos kauft Gewerbepark in Hamburg**

Der erworbene Gewerbepark liegt in Hamburg Norderstedt.

Die Berliner Beos hat im Auftrag einer ausländischen Investorengruppe den 1994 fertiggestellten Gewerbepark „Air Cargo Center“ in Hamburg Norderstedt erworben. Das 19.595 Quadratmeter große Objekt, das laut Mitteilung zu 90 Prozent vermietet ist, besteht aus zwei Gebäudekomplexen mit insgesamt 7.470 Quadratmetern Büro- und 12.125 Quadratmetern Lager- und Servicefläche. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 20 Millionen Euro. Realogis war vermittelnd tätig.

**COMMERZ REAL****Spezialfondsgeschäft wird ausgebaut**

Die Commerz Real, Immobilientochter der Commerzbank, soll ihre Aktivitäten im Immobilien-Spezialfondsgeschäft ausbauen, um künftig verstärkt Großanleger zu erreichen. Die Commerz Real fokussiert sich damit, unter Aufrechterhaltung der Aktivitäten im Drittvertrieb, auf ihre Funktion als Produktlieferant für das Privat- und Firmenkundengeschäft des Konzerns. Dies ist das zentrale Ergebnis eines Strategieprozesses, den die Commerz Real AG, eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank, im Herbst 2009 unter Führung ihres neuen Vorstandssprechers Michael Bücken gestartet hatte. Anlageprodukte für private und institutionelle Investoren sowie das Spektrum von Leasing- und Finanzierungslösungen sollen künftig stärker an den Bedürfnissen der Commerzbank-Kunden ausgerichtet werden. Der Offene Immobilienfonds bleibt tragende Säule im Bereich der Anlageprodukte. In der Prüfung befindet sich die Trennung von einigen nicht strategischen Randaktivitäten. Außerdem ist ein Personalabbau geplant. An den Hauptstandorten Düsseldorf und Wiesbaden wird festhalten.

**SHOPPING-CENTER-MIETEN****Deutschland im oberen Drittel europaweit**

Die Einzelhandelsspezialisten von Jones Lang LaSalle haben eine vergleichende Untersuchung zur Mietpreissituation in Europas Shopping-Centern vorgelegt. In Kooperation mit den Shopping-Center-Betreibern Cório, ECE, efm, Eurocommercial, Hammerson, ING, LandSecurities, Multi Development und Sonae Sierra beziffert Jones Lang LaSalle die aktuellen jährlichen Spitzenmieten für 18 europäische Länder und liefert eine Prognose für die kommenden sechs Monate. Alle Angaben beziehen sich auf Nettomieten bei Neuvermietung eines 200-m<sup>2</sup>-Standardladenslokals an erstklassigen Standorten. Großbritannien weist danach mit Jahresmieten bis zu 1.900 Euro/m<sup>2</sup> die höchsten Center-Mieten in Europa auf. Center-Standorte in Frankreich und Russland komplettieren die TOP 3 mit jährlichen Spitzenmieten in Höhe von 1.700 beziehungsweise 1.500 Euro/m<sup>2</sup>. Deutschland bewegt sich mit stabilen 1.250 Euro/m<sup>2</sup> im oberen Drittel der untersuchten Länder. Insgesamt werden für 13 der 18 untersuchten Märkte in den kommenden sechs Monaten stabile Spitzenmieten erwartet.



**ess** macht den unterschied  
[www.ess-ag.de](http://www.ess-ag.de)

Starke Komplettlösungen für die Wohnungswirtschaft

In der edition leonardo erfinden wir unsere Gesamtlösung wowi c/s neu.  
 Bewährtes trifft auf faszinierende Innovationen.

Ansehen. Anfassen. Umsteigen. Für Ihr Unternehmen.



# Strategisch zusammenwachsen, operativ zusammenfinden

**RICS in neuer Struktur.** Die Neuausrichtung ist eine Antwort auf die Veränderungen in der Immobilienwirtschaft. Die einzelnen nationalen Verbände werden zukünftig inhaltlich stärker kooperieren.

Andreas Ruf MRICS

Was in Frankfurt vor 16 Jahren mit ein paar wenigen Mitgliedern begann, hat sich in Deutschland bis heute zu einem der mitgliederstärksten Verbände der Immobilienwirtschaft entwickelt. Die magische Mitgliederzahl von 1.000 Chartered Surveyors wurde dieses Frühjahr mit dem Assessment of Professional Competence überschritten, rechnet man die Mitglieder hinzu, die sich noch in Ausbildung befinden, sind es rund 2.400. Diese Entwicklung verdeutlicht, dass individuelle Professionalität, einheitliche Standards und eine allgemein anerkannte Berufsethik wesentliche Grundlagen für eine erfolgreiche berufliche Entwicklung darstellen. Die RICS hat sich damit als feste Größe in der deutschen Immobilienlandschaft etabliert.

Mit der Umsetzung von New Governance hat die RICS den angekündigten Wandel vollzogen und ihre neuen Strukturen in Deutschland etabliert. Das Verfahren fand seinen Abschluss in der Wahl und Ernennung der neuen Vorstandsmitglieder für den deutschen Verband (siehe Kasten). Aus dem ursprünglich eingetragenen Verein wurde zwischenzeitlich RICS Deutschland Ltd und damit gleichzeitig Teil einer in London eingetragenen Limited, in der alle Nationalverbände weltweit zusammengeführt wurden. Ausgangssituation für die Neuordnung der weltweiten Strukturen innerhalb der RICS war eine Homogenisierung der Rechts- und Verwaltungsformen in den einzelnen Natio-

nen. In den meisten Ländern der Erde ist die RICS zwischenzeitlich vertreten. Mit der Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung der Wirtschaftsakteure ist die neue Ausrichtung der RICS eine Antwort auf die Veränderungen der Immobilienlandschaft.

Was strategisch zusammenwächst, soll auch operativ zusammenfinden. Die einzelnen nationalen Verbände werden zukünftig inhaltlich stärker kooperieren. In einem ersten Schritt wurden zwischenzeitlich Länder einer Weltregion zu sogenannten World Regions zusammengefasst, für den deutschen Bereich ist dies Kontinentaleuropa. Das Dach dieser Organisation bildet die RICS-Europe mit Sitz in Brüssel. Supranationale Panels werden hier mit Mitgliedern aus

## Deutschland: Neuer Vorstand

- › Jörn Stobbe MRICS (44), Vorsitzender
- › Martin Eberhardt FRICS (45)
- › Michael Englisch MRICS (42)
- › Judith Gabler (49)
- › Torsten Grüber MRICS (38)
- › Andrea Jost FRICS (45)
- › Gerhard Kemper FRICS (59)
- › Ralf Klann FRICS (49)
- › Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger FRICS (44)
- › Andreas Ruf MRICS (52)
- › Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS (55)

RICS Deutschland Ltd ist Teil einer in London eingetragenen Limited, in der alle Nationalverbände weltweit zusammengeführt wurden.



den verschiedenen Ländern besetzt, um grenzübergreifende Themen gemeinsam zu bearbeiten. Deutsche Mitglieder sind auf diese Weise in vielen internationalen Panels und Arbeitsgruppen vertreten.

## New Governance

Aus der New Governance heraus ergeben sich in einem zweiten Schritt für die Zukunft auch auf nationaler Ebene eine Reihe von Entwicklungsprozessen. So sieht die New Governance unter anderem vor, die im Berufsalltag nötigen Netzwerke als Basis beruflicher Entwicklung und Erfolge weiter auszubauen. Für RICS Deutschland ist es wichtig, die auf nationaler Ebene durch Regionalgruppen bestehenden Netzwerkstrukturen zu erweitern und zu fördern. Für die RICS-Mitglieder eröffnen sich in einem derartigen Umfeld vielfältige Entwicklungschancen.

Die Bearbeitung fachspezifischer Themen, die innerhalb des Verbands in Professional Groups erfolgt, soll künftig intensiviert werden. Seit Längerem bestehen bereits Professional Groups für die Bereiche Gewerbeimmobilien (Com-





[www.ricseurope.eu/deutschland](http://www.ricseurope.eu/deutschland)

mercial Property Group), Wohnungswirtschaft (Residential Property Group), Wertermittlung (Valuation) und Mediation (ADR Alternative Dispute Resolution Group), jüngst hinzugekommen ist das Vermessungswesen (Geomatics), in Vorbereitung steht eine Asset-Management-Group. Die Ergebnisse dieser Arbeitsgruppen sind Beiträge zum Global Commercial Property Report, zum Wohnungsmarktbericht oder die Mitarbeit an der neuen Wertermittlungsverordnung. Die Institutionalisierung weiterer Professional Groups soll folgen.

Eines der Schlüsselthemen der Zukunft ist das Thema Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft. Dem wird durch nationale sowie internationale Arbeitsgruppen intensiv Rechnung getragen. Ein Bestandteil von Entwicklungsprozessen ist auch die Frage nach der Qualitätssicherung für gegenwärtige und zukünftige Tätigkeitsfelder. Die RICS Deutschland implementiert derzeit ein Board für Qualitätssicherung. Dieses bildet die Schnittstelle zwischen Vorstand und Fachausschüssen sowie Administration.

Kernziel dieses Boards ist die Aufrechterhaltung und Optimierung der Qualitätsstandards über alle Bereiche der RICS Deutschland hinweg. Damit verbunden ist die Erhaltung und weitere Steigerung der erreichten Reputation, des Qualitätsanspruchs der Mitglieder und des qualitativen Selbstverständnisses der RICS in Deutschland. Ein Hauptaugenmerk gilt dabei den Ausbildungs- und Prüfungsstandards zukünftiger Mitglieder.

Darüber hinaus stehen Chartered Surveyors auch für die Einhaltung berufsethischer Verhaltensregeln, die im sogenannten Code of Conduct festgelegt sind. In Anlehnung an ihre aktuelle Praxis in Großbritannien und Asien plant die RICS, auch Unternehmen in Kontinentaleuropa nach entsprechend vorgegebenen Kriterien zu prüfen und beim Erfüllen der jährlich neu nachzuweisenden Standards den Status „regulated by RICS“ zu verleihen.

Neben dem Thema Ethik ist Transparenz ein weiterer wichtiger Aspekt in der Tätigkeit des Chartered Surveyors. Beim Maklerhonorar sehen die Rules of Conduct, abweichend von der deutschen Pra-

xis als Regelfall vor, dass ein Chartered Surveyor für seine Maklertätigkeit nur vom Kunden der ihn beauftragt bezahlt wird. Auf deutscher Ebene hat eine Arbeitsgruppe „Leitbild“ ein Positionspapier zur Beauftragung und Honorierung von Maklerleistungen entwickelt, das in Anlehnung an den Code of Conduct und unter Berücksichtigung der deutschen Praxis eine Interessenvertretung und Honorierung des Maklers ausschließlich vom Auftraggeber vorsieht. Diese Regelung soll dazu beitragen, Interessenkonflikte von Maklern zu vermeiden. Dieses Positionspapier ist zwischenzeitlich Arbeitsgrundlage einer Arbeitsgruppe auf EU-Ebene, die eine europaweit einheitliche Regelung erörtert. ←|



**Andreas Ruf**

MRICS ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland Ltd und zugleich Geschäftsführer der GSW in Frankfurt am Main.



Deutscher Verband für Wohnungswesen,  
Städtebau und Raumordnung e.V.

www.deutscher-verband.org

## Die unterschätzten Akteure

**Kleinvermieter und Selbstnutzer.** Nicht nur Großinvestoren sind wichtig für die künftige Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik. Denn drei Viertel des Wohnungsbestands liegen in privater Hand.

Rüdiger Wiechers, Stadtrat, Beauftragter für Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung der Stadt Bad Vilbel, Schatzmeister des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Rüdiger Wiechers

Für die nächste Dekade stehen unsere Wohnimmobilienmärkte vor immensen Herausforderungen. Gründe sind: Wohnungswirtschaftliche und städtebauliche Umstrukturierungsprozesse durch demografischen Wandel, Binnenwanderung und Migration, notwendige Wohnungsanpassung an die Bedürfnisse einer älter werdenden Gesellschaft sowie die Erfüllung neuer energetischer Anforderungen. Diese Entwicklungen erfordern große Investitionen, um Immobilienbestände und Stadtstrukturen zukunftstauglich zu machen.

### Bevölkerungsabnahme, räumliche Differenzierung

Die deutsche Bevölkerung wird nach diversen Berechnungen bis 2030 von 82 Millionen auf 76,5 Millionen Einwohner sinken; die Haushalte werden bei weiter abnehmenden Haushaltsgrößen „nur“ von 40 Millionen auf 38,5 Millionen zurückgehen. Diese Entwicklung erfolgt aber räumlich differenziert: In Ballungs- und Wachstumsgebieten ist mit einer Erhöhung von 34 Millionen Einwohnern

auf 37,5 Millionen Einwohner zu rechnen, während in den übrigen Regionen ein Rückgang von 48 auf 39 Millionen Einwohner zu erwarten ist. In der Stadtentwicklung und Raumplanung bedarf es heute deshalb differenzierter Betrachtungsweisen und einer Neuorientierung im Umgang mit den räumlichen Entwicklungsmustern.

Bereits heute gibt es in Deutschland 2,5 Millionen Menschen, die älter als 65 Jahre und mobilitätseingeschränkt sind; Tendenz drastisch steigend. Derzeit leben aber nur sieben Prozent (etwa 200.000 Menschen) in barrierefreien oder barrierearmen Wohnungen. Um nicht zuletzt aus sozialpolitischen und volkswirtschaftlichen Gründen möglichst lange in der eigenen Wohnung verbleiben zu können, sind bauliche Anpassungen erforderlich. Die Kommission „Wohnen im Alter“ des Deutschen Verbands schätzt die notwendigen Investitionsvolumen allein für Maßnahmen am und im Gebäude auf knapp 39 Milliarden Euro. Der Mehraufwand hin zu einem altersgerechten Wohnstandard beträgt knapp 18 Milliarden Euro.

Erheblich höhere Investitionen erfordert die „energetische Aufrüstung“ im Zuge der Energie- und Klimapolitik von EU und Bund. Nach Berechnungen der Kommission „Klimawandel“ müsste zur Realisierung aller unter Wirtschaftlichkeitskriterien für die Eigentümer vorteilhaften energetischen Investitionen eine Gesamtinvestitionssumme von knapp 180 Milliarden Euro bis zum Jahr 2020 aufgebracht werden. Gut ein Drittel davon könnten durch vergünstigte Darle-

hen der KfW gestemmt werden, um so auch Wirtschaftlichkeit sicherzustellen.

### Heterogene Bau- und Eigentümerstrukturen

Gut drei Viertel des Wohnungsbestands sind in privater Hand; 40 Prozent Selbstnutzer und 37 Prozent private Kleinanbieter. Neben der Wohnungswirtschaft bestimmen diese beiden Gruppen wesentlich die Zukunft der Wohnungsmärkte. Nachdem größere Wohnungsunternehmen die altersgerechte und energetische Bestandsanpassung zur Sicherung ihrer Bestände bereits angehen, müssen nun auch Kleinvermieter und Selbstnutzer verstärkt mobilisiert und zu Investitionen angeregt werden, sonst werden die gewaltigen Zukunftsaufgaben nicht zu stemmen sein.

Dabei ist zu überprüfen, ob die bestehende Förderung nicht stärker ausdifferenziert werden müsste. Allerdings sind Interessen, Motivation und Investitionskapazitäten von Kleinvermietern und Selbstnutzern nicht eindeutig geklärt. Neben finanziellen Anreizen, Förderung und Steuererleichterungen sind eine Sensibilisierung und Aufklärung dieser Gruppen durch spezifische Informations- und Beratungsangebote unabdingbar. Politik, Wirtschaft und Wissenschaft müssen die anstehenden Zukunftsaufgaben und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft und Stadtentwicklung deutlich machen und gemeinsam mit allen Verantwortlichen angehen. ←|

# Achtung! Spitze Zielgruppe!



## **Der Entscheider-Channel für Immobilienprofis.**

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

Mediainformationen unter:  
[www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)  
Telefon 0931 2791770

**HAUFE.**







# Titelthema

## Nur zum Teil innovativ

**Strategie der Versicherer.** Die Assekuranz verfügt über mehr als eine Billion Euro Anlagevolumen. Ein Betrag, der optimal verwaltet werden will. Regulatorische Hürden und interne Fehlentscheidungen beeinträchtigen Immobilieninvestments. Dennoch tut sich etwas.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Kapitalanlagen paradox: Banken knausern mit Zinsen für die Einlagen ihrer Kunden, Pfandbriefe und Bankanleihen werfen nur noch Minirenditen ab. Für einen Großteil der Investmentfonds gilt dasselbe – sofern sie das ihnen anvertraute Geld in Anleihen investieren. Dennoch sind ausgerechnet diese Anlagen bei deutschen Erstversicherern – ohne Rückversicherer – mit großem Abstand beliebter als alle anderen. Sie dominieren mit zusammen 736 Milliarden von insgesamt gut 1,1 Billionen Euro Volumen, das entspricht einen Anteil von 64 Prozent. Rechnet man alle übrigen Geldwerte hinzu, wie Darlehen und sonstige Anleihen, steigt der Anteil sogar auf über 90 Prozent. Dagegen muten die 2,2 Prozent, die von den Versicherern in Grundstücken und grundstücksgleichen Rechten gehalten werden, auf den ersten Blick mickrig an.

Auch wenn es Unterschiede zwischen Buch- und Verkehrswerten gibt, auch wenn sich hinter Investmentfonds zum Teil solche verbergen, die Sachwerte im weiteren Sinn halten, ändert das nur wenig an der Dominanz der Geldwerte. So hat Ernst & Young Real Estate, ein Unternehmen der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgruppe Ernst & Young (E&Y), auf Basis einer zu Beginn dieses Jahres durchgeführten Umfrage ermittelt, dass die Immobilienquote der Versicherer bis Anfang 2010 im Vergleich zum Vorjahr gerade mal von 6,0 auf 6,1 Prozent gestiegen ist und im laufenden Jahr nur auf 6,4 Prozent erhöht werden soll. Die Differenz zu den erwähnten 2,2 Prozent erläutert E&Y-Partner Dietmar Fischer so: „Viele Versicherer halten im Direktbestand Objekte, die aus steuerlichen und bilanzpolitischen Gründen abgeschrieben werden. Je län-

### Auf einen Blick

- › Die Immobilienquote der Versicherer stieg bis Anfang 2010 im Vergleich zum Vorjahr lediglich um 0,1 Prozent.
- › Versicherer sind nach wie vor in ihrer Anlagepolitik überwiegend auf Geld- statt auf Sachwerte fixiert.
- › Ab 2012 soll sich die Kapitalausstattung europäischer Versicherer an den von ihnen eingegangenen Risiken orientieren (Solvency II). Für die Versicherer kann das die Notwendigkeit bedeuten, bei Immobilienanlagen für adäquate Ausstattung mit Eigenkapital zu sorgen.
- › Inflationsschutz spielt als Anlagemotiv in diesem Jahr kaum noch eine Rolle.
- › Eine Anlage in Einzelhandelsobjekte ist gefragt.
- › Die Konzentration auf indirekte Anlagen birgt Risiken.

ger solche Objekte in den Büchern sind, desto geringer ist ihr buchhalterischer Wert.“

### Blick auf die Lebensversicherer

Sind die Versicherer risikoscheu, weil die Absicherung von Risiken zu ihrem Geschäft gehört und sie das ihnen anvertraute Geld allein deshalb besonders vorsichtig verwalten? Oder ist |→

Versicherer sind nach wie vor in ihrer Anlagepolitik überwiegend auf Geld- statt auf Sachwerte orientiert. Doch seit Beginn der Finanzkrise rücken auch Immobilien verstärkt in ihren Fokus.

„Insgesamt ist die Assekuranz in diesem Jahr nochmals deutlich risikoaverser als im Vorjahr. 88 Prozent der Unternehmen der Assekuranz planen Ankäufe in Deutschland, 75 Prozent in den Core- oder Core-Plus-Märkten Europas. Bei den indirekten Anlagen sind vor allem Offene Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Recht und Geschlossene Immobilienfonds gefragt. Der Einzelhandel hat Büro und Wohnen als beliebteste Nutzungsart überholt.“  
Dietmar Fischer, Partner bei Ernst & Young Real Estate



eine solche Frage inzwischen überholt, weil Sachwerte vielleicht doch schon in den Fokus der Assekuranz rücken? Bilden Lebens-, Sach-, Kranken-, Rück- und sonstige Versicherer überhaupt eine homogene Branche? Ja, weil sie Versicherungen abschließen. Aber nein, wenn es um ihre Kapitalanlagen geht; denn da dominieren mit riesigem Abstand – zu gut 63 Prozent – die Lebensversicherer.

Anlass genug, ihnen vorab etwas Aufmerksamkeit zu widmen, zumal in den kommenden Jahren spezifische Probleme auf sie zuzukommen drohen, dokumentiert im Finanzstabilitätsbericht der Bundesbank vom November 2009. Dort heißt es zum Beispiel: „Insbesondere in der längeren Perspektive baut sich eine schwierige Konstellation auf.“ Was dieser Satz bedeutet, wird durch den folgenden Zusammenhang klar: 2008 fiel die Nettoverzinsung der Kapitalanlagen von Lebensversicherern unter die laufende Verzinsung der Versichertenguthaben. Folglich sanken die Rückstellungen für Beitragsrückerstattung; sie sind eine Art eiserne Reserve.

Diese Entwicklung übt naturgemäß einen großen Einfluss auf die Entscheidungen der Lebensversicherer aus, wenn es um ihre Kapitalanlagen geht. Wie macht sich der Einfluss bemerkbar? Insgesamt, wie eingangs beschrieben, durch sehr hohe Investitionen in Geldwerte. Unter denen waren Anlagen bei Banken bereits im zweiten Quartal 2009 mit 40 Prozent besonders stark vertreten. Dagegen machten Aktien damals nur noch 3,4 Prozent der Anlagen aus. Direktanlagen in Immobilien, mitgeschleppt aus früheren Zeiten, waren weiterhin nur unbedeutend repräsentiert; indirekte Anlagen in Fonds geisterten durch so manche Absichtserklärung, doch allzu viel wurde daraus zunächst nicht.

## Kleine Tricks

Waren die Vorstände der Lebensversicherer von daher nicht gerade innovativ, so holten sie es an anderer Stelle mit dem einen oder anderen Trick nach. Besonders gut gelang ihnen das, indem sie außerplanmäßige Abschreibungen vermieden. Das ging ganz einfach: Gemäß § 341b HGB durften sie Kapitalanlagen nach dem gemilderten anstelle des strengen Niederwertprinzips bewerten. Voraussetzung war praktisch nur,

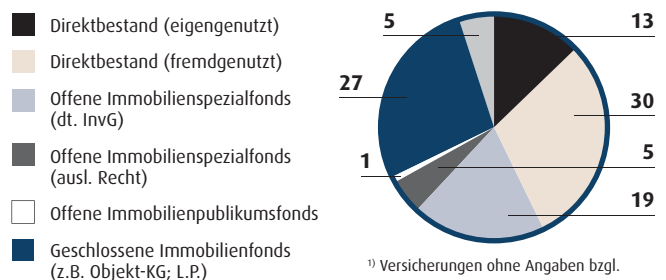
dass die Kapitalanlagen zum Anlagevermögen gehörten und bis zur Endfälligkeit gehalten werden konnten. Die Bundesbank schätzt, dass „ein erheblicher Teil“ der Lebensversicherer von § 341b HGB Gebrauch gemacht hat, und zieht das Fazit: „Damit besteht das Risiko, dass die künftige Nettoverzinsung belastet wird.“ Schließlich moniert die Bundesbank auch noch den „starken Anstieg bei den Einmalbeiträgen“ der Lebensversicherer, womit sie in ein Wespennest sticht, weil die Versicherungsbranche über solche Beiträge dabei ist, ins Bankgeschäft einzusteigen.

„Versicherungen sind keine Banken“, betonte jüngst Rolf-Peter Hoenen, Präsident des Gesamtverbands der Deutschen |→

Fortsetzung auf Seite 24

## Anlageformen aktuell

Das Immobilienvermögen konzentriert sich im Wesentlichen auf Direktbestand, Geschlossene Fonds und Spezialfonds



Angaben in Prozent

<sup>1)</sup> Versicherungen ohne Angaben bzgl. der Verteilung der Anlageformen im Fragebogen wurden in dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

- › Den größten Anteil ihres Immobilienvermögens haben die befragten Unternehmen wie im Vorjahr in Direktbestand investiert.
- › Signifikante Bestände sind auch bei Geschlossenen Immobilienfonds und Offenen Immobilienspezialfonds (dt. InvG) vorhanden.
- › Ein geringer Anteil wird gehalten an:
  - Immobilien-Private-Equity-Fonds
  - Offene Immobilienpublikumsfonds
  - Offene Immobilienspezialfonds (ausl. Recht)
- › Von untergeordneter Bedeutung sind:
  - Projektentwicklungen
  - REIT-Fonds

Quelle: Ernst & Young, Trendbarometer Assekuranz, 2010



„Im Prinzip sind Immobilien-Spezialfonds für alle institutionellen Anleger interessant, die über einen großen Kapitalstock verfügen und eine langfristige Kapitalanlage suchen. Dies sind insbesondere Lebens- und Krankenversicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, aber auch Stiftungen, kirchliche Einrichtungen und Banken.“  
 Ferdinand von Sydow, Geschäftsführer der IVG Institutional Funds

Die Immobilienquote der Versicherer ist bis Anfang 2010 im Vergleich zum Vorjahr lediglich von 6,0 auf 6,1 Prozent gestiegen. Im laufenden Jahr soll sie auf 6,4 Prozent erhöht werden.





„Seit Ausbruch der Krise treten immer häufiger Immobilienneulinge als Käufer auf dem Markt für Wohninvestments auf, also Nachfragegruppen, die zum ersten Mal in die Asset-Klasse Immobilie investieren. Dies zeigt sich insbesondere in der gegenwärtig großen Nachfrage nach Zinshäusern und kleineren Wohnungspaketen von neun bis 25 Einheiten durch vermögende Privatpersonen, Family Offices und weitere Gruppen, die bislang in Aktienfonds oder sonstigen eher abstrakten Beteiligungen investiert waren.“

Jürgen F. Kelber, Geschäftsführer der alt + kelber Immobiliengruppe



Versicherungswirtschaft (GDV). Das wollte er klarstellen, weil er befürchtete, dass seine Branche „in der aktuellen Diskussion um die regulatorischen Konsequenzen aus der Bankenkrise immer wieder mit Banken über einen Kamm geschoren“ werde. Aber sie habe „ein völlig anderes Geschäftsmodell“, das sich dadurch auszeichne, dass das Kerngeschäft „in der Übernahme und dem Ausgleich von Risiken“ bestehe, wofür die Kunden Prämien zahlen. Und weil auf diese Weise regelmäßige Einnahmen gesichert seien, „haben wir kein strukturelles Refinanzierungsproblem. Wir sind langfristige Anleger.“

Spätestens beim letzten Satz drängt sich eine weitere Frage auf: Wie kommt es, dass die Versicherer trotz dieser Ausrichtung ihrer Anlagepolitik wie beschrieben überwiegend auf Geld- statt auf Sachwerte fixiert sind? Eine Teilantwort: Wenn sie beispielsweise Pfandbriefe, Bankanleihen und sonstige lang laufende Wertpapiere kaufen, können sie sicher sein, damit höhere Renditen in die Scheuer zu fahren als mit Kurzläufern. Am Ende der Laufzeit erhalten sie ihren Einsatz zu hundert Prozent zurück, ohne die Wertpapiere abgeschrieben zu haben.

Würden sie stattdessen Aktien kaufen, müssten sie mit starken Kursschwankungen und unsicheren Renditen rechnen, was einigen von ihnen 2003 fast zum Verhängnis geworden wäre. Und weil Aktien keine feste Laufzeit haben, ist nie sicher, ob die Geldverwalter der Versicherer ihren Einsatz je wiedersehen. Falls die Verwalter Immobilien den Vorzug gäben, könnten sie zwar mit höheren Renditen rechnen als bei Langläufern; aber auch hier stünde in den Sternen, ob sie ihren Einsatz wiederbekämen. Außerdem lassen sich Immobilien im Gegensatz zu den meisten Wertpapieren nicht mal eben an der Börse verkaufen.

## Es droht Solvency II

Der zuletzt genannte Punkt gewinnt jetzt unter anderem deshalb an Bedeutung, weil Solvency II droht und bis 2012 in deutsches Recht umgesetzt werden soll. Laut Hoenen handelt es sich um „ein Großprojekt, das in den nächsten Jahren eine funktionierende Aufsicht in Deutschland unabdingbar macht. Mit Solvency II soll sich die Kapitalausstattung europäischer Versicherer konsequent an den von ihnen eingegangenen Ri-

siken orientieren und das jeweilige Risikoprofil realistisch abbilden“. Oder auf die Immobilienanlagen der Versicherer bezogen: Falls sie neben ihrem spezifischen Versicherungsgeschäft auch bei den Kapitalanlagen Risiken eingehen, müssen sie für eine adäquate Ausstattung mit Eigenkapital sorgen. Das sei „ein bisschen gegenläufig“ zu den Plänen der von E&Y befragten Versicherer, die ihre Immobilienquoten erhöhen wollen, resümiert Fischer.

Gegenläufig schön und gut, aber ist eine Immobilienquote von 2,2 Prozent auf Basis der buchhalterischen Werte und eine von 6,1 Prozent auf Basis der Verkehrswerte nicht arg weit entfernt von 25 Prozent, die zurzeit gesetzlich erlaubt sind? Eine Antwort ergibt sich unter anderem aus dem Rückblick ins Jahr 2009. Damals standen die meisten Geldverwalter der Assekuranz noch unter Schock, weil es wenige Monate nach der Lehman-Pleite an den Kapitalmärkten turbulent zugeht und die fallenden Aktienkurse das Schlimmste befürchten ließen. Also schworen sie sich, verstärkt in Immobilien zu investieren, die eine stetigere Entwicklung versprochen als Anleihen oder Aktien.

„Im vergangenen Jahr stand der Inflationsschutz als Anlage-motiv ganz klar im Vordergrund“, meint Fischer und fügt gleich hinzu, dass er in diesem Jahr kaum noch eine Rolle spiele. Inflationsschutz, das bedeutet: Anleihen meiden. Zur selben Zeit befürchteten die Assekuranzmanager steigende Leerstände bei Büroimmobilien wegen zunehmender Arbeitslosigkeit; folglich mieden sie auch da Investitionen. Und weil ihnen Aktien im Zuge der Anfang 2009 rückläufigen Kurse ebenso wenig geheuer vorkamen, beschlossen sie, mehr als bis dahin in Wohnimmobilien zu investieren, die immerhin relativ stetige und als sicher geltende Renditen von 4,5 Prozent oder sogar etwas mehr versprochen.

## Einzelhandel dominiert

2010 sieht die Immobilienwelt aus dem Blickwinkel der Assekuranz schon wieder anders aus; auf einmal ist der Einzelhandel gefragt. „Im ersten Quartal des Jahres haben Käufe von Einzelhandelsobjekten dominiert“, fasst das Immobilienunternehmen DTZ zusammen. Warum? „Da gab es bei unserer Umfrage kei-



Fortsetzung auf Seite 26



„Die Renditeanforderungen von Versicherungen, Pensionskassen, Family Offices und Vermögensverwaltern gehen weit auseinander. Family Offices können zum Beispiel die Renditen der Immobilieninvestments mit Anlagen auf Tagesgeldkonten vergleichen, sodass eine Immobilie in der Münchner Kaufingerstraße mit einer Anfangsrendite von 3,5 Prozent sehr attraktiv sein kann. Für Versicherungen, die eine Mindestverzinsung von fünf Prozent für ihre Kunden brauchen, käme eine solche Investition nicht infrage. Um die geforderten Zielgrößen zu erreichen, wird dort in andere Immobilientypen investiert.“

Nicholas Brinckmann, Geschäftsführer von Hansainvest

## Kapitalanlagen der Erstversicherer

Investmentfonds, Pfandbriefe und Bankanlagen sind bei deutschen Erstversicherern – ohne Rückversicherer – mit großem Abstand beliebter als alle anderen. Sie dominieren mit zusammen 736 Milliarden von insgesamt 1,1 Billionen Euro Volumen. Das entspricht einem Anteil von 64 Prozent.

	Mrd. Euro	% der Summe der Kapitalanlagen
Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte	24,0	2,2
Investmentfonds	273,6	24,5
Grundpfandrechtl. gesicherte Darlehen	58,2	5,2
Forderungen	0,8	0,1
Darlehen an Euro-Länder und internationale Organisationen	104,1	9,3
Unternehmensdarlehen und Asset-Backed-Securities	8,8	0,8
Policendarlehen	5,4	0,5
Pfandbriefe und Bankanleihen	262,1	23,5
Börsennotierte Anleihen	80,1	7,2
Andere Anleihen	8,8	0,8
Forderungen aus nachrangigen Verbindlichkeiten	21,1	1,9
Genussrechte	8,2	0,7
Schuldbuchforderungen und Liquiditätspapiere	1,2	0,1
Notierte Aktien	5,3	0,5
Nicht notierte Aktien und Gesellschaftsanteile	34,8	3,1
Anlagen bei Banken ohne laufende Guthaben	200,3	18,0
Anlagen in der Öffnungsklausel	16,2	1,5
Andere Kapitalanlagen	1,7	0,2
Verbindlichkeiten aus Hypotheken, Grund- und Rentenschulden	0,2	0,0
<b>Summe der Kapitalanlagen</b>	<b>1.114,9</b>	<b>100,0</b>

Stand Ende 2009; Quelle: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

„Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke wie auch Family Offices gehören derzeit zu der stärksten Nachfragegruppe auf dem Wohnimmobilienmarkt. Wohnungen galten in der Vergangenheit als weniger lukrativ. Durch niedrigere Renditeerwartungen und höheren Verwaltungsaufwand waren sie das Stiefkind der privaten und institutionellen Anleger.“

Artur Riedl, Leiter Vertrieb Wohnen, Bayerische Bau- und Immobilien-Gruppe



ne homogenen Antworten“, fasst Fischer zusammen. Lediglich ein Anlagemotiv ragt etwas hervor: Vorausgesetzt, ein bonitätsstarker Mieter unterschreibt einen langfristigen Vertrag, dann ist die Investition für Versicherer besonders vorteilhaft, und zwar auch im Vergleich zu Wohnimmobilien, weil deren Verwaltungsaufwand viel höher veranschlagt werden muss.

Wie mit dem Einzelhandel gutes Geld zu verdienen ist, beweist Jahr für Jahr der Immobilienkonzern ECE, der von der Planung und Entwicklung über den Bau und die Vermietung bis hin zu Asset-Management und Stadtumbau über ein besonders breites Angebot an Dienstleistungen verfügt. Denn der Konzern kann auf eine jahrzehntelange Tradition bauen. Wilhelm Wellner, Chief Investment Officer bei ECE Projektmanagement, hebt denn auch die „vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen mit mehr als 30 Universalbanken und Immobilienfi-

nanzierern“ hervor. Die Finanzierung ist heute für die meisten Projekte das A und O.

Der Verwaltungsaufwand spielt, wie erwähnt, auch eine wichtige Rolle, wenn es um die Entscheidung für direkte oder indirekte Immobilienanlagen (also selbst bewirtschaftete Objekte oder Fonds, die im indirekten Segment dominieren) geht. Im Bestand überwiegen noch die direkten Anlagen, aber die indirekten sind stark im Kommen. Dieser Trend ist nicht mehr aufzuhalten, zumal neben kleinen Versicherern, für die sich das Halten von Immobilienspezialisten nicht lohnt, auch ihre größeren Konkurrenten ganze Immobilienabteilungen auflösen und deren bisherige Funktionen nach außen verlagern. Davon profitieren zurzeit vor allem Offene Immobilienspezialfonds.

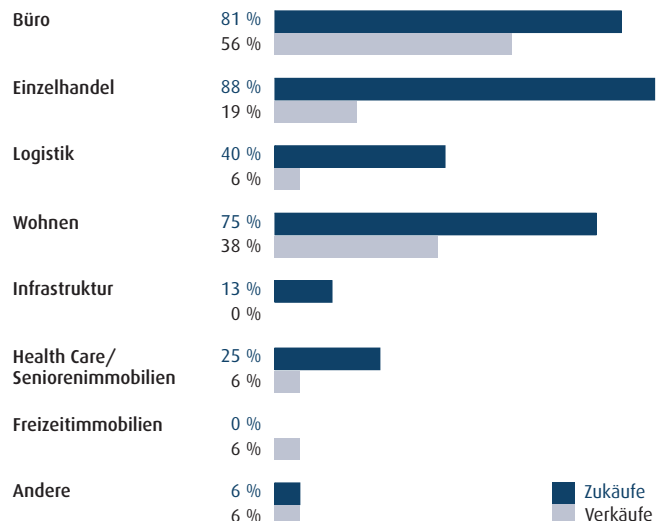
Doch so ideal die Konzentration auf indirekte Anlagen für die Assekuranz erscheinen mag, sie birgt auch Risiken. Das

## Anlageformen geplant, nach Nutzungsarten 2010

Einzelhandel überholt Büro und Wohnen als beliebteste Nutzungsart

- Wie im Vorjahr wollen auch 2010 über 80 % der befragten Unternehmen in Büros investieren.
- Auch Wohnimmobilien liegen 2010 im Trend.
- Zugenommen hat das Interesse an Einzelhandelsimmobilien. Damit löst der Einzelhandel Büro und Wohnen als gefragteste Nutzungsart ab.
- Auch das Interesse an Logistik (Vorjahr 35 %) und Health Care/Seniorenimmobilien (Vorjahr 20 %) ist in diesem Jahr gestiegen.
- Das Interesse an Infrastruktur nimmt dagegen weiter ab.

Quelle: Ernst & Young 2010







„Einzelhandelsimmobilien können einen defensiven Charakter haben und gehören deshalb in ein Core-Portfolio. Ex post haben sich im Renditevergleich Einzelhandelsimmobilien besser als Büroimmobilien entwickelt.“

Thomas Gütle, Geschäftsführer von Cordea Savills

ergibt sich besonders aus der für Fondsmanager nicht gerade schmeichelhaften Reaktion der Versicherer auf die folgende Aussage der E&Y-Umfrage: „Die Kommunikation (Reporting et zetera) einiger Fondsmanager hat uns im vergangenen Jahr enttäuscht. In Zukunft erwarten wir von Managern indirekter Immobilienanlageprodukte eine noch transparentere Informationspolitik.“ Dieser Aussage stimmten nicht weniger als 40 Prozent der Befragten zu. Dazu Fischers Kommentar: „Wir haben uns ein bisschen geizert, sie zu veröffentlichen, weil sie so deutlich ist und weil Fondsmanager in gewisser Hinsicht auch zu unserer Klientel gehören.“ Aber wann veröffentlichen, wenn nicht während einer Krise der Immobilienfonds? In einer Schönwetterperiode mit hohen Renditen, davon ist Fischer überzeugt, wäre es zu einer viel freundlicheren Aussage gekommen.

## Wachrüttler für die Konkurrenz

Nun betrifft die Krise nicht gerade alle Immobilienfonds, sondern in erster Linie die Offenen, die mit Rücksicht auf die abschmelzende Liquidität vorübergehend geschlossen werden mussten, und die im eigentlichen Sinn Geschlossenen, die nicht genug Anlegergeld einwerben konnten. Während noch bis 2008 neben konservativ ausgerichteten Fondsanlagen – im Branchenjargon Core und Core+ genannt – auch der eine oder andere etwas spekulativer anlegende Fonds (Value added) zum Zuge kam, sind seit 2009 die beiden Core-Gruppen vorherrschend. Offenbar wirken hier im Nachhinein neben anderen Faktoren die guten Ergebnisse der Investitionen in Wohnimmobilien nach: Laut Investment Property Databank (IPD) erzielten institutionelle Investoren 2009 in Deutschland mit Wohnungen vor Steuern und Finanzierung eine Gesamrendite von 5,3 Prozent, wozu der Netto-Cashflow (Rendite aus laufenden Erträgen) 4,2 Prozent beitrug.

Dass es in der Assekuranz auch noch andere Erfolgsmodelle außer den genannten gibt, beweist VGH Versicherungen, der größte regionale Versicherer in Niedersachsen: Er beteiligte sich vor Kurzem am Immobilienkonzern DIC. Damit hat er seinen Immobilienanteil außer der Reihe erhöht – möglicherweise ein Wachrüttler für innovative Konkurrenten. ←|

Mit allen Inhalten zur neuen ImmoWertV !

Mit Haufe bewerten Sie einfach sicher. Versprochen.

Die neue ImmoWertV gilt ab 1.7.2010. Mit „Grundstücks- und Gebäudewertermittlung“ erhalten Sie alle Änderungen auf einen Blick und bewerten auch nach der ImmoWertV rechtssicher und effizient.

Testen Sie jetzt 4 Wochen unverbindlich.

Jetzt bestellen unter:  
Tel.: 0180/55 55 691  
(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.)

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

**HAUFE.**

# Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

## Kreditvergabe wird nicht durch Finanzkrise erschwert

### Max Herbst

Serie

Die klassische Baufinanzierung ist tot. Doch der Wettbewerb lebt. Ansichten eines renommierten Marktbeobachters zu Gewinnern und Verlierern.

**Herr Herbst, die Zinsen sind zurzeit extrem niedrig. Wie reagieren die Kunden und die Anbieter der Baufinanzierung?**

**Herbst:** Viele Leute meinen, das Geschäft müsste jetzt boomen. Tatsache ist aber, dass die Nachfrage bei steigenden Zinsen größer ist als bei niedrigen oder fallenden. Was Banken und Sparkassen betrifft, haben wir festgestellt, dass zu Beginn des Jahres immer etwas Margendruck da ist, weil sie zunächst möglichst viel Volumen

haben wollen. Wenn das Volumen im Lauf des Jahres das Soll erreicht, achten sie wieder mehr auf die Marge.

**Zurzeit können die Kunden sich aber nicht gerade beklagen.**

**Herbst:** Ja, weil die Zinsen nochmals kräftig gefallen sind. Und weil der Einkauf für die Kreditinstitute gerade sehr günstig ist, sind ihre Margen jetzt gar nicht so schlecht.

**Wie steht es um die Vermittler?**

**Herbst:** Sie sollen wegen des seit dem 11. Juni geltenden Kreditrichtliniengesetzes ihre Provision ausweisen. Aber die Vorschriften sind wegen der verschiedenen Bandbreiten schwammig, sodass es möglich ist, die Angabe der genauen Provision zu vermeiden. Insgesamt sorgt das Gesetz für sehr viel Unruhe im Markt.

**Welchen Marktanteil haben die Vermittler inzwischen?**

**Herbst:** Er ist zuletzt nicht mehr gestiegen. Zurzeit liegt er bei etwa 20 Prozent. Früher wurde prognostiziert, er werde auf 30 Prozent steigen, doch daraus ist bis heute nichts geworden. Das Vermitt-

lgeschäft konzentriert sich auf einige große Anbieter. Was den Vermittlern das Geschäft schwer macht, sind die regionalen Anbieter. Das war früher anders, da machten große Anbieter und einige Landesbanken das Geschäft. Heute müssen die Vermittler die Bedingungen vieler Banken abrufbar haben.

**Sind die Kriterien für die Vergabe von Baukrediten im Zuge der Finanzkrise strenger geworden?**

**Herbst:** Eher nicht. Hier und da wird vielleicht etwas mehr auf die Nachhaltigkeit des Einkommens geachtet. Die Wiederverwertung von Objekten hat schon immer eine große Rolle gespielt. Auf dem Höhepunkt der Krise gab es Probleme mit Nachrangdarlehen bei 90 bis



Max Herbst

bekam von Bankern schon längst einen Titel verliehen, über den er selbst nur ungern spricht: Der deutsche Zinspapst. Auf seiner Internet-Seite [www.fmh.de](http://www.fmh.de) erfährt man, warum: Dort finden sich Konditionen vom Tages- und Festgeld bis zur Baufinanzierung. Herbst begann mit deren Auswertung vor einem Vierteljahrhundert, Medien waren damals seine bevorzugten Kunden; heute sind es alle, die sich einen Überblick über die Zinslandschaft verschaffen wollen.



100 Prozent Finanzierung; die Aufschläge stiegen in solchen Fällen auf drei bis vier Prozentpunkte. Heute sind es selbst bei den hohen Beleihungsausläufen nur 0,5 bis 0,75 Prozentpunkte Zinsaufschlag auf die Bestkondition.

#### **Welche Unterschiede zwischen den Institutsgruppen sind besonders gravierend?**

**Herbst:** Ein Teil der – vor allem regionalen – Banken lehnt Beleihungen über 80 Prozent des Kaufpreises in der Regel ab; dazu gehören Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen und einzelne PSD-Banken. Ein anderer Teil lässt sich das Risiko entsprechend bezahlen, wie Münchener Hypothekbank, DSL Bank, Postbank oder ING DiBa.

#### **Aber die regionalen Institute waren doch zuletzt die großen Gewinner im Geschäft, oder?**

**Herbst:** Das ist richtig, es gab einen starken Wechsel von den Großbanken zu den Regionalbanken und Sparkassen, weil diese von ihren Kunden geradezu mit Geld zugeschüttet wurden und sich entsprechend leicht refinanzieren konnten. Ich frage mich allerdings, ob die Refinanzierung immer kongruent in Bezug auf die Laufzeiten war oder ob sie nach dem Motto erfolgte: Die Zinsen werden nicht so schnell nach oben gehen, und wenn doch, dann wird das Kollektiv – wie bei den Sparkassen oder Volks- und Raiffeisenbanken – schon einspringen.

#### **Sind heute für die Höhe der Beleihung eher die Immobilienwerte oder die Einkommensverhältnisse der Kunden ausschlaggebend?**

**Herbst:** Die Werthaltigkeit der Immobilienobjekte ist wichtig, weil Banker sich vor allem fragen: Was wäre, wenn ein Objekt notleidend wird? Wenn sich wegen zu hoher Beleihung ein Risiko bildet, wird die Sicherheit des Einkommens stärker beachtet.

#### **Welche Rolle spielt es, ob ein Objekt vermietet ist oder selbst genutzt wird?**

**Herbst:** Die Konditionen sind in der Regel identisch. Banker wissen aber, dass Eigentümer selbst genutzter Objekte alles tun, um sie auch in schwierigen Zeiten zu halten. Dagegen neigen Vermieter eher dazu, die Objekte in die Zwangsvollstreckung zu führen.

#### **Und wenn jemand einen Bausparvertrag mit hoher Ansparsumme vorweisen kann?**

**Herbst:** Wenn jemand Guthaben im Bausparvertrag angespart hat, ist dies immer gut. Das Problem könnte eher die Darlehensbeantragung sein, denn Bausparkassen müssen ab 70 Prozent Kaufpreisfinanzierung aussteigen. Welcher Kunde kann schon 30 Prozent Eigenkapital einsetzen? Daher ist Bausparen als Ansparinstrument und zur Finanzierung von späteren Modernisierungen gut geeignet. Und weil die Zinsen seit Jahren

tief sind, bevorzugen Kunden zur Baufinanzierung die Banken, Sparkassen und Vermittler. Trotzdem läuft das Bauspargeschäft gut, weil die Berater der Banken und Sparkassen wegen der Provision gern Bausparverträge verkaufen.

#### **Apropos niedrige Zinsen: Soll man sie für eine möglichst lange Zinsbindung nutzen?**

**Herbst:** Je höher die Beleihung und damit die Zinsbelastung ist, für desto längere Zeit sollten die Zinsen gebunden werden.

#### **Macht die vielfach empfohlene zehnjährige Zinsbindung also gar keinen Sinn?**

**Herbst:** Nein, denn ihre Konditionen sind nur 0,5 Prozentpunkte günstiger als die der zwanzigjährigen. Wenn ich dann bei 20 Jahren auch noch jährlich drei Prozent Tilgung vereinbare, bin ich zum Ende der Zinsbindung fast schuldenfrei. Das Problem ist allerdings, dass die Zahl der Anbieter mit solchen Konditionen immer kleiner wird.

#### **Welche Anbieter sind das?**

**Herbst:** Fast ausschließlich Vermittler. Sie arbeiten mit Banken und Lebensversicherern zusammen. Die Vermittler haben den Vorteil, dass sie nach den Vorgaben der Kunden von vornherein die besten Angebote herausfiltern. Dafür erhalten sie etwa ein Prozent Provision.

#### **Ihr Unternehmen hat schon zwei Mal sogenannte Awards verliehen, Auszeichnungen für besonders gute Baufinanzierung. Was steckt dahinter?**

**Herbst:** Wir versuchen zu ermitteln, welche Bank über einen längeren Zeitraum günstige Konditionen anbietet, etwa für hohe oder niedrige Beleihungen, mittlere oder lange Laufzeiten. Dabei orientieren wir uns an den Zinsen und den zugehörigen messbaren Konditionen, aber nicht an weichen Kriterien, wie schnelle Abwicklung, gute Erreichbarkeit oder Kundenfreundlichkeit, weil solche Kriterien subjektiv sind und sehr umfangreiche Tests erfordern. Da habe ich immer ein ungutes Gefühl. ←|





Gehört gleich zu zwei Einzelhandelsfonds der Hamburg Trust: Die Thier-Galerie in Dortmund.

# Investor's Darling: Retail

**Geschlossene Immobilienfonds.** Der Einzelhandel führte in der Asset-Klasse früher nur ein Nischendasein gegenüber Büroimmobilien. Das hat sich geändert. Nach Ansicht von Experten sind Einzelhandelsobjekte die wahren Core-Objekte.

Dr. Leo Fischer, Düsseldorf

Während der Absatz Geschlossener Fonds nach wie vor schwach ist, sind Geschlossene Immobilienfonds, die in Deutschland investieren, stark gefragt. „Unverändert herrscht bei den Anlegern ein hohes Sicherheitsbedürfnis vor. Sie suchen risikoarme Investments mit stabilen Cashflows. Immobilienfonds können dieses Bedürfnis am ehesten erfüllen“, erklärt Wolfgang Kubatzki, Leiter Geschlossene Beteiligungen bei Feri, die den Absatz von Geschlossenen Fonds regelmäßig erfasst.

Core-Immobilien liegen im Trend. Als solche gelten vor allem Büroimmobilien, die möglichst langfristig (zehn bis 15 Jahre) vermietet sind. Aber eine Büroimmobilie kann am Ende der Mietzeit, wenn das Unternehmen den Standort aufgibt, sehr schnell Probleme bekom-

men. Die eigentlichen Core-Immobilien sind Einzelhandelsobjekte, meinte einmal Christoph Kahl, der Chef von James-town. Denn Einzelhandelsstandorte behalten ihren Wert, wenn rechtzeitig investiert wird – unabhängig davon, ob einzelne Mieter aus einem Objekt ausziehen oder nicht. „Der Einzelhandel zeichnet sich durch hohe Standortkontinuität aus“, konstatiert Uwe Hauch, geschäftsführender Gesellschafter der ILG-Fonds.

## Büroimmobilien dominierten

Bei den deutschen Geschlossenen Fonds dominierte gleichwohl immer die Nutzungsart Büroimmobilien, die Bundesrepublik gilt als das klassische Land der Büroinvestments. Aber im letzten Jahr hat sich das geändert. Nur noch 26,2 Prozent

des von deutschen Geschlossenen Immobilienfonds akquirierten Eigenkapitals ging in Büroobjekte, im Spitzenjahr 2002 waren es fast 70 Prozent. Dagegen konnten Einzelhandelsfonds ihren Anteil von 10,5 auf 32,2 Prozent ausdehnen und do-

## Auf einen Blick

- › Der aktuelle Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien in Deutschland wird von Einzelhandelstransaktionen beherrscht.
- › Traditionell bestanden Geschlossene Immobilienfonds in Deutschland aus Büroimmobilien.
- › Bislang gibt es jedoch erst wenige Emissionshäuser, die sich auf Einzelhandelsimmobilien spezialisiert haben.

## Einzelhandelfonds in verschiedenen Varianten

Bislang haben sich erst wenige Emissionshäuser auf Einzelhandelsfonds fokussiert. Von der Höhe des akquirierten Eigenkapitals haben Einzelhandelsobjekte inzwischen den traditionell stark in Geschlos-

senen Immobilienfonds vertretenen Büroimmobilien jedoch den ersten Rang abgelaufen. Sie dominierten im vergangenen Jahr erstmalig den Fondsmarkt.

Fonds	Investitionsschwerpunkt	Merkmal	Mindestanlage in Euro <sup>1)</sup>	Internet www.
Deutsche Einzelhandelsimmobilien 01	Lebensmitteldiscounter	Teilweise Blind Pool	10.000	habona.de
Discounter No1	Lebensmitteldiscounter	Hohe Diversifikation	10.000	ch2-ag.de
Einkaufsmärkte Deutschland	Lebensmitteldiscounter	Zweiter Fonds	10.000	ideenkapital.de
Landshut Park	Einkaufszentrum	Anbieter Daueremittent	10.000	ilg-fonds.de
Pluswertfonds 151	Einkaufszentrum	Initiator Marktführer	20.000	hahnag.de
shopping edition 2.2	Shopping-Center	Projektentwicklung mit ECE	10.000	hamburgtrust.de

1) plus 5 % Agio

Quelle: Dr. Leo Fischer nach Angaben der Emissionshäuser

minieren zum ersten Mal den Markt der Geschlossenen Inlandsimmobilienfonds. Die Wohnimmobilienfonds, die in den beiden letzten Jahren wiederentdeckt wurden und die Schlagzeilen der Fachpresse beherrschten, kamen indes nur auf eine Quote von 12,5 Prozent.

Beherrscht wird aktuell der Investmentmarkt der Gewerbeimmobilien in Deutschland von Einzelhandelstransaktionen. Das Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle ermittelte, dass rund 60 Prozent der Transaktionen in Deutschland im ersten Quartal 2010 auf den Einzelhandel entfallen. „Der Einzelhandel ist derzeit Investors Darling“, meint Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets Jones Lang LaSalle Deutschland.

### Nur wenige Spezialisten

Es gibt in Deutschland aber nur wenige Emissionshäuser, die sich ausschließlich auf Geschlossene Einzelhandelsfonds fokussiert haben. Marktführer ist die Hahn-Gruppe aus Bergisch-Gladbach, die seit mehr als 25 Jahren im Markt ist und sich auf den großflächigen Einzelhandel (SB-Warenhäuser, Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte und Baumärkte) spezialisiert hat. „Diese Immobilien sind im Verhältnis zur Nachfrage selten,

weil die Errichtung neuer Verkaufsflächen durch die Baunutzungsverordnung erheblich reglementiert wird“, erläutert Thomas Kuhlmann, Vorstand der Hahn-AG. Dies bedeutet, dass bestehende großflächige Einzelhandelsimmobilien nur selten mit Konkurrenzansiedlungen rechnen müssen. Hahn hat bislang 150 Geschlossene Fonds und institutionelle Fondsprodukte aufgelegt und verwaltet ein Immobilienvermögen von mehr als zwei Milliarden Euro. Der neue Pluswertfonds 151 ist als Portfoliofonds konzipiert, der in zwei Fachmarktzentren (Nordhorn und Offenbach) investiert. Ankermieter sind jeweils ein SB-Warenhaus und ein Baumarkt.

Zu den Daueremittenten von Einzelhandelsimmobilienfonds gehört auch die ILG in München, die seit 1984 ausschließlich Einzelhandelsfonds aufgelegt hat. Aktuell in der Platzierung befindet sich der ILG-Fonds Landshut Park, der sich zu 94 Prozent an einem im März 2010 eröffneten Einkaufszentrum mit 17.000 Quadratmetern Verkaufsfläche in Landshut beteiligt. Ankermieter sind Kaufland, Saturn, Aldi und C&A mit Mietverträgen bis zu 20 Jahren.

Neben den etablierten Anbietern von Einzelhandelsimmobilienfonds sind mit Ideenkapital, CH2 und Habona drei Debutanten auf dem Markt, die

das Know-how von erfahrenen Partnern beziehen. Alle drei setzen auf Lebensmitteldiscounter. „Diese wachsen seit Jahren kontinuierlich und haben den größten Marktanteil“, erläutert Michael Ide, Vorstand der Ideenkapital. Einen Einzelhandelsimmobilienfonds hat Ideenkapital allerdings bereits für die Deutsche Bank konzipiert, die das Produkt dann aber nicht auf den Markt brachte.

### Debutanten kommen auf Markt

Zu den jüngeren Anbietern von deutschen Einzelhandelsfonds gehört auch Hamburg Trust, die jetzt mit dem Shopping Edition 2.2 auf dem Markt ist. Es ist der zweite in Deutschland investierende Einzelhandelsfonds des Hamburger Emissionshauses. Allerdings investiert der 2.2 in dasselbe Objekt wie der im April dieses Jahres ausplatzierte Fonds Shopping Edition 2.0: Die Thier-Galerie, auf dem Gelände der ehemaligen Thier-Brauerei im Herzen der Dortmunder Innenstadt. Entwickelt wurde das Objekt von ECE, die das Einkaufszentrum auch managt, das im Herbst 2011 eröffnet wird. „Die Bedeutung eines erfahrenen Managers für den Erfolg eines Shopping-Centers kann nicht hoch genug eingeschätzt werden“, meint Dieter Seeler, der Chef von Hamburg Trust. ←|

# Von den Finanzgerichten (I)

## Erhöhte Abschreibungen leichter möglich

Baudenkmale und Modernisierung in Sanierungsgebieten: Nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) haben Immobilieneigentümer bessere Chancen auf Steuervorteile.

Hans-Joachim Beck, Berlin

Immer wieder versagen Finanzämter den Erwerbenden von Eigentumswohnungen die erhöhten Absetzungen nach den § 7 h, 7 i Einkommensteuergesetz (EStG) oder den Sonderausgabenabzug nach § 10 f EStG, obwohl die zuständige Behörde die erforderliche Bescheinigung ausgestellt hat. Dabei handelt es sich insbesondere um Dachgeschosswohnungen sowie um Wohnungen, die im Rahmen des Umbaus eines Gebäudes zu Wohnzwecken entstanden sind.

Im Folgenden soll dargestellt werden, ob und in welchem Umfang die Finanz-

### Auf einen Blick

- › Ein schädlicher Neubau im Sinne des § 7i EStG liegt nach BFH nur dann vor, wenn ein neuer Baukörper errichtet wird. Diese Rechtsprechung ist auch anzuwenden, wenn es um erhöhte Absetzungen bei Gebäuden in Sanierungsgebieten geht (§ 7 h EStG).
- › Bescheinigt die zuständige Behörde für die Wohnung im Dachgeschoss, dass die Voraussetzungen des § 7 h Abs. 1 EStG (erhöhte Absetzungen) für das Gebäude und für die durchgeführten Baumaßnahmen erfüllt sind, so ist das Finanzamt an diese Bescheinigung gebunden.
- › Einige Finanzämter versagen die steuerlichen Vergünstigungen auch in den Fällen der sogenannten Umnutzung. Die Versagung der Steuervorteile entspricht jedoch nicht der Rechtslage.



Ob erhöhte Denkmalabschreibungen möglich sind, ist oft umstritten.

ämter an die Bescheinigung gebunden sind und in welchen Fällen die zuständige Behörde die Bescheinigung für solche Wohnungen ausstellt.

### Problem: Modernisierung und Dachgeschosswohnung

Nach § 7 h EStG kann derjenige, der als Bauherr ein Gebäude modernisiert, das sich in einem Sanierungsgebiet befindet, für die Kosten der Modernisierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen im Sinne des § 177 BauGB erhöhte Absetzungen in Anspruch nehmen. Die erhöhten Abset-

zungen betragen in den ersten acht Jahren neun Prozent und in den folgenden vier Jahren sieben Prozent. Die Begünstigung kann auch für Anschaffungskosten in Anspruch genommen werden, soweit die Modernisierungsmaßnahmen nach Abschluss des Kaufvertrags durchgeführt werden.

Nutzt der Käufer die Wohnung zu eigenen Wohnzwecken, kann er statt der erhöhten Absetzungen gem. § 10 f EStG die begünstigten Kosten in den ersten zehn Jahren in Höhe von neun Prozent jährlich als Sonderausgaben abziehen. Die erhöhten Absetzungen können je-



doch nur dann in Anspruch genommen werden, wenn durch eine Bescheinigung der zuständigen Behörden nachgewiesen wird, dass das Gebäude und die durchgeführten Maßnahmen die Voraussetzungen des § 7 h Abs. 1 EStG erfüllen.

## Keine erhöhte Abschreibung trotz Bescheinigung

Mit dem BMF-Schreiben vom 16. Mai 2007 nahm die Finanzverwaltung für sich das Recht in Anspruch, die erhöhten Absetzungen trotz Vorliegens der Bescheinigung zu versagen, wenn durch die Baumaßnahmen ein Neubau entstanden ist.

Dabei versteht die Finanzverwaltung den Begriff des Neubaus „wirtschaftsgutbezogen“. Nach der zum Fördergebietsgesetz (FördG) ergangenen sogenannten Dachgeschossanweisung der Finanzverwaltung aus dem Jahre 1996 entsteht ein neues Wirtschaftsgut aber auch dann, wenn ein bisher nicht ausgebauter Dachboden zu einer Eigentumswohnung ausgebaut wird. Denn die Eigentumswohnung im Dachgeschoss stellt ein Wirtschaftsgut dar, das bisher noch nicht vorhanden war.

Mit Urteil vom 24. Juni 2009 (Az. X R 8/08) hat der X. Senat des Bundesfinanzhofs (BFH) jedoch nunmehr entschieden, dass der Begriff des Neubaus im Rahmen der erhöhten Absetzbarkeit von Baudenkmalen (§ 7 i EStG) einschränkend ausgelegt werden müsse. Ein schädlicher Neubau im Sinne der Vorschrift liegt danach nur dann vor, wenn ein neuer Baukörper errichtet wird. Diese Rechtsprechung ist auch beim Thema der erhöhten Absetzungen bei Gebäuden in Sanierungsgebieten (§ 7 h EStG) anzuwenden.

Da durch den Ausbau des Dachbodens zu einer Eigentumswohnung kein neuer Baukörper errichtet wird, entsteht auch kein Neubau im Sinne des § 7 i oder des § 7 h EStG. Die Finanzverwaltung kann daher bei Vorliegen der Bescheinigung der zuständigen Behörde die Steuervorteile nicht mit dieser Begründung versagen. Zurzeit gilt allerdings noch eine Anweisung der Finanzverwaltung, in der

diese das Recht für sich in Anspruch nimmt, die erhöhten Abschreibungen trotz Vorliegen der Behördenbescheinigung zu versagen, wenn mit dem Umbau ein neues Wirtschaftsgut entstanden ist. Bis zur Aufhebung dieser Anweisung muss der Erwerber aus diesem Grunde damit rechnen, seinen Anspruch auf die erhöhten Absetzungen durch eine Klage vor dem Finanzgericht durchsetzen zu müssen.

## Ähnliche Probleme beim Denkmalschutz

Im Ergebnis gelten diese Ausführungen auch für Gebäude, die unter Denkmalschutz stehen (§ 7 i EStG). Auch hier ist das Finanzamt nicht berechtigt, die Steuerervergünstigung mit der Begründung zu versagen, durch die Baumaßnahmen sei ein neues Wirtschaftsgut entstanden. Denn schädlich für die Gewährung der erhöhten Absetzungen wäre es nur, wenn ein selbstständiger neuer Baukörper errichtet worden wäre.

Unterschiede gibt es allerdings im Hinblick auf die Erteilung der Bescheinigung. Das Problem lässt sich in diesem Zusammenhang so umschreiben: Nach § 7 i Abs. 1 EStG sind nur solche Baumaßnahmen begünstigt, die zur Erhaltung des Baudenkmals oder zu seiner sinnvollen Nutzung erforderlich sind. Die Schaffung einer neuen Wohnung durch Ausbau des Dachbodens ist in aller Regel nicht erforderlich, um das Gebäude zu erhalten.

Zu beachten ist jedoch, dass die Baumaßnahmen im Dachgeschoss nicht nur der Schaffung einer zusätzlichen Wohnung dienen, sondern zu einem großen Teil auch der Sanierung des Gebäudes, insbesondere des Dachstuhls, der Dachhaut und des Leitungssystems. Im Prinzip kann man sagen, dass alle Baumaßnahmen, die sich auf das Gemeinschaftseigentum beziehen, zur Erhaltung des Gebäudes erforderlich sind und nur die Baumaßnahmen, die das Sondereigentum betreffen, nicht die Voraussetzungen des § 7 i EStG erfüllen. Nach Ansicht des Verkäufers sind daher schätzungsweise etwa 40 Prozent

der Anschaffungskosten für eine Eigentumswohnung im Dachgeschoss nach § 7 i EStG begünstigt. Dies wird inzwischen von vielen Denkmalschutzbehörden in Deutschland ebenso gesehen. Allerdings muss in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen werden, dass eine Rechtsprechung zu dieser Frage bisher noch nicht existiert.

Bescheinigt die zuständige Denkmalschutzbehörde, dass die Baumaßnahmen zum Ausbau des Dachgeschosses ganz oder zumindest teilweise begünstigt sind, so ist die Finanzverwaltung daran gebunden. Wie bereits erwähnt, muss zurzeit jedoch damit gerechnet werden, dass das Finanzamt für eine Dachgeschosswohnung die erhöhten Absetzungen auch dann nicht gewährt, wenn die Denkmalschutzbehörde die entsprechende Bescheinigung nach § 7 i Abs. 2 EStG erteilt hat. |→

### ANZEIGE

**GEMAS<sup>®</sup> GmbH**  
Gesellschaft für Energietechnik  
und Antriebsysteme

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

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

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

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

LEHNEN SICH AN DAS GEMAS-PRINZIP AN  
**www.gemas.de**

## Fragen im Zusammenhang mit der Umnutzung

Einige Finanzämter versagen die steuerlichen Vergünstigungen der §§ 7 h und 7 i EStG auch in den Fällen der sogenannten Umnutzung. Dabei handelt es sich um Fälle, in denen ein Gebäude, das vorher etwa als Fabrik, als Krankenhaus oder als Kaserne genutzt wurde, zu Wohnungen umgebaut wird. Einer Bescheinigung der betreffenden Baukosten durch die zuständige Behörde steht die Umnutzung sowohl bei Gebäuden, die unter Denkmalschutz stehen, als auch bei Gebäuden, die in einem Sanierungs-



Erhöhte Absetzungen beim Dachgeschossausbau. Hier gibt es oft Streit.

gebiet liegen, nicht entgegen.

Vielmehr wird eine solche Umnutzung von den zuständigen Behörden sogar befürwortet, wenn das Gebäude sonst nicht mehr sinnvoll genutzt werden kann. Trotz Vorliegen der Bescheinigung verweigern die Finanzämter jedoch in diesen Fällen immer wieder die Gewährung der Steuervorteile. Die Versagung der Steuervorteile entspricht allerdings nicht der Rechtslage, da die Vorschriften (§§ 7 h und 7 i EStG) lediglich verlangen, dass es sich um Baumaßnahmen an einem Gebäude handelt, und nicht voraussetzen, dass es sich um nachträgliche Herstellungskosten handelt.

Dementsprechend hat der X. Senat des BFH mit seinem Urteil vom 24. Juni 2009 (Az. X R 8/08) entschieden, dass die Entstehung eines bloß steuerlichen Neubaus der Gewährung des Steuervorteils nicht entgegensteht. Bei Vorliegen der Bescheinigung darf das Finanzamt die Vergünstigung daher nur dann versagen, wenn ein neuer Baukörper errichtet wird.

Der Erwerber einer Wohnung, die aus der Umnutzung eines Gebäudes entstanden ist, kann bei Vorliegen der Bescheinigung nach § 7 h Abs. 2 bzw. § 7 i Abs. 2 EStG die Steuervorteile beanspruchen. Allerdings muss er zurzeit damit

hörde, die ab 2009 ausgestellt worden ist, führt nicht mehr dazu, dass die erhöhten Absetzungen gewährt werden. Es muss vielmehr eine endgültige Bescheinigung der Denkmalschutzbehörde vorliegen.

Da die zuständige Behörde in einigen Gebieten Deutschlands (insbesondere Dresden) zurzeit erhebliche Arbeitsrückstände hat und die Bescheinigung deswegen erst nach einer längeren Zeit – teilweise bis zu drei Jahre – erteilt, muss der Erwerber damit rechnen, dass er die Steuervergünstigung nach § 7 i EStG erst erhebliche Zeit nach der Anschaffung erhält. Dies kann in Fällen einer hohen Fremdfinanzierung zu Finanzierungsengpässen führen.

Der Erwerber hat meines Erachtens jedoch einen Anspruch darauf, dass das Wohnsitzfinanzamt die erhöhten Absetzungen beziehungsweise den Abzugsbetrag nach § 10 f EStG bereits vor Erteilung der Bescheinigung durch die Denkmalschutzbehörde berücksichtigt (zu den einzelnen Gründen siehe den verlängerten Beitrag auf [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)).


Da die Finanzämter die Rechtslage bisher jedoch noch anders sehen, muss dieser Anspruch erst gerichtlich durchgesetzt werden. Einstweiliger Rechtsschutz kann durch einen Antrag auf Aussetzung der Vollziehung beantragt werden (§ 361 AO und § 69 Abs. 3 FGO). In jedem Fall muss in den betroffenen Fällen mit einer Verzögerung der Gewährung der Steuervorteile gerechnet werden.

Modernisiert der Investor ein Gebäude, das sich bereits in seinem Eigentum befindet, und ist er Bauherr der Maßnahmen, sind die Baukosten Bemessungsgrundlage für die erhöhten Absetzungen. Erwirbt er dagegen eine Immobilie mit der Zusage des Verkäufers, ihm diese zu modernisieren, so stellen die gesamten Aufwendungen des Erwerbers Anschaffungskosten dar. Der Erwerber wird behandelt, als habe er eine bereits fertig modernisierte Wohnung gekauft. ←|

rechnen, dass ihm die Finanzverwaltung die Steuervorteile trotzdem versagt. Der Erwerber muss deshalb seinen Anspruch möglicherweise durch eine Klage vor dem Finanzgericht durchsetzen.

## Denkmalschutzabschreibungen: Zeitliche Verzögerungen

Da in einigen Gegenden Deutschlands die Denkmalschutzbehörden die erforderliche Bescheinigung erst nach einer längeren Bearbeitungsdauer erteilen, muss hier damit gerechnet werden, dass die Steuervorteile erst mit einiger Verzögerung eintreten. Eine vorläufige Bescheinigung der Denkmalschutzbe-

Den gesamten Text mit sämtlichen Informationen lesen Sie unter  
 [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

# Die Kehrseite langfristiger Mietverträge

**Investition.** Wird ein Objekt auf lange Dauer an einen bonitätsstarken Mieter vergeben, hat dies für Investoren natürlich Vorteile. Oft führt dieser Aspekt jedoch zu einer zu großen Sorglosigkeit – die sich später rächen kann.

Angelika Kunath, Hamburg

Mehr denn je sind derzeit bei Investoren langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern gefragt. Und zweifelsohne haben solche Mietverträge auch viele Vorteile – vor allem den eines langfristig gesicherten Cashflows. Sie haben jedoch auch eine Kehrseite, die häufig übersehen wird: Langfristige Mietverträge führen oftmals dazu, dass Investoren bei der Prüfung der Immobilie nicht mehr die notwendige Vorsicht walten lassen.

Wer eine Immobilie mit mehreren Mietern erwirbt, bei der manche Mietverträge nach zwei oder drei Jahren auslaufen und andere nach fünf oder sechs, der wird sich stets sehr genau mit den wichtigen immobilienpezifischen Fragestellungen auseinandersetzen: Steht die Immobilie im Wettbewerb mit anderen Objekten? Wie wahrscheinlich ist es, dass nach dem Auslaufen der Mietverträge neue Mieter gefunden werden? Muss dann eher mit geringeren Mietansätzen gerechnet werden? All diese Fragen sollte auch derjenige stellen, der eine Immobilie erwirbt, die für zehn Jahre an einen guten Mieter vermietet ist. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass je länger der Mietvertrag noch läuft, desto weniger kritische Fragen mit Blick auf die Immobilie und den Standort gestellt werden.

## Kritische Fragen nicht vergessen

Vor einigen Jahren erwarben viele Anleger Büroimmobilien, die für zehn oder 15 Jahre an die Telekom vermietet waren. Da der Mieter zweifelsohne über eine

sehr gute Bonität verfügte, wurden viele kritische Fragen nicht mehr gestellt. Es gab damals gute Büroobjekte, die nach dem Auszug der Telekom ohne Weiteres auch an andere Mieter hätten vermietet werden können. Es gab jedoch auch Immobilien, die sehr spezifisch auf den Mieter Telekom zugeschnitten waren und bei denen die Drittverwendungsfähigkeit höchst fraglich war.

Ein anderes Beispiel: Viele Investoren mussten in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen mit SB-Märkten machen, die über zehn oder 15 Jahre an bonitätsstarke Mieter vermietet waren. Nach Ablauf der Mietvertragslaufzeit waren diese Immobilien oft nichts mehr wert. Experten berichten, dass in etwa 40 Prozent der Fälle keine Anschlussvermietung dargestellt werden kann. Professionelle Investoren stellen daher bei solchen Einzelhandelsimmobilien andere Fragen. Ist der Standort beispielsweise durch die Baunutzungsverordnung hinreichend vor Wettbewerb geschützt? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich in unmittelbarer Nähe Konkurrenzobjekte ansiedeln?

Um nicht missverstanden zu werden: Langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern sind selbstverständlich zunächst einmal ein positives Argument für eine Investition. Aber die Gefahr ist, dass der Anleger nicht mehr mit der gleichen Intensität kritische Fragen über die Immobilie stellt. Um es positiv zu

## Auf einen Blick

- › Langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern sind zunächst einmal ein positives Argument für eine Investition.
- › Um später keine negativen Überraschungen zu erleben, sollten sich Investoren jedoch auch in einem solchen Fall die gleichen kritischen Fragen stellen, wie beim Kauf einer Immobilie ohne Langzeitmieter.
- › Sonst droht die Gefahr, dass die Immobilie nach dem Auslaufen der Verträge nicht mehr rentabel ist, weil sich keine neuen Mieter finden lassen.

formulieren: Wer bei der Prüfung einer langfristig vermieteten Immobilie die gleiche Sorgfalt walten lässt wie bei einer anderen Immobilie, wird bei seiner Investition nach aller Voraussicht keine negativen Überraschungen erleben. ← |



**Angelika Kunath**

ist seit 2006 Geschäftsführerin des Fondshaus Hamburg. Sie verantwortet die Sektion für Immobilienfonds FHH Real Estate. Zuvor war Angelika Kunath zehn Jahre lang als Geschäftsführerin bei der HGA Capital Grundbesitz und Anlage GmbH in Hamburg tätig.



# Von den Finanzgerichten (II)

## Baumaßnahmen: Neues zur Umsatzsteuer

Der Bundesfinanzhof hat die Voraussetzungen dafür, wann eine Grundstücksgemeinschaft Vorsteuerabzug geltend machen kann, neu festgelegt.



Herstellungskosten an gemischt genutzten Gebäuden: Vorsicht Vorsteuerabzug!

Michael Schreiber, freier Journalist

Einer Grundstücksgemeinschaft steht der Vorsteuerabzug aus Rechnungen für Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen eines Wohn- und Geschäftshauses nicht zu, wenn nach außen nur einer der Gemeinschaftler als Vertragspartner auftritt, ohne offenzulegen, dass er auch im Namen der anderen Gesellschafter handelt, und wenn die Rechnungen nur an ihn adressiert sind. So der Bundesfinanzhof (BFH) mit Urteil vom 23. September 2009 (Az. XI R 14/08).

In dem Urteilsfall ließ die aus den Eheleuten H bestehende Grundstücksgemeinschaft in den Jahren 1994–1996 Baumaßnahmen an einem Gebäude ausführen. Das Gebäude wurde in den Jahren

1997 bis 2003 teils selbst genutzt, teils zu Wohnzwecken und teils gewerblich vermietet. Im Jahr 2004 optierte die Grundstücksgemeinschaft für die Gewerbeeinheiten rückwirkend zur Steuerpflicht, beantragte eine Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG und machte Vorsteuern aus laufenden Kosten der Gewerbeeinheiten geltend. Das Finanzamt versagte dies, weil nur der Ehemann als alleiniger Auftraggeber aufgetreten sei und die Rechnungen nur an ihn adressiert seien.

Vor dem Finanzgericht hatten die Kläger zunächst noch Erfolg gegen den Fiskus. Im Rahmen des anschließenden Revisionsverfahrens bestätigte der BFH allerdings die Rechtsauffassung der

Finanzverwaltung. Das Finanzgericht habe zu Unrecht angenommen, eine unternehmerisch tätige Gemeinschaft sei auch dann zum Vorsteuerabzug berechtigt, wenn nicht sie, sondern einer der Gemeinschaftler im Rechtsverkehr als Auftraggeber und Rechnungsadressat auftritt. Die obersten Steuerjuristen des Landes bemängelten weiterhin, dass das Finanzgericht hinsichtlich der beantragten Vorsteuerberichtigung keine Feststellungen dazu getroffen hat, ob es sich bei den Bauleistungen der Jahre 1994 bis 1996 um nachträgliche Herstellungskosten gehandelt hat.

### Die praktische Bedeutung des Urteils

Das Urteil hat erhebliche praktische Bedeutung und enthält die wesentlichen Bedingungen, unter denen eine Grundstücksgemeinschaft einen Vorsteuerabzug beanspruchen kann. Der Vorsteuerabzug aus (nachträglichen) Herstellungskosten setzt zunächst voraus, dass das gemischt genutzte Gebäude zumindest anteilig dem Unternehmen zugeordnet wurde. Dazu ist eine durch Indizien gestützte Zuordnungsentscheidung des Unternehmers bei der Anschaffung oder Herstellung notwendig; die Zuordnung kann nicht unterstellt werden.

Die Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug, dass Lieferungen und Leistungen für das Unternehmen ausgeführt worden sind, ist erfüllt, wenn der

Unternehmer der Leistungsempfänger ist. Leistungsempfänger wird derjenige, der aus dem der Leistung zugrunde liegenden Schuldverhältnis als Auftraggeber berechtigt und verpflichtet ist.

Ob eine Gemeinschaft Leistungsempfänger ist, hängt davon ab, ob der Handelnde gegenüber dem Auftragnehmer im eigenen Namen oder berechtigterweise in ihrem Namen aufgetreten ist. Einer unternehmerisch

tätigen Gemeinschaft steht der Vorsteuerabzug nicht zu, wenn Auftraggeber und Leistungsempfänger die einzelnen Bauherren sind. Der Vorsteuerabzug erfordert, dass der Unternehmer eine Rechnung besitzt, in der er selbst bezeichnet wird. Dementsprechend kann eine Gemeinschaft aus einer Rechnung, die nur auf einen ihrer Gesellschafter ausgestellt worden ist, keinen Vorsteuerabzug vornehmen. ←|

## Weitere Finanzgerichtsurteile. Handwerkerarbeiten und Renovierung

### Erhöhter Steuerabzug für Handwerkerarbeiten erst ab 2009

Die erhöhte Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen ist erstmals bei Aufwendungen anzuwenden, die im Jahr 2009 geleistet wurden und deren zugrunde liegende Leistungen nach dem 31. Dezember 2008 erbracht worden sind.

Das hat das Finanzgericht Münster mit rechtskräftigem Beschluss vom 14. Dezember 2009 (Az. 10 V 4132/09) entschieden. Die gleiche Auffassung hatte zuvor bereits das Finanzgericht Köln (Urteil vom 11. Dezember 2009 – 5 K 2763/09) vertreten. Damit scheint eine Streitfrage geklärt zu sein, die im letzten Jahr unter Steuerexperten zu heftigen Diskussionen geführt hatte.

Um die Binnenkonjunktur anzukurbeln, hatte die Große Koalition zur Jahreswende 2008/2009 beschlossen, den Steuerbonus für Handwerkerleistungen in Privathaushalten nach § 35a EStG von 600 Euro auf 1.200 Euro zu verdoppeln. Eigentlich sollte die Anhebung erst zum 1. Januar 2009 wirksam werden. Doch in der Hektik der Krise war dem Gesetzgeber offenbar eine eklatante Panne unterlaufen. Denn die Anhebung der Steuerermäßigung wurde gleich in zwei Gesetzen verankert, von denen eines bereits 2008 in Kraft trat. Daraus zogen namhafte Fachleute den Schluss, dass Steuerzahler den erhöhten Abzug bereits für 2008 beanspruchen können.

Eine geringe Chance auf einen zusätzlichen Steuerbonus haben betroffene Steuerzahler allerdings noch. Die Richter des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz haben mit Urteil vom 26. Januar 2010 (Az. 3 K 2002/09) die gleiche Auffassung vertreten wie ihre Kollegen aus

Münster und Köln. Gegen die Entscheidung des FG Rheinland-Pfalz, keine Revision zum Bundesfinanzhof zuzulassen, wurde zwischenzeitlich eine Nichtzulassungsbeschwerde (Aktenzeichen VI B 37/10) eingelegt. Wer seine Steuererklärung für 2008 noch nicht erstellt hat oder noch keinen rechtskräftigen Bescheid erhalten hat, sollte deshalb den erhöhten Ermäßigungsbetrag konsequent einfordern. Gegen ablehnende Entscheidungen des Fiskus sollte unter Hinweis auf das anhängige Verfahren Einspruch erhoben und ein Ruhen des Verfahrens beantragt werden. Auf diesem Weg lassen sich ohne eigenes Prozessrisiko Steuererstattungsansprüche wahren.

### Zu früh renoviert – Steuervorteil weg

Immobilienbesitzer, die eine bislang eigengenutzte Immobilie künftig vermieten wollen, sollten erst ausziehen und dann die notwendigen Renovierungs- und Instandhaltungsarbeiten vornehmen. Wer renoviert, während er die Immobilie noch selbst nutzt, büßt nach einem Urteil des BFH vom 1. April 2009 (Az. IX R 51/08) seinen Steuervorteil ein.

In dem Streitfall bewohnten die Kläger ihre Eigentumswohnung bis Juli 2003 selbst. Im August 2002 ließen sie einen neuen Heizkessel einbauen und beantragten für den Aufwand einen Steuerabzug als vorab entstandene Werbungskosten. Dies lehnte der BFH ab. Für den Steuerabzug muss ein wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen der Instandsetzung und den künftigen Mieteinnahmen bestehen. Diese Voraussetzung lag nach Meinung der BFH-Richter nicht vor, weil der Heizkessel noch ein knappes Jahr durch die Kläger selbst genutzt wurde. ←|

## Zukunft im Kopf.



Das neue Programm für Fach- und Führungskräfte.

Gleich anfordern unter:  
Telefon 0761 4708-811

# Das Feature Altenheim? Nein danke!

Viele reden von Seniorenimmobilien. Dabei gibt es kaum einen Grund in das Segment zu investieren. Fast alles spricht dagegen, denn auch der Staat ist nicht wirklich dafür.

Dirk Labusch, Freiburg

Ich hatte einen Flyer gelesen:

„Investiert in Seniorenimmobilien! 3,7 Millionen Menschen sind heute älter als 80 Jahre. Diese Altersgruppe wird deutlich größer: Modellrechnungen des statistischen Bundesamts gehen von einem Anstieg auf fast sechs Millionen bis 2020 aus. Bis 2050 werden gut zehn Millionen

Menschen dieser Altersgruppe angehören – fast dreimal so viele wie heute. Auch die Zahl der Pflegebedürftigen wächst drastisch: 2030 werden nach Schätzungen von Experten 3,4 Millionen Menschen pflegebedürftig sein. In den kommenden 20 Jahren müssen 3.000 neue Pflegeheime entstehen. Das ist die Voraussetzung für eine phänomenale Wachstumsstory!“

Schlechter Flyer, weil einseitig. Aber Meyer hatte sich drauf verlassen. Er war drauf und dran in Seniorenimmobilien zu investieren. Ich sollte ihn abhalten, dazu war ich beauftragt worden. Naja, dachte ich, einseitig kann ich auch.

## Die Begegnung

Ich traf ihn am Flughafen, und er sah gut aus. Er stellte sich vor:

„Meyer. Ich wohne in München.“

Ich wurde eiskalt.

„Schlechter Standort für Sie. Ich habe gehört, Sie wollen in Altenheime ...“ – ich sagte extra nicht ‚Seniorenimmobilien‘ – „... investieren. Aber dort gibt es zu viele. Da müssen Sie wirklich einen guten Betreiber haben, um Fachkräfte zu halten. Aber vielleicht haben Sie ja einen ...“

„Klar, meiner ist super!“

„Wissen Sie, Meyer, ein Betreiber pro Pflegeheim, das ist schon ein Risiko. Wenn der mal ausfällt ...“

„Der fällt nicht aus!“

„Und die Bewohner wollen ja nicht wirklich rein. Sie verschieben und verschieben ihren Einzug und sind dann auch nicht lange drin. Ein Jahr Aufenthaltsdauer. Tendenz fallend.“

Ich war schon fies. Aber ich wurde verdammt gut bezahlt. Ich hatte einen Spickzettel. Und las vor:

„Vergessen Sie eines nie: Die Attraktivität des Arbeitsplatzes ist zum Schlüssel für die Funktionsfähigkeit der Einrichtung



Seniorenwohnheime. Lohnendes Investment?



geworden.“ Er schien überrascht. Und fing an nachzudenken.

„Und, sehen Sie das nicht auch so, der Markt ist fragmentiert.“

„Ja, doch.“ Er wurde immer stiller. Ich ließ ihn aber auch nicht wirklich zu Wort kommen.

„Ambulante Pflege, Tagespflege, Heimversorgung, Palliativversorgung, wer soll sich da noch auskennen?“

„Die Gesetze ändern sich so schnell ...“

„Sie bräuchten Permanentberatung!“

„Aber wer soll das bezahlen?“

„Eben! Ich hüstelte. „Aber erst die Sache mit den Kostenträgern. Was zahlt die Krankenkasse, was die Pflegekasse?“

Er schaute missmutig. Jetzt gab ich Gas.

„Schon mal was vom Zuweisermarkt gehört? Viele Bewohner bekommen die Einrichtungen zugewiesen, etwa durch Pflegestützpunkte. Zugewiesen wird in betreutes Wohnen, Krankenhaus, ambulante Pflege. Die stationäre Pflege steht ganz hinten.“

Er stöhnte auf.

„Übrigens werden Sie eine Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie lange suchen müssen. Die gibt es in der Regel nicht. Es gibt nur neue Betreiber.“

„Ich weiß ...“

„Ganz schlimm ist die Sache mit dem Pflege-TÜV. Wenn ein Haus einmal eine negative Bewertung erhält, hast du verloren. Hoffentlich differenzieren sich ...“ – ich duzte ihn bereits – „deine Immobilien vom übrigen Markt.“

Plötzlich fingen seine Augen an zu leuchten.

„Immerhin gilt das Vertragsrecht inzwischen bundesweit!“

„Ja, aber das Baurecht nicht.“

Er schluckte.

„Das Heimrecht, das Bauordnungsrecht, ist seit 2006 doch Ländersache. Wehe also demjenigen, der in mehreren Bundesländern bauen will. Und du willst als Investor ja expandieren?! Die Einzelzimmerquoten sind verschieden und die Vorgaben für Zimmergrößen sowieso.“

Ich hatte das Gefühl, er würde gleich umkippen und fügte gelangweilt hinzu:

„Die Refinanzierungsmöglichkeiten sind auch nicht gut. In NRW werden Abschreibungsmöglichkeiten gestreckt.“

Er murmelte noch etwas von einem „hochkomplexen Spiel von Refinanzierung der Sozialhilfe und Selbstzahlern“. Dann schlief er erschöpft ein. Bald würde ich ihn haben. Nur ihm noch etwas im Schlaf einreden, dann wäre er mürbe.

### Das Imperium will nicht!

Ich flüsterte: „Es ist das Imperium. Es hat kein Interesse an dem Investment. Es nahen die Bulldozer, es rattern die Sägen. Kann ein Segment gedeihen, wenn der Staat ihm seine Sympathien so deutlich entzieht? Immer wieder hören meine Spione von staatlichen Eingriffen in Betreiberverträge, die noch 20 Jahre laufen.“

Er wälzte sich auf die andere Seite.

„Ambulant vor stationär ist für den Staat billiger. Aus allen seinen Rohren und aus den der Verbände wird die Feststellung verbreitet, Senioren zögen nicht gerne in die Seniorenimmobilie. Das klingt fast nach Appell: ‚Alte! Alter! Geh nicht ins Heim, bleib zu Hause!‘ Wenn das nicht zu negativen Belegungseffekten führt.“

Er zuckte.

„Und denk an die Kostensteigerungen: Personalkosten, Fachpersonal, Energie ... alles steigt. Die Kosten können aber nicht zu 100 Prozent weitergegeben werden.“

Er schwitzte im Schlaf und knirschte mit den Zähnen.

„Es gibt einen ungeheuren Verdrängungswettbewerb. Zwischen alt und neu. Zwischen privat und gemeinnützig.“

Jetzt schnarchte er.

Ich flüsterte: „Und die Bewohner! Früher waren sie noch dankbar. Heute sind sie anspruchsvoll geworden.“

Er fing an zu sprechen: „Bewohner ... abschaffen. Betreiber ... ausmerzen. Den menschlichen Faktor ... ausschalten ...“

Ich hatte es geschafft. Er war geheilt. Ich rüttelte ihn, er wachte auf!

„Wissen Sie“, meinte er, „ich hatte vorhin einen schönen Traum. Ich lasse die Seniorenimmobilie und werde in ostbengalisches Reismehl investieren!“

Das war sicher eine gute Idee!

←|



## 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.



# Wertermittlung unter neuem Deckmantel

**ImmoWertV.** Am 1. Juli ist die lang erwartete Novelle in Kraft getreten. Ihre Ziele: Verbesserung der Transparenz auf dem Grundstücksmarkt und eine feinere Vergleichbarkeit der Wertermittlungsergebnisse.

Birgitt Wüst, h3w wirtschaftsjournalisten, Freiburg

Die neuen Regeln zur Wertermittlung tragen der stark veränderten Situation auf dem Grundstücksmarkt Rechnung. Berücksichtigt wurden neue Aufgabengebiete wie der Stadtumbau und die soziale Stadt. Neu hinzugekommen sind Regelungen zur Bewertung der künftigen Entwicklung eines Gebiets, weil diese für den Verkehrswert von entscheidender Bedeutung sind. Allerdings müssen sie nachvollziehbar ermittelt werden: Spekulative Annahmen sind ausgeschlossen, um einer Immobilienkrise, wie sie beispielsweise in den USA zu den größten Verwerfungen geführt hat, schon auf der Ebene der Bewertung entgegenzutreten.

Ein weiteres Novum: Künftig werden für den Grundstücksverkehr wichtige Aspekte wie die energetischen Eigenschaften als Gebäudemerkmal erfasst. Auch die Vorschriften über die erforderlichen Daten zur Wertermittlung wurden praxisgerecht umgestaltet. Unter dem Gesichtspunkt einer besseren internationalen Vergleichbarkeit wurden international gebräuchliche Begriffe eingeführt; beispielsweise durch die Aufnahme des Discounted-Cashflow-Verfahrens in einer für die Grundstückswertermittlung geeigneten Form. Darüber hinaus wurden in der neuen ImmoWertV nicht mehr relevante Regelungen im Sinne einer Entbürokratisierung gestrichen. Im Folgenden werden die §§ 8 (Ermittlung des Verkehrswerts) und 17 (Ertragswertverfahren) exemplarisch vorgestellt und kommentiert.

## § 8: Verkehrswertermittlung

(1) Zur Wertermittlung sind das Vergleichswertverfahren (§ 15) inkl. des Verfahrens zur Bodenwertermittlung (§ 16), das Ertragswertverfahren (§§ 17 bis 20), das Sachwertverfahren (§§ 21 bis 23) oder mehrere dieser Verfahren heranzuziehen. Die Verfahren sind nach der Art des Objekts unter Berücksichtigung der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr bestehenden Gepflogenheiten und der sonstigen Umstände des Einzelfalls, insbesondere der zur Verfügung stehenden Daten, zu wählen; die Wahl ist zu begründen. Der Verkehrswert ist aus dem Ergebnis des oder der herangezogenen Verfahren unter Würdigung der Aussagefähigkeit zu ermitteln.

(2) In den Wertermittlungsverfahren nach Absatz 1 sind regelmäßig in folgender Reihenfolge zu berücksichtigen:

- › 1. die allgemeinen Wertverhältnisse auf dem Grundstücksmarkt,

- › 2. die besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmale des zu bewertenden Grundstücks.

(3) Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale, wie eine wirtschaftliche Überalterung, ein überdurchschnittlicher Erhaltungszustand, Baumängel sowie von den marktüblich erzielbaren Erträgen erheblich abweichende Erträge, können, soweit dies dem gewöhnlichen Geschäftsverkehr entspricht, durch marktgerechte Zu- oder Abschläge oder in anderer geeigneter Weise berücksichtigt werden.

## Kommentar

- › § 8 (1): In Absatz 1 Satz 1 wird neben redaktionellen Anpassungen bezüglich der Verweisungen auf nachfolgende Paragraphen die nunmehr in § 16 gesondert geregelte Vorgehensweise zur Bodenwertermittlung genannt.
- › § 8 (2): Hinsichtlich der besonderen

Foto: Mostafa Fawzy/shutterstock



Umstände des Einzelfalls für die Verfahrenswahl gilt, dass insbesondere die zur Verfügung stehenden Daten maßgeblich sind. Diese Ergänzung verdeutlicht, dass die Sachverständigen sich um eine möglichst verlässliche Datengrundlage nachweislich zu bemühen haben.

- › § 8 (2) und (3): Die bisherigen Vorschriften über die (subsidiäre) Berücksichtigung der allgemeinen Wertverhältnisse werden für alle Wertermittlungsverfahren vereinheitlicht und ersetzt. Dazu wird in Absatz 2 bestimmt, dass in den Wertermittlungsverfahren die allgemeinen Wertverhältnisse auf dem Grundstücksmarkt zur Marktanpassung (Nummer 1) sowie die besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmale des betreffenden Grundstücks (Nummer 2) zu berücksichtigen sind, die in Absatz 3 beispielhaft aufgeführt sind.

Zugleich wird durch die neue Regelung als regelmäßige Reihenfolge festgelegt: Zur Marktanpassung sind zuerst die allgemeinen Wertverhältnisse und anschließend die objektspezifischen Grundstücksmerkmale zu berücksichtigen.

Die Beachtung dieser Vorgehensweise ist deswegen für die Wertermittlung von großer Bedeutung, weil die zur Marktanpassung verwendeten Daten aus „normalen“ Objekten abgeleitet werden, die zum Beispiel hinsichtlich Bauschäden oder sonstiger Grundstücksmerkmale keine Besonderheiten aufweisen. Um diese Daten für die Wertermittlung zum Beispiel auch im Schadensfall nutzen zu können, muss der fiktive Wert des scha-

densfreien Wertermittlungsobjekts in geeigneter Weise angepasst werden.

## §17: Ermittlung des Ertragswerts

(1) Im Ertragswertverfahren wird der Ertragswert auf der Grundlage marktüblich erzielbarer Erträge ermittelt. Soweit die Ertragsverhältnisse absehbar wesentlichen Veränderungen unterliegen oder wesentlich von den marktüblich erzielbaren Erträgen abweichen, kann der Ertragswert auch auf der Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge ermittelt werden.

(2) Im Ertragswertverfahren auf der Grundlage marktüblich erzielbarer Erträge wird der Ertragswert ermittelt

- › 1. aus dem nach § 16 ermittelten Bodenwert und dem um den Betrag der angemessenen Verzinsung des Bodenwerts verminderten und sodann kapitalisierten Reinertrag (§ 18 Absatz 1); der Ermittlung des Bodenwertverzinsungsbetrags ist der für die Kapitalisierung nach § 20 maßgebliche Liegenschaftszinssatz zugrunde zu legen; bei der Ermittlung des Bodenwertverzinsungsbetrags sind selbständig nutzbare Teilflächen nicht zu berücksichtigen (allgemeines Ertragswertverfahren), oder
- › 2. aus dem nach § 20 kapitalisierten Reinertrag (§ 18 Absatz 1) und dem nach § 16 ermittelten Bodenwert, der mit Ausnahme des Werts von selbständig nutzbaren Teilflächen auf den Wertermittlungstichtag nach § 20 abzuzinsen ist (vereinfachtes Ertragswertverfahren).

Eine selbständig nutzbare Teilfläche ist der Teil eines Grundstücks, der für die angemessene Nutzung der baulichen Anlagen nicht benötigt wird und selbständig genutzt oder verwertet werden kann.

(3) Im Ertragswertverfahren auf der Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge wird der Ertragswert aus den durch gesicherte Daten abgeleiteten periodisch erzielbaren Reinerträgen (§ 18 Absatz 1) innerhalb eines Betrachtungszeitraums und dem Restwert des Grundstücks am Ende des Betrachtungs-

zeitraums ermittelt. Die periodischen Reinerträge sowie der Restwert des Grundstücks sind jeweils auf den Wertermittlungstichtag nach § 20 abzuzinsen.

## Kommentar

- › § 17 (1): Neben dem bisher schon bewährten allgemeinen Ertragswertverfahren werden das vereinfachte Ertragswertverfahren und das Ertragswertverfahren auf der Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge (DCF) neu eingeführt.

Die Formulierung „nachhaltig“ wird durchgängig durch „marktüblich erzielbare Erträge“ ersetzt. Hintergrund ist, dass die direkte Übersetzung von „nachhaltig“ ins Englische – sustainable – im Zusammenhang mit „Mieten“ eine andere Konnotation hat wie im Deutschen. Mit „marktüblich erzielbar“ wird ausgedrückt, dass Ausgangspunkt im Ertragswertverfahren die nach den Marktverhältnissen am Wertermittlungstichtag für die jeweilige Grundstücksart durchschnittlich erzielbaren Erträge sind.

Unterliegen die Erträge absehbar wesentlichen Veränderungen oder weichen sie wesentlich von den marktüblichen Erträgen ab, so kann der Ertragswert auf der Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge ermittelt werden. Damit wird zunächst von zu erwartenden tatsächlichen (subjektiven oder objektiven) Erträgen ausgegangen.

- › § 17 (3): Der Betrachtungszeitraum umfasst eine maximale Zeitspanne von zehn Jahren. Ein wichtiges Kriterium dafür ist z.B. die Laufzeit der Mietverträge. Die erforderlichen gesicherten Daten sind in der Regel den vorliegenden Miet- und Pachtverträgen zu entnehmen und auf ihre Zuverlässigkeit zu überprüfen; reine Prognoseberechnungen sind damit nicht zulässig (gesicherte Daten!). ←|

Ähnliche Häuser, ähnlicher Wert. Die Verordnung soll die Ergebnisse transparenter machen.

Ausführungen zu den Paragraphen 14 und 16 der ImmoWertV finden Sie unter



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



# Immobiliengezwitscher

**Internet-Netzwerke.** Ob jemand privat Facebook, Xing oder LinkedIn nutzen möchte, ist seine Sache. Für ein Unternehmen gibt es jedoch inzwischen keine Alternative mehr. Sonst laufen wichtige Geschäfte an der Firma vorbei.

Lars Grosenick, CEO Flowfact AG, Rodenkirchen

Facebook ist da. 12,1 Millionen Deutsche sind in dem virtuellen sozialen Netzwerk als Mitglied registriert. Weltweit wird das Angebot von etwa 500 Millionen Menschen genutzt. Daneben gibt es weitere soziale Netzwerke im Internet, wie beispielsweise „Xing“, „LinkedIn“, „StudiVZ“ oder „Wer Kennt Wen“. Dort sind weitere Millionen Menschen zu finden. Als angemeldetes Mitglied kann man Verbindungen mit anderen Nutzern eingehen. Die Anmeldung ist bei Facebook kostenlos.

Soziale Netzwerke im Internet sind nicht aufzuhalten, sie haben sämtliche anderen Inhalte vom Spitzenplatz der Internet-Nutzung verdrängt. Facebook wird nicht nur am häufigsten, sondern auch mit der höchsten Dauer genutzt. Im vergangenen März verbrachte der durchschnittliche Nutzer 3,5 Stunden bei Facebook. Den Schaden haben nur die, die noch nicht dabei sind.

Ein Beispiel: Kürzlich bekam eine Professorin endlich den lang ersehnten

## Auf einen Blick

- › Für 80 Prozent der US-Unternehmen ist Social Media bereits ein integrierter Bestandteil ihrer Marketing-Strategie.
- › Dort hat die Kommunikation über Facebook im Privatkunden-Immobilien-geschäft den Versand von E-Mails weitgehend abgelöst.
- › Auch in Deutschland eignen sich Netzwerke zur Neukundengewinnung: Zufriedene Kunden lassen sich mit potenziellen Kunden vernetzen.



Soziale Netzwerke im Internet sind inzwischen zu wichtigen Umschlagbörsen von Immobilien und Mietwohnungen geworden.

Ruf an die Kölner Universität. Die freudige Nachricht hat sie bei Facebook in ihrem Freundeskreis gepostet (veröffentlicht), verbunden mit der Suche nach einem Haus im Kölner Süden. Einige ihrer Freunde kommentierten die freudige Nachricht mit Glückwünschen oder nur durch einen einzigen Klick auf den „Gefällt mir“-Button. Durch diese Kommentare war die Nachricht aber nun auch auf den Pinnwänden der Freunde zu sehen. Es dauerte keinen Tag, bis das erste Haus von Privat an Privat angeboten worden ist. Dieses Haus wurde schließlich beurkundet. Die gewerbliche Immobilienwirtschaft war an dieser Transaktion nicht beteiligt. Privat kann jeder über diese Netzwerke denken was er möchte und mitmachen oder nicht. Als Unternehmen, auf der stetigen Suche

nach Auftraggebern und Kunden, stellt sich diese Wahlfreiheit nicht. So wie ein Unternehmen einen Briefkasten, eine E-Mail-Adresse, eine Webseite hat, ist es bald selbstverständlich, sich in Facebook zu präsentieren und mit Kunden, Auftraggebern und Kooperationspartnern zu vernetzen.

## Bedeutung wächst

In einer Untersuchung aus dem Jahr 2009 wurde festgestellt, dass für 80 Prozent der Inc. 500 US-Unternehmen Social Media ein wichtiger integrierter Bestandteil ihrer Marketing-Strategie ist. Die Kommunikation über Facebook hat im Privatkunden-Immobilien-geschäft den Versand von E-Mails inzwischen weitgehend abgelöst.

In den USA bieten bereits zahlreiche Dienstleister an, Immobilienunternehmen professionell in Facebook zu präsentieren. Aber auch ohne professionelle Betreuung können Bilder, Logos, Unternehmensprofile und Videos bei Facebook ansehnlich veröffentlicht werden. Zahlreiche deutsche Immobilienunternehmen gehen mit gutem Beispiel voran. Aigner Immobilien in München, Kampmeyer Immobilien oder Geipel



Immobilien in Bad Orb sind Beispiele vorbildlicher Facebook-Nutzung durch Immobilienmakler. Es finden sich Hinweise auf öffentliche Besichtigungstermine, Fotos und Exposés von Immobilien. Zusätzlich werden Videos von Angeboten mit Unternehmensinformationen verlinkt. Potenzielle Auftraggeber finden Informationen und Ratschläge rund um die Immobilienvermarktung.

Menschen glauben werblichen Informationen immer weniger. Empfehlungen von Bekannten und Freunden hingegen genießen das Vertrauen von 89 Prozent der 2009 von Nielsen befragten Konsumenten. Die Welt freundet sich auf Facebook an und tauscht sich effizient über Kontakte aus. Eine dort gepostete negative Kritik über Immobilien oder Immobiliendienstleistungen ist sehr unerfreulich,

erreicht diese Information doch sofort viele für Sie wichtige Kunden und kann durch entsprechende Kommentare noch zusätzlich verstärkt werden. Segensreich hingegen ist ein Lob oder eine öffentliche Empfehlung für Ihr Dienstleistungsangebot. Immobilienangebote bei Facebook zu kommunizieren ist eine gute und kostenlose Ergänzung im Marketingmix. Der Trend zur Vernetzung ist auch in der Immobilienwirtschaft zu spüren:

Von unverbindlichen Branchentreffen im Internet, zahlreichen erfreulichen Aktivitäten im Berufsverband bis zu konkreten Plattformen für Gemeinschaftsgeschäfte, die ausschließlich Profis vorbehalten sind.

Leider wird Facebook jedoch auch zur privaten Wohnungs- und Immobilienbörse. Es lassen sich zahlreiche private Immobilienalternativen finden. Einzelne Gruppen haben bereits mehrere Hundert Mitglieder. Die Zeiten, in denen Immobilienanbieter vom eingeschränkten Informationszugang ihrer Kunden profitieren konnten, gehen zu Ende. Der Informationsfluss lässt sich nicht kontrollieren oder beherrschen. Die Aufgabe ist es, eine relevante Rolle in den eigenen Märkten zu spielen. Social Media, gut und engagiert genutzt, hat für Immobilienprofis zahlreiche Vorteile. Die Netzwerke eignen sich zur Neukundengewinnung, zufriedene Kunden lassen sich mit potenziellen Kunden vernetzen, Referenzen werden zu glaubwürdigen Protagonisten. Facebook eignet sich zur schnellen, direkten Kommunikation. Kundenbeziehungen werden gestärkt.

gagierte genutzt, hat für Immobilienprofis zahlreiche Vorteile. Die Netzwerke eignen sich zur Neukundengewinnung, zufriedene Kunden lassen sich mit potenziellen Kunden vernetzen, Referenzen werden zu glaubwürdigen Protagonisten. Facebook eignet sich zur schnellen, direkten Kommunikation. Kundenbeziehungen werden gestärkt.

### Wettbewerbsvorteile

Social Media dient somit der Information und dem informiert werden sehr schnell und effizient. Mit einem guten Facebook-Auftritt können sich alle Akteure der Immobilienwirtschaft deutlich von den Konkurrenten abheben, die dort nicht oder nur laienhaft vertreten sind. ←|

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

Schon wieder Änderungen in der Jahresabrechnung. Kein Problem: Mit „Haufe Verwalter-Praxis“ erhalten Sie doppelte Power für Ihre Miet- und WEG-Verwaltung – Newsletter plus Online-Datenbank.

Testen Sie 4 Wochen unverbindlich

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

**HAUFE.**

# Sozial und wirtschaftlich bauen

**Projektmanagement.** Mangelnde Kenntnisse und ineffiziente Leitung sind häufige Ursachen für fehlgeschlagene Entwicklungen. Bei einer ganzheitlichen Sichtweise gelingen soziale Wohnprojekte auch in ökonomischer Hinsicht.

Dagmar Hotze, Hamburg

Die Komplexität von Bauvorhaben hat in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen. Die juristischen, finanziellen und technischen Details sind derart ineinander verweben, dass kein umfangreicheres Projekt ohne ein professionelles Baumanagement angefangen werden sollte. Beim Wohnungsbau ergeben sich zusätzliche Herausforderungen. Denn die finanziellen Investitionsanreize sind begrenzt, die Renditeaussichten mager – und dies in einer Zeit, in der die bautechnischen Anforderung und damit die Baukosten durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) gestiegen sind. Kommt dann auch noch das Risiko ineffizienter Arbeitsabläufe hinzu, droht das Bauvorhaben zu einem Verlustgeschäft zu werden.

Wie kann es vor diesem Hintergrund gelingen, dringend benötigten Wohnraum in ausreichender Menge für Mietergruppen mit speziellen Bedürfnissen zu erstellen? Die Quadratur des Kreises funktioniert, wenn ein ganzheitliches Bau- und Projektmanagement angewendet wird, wie bei dem innovativen Wohnprojekt „Dorfanger Boberg“, das der Hamburger Immobilienprojektentwickler wph für die AWO Hamburg realisiert.

## Nachhaltiges Konzept

Als sozialer Träger betreut die AWO Hamburg Menschen, die aus den unterschiedlichsten Gründen auf Hilfe angewiesen sind. Allen gemeinsam ist der Wunsch nach einem selbstständig geführten Leben in einer eigenen Wohnung zu moderaten Mietpreisen. Die AWO kann diesem Wunsch durch ih-



Das Wohnprojekt „Dorfanger Boberg“ in Hamburg.

ren eigenen Wohnimmobilienbestand nachkommen. Mangels veralteter Grundrisse und einem schlechten energetischen Zustand entsprechen die bestehenden Gebäude jedoch nicht mehr den heutigen Erfordernissen. 2008 entschlossen sich die Verantwortlichen deshalb dazu, ein neues Gebäude auf eigenem Grundstück im Hamburg-Bergedorf, 15 Autominuten von der City entfernt, zu errichten. Bauliche Maßnahmen, wie zum Beispiel ein weites Foyer mit Sitzgruppe, Treffpunkte an jeder Flurspitze eines Geschosses und ein Dachgarten, sollen ein „Wohnen mit Serviceleistungen“ für ältere Menschen, junge Mütter mit ihren Babys und Menschen mit körperlichen Behinderungen ermöglichen.

Geplant wurden 46 barrierefreie 2-Zimmer-Wohnungen auf drei Etagen. Sechs Wohnungen wurden speziell für Rollstuhlfahrer DIN-gerecht ausgestattet. Zusätzlich sollte ein ausgereiftes Energiekonzept später für niedrige Betriebskosten sorgen. Für die Entwicklung und Steuerung dieses umfangreichen Bauprojekts beauftragte die AWO die auf Wohnbauprojekte spezialisierte wph Wohnbau und Projektentwicklung Hamburg GmbH.

## Projektentwicklung mit Weitblick

Paul Vollmer, Geschäftsführer der wph, kennt das diffizile Projektgeschäft für Wohnimmobilien in Hamburg aus langjähriger Erfahrung. „Der Neubau von



Mietwohnungen in Hamburg unterhalb eines bestimmten Mietpreissegments ist für die meisten freien Investoren aus vielerlei Gründen unwirtschaftlich. Das muss man zunächst einmal feststellen“, sagt er. „Aber wenn wir den Markt in Hamburg unter dem Gesichtspunkt von wachsenden Zielgruppen betrachten, dann erhöht sich der Anteil derjenigen, die spezielle Wohnformen zu bezahlbaren Preisen benötigen in den kommenden Jahren erheblich. Als Projekt-

### Auf einen Blick

- › Bauvorhaben sind inzwischen derart komplex, dass sie zu einem Verlustgeschäft werden können.
- › Dies gilt vor allem für soziale Projekte, die unter einem gewissen Mietpreisniveau liegen.
- › Durch ein spezielles Bau- und Projektmanagement lässt sich das Risiko minimieren.
- › Das Wichtigste hierbei sind maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte.

entwickler ist es unsere Aufgabe, hier vorausschauend zu handeln und den Kunden entsprechende Lösungen anzubieten“, erläutert er. „Deshalb haben wir uns auf die Entwicklung und Realisierung von zeitgemäßen Wohnbauprojekten für soziale Träger spezialisiert.“

### Maßgeschneiderte Finanzierung

Die Projektierung von Bauvorhaben für soziale oder kirchliche Träger weist gerade im Bereich der Finanzierung einige Besonderheiten auf, die es notwendig machen, bereits in der frühen Planungsphase einen professionellen Entwickler zurate zu ziehen. Ole Klünder, Mitgeschäftsführer der wph, hat das Finanzkonzept des AWO-Projekts ausgearbeitet und kennt die Stolperfallen. „Soll ein derartiges Projekt gelingen, kommt es darauf an, ein maßgeschneidertes Finanzierungskonzept zu erstellen, das nationale und regionale sowie sonstige

Fördermittel und -möglichkeiten miteinander kombiniert. Wird hier eine Option ausgelassen, kann dies das gesamte Projekt gefährden“, schildert Klünder seine Aufgabe und weist darauf hin, dass die Förderauflagen des jeweiligen Kreditgebers, wie zum Beispiel der KfW, ebenfalls zu beachten sind. „Mit uns bekommt der Auftraggeber die Sicherheit, wirklich alle Varianten einkalkuliert und durchgerechnet zu haben. Erst danach hat er die Gewissheit, dass seine Pläne sich zum einen tatsächlich umsetzen lassen und zum anderen auch wirtschaftlich tragfähig sind. Für Ungeübte eine kaum zu bewältigende Aufgabe.“

Bei der Umsetzung eines Projekts bietet die wph auf Wunsch dem Auftraggeber auch einen kompletten Fulfillment-Service an, bestehend aus dem administrativen und technischen Management des Vorhabens sowie aus dem Controlling der Kosten. „Die Arbeitsphasen eines solchen Projekts, wie das der AWO, sind dermaßen komplex, dass ein umfassendes Bau- und Projektmanagement unerlässlich ist“, weiß Vollmer aus seiner Praxis. Deshalb setze das Team der wph auch konsequent auf erfahrene Fachleute aus dem Bereich der Architektur und der Immobilienökonomie, um dem Auftraggeber die größtmögliche Sicherheit zu bieten.

Gerade zu Beginn des Bauprojekts ist es sinnvoll, regelmäßige Gesprächsrunden einzuberufen, damit sich alle Beteiligten kennenlernen und alle immer auf dem gleichen Informationsstand sind. „Wir übernehmen die Funktion des Koordinators“, erklärt Klünder die Rolle der wph. „Wir vermitteln zwischen Bauherr, diversen Finanzinstituten, Architekt, Fachplanern, ausführenden Gewerken und Behörden und führen die Abläufe zusammen. Alle Informationen, Unterlagen und Pläne gehen über unseren Tisch. Auch den Zeitplan haben wir fest im Blick. So bleibt nichts dem Zufall überlassen oder gerät gar in Vergessenheit. Ist absehbar, dass ein Detail nicht so funktioniert wie geplant, sind wir sofort in der Lage, Gegenmaßnahmen zu ergreifen“, sagt Klünder.

Die Warnungen des Mitgeschäftsführers sind nicht unbegründet. Baustrei-

tigkeiten sind die häufigste Ursache für gerichtliche Verfahren in Deutschland. Und nicht immer geht es um Mängelbeseitigung. Oftmals ist auch das fehlende Baumangement und die mangelnde Projektsteuerung des Bauvorhabens die Ursache für Streitigkeiten.

Wie auch immer: Es wird für alle Beteiligten teuer – und kostet Zeit. Gerade soziale und kirchliche Träger, die ihre primäre Aufgabe in der Hilfeleistung für bedürftige Menschen sehen, tun daher gut daran, auf Wohnbauprojekte spezialisierte Entwickler mit der Realisierung ihres Bauvorhabens zu beauftragen. Wiebke Brose, stellvertretende Geschäftsführerin der AWO Hamburg, hat durchweg positive Erfahrungen gemacht. „Dank des professionellen Baumangements der wph ist es uns gelungen, ein in Hamburg einmaliges integratives Wohnkonzept zu verwirklichen, das alte und junge Menschen mit speziellen Bedürfnissen zusammenbringt und die sozialen Kontakte untereinander fördert“, so ihre Meinung. „Für die Bewohner bedeutet das eine eigenständige Lebensführung ohne Abhängigkeiten. Außerdem erweitern sie ihren eigenen Aktionsradius, ohne auf direkte Hilfe angewiesen zu sein. Und das zu sehr moderaten Mietpreisen“, freut sie sich.

### Neue Wege sind gefragt

Sicherlich werden angesichts der demografischen und gesellschaftlichen Entwicklung integrative Wohngruppenkonzepte in Deutschland an Bedeutung gewinnen. Auch die Mietpreisentwicklung in zahlreichen deutschen Ballungszentren wird alternative Wege notwendig machen, um allen gesellschaftlichen Gruppen gerecht zu werden. Die besten Voraussetzungen für eine zügige Umsetzung von modernen Wohnkonzepten bieten aktuell die sozialen Träger. Zum einen, weil sie oftmals über eigenen Grundbesitz verfügen und zum anderen, weil ihnen vielfache Fördermöglichkeiten zur Verfügung stehen. Doch letztendlich ist die Zuverlässigkeit des Baumanagements ausschlaggebend dafür, ob ein Projekt gelingt. ← |

# Flächeneffizienz ist mehr als Verdichten

**Raum pro Mitarbeiter.** Um Kosten zu sparen, reduzieren viele Firmen ihre Bürokapazitäten. Doch so einfach ist es nicht: Damit diese Pläne nicht nach hinten losgehen, sind durchdachte Konzepte nötig.

Andreas Lindenstruth, Strabag PFS, Frankfurt am Main

Einer Untersuchung von Cushman & Wakefield zufolge planen mehr als ein Drittel der Unternehmen in Europa, in diesem Jahr ihre Flächen zu verdichten. Mehr Mitarbeiter auf gleichem Raum unterzubringen kann jedoch ein zweischneidiges Schwert sein. So sind einer Schweizer Studie zufolge Arbeitnehmer in Großraumbüros weniger produktiv, häufiger unzufrieden und öfter krank als Angestellte, die in kleinen Büros arbeiten. Eine höhere Flächeneffizienz kann folglich durch eine geringere Arbeitsproduktivität konterkariert werden. Wenn die Flächenoptimierung tatsächlich Kosten einsparen soll, müssen Kon-

zepte entsprechend über die einfache Formel „weniger Quadratmeter pro Mitarbeiter“ hinausgehen.

## Trend zur Flächeneffizienz hält an

Fest steht: Der Kostendruck auf die Unternehmen hat infolge der Krise zugenommen. In vielen Fällen ist die Krise auch erst zeitversetzt in diesem Jahr angekommen. So ist auch das Bewusstsein, dass immobilienbezogene Kosten ein möglicher Ansatz beim Sparen sind, in diesem Jahr noch sehr viel ausgeprägter als in 2009. Bei Großunternehmen und Konzernen mit eigengenutzten Immo-

## Auf einen Blick

- › Der Trend zur Flächeneffizienz hält an. Mehr als ein Drittel der europäischen Unternehmen möchte in diesem Jahr seine Geschäftsräume reduzieren.
- › Weniger Quadratmeter pro Arbeitnehmer muss jedoch nicht gleichzeitig bedeuten, dass die Kosten sinken. Teilen sich viele Angestellte ein Büro, sinkt die Arbeitsproduktivität.
- › Eine bessere Flächeneffizienz ist für die Eigentümer der Immobilie auf den ersten Blick wirtschaftlich nicht erstrebenswert, sie kann allerdings auch Chancen bieten.



Schönes Büro! Aber ist es auch flächeneffizient?

bilien in Deutschland kann der Büroflächenbedarf um bis zu 30 Prozent gesenkt werden. Selbst in Familienunternehmen, für die das Immobilienmanagement neben dem Kerngeschäft traditionell eher ein Randthema ist, haben sich einer Studie der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin vom Februar 2010 zufolge immerhin 18 Prozent eine höhere Flächeneffizienz zum Ziel gesetzt.

Neben dem Kostenaspekt wird Flächeneffizienz außerdem auch immer mehr zu einem Kriterium für Nachhaltigkeit: Flächeneffizienz findet sich beispielsweise unter den Prüfkriterien des Deutschen Gütesiegels für nachhaltiges Bauen (DGNB). Vor dem Hintergrund des steigenden Kostendrucks und des zunehmenden Nachhaltigkeitsbewusst-

seins dürfte der aktuelle Trend zur Flächenreduzierung weiter anhalten.

Jedoch muss eine höhere Flächeneffizienz nicht zwangsläufig zu Einspareffekten führen. Der Kostenvorteil durch weniger Bürofläche kann in der Folge durchaus höhere Kosten durch verminderte Arbeitsproduktivität verursachen, weil beispielsweise konzentriertes Arbeiten durch gegenseitiges Stören nicht mehr möglich ist. In bestimmten Fällen kann es sich daher auch rechnen, einen größeren Flächenverbrauch pro Mitarbeiter in Kauf zu nehmen.

### Attraktivität steigern ist wichtig

Außerdem gilt: Maßnahmen für eine bessere Flächeneffizienz sollten stets mit einer Verbesserung der Flächenattraktivität einher gehen. Ziel dabei ist es, trotz höherer Dichte ein Raumkonzept zu schaffen, das Kommunikation und Innovation fördert.

Nicht alle Maßnahmen führen zu einer spürbar höheren Dichte. Ein Beispiel sind Desk-Sharing-Konzepte. In dem Moment, in dem ein Mitarbeiter seinen Arbeitsplatz nutzt, ist der ihm zur Verfügung stehende Raum nicht reduziert – die Fläche ist dennoch im Zeitablauf effizienter belegt, wenn sie während seiner Abwesenheit von einem Kollegen genutzt wird.

Insbesondere wenn größere Veränderungen in der Organisationsstruktur erforderlich werden, sind die betroffenen Mitarbeiter zunächst oft skeptisch. In der Praxis ist es deshalb sinnvoll, frühzeitig mit den jeweiligen Betriebsräten zusammenzuarbeiten und Informationsveranstaltungen anzubieten, um die Mitarbeiter über die neuen Konzepte zu informieren. Bei größeren Mietern bieten sich zudem regelmäßige Zufriedenheitsbefragungen und -analysen an, um die Akzeptanz der Bürokonzepte nach der Umsetzung zu messen. Objektive Daten wie niedrige Krankenstände stützen die positiven subjektiven Einschätzungen aus diesen Befragungen.

Für die Eigentümerseite ist eine höhere Flächeneffizienz auf den ersten Blick wirtschaftlich nicht vorteilhaft.

## Top 5 der besten Maßnahmen für mehr Flächeneffizienz

Für eine bessere Flächeneffizienz gibt es mehr Möglichkeiten, als nur den Platz pro Mitarbeiter zu reduzieren. Langfristigen Er-

folg bringen die meisten Maßnahmen allerdings nur dann, wenn zugleich die Attraktivität der Fläche erhöht wird.

Nr.	Maßnahme	Anmerkungen
1	Flächenstandards definieren und umsetzen	Unternehmensweite Vorgaben für Flächen- und Raumkenngrößen, -formen und Mobiliarausstattung
2	Etablieren eines Büroflächenmix	Einzel-, Doppel- und Gruppenbüros zu mischen ermöglicht, die Nachteile einzelner Büroraumformen in Vorteile umzuwandeln
3	Desk-Sharing	Mehrfachnutzung von Arbeitsplätzen durch Mitarbeiter, die nicht permanent im Büro arbeiten
4	Flexibilisierung durch mobile Trennwände	Einsatz mobiler Trennwänden in (teil-)offenen Bürostrukturen, um leichter Veränderungen im Flächenzuschnitt zu ermöglichen
5	Mehrfachnutzung von Allgemeinflächen	Ein Beispiel ist die Kantine: Sie wird nur zu bestimmten Zeiten genutzt und kann in der restlichen Zeit anders genutzt werden

Quelle: Strabag Property and Facility Services GmbH

Bestandsmieter, die ihre Flächen effizienter nutzen, werden beispielsweise bei einer Vertragsverlängerung aufgrund geänderter Anforderungen weniger Fläche mieten. Für Eigentümer, die Mieter neu akquirieren wollen, ist der Trend zu mehr Flächeneffizienz ebenfalls scheinbar negativ – denn die Büroflächennachfrage sinkt insgesamt.

### Chancen auch für Eigentümer

Auf den zweiten Blick jedoch bieten sich auch Chancen. Eigentümer können bestehenden Mietern bewusst eine Flächenplanung als Incentive anbieten und Nutzer damit an sich binden – in Zeiten drohender Rekordleerstände nehmen Eigentümer lieber einen Mieter mit reduzierter Fläche in Kauf als einen Komplettleerstand infolge eines eventuellen Auszugs. Auch bei der Neuvermietung kann das Angebot, die Flächen auf den Nutzer abgestimmt effizient zu gestalten, Zünglein an der Waage im Konkurrenzkampf um die Nutzer sein.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Zeiten, in denen in Deutschland das Zellenbüro die Bürolandschaft dominiert hat, vorbei sind. Zum einen verändern sich die Rahmenbedingungen für die

tägliche Arbeit. Zum anderen wächst der Druck auf die Unternehmen, Fläche und damit Kosten einzusparen. Konzepte der Flächenverdichtung oder Mehrfachbelegung sollten dabei jedoch nicht ohne begleitende Maßnahmen umgesetzt werden. Geschieht dies nicht, droht die Mitarbeiterproduktivität zu sinken. Wenn jedoch parallel zur effizienteren Nutzung die Attraktivität der Flächen erhöht wird, kann dies sogar eine bessere Arbeitsproduktivität zur Folge haben. Und: Wenn sich Mitarbeiter wohl fühlen, reduziert dies tendenziell die Fluktuation. Außerdem erleichtern attraktive Büros die Rekrutierung von neuen Mitarbeitern. Vor diesem Hintergrund kann eine Steigerung der Flächeneffizienz für Unternehmen ein wichtiger Baustein auf dem Weg in die Zukunft sein. ←|



**Andreas Lindenstruth**

ist Leiter Flächenmanagement bei der Strabag Property and Facility Services GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main.



# Den besten Preis erzielen

**Wohnimmobilien.** Ob von Privat oder mit Makler: Nach Jahren stagnierender oder rückläufiger Erlöse haben Anbieter jetzt wieder die Chance, mehr Geld aus ihren Häusern herauszuholen – wenn sie einige Regeln beachten.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Wer zurzeit ein Haus oder eine Wohnung verkaufen will und deshalb erst einmal den deutschen Wohnungsmarkt unter die Lupe zu nehmen versucht, ist zunächst über die vielen positiven Kommentare erstaunt. Sie werden in der Regel mit Zahlen oder Marktstu-

dien unterlegt, die das Herz jedes potenziellen Verkäufers eigentlich höher schlagen lassen müssten. Wie etwa die Kommentare der Immobiliengruppe Alt + Kelber. Diese rechnet in angespannten Wohnungsmärkten wie Köln, München, Nürnberg und Stuttgart mit mittleren

Anfangsrenditen für Mehrfamilienhäuser in Höhe von sechs bis 6,5 Prozent und in Städten mit Angebotsüberhängen wie Berlin, Leipzig und Magdeburg sogar mit acht Prozent oder etwas darüber. Die Demoskopen des Allensbach-Instituts haben derweil im Auftrag der Postbank

## Tipps. Beim Hausverkauf entscheiden schon kleine Dinge über den Erfolg.

In seinem Buch „Erfolgreicher Hausverkauf von Privat oder über Makler“ gibt Werner Siepe Tipps, was Verkäufer – nicht zuletzt aufgrund der Marktentwicklung – beachten müssen, um ihre Häuser oder Wohnungen erfolgreich zu vermarkten. Hier eine kleine Auswahl.

- › Je nachdem, welche Käufergruppe Interesse an dem betreffenden Objekt haben könnte, bieten sich verschiedene Möglichkeiten der Vermarktung an: Persönliche Kontakte, Anzeigen in regionalen und/oder überregionalen Zeitungen und Zeitschriften, Makler und Internet.
- › Das Internet ist weiter auf dem Vormarsch (immobilienscout24, immowelt, immonet unter anderem). Hier machen sich neben den üblichen Beschreibungen Bilder des Objekts (von außen und von innen) besonders gut.
- › Die Beschreibung des Objekts sollte mit positiven Aspekten nicht sparen (grün, ruhig, zentral, unverbaubarer Blick, sonnig ...).
- › Der Zusatz „Von Privat“ zieht immer, wobei sich dann Makler ebenso wie private Interessenten melden.



**Werner Siepe:** „Erfolgreicher Hausverkauf von Privat oder über Makler“, Godesberger Taschenbuch-Verlag 2010, 160 Seiten, ISBN 978-3879990528, 14,90 Euro.

- › Wer nicht privat verkaufen kann oder will, sollte den Verkauf mit einem soliden Makler durchziehen.
- › Bis der Verkauf unter Dach und Fach ist, vergeht erfahrungsgemäß mehr oder wenig viel Zeit, die – außer von der Marktlage – vor allem auch davon abhängt, ob der geforderte Preis realistisch ist.
- › Renommiertere Makler verfügen über den aktuellen Preisspiegel; dieser kann für 75

Euro aber auch beim Immobilienverband Deutschland bezogen werden (im Internet unter: [www.ivd.net](http://www.ivd.net)). Regionale und lokale Quellen sind zum Beispiel die Gutachterausschüsse sowie Haus- und Grundeigentümerversammlungen.

- › Die Wertermittlung basiert auf dem Sachwert, dem Ertragswert und dem Vergleichswert.
- › Ein bewohntes, so geschmackvoll wie möglich möbliertes Objekt verkauft sich in der Regel besser als ein ausgeräumtes.
- › Allerdings sind die Verkaufschancen bei einem unvermieteten Objekt höher als bei einem vermieteten, weil Kapitalanleger dann mehr Freiheit bei der Mietgestaltung haben und weil neben ihnen auch Selbstnutzer als Käufer infrage kommen.
- › Beim Verkauf sollten Anbieter auch auf die Jahreszeit achten: Frühjahr und Sommer eignen sich strategisch besser als Herbst und Winter.
- › Der Anfang 2009 eingeführte Energieausweis kann im Fall von besonders günstigen energetischen Werten ein triftiges Verkaufsargument sein.

ermittelt, dass 63 Prozent der Berufstätigen die eigene Immobilie für eine besonders sichere Anlageform halten, noch vor der gesetzlichen Rentenversicherung.

Daraus müsste doch eigentlich ein Boom entstehen, den die Republik seit Beginn der 1990er-Jahre nicht mehr erlebt hat, rechnen sich Optimisten aus. Zumal die Zinsen für Baukredite so niedrig sind wie seit Jahrzehnten nicht mehr: Mit ein wenig Glück unter drei Prozent bei einer Zinsbindung von fünf Jahren und etwas über vier Prozent bei einer von 15 Jahren. Tatsächlich gibt es schon einen Boom, den das Handelsblatt kürzlich mit der Schlagzeile kommentierte: „Für Wohnungen zahlen Anleger jeden Preis.“ Gemeint war allerdings nur München.

## Markt bestimmt das Geschehen

Woanders von einem Boom zu sprechen wäre maßlos übertrieben. 15 Jahre Flaute am Bau, begleitet von der totalen Neuordnung unter den Baukreditanbietern, einem zeitweise dramatischen Anstieg der Zwangsversteigerungen und den Versuchen angelsächsischer Private-Equity-Firmen, deutsche Wohnimmobilien möglichst schnell zu drehen, haben das Marktklima für potenzielle Verkäufer insgesamt gesehen gehörig verdorben.

Werner Siepe, Immobilien- und Finanzierungsspezialist aus Erkrath mit jahrzehntelanger Erfahrung im Kauf (auch durch Ersteigern beim Amtsgericht) und Verkauf von Wohnimmobilien im Raum Köln/Düsseldorf, spielt zudem auf die Illusionen an, die sich manche Immobilieneigentümer offenbar immer noch machen: „Der Verkaufspreis wird heute mehr denn je vom Markt bestimmt und nicht von den Kosten und den gewünschten Gewinnen.“

Was Letztere betrifft, sind dem Wunschtraum neben den Private-Equity-Firmen vor allem diejenigen Bundesbürger erlegen, für die Wohnimmobilien einen Wert an sich bedeuten. Das kann man einerseits verstehen, weil Wohnraum nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die 1980er-Jahre knapp war, sodass die Preise in Westdeutschland bun-

desweit stiegen. Andererseits hätte die Überhitzung des Markts zu Beginn der 1990er-Jahre, ausgelöst durch das Fördergebietsgesetz und verbunden mit der Umlenkung der Geldströme zu den neuen Bundesländern, zumindest die Eigentümer von Objekten an weniger lukrativen Standorten in den alten Bundesländern stutzig machen müssen.

Inzwischen dürften die erhofften steuerfreien Gewinne aus Immobilienverkäufen in der Realität vielfach zu Verlusten geworden sein, ohne dass die Eigentümer sich dessen bewusst sind. Und wenn die nicht aufpassen, nimmt das Finanzamt ihnen auch noch die verbliebenen Steuervorteile weg. Also sollten sie – das gilt im Besonderen für den Verkauf vermieteter Objekte – als Erstes peinlich darauf achten, dass zwischen Kauf und Verkauf mindestens zehn Jahre vergangen sind. Im Erbfall und bei Schenkungen zählt die Zeit mit, während der Erblasser oder Schenkende die Immobilie gehalten hat. Besondere, wenngleich nicht ganz klare Bedingungen, gelten für den gewerblichen Grundstückshandel, den jemand – jedenfalls nach einschlägiger Rechtsprechung – schon dann betreibt, wenn er oder sie innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Objekte kauft und wieder verkauft. Die komplizierten Einzelheiten dazu finden sich in Siepes Buch „Erfolgreicher Hausverkauf von Privat oder über Makler“, das soeben in 9. Auflage erschienen ist (siehe Kasten).

## Gute Zeit für Wohnimmobilien

In letzter Zeit verbreiten Medien, kräftig unterstützt durch relevante Interessengruppen wie Verbände und Makler, verschiedene Versionen von der Vorteilhaftigkeit der Investitionen in Wohnimmobilien. Gängige Argumente sind, mal zugunsten von Eigenheimen und selbst genutzten Wohnungen, mal zugunsten von vermieteten Objekten: Steigender Flächenbedarf pro Kopf, immer mehr Single-Haushalte, im Vergleich zu anderen europäischen Ländern geringe Selbstnutzerquote, mietfreies Wohnen im Alter und Immobilien als Altersvorsorge. Immer noch zählen auch Steuervorteile:

Von der bereits erwähnten Steuerfreiheit für Gewinne aus Wertsteigerungen vermieteter Objekte nach zehn Jahren Haltedauer bis zur Begünstigung im Erbfall. Auch niedrige Baukreditzinsen, im Vergleich zu anderen Anlagen hohe Renditen und drohende Inflation gelten als Argumente für einen Einstieg.

Über die meisten von diesen Argumenten kann man streiten. Dennoch lässt sich nicht verhehlen, dass es eine derartige Ballung von guten Gründen für Investitionen in Wohnimmobilien seit Jahren nicht mehr gegeben hat – vorausgesetzt, gängige Kriterien wie Lage, Infrastruktur oder Wirtschaftskraft stimmen. Insofern dürften potenzielle Verkäufer nach vielen Jahren stagnierender oder rückläufiger Preise endlich wieder die Chance haben, mehr als bisher aus ihren Häusern oder Wohnungen herauszuholen. ←|

### ANZEIGE

Hanseatisch gut beraten.



**HV3000®** ist eines der

- zukunftsichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

### Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- **Kompetenz** und
- **hanseatische Verlässlichkeit** sein.



Hanseatisch gut beraten.  
**HAWOBE**  
Hanseatische Beratungsges. für  
die Wohnungswirtschaft mbH

Wendenstraße 331 · 333 | 20537 Hamburg  
Tel.: 040 - 25 73 41 | Fax: 040 - 25 94 43  
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

# Das App für Kundenzufriedenheit

**Handwerkerkopplung.** Ob als Insellösung oder direkt vom ERP-Hersteller: Die Portale bieten ihren Kunden Features von der Ausschreibung bis zur Rechnungsabwicklung. Ein Marktüberblick.

Horst-Ulrich König, Düsseldorf

Vor einiger Zeit fuhren die ersten Kraftkutschen mit 15 Kilometern die Stunde über die Wege. Kritiker warnten vor negativen Auswirkungen auf den menschlichen Organismus. Heute fahren die Autos weitaus schneller über die Autobahn. Dennoch steigt der Mensch im Regelfall wohlbehalten aus. Der technische Fortschritt macht's möglich.

Vor nicht allzu langer Zeit wurde das papierlose Büro prophezeit. Seine Befürworter lobten die Kosteneinsparungen und den stärkeren Umweltschutz. Heute kann zumindest papierarm gewirtschaftet werden. Doch selbst dies machen die wenigsten. Dabei könnte es der technische Fortschritt bereits ermöglichen. Doch das können in den Unternehmen

nur Gestalter, bei denen das Optimieren von Prozessschritten im Vordergrund steht. Dann können die Prozesse schneller durchlaufen und das Ziel früher erreicht werden. So steigt bereits heute die Qualität und die Prozesskosten sinken.

## Die Kunden von morgen

Doch was passiert eigentlich morgen? In den Unternehmen von morgen sitzen diejenigen, die heute schon online sind bei Facebook. Sie senden mit Twitter und netzwerken mit Xing. Sie buchen Flüge per iPhone und lesen Zeitung per iPad. Sie sind es gewohnt, direkt Antworten zu erhalten. Sie wollen weder Wartezeiten noch Call-Center. Sie wollen in Echtzeit

bedient werden, und zwar online. Natürlich wird es auch weiterhin persönlichen Kontakt zwischen Menschen geben, allerdings nicht mehr – so die Annahme – etwa wegen eines tropfenden Wasserhahns. Das betrifft gleichermaßen die Mieter, die Wohnungseigentümer und die Wohnungsunternehmen von morgen. Mit den neuen Mitarbeitern wird die twitternde Facebook-Generation Einzug in die Wohnungs- und Immobilienunternehmen halten. Und die Führungskräfte kennen sich über Xing, halten so Kontakt mit ihrem Professor und zu ihren Kommilitonen. Sie werden daran gewöhnt sein, viele Prozesse online zu erledigen.

Die neuen Mieter werden von ihrem Handy-Netzprovider online administriert. Diese erhalten ihre Rechnung nur im internet-basierten Portal. Sie pflegen die vertragsrelevanten Daten via Internet ein. Die üblichen Bankgeschäfte führen sie ausschließlich online aus. Ihre Musik kaufen sie im Netz. Der Kinofilm kommt für alle, die lieber in ihrer gemütlichen Wohnung bleiben, per Kabel, jederzeit und überall in höchster Qualität.

Natürlich wird es keinen Big Bang geben, und alle gehen nur noch online einkaufen. Die Online-Community wird allen Prognosen zufolge aber in jedem Fall zunehmen. Diese Entwicklung werden Einzelne nicht aufhalten. Einzelne werden aber die Richtung bestimmen. Das Unternehmen mit dem angebissenen Apfel gibt in mehreren Marktsegmenten den Takt vor. Jedes Jahr werden ein bis zwei innovative Produkte präsentiert. Den Veblen-Effekt ausnutzend, geben die Menschen um Steve Jobs den Ton in der



Schnelle Auftragsvergabe erzeugt Zufriedenheit bei allen Beteiligten.



## Auf einen Blick

- › Handwerkerkopplungen verkürzen die Reaktionszeiten im Schadensfall. Sie erhöhen die Qualität der Abwicklungsprozesse und reduzieren die Prozesskosten. Sie bieten erhebliches Rationalisierungspotenzial.
- › Die am Markt vorhandenen Systeme sind zum einen Inzellösungen von Anbietern ohne eigenes ERP-System.
- › Doch auch die Anbieter von ERP-Systemen diversifizieren derzeit ihr Angebot: Sie entwickeln eigene Portale oder kaufen Inzellösungen, die sie auf ihr eigenes System anpassen.
- › Einige wenige Systeme sind auf dem Markt, die sich aus individuellen Projekten mittelgroßer Wohnungsunternehmen entwickelt haben.

jeweiligen Branche an, und die Nachahmer bringen kurze Zeit später die Ideen für die niedrigeren Preissegmente. Das Me-Too-Produkt findet seinen Absatzmarkt. Die Produzentenrente wird geringer sein, dafür sparen sie sich die hohen Kosten für Forschung und Entwicklung.

## Handwerkerkopplung

Handwerkerkopplungen gibt es einige am Markt. Sie verkürzen die Reaktionszeiten. Sie erhöhen die Qualität der Abwicklungsprozesse und reduzieren die Prozesskosten. Diese Internet-Technologie für die Automatisierung des gesamten Prozesses der Abwicklung von Instandhaltungs- und Wartungsaufträgen entspricht in vielen Dingen bereits den oben geschilderten Anforderungen. Sie verbindet Wohnungsunternehmen und Hand-

werker via Web miteinander. Integrierte Maßnahmen zur Terminüberwachung, Status- und Qualitätskontrolle erhöhen den Einspareffekt.

Auch den Partner-Handwerkern wird erhebliches Rationalisierungspotenzial geboten: Die Aufträge liegen gleich in elektronischer Form vor. Auftragsdaten werden in den Reparaturschein und dann in die Rechnung automatisch übertragen und dadurch Fehler vermieden.

## Tatsächlich ein Mehrwert?

Manche Anbieter von wohnungswirtschaftlicher Software haben diese Entwicklung bereits vor mehr als zehn Jahren gesehen. Aber nur wenige hatten für sich entschieden, den Markt zu bedienen. War es die fehlende Nachfrage, die die Anbieter hat abwarten |→



Unser perfekter Partner  
im Reparaturmanagement

[www.bagus-gruppe.de](http://www.bagus-gruppe.de)

**BAGUS**   
UNTERNEHMENSGRUPPE

## Anbieterübersicht

**Der Markt ist vielfältig.** In alphabetischer Reihenfolge eine Auswahl von derzeit eingesetzten Handwerkerkopplungen.

Produktname	Anbieter-Homepage
BAGUS	www.bagus.de
BTS	www.bts-software.de
Datatrain	www.datatrain.de
Domingo	www.gdsv.de
ESS	www.ess-ag.de
GAP	www.gap-group.de
IGIS-R	www.iwb-e.de
Impleaplus	www.impleaplus.de
Mareon	www.aareon.com
Metabricks	www.metabricks.de
Promos Consult hwk24	www.hwk24.de
smotive	www.smotive.de
WIShwk	www.wiscore.de

Quelle: Immobilienwirtschaft, eigene Recherche

lassen? Seit kurzer Zeit beginnen weitere Hersteller, ihren Kunden eigene Handwerkerportale anzubieten. Sie bieten die internet-basierten Auftragsplattformen speziell für ihre ERP-Systeme an, auch um die Kundenbindung zu erhöhen. Nur lassen sich die heutigen Entscheider nicht mehr so gerne binden. Dabei soll nicht negiert werden, dass das Erweitern des ERP-Systems um ein eigenes Handwerkerportal für die Kunden natürlich einen veritablen Mehrwert darstellt. Die komfortable Datenintegration in die eingesetzte Software stellt einen weiteren besonderen Wert dar. Doch wenn wir es mit einem Mobiltelefonvertrag vergleichen: Man nimmt bei einem Wechsel doch gerne die Telefonnummer mit. Der Provider spielt heute fast keine Rolle mehr. Vielmehr wird eine vertrauensvolle Kundenbeziehung als Garant für eine dauerhafte Geschäftsbeziehung notwendig sein. Eine moderne Kundenbeziehung – auf gut Neudeutsch Customer-Relationship-Management – ist gefragt.

### Systemwahl will überlegt sein

Die Funktionalitäten der am Markt verfügbaren Systeme folgen in der Regel der Me-Too-Strategie. Je nach Stand im Produktlebenszyklus sind auch die Funktionalitäten ausgeprägt. Bei den neueren Produkten kommen natürlich neuere Technologien zum Einsatz. Unabhängig von der verwendeten Technologie ist entscheidend für den Erfolg im Unternehmen, ob das System die eigenen Prozesse optimal unterstützt.

In jedem Fall sollte man sich verschiedene Systeme ansehen und die eigenen Ziele mit den Zielen der Systemanbieter vergleichen. Um den eigenen Entscheidungsfindungsprozess zu unterstützen, empfiehlt sich, die unternehmensinternen Ziele zu definieren und in einem Pflichtenheft niederzuschreiben. Fragen Sie sich, was Sie erreichen wollen,

welche Funktionalitäten Sie heute benötigen und welche Trends Sie bereits mit berücksichtigen wollen.

Die am Markt vorhandenen Systeme sind zum Teil Insellösungen, die eine eigene Strategie verfolgen. Basierend auf Best-Practice, werden diese von Anbietern ohne eigenes ERP-System hergestellt. Des Weiteren diversifizieren einige Anbieter von ERP-Systemen ihr Angebot. Sie entwickeln eigene Portale oder kaufen Insellösungen ein, die sie speziell auf ihr eigenes ERP-System anpassen. Zudem sind einige wenige Systeme auf dem Markt, die sich aus individuellen Projekten mittelgroßer Wohnungsunternehmen entwickelt haben.

### Viele Preismodelle

Die Preismodelle sind vielfältig. Der eine Anbieter verlangt eine Gebühr von den Handwerkern in Abhängigkeit der Auftrags- oder Rechnungssumme. Der andere erhebt vom Wohnungsunternehmen eine Nutzungsgebühr in Abhängigkeit von den Wohnungseinheiten. Der Dritte verkauft eine Lizenz, dazu die laufende Software-Wartung und das Hos-

ting. Nicht zu vergessen, kostet auch das Einführungsprojekt etwas. Für Letzteres gilt: Gute Planung ist alles. Denn eine interne Prozessanalyse ist unabdingbar, um klare Vorstellungen über die Abläufe zu gewinnen. Mit einhergehen sollte Offenheit für das Neue und eine eindeutig definierte Projektleistung.

Denn die Anbieter unterscheiden sich zum Teil deutlich im Projektumfang. Eine profunde Prozessberatung führt natürlich zu einer erhöhten Zahl an Projekttagen. Anbieter mit standardisierter Einführung kommen mit weniger Beratungstagen aus. Der Nutzen liegt jedoch in allen Fällen eindeutig auf der Hand: Schnellere Prozesse führen zu Kundenzufriedenheit, denn in seiner Wohnung sich wohlfühlen gehört zu den Grundbedürfnissen des Mieters.

### Wann es sich lohnt

Ab welcher Größe sich ein Handwerkerportal lohnt? Ab 593 Wohneinheiten! Diese Zahl ist natürlich lediglich als eine höchst willkürliche Festlegung anzusehen. Denn entscheidend ist nicht die Anzahl an Wohnungen, sondern die Gesamtsumme aller entscheidungsrelevanten Parameter. Maßgeblich ist auch die Innovationsfreude des Unternehmers. Sieht er für sein Unternehmen mehr Nutzen als Risiken, so unterstützt dies in der Prozesskostenbetrachtung die Entscheidung positiv. Wer die Kundenorientierung in seinem Unternehmen im Fokus seines Handelns sieht, wird seine Prozesse stets optimieren. Der Einsatz moderner Handwerkerkopplungen ist hierbei ein wichtiges Mittel.

Wie steht es im Geschäftsbericht einer Genossenschaft? „Unser Erfolg in der Zukunft wird in entscheidendem Maße vom Mut, der Intelligenz, dem Geschick, aber auch vom Glück der handelnden Personen abhängen.“ Der technische Fortschritt macht es ihnen möglich. ←|

# Im Netz ist der Kunde der Boss

**Markenbedeutung – Teil 3.** Im Internet gelten bei Branding und Unternehmenskommunikation andere Regeln. Firmen müssen lernen, die Macht über ihre Marke zu teilen – und die Bewertungen für sich zu nutzen.

## Serie

Bijan Peymani, Hamburg

Lange Zeit hatten Unternehmen leichtes Spiel: Sie konnten ihre Marken- und Produktbotschaften in ihrem Sinne in den Markt drücken. Doch das tradierte Sender-Empfänger-Modell ist passé – der rezeptive Konsument hat sich zum initiativen Prosument entwickelt. Der Psychologe Peter Kruse spricht bereits vom Web als „eigenständigem Kulturraum“, und Oliver Hermes, Mitinhaber der Werbeagentur „Berger, Baader, Hermes“ in München, adelt den Verbraucher in einem Gastbeitrag in der „Lebensmittelzeitung“ zum neuen Souverän.

In diesem Zusammenhang zitiert Hermes eine Studie der Düsseldorfer Strategieberatung Keylens. Danach befürchten drei von vier Firmenchefs, bald nicht mehr Herr über ihre Botschaften zu sein. „Doch nur beherztes Öffnen der Marke in Richtung sozialer Netzwerke kann Kontrolle künftig überhaupt noch garantieren“, meint Hermes. Oliver Rosenthal, Geschäftsführer der Dialogagentur OgilvyOne in Frankfurt/Main, bestätigt: „Der Konsument ist der Boss.“ Kleine und mittelständische Unternehmen liefen Gefahr, dem Dialog im Netz „keine ausreichende Aufmerksamkeit“ zu widmen.

### Kundenanregungen aufnehmen

Das beweisen Beispiele namhafter Hersteller aus jüngerer Vergangenheit. So überzog die Outdoor-Bekleidungs-Marke Jack Wolfskin bei dem Versuch, ihr Logo gegen vermeintliche Privatnutzung zu verteidigen – und ruderte am Ende nach



**Das Internet:**  
Schaufenster,  
Einkaufsmall und  
Meckerkasten.

massenhaftem Protest im Netz kleinlaut zurück. Besonders gravierend war der Fall Nestlé: Zur Produktion seines Schokoriegels „Kitkat“ verwendete der Nahrungsmittelkonzern Palmöl, für dessen Gewinnung Urwälder in Indonesien gerodet werden. Auf eine Greenpeace-Kampagne reagierte Nestlé zunächst mit der Androhung rechtlicher Schritte. Schließlich kapitulierte der Konzern und garantierte, künftig auf die Verwendung von Palmöl und Papier aus der Region zu verzichten.

Süßwarenhersteller Ferrero dagegen, bis dato nicht gerade bekannt für offene Kommunikation, hat in der Web-Strategie dazugelernt. „Über eine Marke wie ‚Nutella‘ wird gesprochen, ob wir das wollen oder nicht“, erklärt Marketingleiter Dirk Voß. Die Asstel, ein Direktversicherer der Gothaer-Gruppe, geht noch

einen Schritt weiter. Asstel-Mitarbeiter treten über einen Blog in den direkten Dialog mit den Usern. Außerdem prüft der Versicherer eine stärkere Einbindung der Kunden in die Produktentwicklung – was bei Procter & Gamble längst Standard ist: Jede zweite Innovation geht hier auf Anregungen von außen zurück.

Firmen sollten jedoch, mahnt Michael Schipper, CEO von Proximity Germany in Hamburg, die Chancen des offenen Dialogs nicht über- und die Risiken nicht unterschätzen. Er rät dazu, im Vorfeld genaue Verhaltensweisen aufzustellen, etwa im Umgang mit kritischen Kommentaren. ←|



Diskutieren Sie als Mitglied zu fachlichen Themen im Panel unter

[www.haufe.de/entscheider-panel](http://www.haufe.de/entscheider-panel)



# „Weniger Opportunitäten am Markt“

## Interview mit Claus Merten

Hans-Jörg Werth, freier Immobilienjournalist

Die Apellas-Gruppe stellt alle Aktivitäten im Investmentgeschäft in Deutschland ein. Die Realisierung der verbleibenden Projekte wird unter Führung von Claus Merten und Oliver Kraxner abgeschlossen. Ein Interview zu den Hintergründen der Geschäftsauflösung.



Rückzug aus Deutschland. Die Apellas-Gruppe packt ihre Sachen.

**Herr Merten, welche Geschäftsstrategie haben Sie verfolgt und warum ziehen Sie sich nach sieben Jahren aus Deutschland zurück?**

**Merten:** Ziel der Apellas-Gruppe war immer in erster Linie opportunistisch einzukaufen, und zwar zunächst hauptsächlich in Wohnimmobilien und – mit verstärkter personeller Expertise ab 2006 – auch in Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Im Fokus lagen Bestandsobjekte ab zirka 5.000 m<sup>2</sup> Bürofläche in guten bis sehr guten Innenstadtlagen von Berlin, Stuttgart, Hannover und Hamburg. Investiert wurde ab zirka 10 Millionen Euro in unterbewertete Objekte, um sie dann wertschöpfend weiterzuentwickeln, neu zu vermieten und im Einzelfall auch für

den Verkauf umzustrukturieren. Dies funktioniert aktuell nicht mehr.

**Warum also der Rückzug?**

**Merten:** Als stark Eigenkapital getriebene Gesellschaft ist – natürlich wesentlich beeinflusst durch die Finanzkrise und die damit einhergehenden restriktiveren Vorgaben der Banken – ein zufriedenstellendes Renditeergebnis kaum mehr darstellbar. Im Klartext: Wenn der Anteil der Eigenkapitalquote so hoch ist, dass die Rendite lediglich noch im einstelligen Bereich liegt, lohnt sich der Aufwand nicht.

Innerhalb der Apellas-Firmengruppe mangelt es nicht an Kapital, sondern schlicht an Gelegenheiten für eine wie die Apellas-Gruppe konzipierte Investmentgesellschaft. Das heißt nicht, dass es grundsätzlich keine Gelegenheiten gibt. Investitionsmöglichkeiten werden es im deutschen Immobilienmarkt immer geben. Es wird sicherlich auch zunehmend Notverkäufe geben, aus denen sich Chancen ergeben.

**Das heißt genauer?**

**Merten:** Der Leverage-Effekt funktioniert nicht, sprich die Hebelwirkung zwischen Fremd- und Eigenkapital mit

hieraus resultierendem negativen Effekt auf die Eigenkapitalverzinsung.

**Was passiert mit den noch laufenden Projekten?**

**Merten:** Die verbliebenen Grundstücke werden noch verkauft, wir haben noch Bürohäuser in Stuttgart, Hannover und Berlin, die ohne Druck verwertet werden sollen, ebenso wie einige Doppelhäuser in Wasserlage in Berlin.

**Wo sehen Sie Ihre berufliche Zukunft?**

**Merten:** Es ist durchaus wahrscheinlich, dass ich mich nach der Erfüllung meiner Aufgaben bei Apellas der Neugründung der zwei Kollegen anschließen werde. Auch eine erneute Beteiligung unseres jetzigen Hauptgesellschafters Redwood Grove ist nicht auszuschließen. Aufgrund unseres Erfahrungshintergrunds und auch der Marktsituation wird der Arbeitsschwerpunkt zunächst auf dem Investment von Wohnimmobilienportfolios, genauer im Geschosswohnungsbau im Bestand, liegen. Bei vernünftiger Due Diligence in der Ankaufphase verspricht das in Deutschland aktuell die besten Investmentchancen. Aber auch Büro- und Einzelhandelsimmobilien werden perspektivisch ein Investitionsziel sein. ←|



**Claus Merten**

(49) war seit 2005 Geschäftsführer der Apellas. Vorher ist der Rechtsanwalt drei Jahre als Geschäftsführer der Bauconcept Gesellschaft für Immobilieninvestitionen mbH, sechs Jahre für die Deutsche Interhotel und zwei Jahre in einer Berliner Anwaltskanzlei tätig gewesen.

# Graffiti

## „Kleine und große Lügen im Mietrecht“

Selbstauskunft, Eigenbedarf. Wo beginnt die „relevante“ Unwahrheit? Die Rechtsprechung ist trotz Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts noch uneinheitlich.

Klaus Linke, Brietlingen

Einheitlichkeit in der Rechtsprechung zur Mieterselbstauskunft herrscht nicht. Ein bisschen Unwahrheit ist hier immer möglich, dreiste Lügen haben dagegen Folgen. Aber: Was ist dreist? Wenn etwa der potenzielle Mieter die Frage nach der Zahl seiner Kinder mit „zwei“ beantwortet und dann mit drei Kindern einzieht, wird der Vermieter ihn deswegen belangen können? Wohl nicht.

Wenn er sich hingegen als fest angestellter Therapeut ausgibt, obwohl er sich noch in der Ausbildung befindet, kann der Vermieter den Mietvertrag aus wichtigem Grund und wegen arglistiger Täuschung fristlos kündigen. Die Frage nach der beruflichen Stellung ist immer „wichtig“: Sie bezieht sich auf die Hauptpflicht des Mieters aus dem Mietvertrag. Dessen Einwand, die „kleine Notlüge“ habe sich nicht negativ ausgewirkt, zieht nicht. Die Gerichte erachten schon das drohende Mietausfallrisiko als gerechtfertigten Kündigungsgrund.

### Oh du Persönlichkeitsrecht ...

Grundsätzlich darf der Mieter bei Fragen, die sein „Persönlichkeitsrecht“ verletzen (was dazu gehört, sehen alle anders) lügen, dass sich die Balken biegen, ohne dass diese Lügen rechtliche Folgen hätten. Bei der Beurteilung, welche Fragen des Vermieters im Rahmen einer Selbstauskunft zulässig sind und welche



nicht, ist die Rechtsprechung trotz klarer Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts noch immer nicht einheitlich.

Wenn der Vermieter seinem Mieter mitteilt, Schnee räumen sei stets Mieterpflicht, auch wenn das im Vertrag nicht ausdrücklich erwähnt wird, wird das mietrechtlich kaum Folgen haben.

Nun gilt für das Mietrecht dasselbe wie für andere Rechtsgebiete: Ohne eindeutige Beweise bleibt es ein stumpfes Schwert. Wenn der Vermieter die Frage nach den Einkommensverhältnissen stellt und der Bewerber seine Bruttoeinkünfte als Nettogehalt angibt, ist das objektiv ein Grund, ihn als Mieter abzulehnen. Die Frage ist nur, wie er diese Lüge nachweisen kann.

Wird der Vermieter seinen lästigen Mieter dadurch los, dass er Eigenbedarf vortäuscht, wird er in den meisten Fällen

kaum zu belangen sein: Vorgetäuschter Eigenbedarf ist nun mal schwer nachzuweisen. Die Gerichte gestehen dem Vermieter außerdem zu, dass sich seine Lebensumstände auch innerhalb von Tagen so gravierend ändern können, dass der angegebene Kündigungsgrund hin-fällig ist.

Und dann gibt es noch die Fälle, in denen nur ein bisschen vorgetäuscht wird (Seite 67). Der BGH hat gerade erst entschieden, dass eine Eigenbedarfskündigung nicht deshalb ungerechtfertigt ist, weil der Vermieter den gekündigten Mieter über seine vorherige Wohnsituation belogen hatte.

Eine Mietpartei, die nicht überdurchschnittlich sicher ist, ihren Anspruch gerichtlich durchzusetzen, sollte somit darauf verzichten, ihr Recht zu verfolgen. Sie spart Geld und Nerven. ←|

## Special Wärmepumpen

### Inhalt

Unruhe im Markt: Wärmepumpenhersteller und -verbände laufen Sturm gegen die aktuelle Sparpolitik der Bundesregierung. Denn diese gefährdet den prognostizierten Absatz bis 2030 auf 120.000 Einheiten pro Jahr. Ein Marktspiegel zur aktuellen Entwicklung der aufstrebenden Branche.

### Bestandsaufnahme



56

- 56 - Haushaltssperre und Förderstopp
- 57 - Systemlösungen verbessern den Wirkungsgrad
- 58 - Mietrechtsänderung: Ein Schlüssel zum zukünftigen Markterfolg

### Große Marktübersicht

- 60 - Von Aermec bis Weisshaupt: 16 Hersteller in der Übersicht. Ihre Alleinstellungsmerkmale und Neu-Features

# Wärmepumpen: Bedrohtes Wachstum

**Energie.** Neue technische Entwicklungen ermöglichen zunehmend einen Einsatz auch im Bestand. Doch Haushaltssperren und Gesetzesmängel belasten die Erfolgsgeschichte.

Oliver Mertens, Stuttgart

Die Wärmepumpe schwimmt weiterhin auf einer Welle des Erfolgs. Fast 55.000 Geräte sind im Jahr 2009 verkauft worden. Damit hat sich der Absatz in nur fünf Jahren verdreifacht. Die Wärmepumpe erreichte damit im letzten Jahr einen Marktanteil von etwa neun Prozent am Gesamtabsatz aller Wärmeer-



**Große Löcher bohren.** Immer mehr Häuser in Deutschland werden mit Wärmepumpen beheizt. Ihr Anteil wird wachsen.



zeuger. Verantwortlich dafür sind die zunehmende Leistungssteigerung und vor allem die vielseitige Einsetzbarkeit des Geräts. Die Wärmepumpe heizt – und kühlt – mit Umweltwärme. Anfang März 2010 vermeldete der Bundesverband Wärmepumpe (BWP), dass ein Ende des Booms nicht abzusehen sei, im Gegenteil: Die Verbandsstudie prognostiziert bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen einen weiteren erheblichen Anstieg des Wärmepumpenabsatzes um etwa 90 Prozent auf rund 120.000 Einheiten im Jahr 2030. Dieser optimistischen Prognose zufolge hätte die Wärmepumpe dann bereits einen Marktanteil von 22 Prozent, der sich bei günstigen Rahmenbedingungen sogar auf mehr als 35 Prozent steigern könnte. In der aktuellen Entwicklung zeigt sich laut Bundesverband Wärmepumpe, dass die Wärmepumpe auch für die Modernisierung von Bestandsgebäuden zunehmend an Bedeutung gewinnt. Denn die möglichen Quantitäten im Bestand übertreffen den Neubau um ein Vielfaches.

### Drohender Förderstopp gefährdet das Wachstum

Das war allerdings vor der Haushaltssperre und dem Förderstopp für das Marktanzreizprogramm. Betroffen sind davon nämlich nicht nur Solarkollektoren und Pelletsöfen, sondern gleichfalls auch die

#### Auf einen Blick

- › Der der Absatz von Wärmepumpen hat sich in nur fünf Jahren verdreifacht.
- › Die Wärmepumpe hatte 2009 einen Marktanteil von etwa neun Prozent am Gesamtabsatz der Wärmeerzeuger.
- › Einer Verbandsprognose zufolge könnte die Wärmepumpe im Jahr 2030 mehr als ein Drittel des gesamten Heizungsmarkts ausmachen.
- › Neue Technik und Systemlösungen der Hersteller machen die Wärmepumpenheizungen effektiver.

## Mit Techem Smart System werden aus Ihren Immobilien echte Energiebündel.



Eine Lösung, viele Leistungen: Gesteigerte Qualität und Schnelligkeit für Ihre Abrechnung. Laufendes Gerätemonitoring zur automatischen Prüfung Ihrer Funkerfassungsgeräte. Den energetischen Zustand Ihrer Immobilien immer im Blick, optimiertes Verbrauchsverhalten durch Energiemonitoring und garantiert mehr als 6 % Energieeinsparung. Techem Smart System – einfach clever.

[www.techem.de/smartsystem](http://www.techem.de/smartsystem)

**techem**

Wärmepumpen. Seitdem herrscht große Unruhe im Markt, Hersteller und die Verbände laufen Sturm gegen die Sparpolitik der Bundesregierung. Allein im Mai brach den Verbänden zufolge die Nachfrage durch das Einfrieren der Fördermittel um 33 Prozent ein.

Dabei ist die Wärmepumpe längst über das Stadium der Einfamilienhausbeheizung hinausgewachsen. Alle großen und kleinen Hersteller bieten heute eine breite Palette für nahezu jeden Einsatzzweck an. Das Angebot reicht von der kleinen Zusatzheizung bis zur Megawatt-Wärmepumpe. Inzwischen hält die Heizung auch über Leuchtturmprojekte hinaus Einzug in den Mehrgeschossneubau. Die Mehrkosten für die Wärmepumpeninstallation können je nach Aufwand und Versorgungsart – in Abhängigkeit etwa von Bohrtiefe, Kollektoren, Sonden, Saugbrunnen – durchaus 2,5 Prozent des Bauvolumens betragen. Diese Mehrkosten rechnen sich dann über die höhere Kaltmiete und den Wegfall der verbrauchsabhängigen Heizkostenabrechnung. Ist die Anlage im Betrieb, fallen nur noch Kosten für den Betriebsstrom der Pumpe an.

### Verbesserter Wirkungsgrad verbreitert das Anwendungsfeld

Bei weiter steigenden Wirkungsgraden wird sich die Anwendungsbandbreite ebenfalls vergrößern. Damit nehmen die Möglichkeiten zum Einsatz auch in solchen Gebäuden zu, in denen bislang aus Effizienzgründen keine Wärmepumpe zum Einsatz kommen konnte. Dabei spielt insbesondere die Technologie der Luft-/Wasser-Wärmepumpe eine entscheidende Rolle. Systeme mit Splittechnologie erlauben das einfache Einkoppeln von Solarkollektoren oder anderen Zusatzheizungen in den Kreislauf, was die Jahresarbeitszahl und damit die Effektivität der Anlage noch einmal deutlich erhöht. Diese Verbindung mehrerer erneuerbarer Energiequellen als Systemkombination bietet interessante Perspektiven. Die Quellen ergänzen sich zu einem nachhaltigen Mix |→

in der Wärmeversorgung. Kann ein Bestandteil der Versorgungskette, zum Beispiel das Solarmodul, wegen fehlender Sonneneinstrahlung nur eine geringere Leistung erbringen, übernimmt ein anderer Teil des Gesamtsystems diese Aufgabe.

### Technische Neuerung: Die Zeolith-Gas-Wärmepumpe

Voraussetzung dafür sind moderne Multifunktionspeicher, die flexibel mehrere Energiequellen einbinden und Wärme auf unterschiedlichsten Temperaturniveaus einspeisen und abgeben können. Erst durch die Zwischenspeicherung der Wärmeenergie kann die zeitliche Verfügbarkeit erneuerbarer Energieträger so verlängert werden, dass fossile Energieträger nur noch in Ausnahmen benötigt werden. Heute ist die Anlagenkombination von Gas-Brennwertgeräten und Solarkollektoren bereits zum Standardfall avanciert. In den nächsten Jahren werden es Luft-/Wasser-Wärmepumpen plus Solarkollektoren sein, die zur Wärmeversorgung beitragen.

Die Zeolith-Gas-Wärmepumpe ist ein Brückenschlag zwischen konventioneller und neuer Heiztechnik, weil die aktuelle Gas- und Öl-Brennwerttechnik ausgereizt ist. Effizienzsteigerungen sind kaum noch möglich. Die Zeolith-Gas-Wärmepumpe verbindet Gas-Brennwerttechnik mit Solarthermie und einer Wärmepumpe auf Grundlage der Sorptionstechnik. Seit November 2009 arbeiten bereits Geräte im Praxis-Feldtest und haben sich nach Vaillant-Herstellerangaben „auch unter den besonderen Bedingungen des langen und harten Winters 2009/2010 in jeder Hinsicht bewährt“. Seit April 2010 sind nun die Zeolith-Geräte neu am Markt.

### Effizienzsteigerung erlaubt neue Einsatzmöglichkeiten

Nun ist also die Möglichkeit zum Einsatz auch in Gebäuden gegeben, in denen bislang aus Effizienzgründen keine Wärmepumpe zum Einsatz kommen konnte. Dabei spielt insbesondere die genannte Technologie der Luft-/Wasser-Wärmepumpe eine entscheidende Rolle.

Systeme mit Splittechnologie erlauben das einfache Einkoppeln von Solarkollektoren oder anderen Zusatzheizungen in den Solekreislauf. Diese Möglichkeit erhöht die Jahresarbeitszahl und damit die Effektivität der Anlage noch einmal deutlich. Diese Verbindung mehrerer erneuerbarer Energiequellen als Systemkombination bietet äußerst interessante Perspektiven.

Die Quellen ergänzen sich zu einem nachhaltigen Mix in der Wärmeversorgung. Kann ein Bestandteil der Versorgungskette, zum Beispiel das Solarmodul, wegen fehlender Sonneneinstrahlung nur eine geringere Leistung erbringen, übernimmt ein anderer Teil des Gesamtsystems diese Aufgabe. Fossile Energieträger spielen dann nur noch eine untergeordnete Rolle. Sie treten nur noch in Erscheinung im Falle, dass alle erneuerbaren Energieträger die notwendigen Wärmeanforderungen zeitweise nicht mehr erfüllen können.

### Mietrecht im Sinne der Wohnungswirtschaft ändern

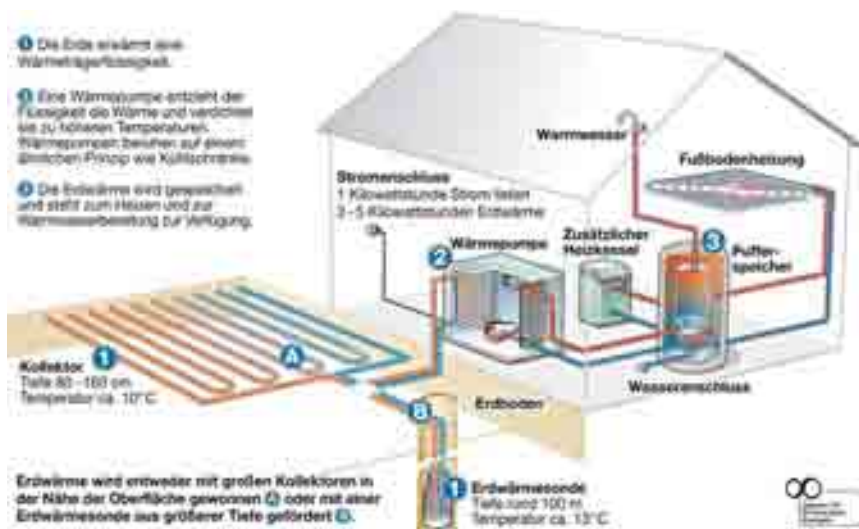
Als eine der gangbaren Möglichkeiten werden die Hersteller der Immobilienwirtschaft Kombinationspakete mit allen Varianten in einem Gehäuse zur Verfügung stellen. Weiterhin werden auch einfache modulare Systemverbindungen, die individuell angepasst werden können, eine zunehmend gewichtige Rolle im zukünftigen deutschen Markt spielen.

Allerdings ist das deutsche Mietrecht noch nicht auf der technologischen Höhe der Wärmepumpenhersteller. Es wird höchste Zeit, dass die Bundesregierung endlich das in die Jahre gekommene Mietrecht auf die aktuellen Gegebenheiten anpasst. Die Rechtsvorschriften für energetische Modernisierungen gehören im Sinne der deutschen Wohnungswirtschaft geändert. So könnte moderne Wärmepumpentechnologie in Kombination mit anderen Heizungssystemen bald öfter ein Zuhause in den Wohnanlagen der Republik finden. Das nutzt auch den Mietern. Technologisch hat die Wärmepumpenbranche bereits heute das Zeug dazu. |→

## Wärme aus der Erde: Heizen mit oberflächennaher Geothermie

**Wege aus der Nische.** Die Wärmepumpe ist mittlerweile über das Stadium der Einfamilienhausbeheizung hinausgewachsen. Inzwi-

schen hält die Heizung auch über Leuchtturmprojekte hinaus bereits Einzug in den Mehrgeschossneubau.



Quelle: AEE



Firmenname	AERMEC	Alpha-InnoTec GmbH	Buderus (Bosch Thermotechnik)	Carrier / Toshiba
Kontakt	www.aermec.de	www.alpha-innotec.de	www.buderus.de	carrier.de;toshiba-waermepumpe.de
Produktname	AERMEC	Alpha-InnoTec Wärmepumpen	Logatherm WPS Sole/Wasser-Wärmepumpe	Toshiba ESTIA; Carrier
Kernzielgruppe	Anlagenbau Heizung-Klimakältefirmen	Fachhandwerk	Hausbesitzer, Fertighaushersteller	Neubau und Sanierung
Anzahl Kunden	2.000	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	450	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
Marktsegmente	Altbau/Gewerbebau	alle Bereiche	Neubau und sanierter Altbau	WP sind für viele Anwendungen geeignet
Wirkungsgrad	Luft-WP:3,8 /Sole-WP:4,5 / GW-WP:5,8	COP bis 4,7 (Sole) 3,8 (Luft)	JAZ nach VDI 4650 und EN 255 bis zu 4,8	je nach System bis COP von ca. 5,0
Amortisationszeit	3-4 Jahre	unterschiedlich, je nach Anlage	abhängig vom Gesamtheizsystem	je nach System und Anwendung
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	breites Lieferprogramm von Wärmepumpen, Gebläsekonvektoren Kaltwassersätze + Turbocor	Wärmepumpen von 600 bis max. 800 kW Heizleistung, schalloptimierte Geräte, ausgezeichnetes Design	zwei Kältekreise / kompakte Bauweise da Pumpen, Umschaltventil etc. integriert / extrem leise	beste Energieeffizienz, viele Kombinationsmöglichkeiten, langjährige Erfahrung mit Klimatechnik und WP
Neue Features in 2010 (Auswahl)	erreichen von hohen Wirkungsgraden, ständige Weiterentwicklung aller Produkte	neue Luft/Wasser-Wärmepumpen-Generation, AlphaWeb: Regelung und Ferndiagnose per Internet	keine Angaben	intelligente Regelung, Carrier-Wärmepumpen bis über 1.800 kW



Firmenname	Daikin Airconditioning Germany GmbH	Güstrower Wärmepumpen GmbH
Kontakt	www.daikin.de	www.conergy-waermepumpen.de
Produktname	DAIKIN VRV (B2B), DAIKIN Altherma (B2C)	Großwärmepumpe Titan / Titan Z
Kernzielgruppe	Planer, Kälte-Klimafachbetriebe, Gewerbe	Großprojekte / -abnehmer
Anzahl Kunden	keine Angaben	keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	keine Angaben	keine Angaben
Marktsegmente	VRV -> Bestand Altherma -> Neubau	keine Angaben
Wirkungsgrad	2,9-3,4 (Luft-Luft-WP), COP 3,5-4 (Teillast: wesentlich besser)	keine Angaben
Amortisationszeit	4-7 Jahre	keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	hohe Betriebssicherheit und lange Laufzeiten, Energieeffizienz	bis 1.500 kW Heizleistung, Vorlauftemperaturen bis 68 °C möglich, einfache, flexible Integration
Neue Features in 2010 (Auswahl)	VRV Q – R22 Replacement Altherma Luvitype Multi	Luft/Wasser WP mit 80 kW – einzigartig

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Juni 2010).  
Konzeption: J. Seifert, O. Mertens; Dokumentation: M. Burgdorf, V. Dürrmeier

**Was verbraucht Ihre Anlage?  
Wie hoch ist Ihr Nutzungsgrad?  
Wieviel ist noch im Tank?**

Mit der eBox® kennen Sie Ihre Energieanlage wie Ihre Westentasche!

**Und können bares Geld sparen!**

# Ihre eBox® Ihre Energie.

**proenergy®**

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

**ebox.de**



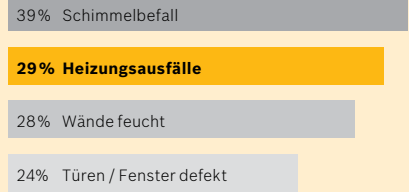


Firmenname	Heliotherm Wärmepumpentechnik GmbH	Junkers (Bosch Thermotechnik)	MHG Heiztechnik GmbH
Kontakt	www.heliotherm.com	www.junkers.com	www.mhg.de
Produktname	Heliotherm-Wärmepumpen	Supraeco T Sole/ Wasser-Wärmepumpen	ThermSelect®
Kernzielgruppe	Privat und Gewerbe; Neubau+Sanierung	Bauträger, Hausbesitzer	Heizungsfachbetriebe
Anzahl Kunden	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	2.500	keine Angaben	keine Angaben
Marktsegmente	Neubau, Sanierung, Gewerbe	sanierter Altbau und Neubau	keine Angaben
Wirkungsgrad	COP 7.2 (Heliotherm Grundwasser)	JAZ nach VDI 4650 u. EN 255 bis zu 4,8	keine Angaben
Amortisationszeit	zirka 10 Jahre (je nachdem)	abhängig vom Gesamtheizsystem	keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	stufenlose Modulation, patentierte dsj/twin-x Technologie, telecontrol, Raumbediengerät	einfache Installation da z.B. Pumpen, Umschaltventil, integriert / zwei Kältekreise / sehr leise	erstmalig Kombination von Luft/Wasser- und Sole/Wasser-Wärmepumpe in einem kompakten Gerät
Neue Features in 2010 (Auswahl)	keine Angaben	keine Angaben	Markteinführung der ThermSelect®



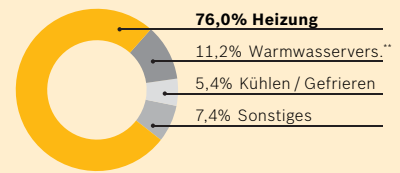
Firmenname	NIBE Systemtechnik GmbH	Remko GmbH & Co. KG	Rotex Heating Systems GmbH
Kontakt	www.nibe.de	www.remko.de	www.rotex.de
Produktname	Luft/Wasser-Wärmepumpe NIBE SPLIT	Inverter-Wärmepumpen	HPSU HeatPumpSolarUnit
Kernzielgruppe	Neubau und Sanierung	SHK-Handwerk	keine Angaben
Anzahl Kunden	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	keine Angaben	27 Millionen	keine Angaben
Marktsegmente	Chancen in beiden Segmenten	Neu- und Altbau	Chancen ergeben sich in allen Segmenten
Wirkungsgrad	4 bis 5-fach	keine Angaben	keine Angaben
Amortisationszeit	7 J., je nach Typ und steigende Energiepreise	keine Angaben	keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Komplettsystem zu Heizung Brauchwassererwärmung und Kühlung mit modulierender Betriebsweise	Inverter-Technik	Hybrid-Cube-Speicher: Wasserhygiene, integrierte Solarenergienutzung für Warmwasser und Heizung
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Sole/Wasserwärmepumpe NIBE F1145PC und NIBE F1245 PC mit integriertem Kühlmodul	keine Angaben	HPSU compact: Solarspeicher und Wärmepumpe in einer Einheit, Bivalenz-Option, kompakte Bauform

Häufigste Gründe für Mietminderung



Quelle: Innofact im Auftrag von Immobilienscout24. Mehrfachantworten möglich.

Energieverbrauch im Haushalt \*



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



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

Moderne Heizungstechnik kann Leerstände minimieren und Mieteinnahmen verbessern.

## Optimierte Systemlösungen für die Heizungsmodernisierung in der Wohnungswirtschaft

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

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

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

## Die Einbindung solarer Konzepte ist heute viel einfacher geworden

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

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

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

Telefon: (0 18 03) 337 333<sup>\*</sup>  
E-Mail: wowi@de.bosch.com

<sup>\*</sup> Festnetzpreis 0,09 €/min, höchstens 0,42 €/min aus Mobilfunknetzen



Dezentrale Lösung	
<b>Heizwert</b> – bewährte Technik – relativ günstige Gerätekosten – schneller Austausch, auch von Einzelgeräten – einfache Wartung/Service	<b>Brennwert</b> – aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) – energiesparende Brennwerttechnik & Leistungsmodulation – raumluftunabhängiger Betrieb – einfache Abrechnung
<b>Wohnstandard</b> ● ● ● ● ● einfach	<b>Wohnstandard</b> ● ● ● ● ● mittel
<b>Gebäudetyp</b> Bestand	<b>Gebäudetyp</b> Bestand (Modernisierung)
<b>Junkers Geräte / Konzepte</b> Ceramini, Cerastar-Serie	<b>Junkers Geräte / Konzepte</b> CerapurAcu, Cerapur-Serie (Kombi-Geräte), CerapurModul-Serie

Zentrale Lösung	
<b>Brennwert</b> – aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) – energiesparende Brennwerttechnik, Leistungsmodulation & gleichmäßiger Betrieb – Anlagenoptimierung m. DFM – Geringe Wartungs/Service-Kosten – Wärme-Contracting möglich – Solareinbindung möglich (Modernisierungsumlage)	<b>Solare Großanlagen</b> – bis 30% Energieeinsparung ggü. Altanlagen / hoher Kesseljahresnutzungsgrad – Variable Anbindung verschiedener Wärmekonzepte – Reduzierung des CO <sub>2</sub> – Ausstoßes – Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten – Modernisierungsumlage möglich – Anlagenoptimierung m. DFM – Wärme-Contracting möglich
<b>Wohnstandard</b> ● ● ● ● ● mittel – gehoben	<b>Wohnstandard</b> ● ● ● ● ● gehoben
<b>Gebäudetyp</b> Bestand (Sanierung), Neubau	<b>Gebäudetyp</b> Bestand (Sanierung), Neubau
<b>Junkers Geräte / Konzepte</b> Suprapur, CerapurMaxx	<b>Junkers Geräte / Konzepte</b> LSS-Konzepte (Solare Großanlage) mit Suprapur CerapurMaxx Supraeco (Wärmepumpe)



**STIEBEL ELTRON**  
Technik zum Wohlfühlen

**Vaillant**

**VIESMANN**

Firmenname	STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG	Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG	Viessmann Werke GmbH & Co. KG
Kontakt	www.stiebel-eltron.de	www.vaillant.de	www.viessmann.de
Produktname	<b>Sole-Wasser-Großwärmepumpe WPF 20..66</b>	<b>geoTHERM VWL S – Luft-Wasser-Wärmepumpe</b>	<b>Vitocal-Wärmepumpen</b>
Kernzielgruppe	Immobilienwirtschaft	Ein- und Mehrfamilienhäuser	alle Anwender heiztechnischer Systeme
Anzahl Kunden	Keine Angaben	Keine Angaben	Keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	Keine Angaben		3.100
Marktsegmente	alle dank entsprechender Produktpalette	Neubau und renovierter Altbau	Neubau/privater Bauherr
Wirkungsgrad	300 bis über 500 Prozent	Jahresarbeitszahl 3,5 - 4,5	COP von 3,8 A/W bis 6,0 W/W
Amortisationszeit	individuell zu berechnen	Keine Angaben	6-10 Jahre
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Einzelgerät bis 69 kW, Kaskade bis 400 kW Heizleistung, stapelbar, Heiz- und Kühlfunktion	Wärme wird im Gebäude erzeugt, nicht im Garten, hoher COP Wert 4,0 (DIN EN 14511 bei A2/W35)	RCD-System; Luft-WP mit Nachtbetrieb für Lüftermotor
Neue Features in 2010 (Auswahl)	HT-Variante zur monovalenten thermisch einwandfreien Warmwasserbereitung nach DVGW W 551	modulierender EC-Lüfter für besonders leisen Betrieb, 10-Jahre-Material-Garantie auf Kompressor	Vitotronic-200-Regler mit integriertem Betriebstagebuch und Wärmemengenzähler; 3-D-Schallkonzept

**WATERKOTTE**

–weishaupt–

Firmenname	WATERKOTTE GmbH	Max Weishaupt GmbH
Kontakt	www.waterkotte.de	www.weishaupt.de
Produktname	<b>Ai1-Ai1QL, Baureihe-DS (von 5-500 kW)</b>	<b>Weishaupt-Wärmepumpen</b>
Kernzielgruppe	HSK-Fachbetriebe	keine Angaben
Anzahl Kunden	1.500	keine Angaben
Geräteabsatz im Jahr 2009	3.100	keine Angaben
Marktsegmente	Neubau	in allen
Wirkungsgrad	keine Angaben	je nach Wärmequelle
Amortisationszeit	keine Angaben	keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	„über 40 Jahre Erfahrung“; garantierte JAZ 4,0 bei Ai1QL Luft-Wasser-Wärmepumpe	eigenes Bohrunternehmen, flächendeckende Kundendienstorganisation
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Power Inverter, eigenes Klimaportfolio (Wand- und Deckengeräte)	keine Angaben



# Aktuelles Recht Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen  
finden Sie unter

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

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



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

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon  
■ 2010

### Urteil des Monats

#### 64.1 Ordnungsmäßige Verwaltung

Ansprüche richten sich gegen die übrigen Eigentümer  
und nicht gegen den Verband

#### 65.1 Unterlassungsansprüche

Verband kann zur Durchsetzung ermächtigt werden

#### 65.2 Instandhaltung und Instandsetzung

Schadensersatz gegen Verwalter:  
Möglichkeiten des Eigentümers

#### 65.3 Kostenverteilung

Kostenbefreiung des Dachgeschosses bis zu  
dessen endgültigem Ausbau möglich

#### 65.4 Brandschutz

Beschlusskompetenz zum Einbau von Brandmeldern

#### 66.1 Sondervergütung

Ausweis haushaltsnaher Dienstleistungen

#### 66.2 Verwalternachweis

Formalien bei Doppelfunktion eines Eigentümers

#### 66.3 Gemeinschaftseigentum

Keine Verfügungsbefugnis des Verwalters

## Maklerrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

### 67.1 Verwirkung der Provision

Abweichende Größe bei „Ca.“-Flächen-Angabe

## Mietrecht

### 67.2 Eigenbedarfskündigung

Keine formelle Unwirksamkeit  
wegen „Dramatisierung“ des Eigenbedarfs

### 68.1 Gewerbemietraum

Nachtrag zum Vertrag kann  
Schriftformmangel heilen

### 68.2 Mieterhöhung

Zur Wartefrist bei Mieterhöhungen  
aus unterschiedlichem Grund

### 69.1 Geschäftsraummietrecht

Rückzahlung der Nebenkostenvorauszahlungen  
im Gewerbemietrecht

### 69.2 Geschäftsraummiете

Fristlose Kündigung wegen Methadon-Behandlung?

# Urteil des Monats

## Ordnungsmäßige Verwaltung

Ansprüche richten sich gegen die übrigen Eigentümer und nicht gegen den Verband



**Der Anspruch nach § 21 Abs. 4 WEG auf Beschlussfassung zum „Ob“ und „Wie“ einer erforderlichen Sanierungsmaßnahme richtet sich gegen die Wohnungseigentümer und nicht gegen den Verband; ob daneben auch ein Anspruch gegen den Verband auf Durchführung von Sanierungsmaßnahmen oder Beseitigung von Mängeln besteht, bleibt offen. Jedenfalls wenn bei der Beschlussfassung das Ermessen der Eigentümerversammlung auf null reduziert ist, werden die Wohnungseigentümer nicht zur Beschlussfassung verurteilt, sondern das Gericht ersetzt nach § 21 Abs. 8 WEG die Beschlussfassung; dies gilt auch für vor dem 1.7.2007 eingeleitete Verfahren.**

OLG München, Beschluss vom 22.12.2009, Az.: 32 Wx 082/09

**Fakten:** Ein Wohnungseigentümer nahm die übrigen Wohnungseigentümer gerichtlich auf Beseitigung der bestehenden Wärmebrücke einer Außenwand im Bereich seines Sondereigentums in Anspruch. Das Amtsgericht gab der Klage statt, verpflichtete insoweit jedoch den teilrechtsfähigen Verband. Auf entsprechende Beschwerde änderte das Landgericht die Entscheidung dahin ab, dass die übrigen Eigentümer entsprechend verpflichtet sind. Dem hatten sich die Richter schließlich auch im Verfahren

der sofortigen weiteren Beschwerde angeschlossen.

Der Anspruch auf ordnungsmäßige Verwaltung gemäß § 21 Abs. 4 WEG richtet sich gegen die anderen Miteigentümer und nicht gegen den Verband der Eigentümer. Dies ergibt sich schon daraus, dass der Verband sich nicht selbst ohne Tätigwerden seiner Organe verwalten kann. Freilich aber ergibt sich hieraus nicht, dass auch die übrigen Eigentümer verpflichtet wären, die entsprechende Instandhaltungs- oder Instandsetzungsmaßnahme durchzuführen oder in Auftrag zu geben. Die Eigentümer sind nur verpflichtet, die Sanierung und die Art und Weise der Sanierung zu beschließen und über die hierfür von der Eigentümergemeinschaft mit Dritten zu schließenden Verträge Beschluss zu fassen.

Wenn dementsprechend die Eigentümer verpflichtet sind, die Beseitigung eines Mangels zu beschließen, so handelt es sich hierbei um eine nach dem Gesetz erforderliche Maßnahme i. S. d. § 21 Abs. 8 WEG. Dies wiederum hat zur Folge, dass nicht die „Verurteilung zu einem Beschluss“ zu erfolgen hat, sondern dass das Gericht anstelle der Eigentümer nach billigem Ermessen entscheidet. Anstelle der Eigentümer bedeutet, dass das Gericht die von den Eigentümern vorzunehmende Handlung selbst vornimmt.

Übertragen auf den vorliegenden Fall, erlässt also das Gericht den Beschluss der Eigentümerversammlung. Die Ersetzung der Beschlussfassung geht auch nicht über den Antrag des Eigentümers hinaus, da die Eigentümer auch bei einer Beschlussfassung über das „Ob“ der Sanierung kein Ermessen haben. Die weiteren Beschlussfassungen über die Art und Weise der Sanierung kann jedoch das Gericht nicht ersetzen, da erst den Eigentümern Gelegenheit zu einer Beschlussfassung gegeben werden muss.

**Fazit:** Nach der Bestimmung des § 21 Abs. 4 WEG hat jeder Eigentümer einen Anspruch auf ordnungsmäßige Verwaltung. Da die Eigentümer nach der weiteren Bestimmung des § 21 Abs. 3 WEG durch Beschlussfassung über eine der Beschaffenheit des gemeinschaftlichen Eigentums entsprechende ordnungsmäßige Verwaltung beschließen, ist der Anspruch im gerichtlichen Verfahren konsequenterweise auch gegen die übrigen Eigentümer zu richten. Die Entscheidung macht weiter deutlich, dass im Falle richterlicher Ermessensentscheidung gemäß § 21 Abs. 8 WEG nicht eine Verurteilung zu entsprechender Beschlussfassung erfolgt, vielmehr das Gericht den entsprechenden Beschluss als Verpflichtung in der Urteilsformel erlässt.

# Wohnungseigentumsrecht

## Unterlassungsansprüche [65.1]

### Verband kann zur Durchsetzung ermächtigt werden

Eine Wohnungseigentümergeinschaft kann durch einen Eigentümerbeschluss selbst beauftragt und bevollmächtigt werden, Unterlassungsansprüche der Eigentümer gegenüber Dritten zu verfolgen. Wenn die Eigentümergemeinschaft selbstständiger Rechtsträger sein kann, spricht nichts dagegen, sie auch mit der Durchsetzung von Ansprüchen einer großen Mehrheit der Wohnungseigentümer in Verfahrensstandschaft zu betrauen.

OLG München, Urteil vom 3.8.2009, Az.: 21 U 2666/09

## Instandhaltung und Instandsetzung [65.2]

### Schadensersatz gegen Verwalter: Möglichkeiten des Eigentümers

Der einzelne Wohnungseigentümer bedarf zur Durchsetzung eines ihm als Einzelgläubiger gegen den Verwalter zustehenden Schadensersatzanspruchs nicht der Ermächtigung durch die Gemeinschaft. Die Pflicht des Verwalters gemäß § 27 Abs. 1 Nr. 3 WEG beschränkt sich bei Baumängeln darauf, diese festzustellen, die Wohnungseigentümer darüber zu unterrichten und deren Entscheidung über die weiteren Schritte herbeizuführen. Aus eigenem Recht ist der Verwalter nicht befugt, einen Sachverständigen zu bestellen. Haben der Verwalter und die Wohnungseigentümer beziehungsweise der geschädigte Wohnungseigentümer hinsichtlich Baumängeln und ihren Ursachen den gleichen Kenntnisstand, obliegt es Letzteren, einen Beschluss der Gemeinschaft zur Feststellung der Mängelursache und deren Beseitigung rechtzeitig herbeizuführen. Der mit der Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums beauftragte Unternehmer ist nicht Erfüllungsgehilfe des Verwalters.

OLG Frankfurt a.M., Beschluss vom 28.5.2009, Az.: 20 W 115/06

## Kostenverteilung [65.3]

### Kostenbefreiung des Dachgeschosses bis zu dessen endgültigem Ausbau möglich

Die Auslegung einer Teilungserklärung kann ergeben, dass abweichend von der Gemeinschaftsordnung und der gesetzlichen Regelung des § 16 Abs. 2 WEG ein unausgebauter Dachgeschossraum an den Kosten des gemeinschaftlichen Eigentums (gar) nicht zu beteiligen ist, solange das Dachgeschoss nicht zu einer Wohnung ausgebaut und in Wohnungseigentum umgewandelt wurde. Ein Wohnungseigentümerbeschluss, wonach eine Kostenbeteiligung des Dachgeschossraums entgegen dieser Vereinbarung in der Teilungserklärung festgestellt und hierfür im Wirtschaftsplan ein Wohngeld festgesetzt wird, ist unwirksam.

Brandenburgisches OLG, Beschluss vom 29.7.2008, Az.: 5 Wx 47/07

## Brandschutz [65.4]

### Beschlusskompetenz zum Einbau von Brandmeldern

Die Wohnungseigentümergeinschaft hat grundsätzlich eine Beschlusskompetenz hinsichtlich des Einbaus von Brand- und Rauchmeldern im Bereich eines Sondereigentums.

OLG Frankfurt a.M., Beschluss vom 17.7.2008, Az.: 20 W 325/06

**Fakten:** Die Wohnungseigentümer beschlossen die Erweiterung der bestehenden Brandmeldeeinrichtung. In diesem Zusammenhang sollten Brandmelder im jeweiligen Sondereigentum installiert werden. Dieser Beschluss wurde letztlich erfolglos angefochten.

Zwar fehlt den Eigentümern die Beschlusskompetenz für Regelungen zur Verwaltung des Sondereigentums. Die beanstandete Brandmeldeanlage, mithin auch die Brand- beziehungsweise Rauchwarnmelder in den Sondereigentumseinheiten, gehören hingegen zu den Einrichtungen, die dem gemeinschaftlichen Gebrauch der Eigentümer dienen und auch aus diesem Grund gemeinschaftliches Eigentum sind. Ihr Zweck ist darauf gerichtet, als Sicherheitsvorkehrung der Gesamtheit der Eigentümer – und nicht nur dem jeweiligen Sondereigentümer – einen sicheren Gebrauch der Wohnung und der Wohnanlage zu gewähr-

leisten. Ein etwa im Sondereigentum ausbrechender Brand macht nicht an den Grenzen des Sondereigentums halt, sondern gefährdet auch das Gemeinschaftseigentum. Für die rechtliche Qualifizierung ist es unbeachtlich, dass sich Brandmelder innerhalb des räumlichen Bereichs des Sondereigentums befinden. Von daher besteht auch die Beschlusskompetenz der Eigentümer zur Erweiterung der Brandmeldeanlage / zum Einbau von Brandmeldern.

**Fazit:** Die Entscheidung entspricht der herrschenden Meinung. Nur weil sich bestimmte Gegenstände, die der Wohnanlage insgesamt dienen und daher im gemeinschaftlichen Eigentum stehen, zwangsläufig im Sondereigentum befinden, fehlt der Eigentümergemeinschaft selbstverständlich nicht die Kompetenz, entsprechende Beschlüsse über den Einbau derartiger Gegenstände im Sondereigentum zu fassen.



Brandmelder, Sondereigentum. Beschlusskompetenz, Eigentümer.

**Sondervergütung [66.1]****Ausweis haushaltsnaher Dienstleistungen**

**Ein Wohnungseigentümerbeschluss über eine Zusatzvergütung für den Verwalter für die Erstellung einer einkommensteuerrelevanten Bescheinigung über haushaltsnahe Dienstleistungen entspricht grundsätzlich ordnungsmäßiger Verwaltung.**

KG, Beschluss vom 16.4.2009, Az.: 24 W 93/08

**Fakten:** Die Wohnungseigentümer hatten die Verwalterin mit der Erstellung einer im Rahmen der Einkommenssteuererklärung zu verwendenden Bescheinigung nach § 35a EStG über haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse und Dienstleistungen für Privathaushalte für jeden Eigentümer gegen eine zusätzliche Verwaltervergütung von 17 Euro zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer für das Wirtschaftsjahr 2006 und 8,50 Euro zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer ab dem Wirtschaftsjahr 2007 jeweils pro Jahr und Wohnungseinheit beauftragt. Die Vorinstanzen hatten insoweit entschieden, dass es sich hierbei nicht um eine Maßnahme der Geschäftsführung zugunsten der Wohnungseigentümer in Bezug auf das Gemeinschaftseigentum handle, sodass der Eigentümergemeinschaft von vornherein die dafür erforderliche Beschlusskompetenz fehle. Die Verwaltung des Sondereigentums obliege ausschließlich dem jeweiligen Sondereigentümer selbst. Dieser Argumentation konnte sich das KG nicht anschließen. Zunächst stand der Wohnungseigentümergeinschaft die Beschlusskompetenz sowohl für die Erweiterung der Aufgaben der Verwalterin bezüglich der Erstellung einer Steuerbescheinigung nach § 35a EStG für jeden Wohnungseigentümer, als auch bezüglich der dafür an

die Verwalterin zu zahlenden Zusatzvergütung zu. Bei den in der Bescheinigung über haushaltsnahe Dienstleistung auszuweisenden Kosten handelt es sich um solche, die für die Verwaltung und Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums anfallen. Nach § 28 Abs. 3 WEG ist es Sache des Verwalters eine Jahresabrechnung aufzustellen. Diese muss eine geordnete und übersichtliche, inhaltlich zutreffende Aufstellung sämtlicher Einnahmen und Ausgaben für das betreffende Wirtschaftsjahr enthalten. In diesem Zusammenhang ist es Sache der Eigentümergemeinschaft, eine entsprechende und unter Umständen gesondert zu vergütende Verpflichtung des Verwalters durch Mehrheitsbeschluss festzulegen. Dies folgt aus § 26 Abs. 1 und § 21 Abs. 1 und 3 WEG. Eine Verpflichtung des WEG-Verwalters, die Jahresabrechnung so zu erstellen, dass die Wohnungseigentümer damit bestimmte Ausgaben steuerlich als Steuerermäßigung im Sinne von § 35a EStG geltend machen können, ist nicht ersichtlich. Insbesondere lässt sich eine solche Verpflichtung ohne Zusatzvereinbarung und dann auch entsprechender Vergütungspflicht nicht als Nebenpflicht des Verwalters aus dem Verwaltervertrag ableiten.

**Fazit:** Die Entscheidung entspricht der mittlerweile

herrschenden Meinung. Die Richter hielten vorliegend auch die konkret beschlossene Sondervergütung in Höhe von 17 Euro je Sondereigentumseinheit für den erstmaligen Ausweis haushaltsnaher Dienstleistungen, sowie eine solche von 8,50 Euro je Sondereigentumseinheit für die Folgewirt-

schaftsperioden für unbedenklich. Schließlich und wichtig entspricht es nach Auffassung des KG auch ordnungsmäßiger Verwaltung, das entsprechende Sonderhonorar unter sämtlichen Wohnungseigentümern nach dem gesetzlichen beziehungsweise vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel zu verteilen.

**Verwalternachweis [66.2]****Formalien bei Doppelfunktion eines Eigentümers**

**Die zum Nachweis der Verwaltereigenschaft gem. § 24 Abs. 3 WEG vorzulegende Niederschrift über den Bestellungsbeschluss muss öffentlich zu beglaubigende Unterschriften der in § 24 Abs. 6 WEG genannten Personen enthalten, wobei es im Allgemeinen genügt, dass eine in Doppelfunktion tätige Person (hier: Versammlungs- und Beiratsvorsitzender) nur einmal unterschreibt. Unterschreibt ein anwesender Eigentümer in seiner Funktion als Beirat [„A.B. (Beirat“)], so liegt hierin nicht zugleich die erforderliche Unterschrift eines Wohnungseigentümers.**

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 22.2.2010, Az.: I-3 Wx 263/09

**Gemeinschaftseigentum [66.3]****Keine Verfügungsbefugnis des Verwalters**

**Der Verwalter von Wohnungseigentum kann nicht durch Mehrheitsbeschluss ermächtigt werden, eine im Gemeinschaftseigentum stehende Fläche an einen Dritten aufzulassen, auch wenn sich alle Eigentümer dazu verpflichtet haben.**

OLG München, Beschluss vom 22.1.2010, Az.: 34 Wx 125/09

**Fakten:** Der Verwalter wurde durch Mehrheitsbeschluss ermächtigt, eine im Gemeinschaftseigentum stehende Fläche zu veräußern. Dies ist indes nicht möglich. Räumt § 27 Abs. 3 WEG dem Verwalter gesetzliche Vertretungsmacht für die Eigentümergemeinschaft ein, sind davon Verfügungen über das Gemeinschaftseigentum nicht umfasst. Die Ermächtigung durch Mehrheitsbeschluss muss Angelegenheiten betreffen, die einen Gemeinschaftsbezug aufweisen. Daran fehlt es, wenn sie sich auf individuelle Rechte bezieht. Und hier-

zu gehören Verfügungen über das Gemeinschaftseigentum der Eigentümer, das diesen in Bruchteilsgemeinschaft, persönlich zugeordnet ist.

**Fazit:** Die Verfügung über Gemeinschaftseigentum betrifft Rechte, die dem Verband nicht zustehen. Insbesondere handelt es sich nicht um Pflichten, die der Verband anstelle der Eigentümer ausüben kann. So ist es ausgeschlossen, die Verfügungsmacht über das Miteigentum durch Mehrheitsbeschluss dem Verband übertragen zu können.



## Maklerrecht

### Verwirkung der Provision [67.1]

#### Abweichende Größe bei „Ca.“-Flächen-Angabe

Die Bezeichnung „ca.“ im Rahmen einer Flächenangabe bringt nach allgemeinem Sprachgebrauch zum Ausdruck, dass nicht zu erwarten ist, dass der angegebene Betrag dem tatsächlichen genau entspricht, sondern dass nur ein Näherungswert angegeben wird.

LG Hamburg, Urteil vom 8.1.2010, Az.: 329 O 206/09

**Fakten:** Der Makler vermittelte vorliegend erfolgreich die Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrags über ein Grundstück mit einem Mehrfamilienhaus. Im Exposé war eine „Gesamtwohnfläche von ca. 293 m<sup>2</sup>“ angegeben. Das Objekt wurde seitens der Erwerber vor Abschluss des Kaufvertrags eingehend besichtigt. Nach Übergabe des Objekts hatten die Erwerber durch Vermessung der Wohnflächen festgestellt, dass die im Exposé angegebenen Wohnflächen der Wohnungen von der Realität erheblich abwichen. Die Wohnfläche betrug tatsächlich insgesamt nur 253,65 m<sup>2</sup>. Gegen den Provisionsanspruch des Maklers machten sie folglich den Einwand der Verwirkung des Provisionsanspruchs geltend. Dies jedoch erfolglos.

Der Anspruch des Maklers war nicht verwirkt, da ihm eine Pflichtverletzung nicht vorzuwerfen war. Zunächst bringt die Bezeichnung „ca.“ nach allgemeinem Sprachgebrauch zum Ausdruck, dass nicht zu erwarten ist, dass der angegebene Betrag dem tatsächlichen genau entspricht, sondern dass nur ein Näherungswert

angegeben wird. Der Makler war auch nicht verpflichtet, die Flächenangaben zu überprüfen. Diese hatte er vom Verkäufer erhalten. Dass diese etwa ersichtlich unrichtig, unplausibel oder sonst bedenklich gewesen wären, war nicht ersichtlich. Eine Überprüfung der vom Verkäufer mitgeteilten Wohn- und Nutzflächen eines Objekts ist vom Makler nicht zu fordern. Er schuldet keine Ermittlungen und darf auf die Richtigkeit der Angaben des Verkäufers vertrauen.

**Fazit:** Die Entscheidung ist richtig. Vor dem Hintergrund, dass mit „Ca.“-Flächen-Angaben die tatsächliche Größe letztlich gerade einem Streit zwischen den Parteien entzogen werden soll und der Erwerber aufgrund der Besichtigung eines Kaufobjekts auch die Möglichkeit hat, die Flächenangaben gegebenenfalls durch entsprechende Messungen zu überprüfen, kann einem Makler beim besten Willen kein Vorwurf gemacht werden, wenn die entsprechenden Flächenangaben zwar unrichtig, jedoch auch noch auf entsprechender Mitteilung des Verkäufers beruhen.

## Mietrecht

### Eigenbedarfskündigung [67.2]

#### Keine formelle Unwirksamkeit wegen „Dramatisierung“ des Eigenbedarfs

Zu den an eine Eigenbedarfskündigung zu stellenden formellen Anforderungen.

BGH, Urteil vom 17.3.2010, Az.: VIII ZR 70/09



Eigenbedarf. Fließende Rechtsprechung.

**Fakten:** Nach Erwerb des vermieteten Wohnhauses kündigte die Erwerberin unter Berufung auf Eigenbedarf für sich und ihre beiden Kinder mit der Begründung, sie habe derzeit für ihre berufliche Tätigkeit ein separates Büro angemietet (was nicht stimmte) und wolle nun unter einem Dach wohnen und arbeiten. Der Mieter widersprach der Kündigung. Der BGH gibt der Vermieterin recht: Nach dem Gesetz sind die Gründe für ein berechtigtes Interesse des Vermieters in dem Kündigungsschreiben anzugeben. Der Mieter soll dadurch in die Lage versetzt werden, rechtzeitig alles Erforderliche zur Wahrung seiner Interessen zu veranlassen. Bei einer Kündigung wegen Eigenbedarfs ist grundsätzlich die Angabe der Personen, für die die Wohnung benötigt wird,

und die Darlegung des Interesses, das diese Personen an der Erlangung der Wohnung haben, ausreichend. Dem ist hier Genüge getan. Dass die Vermieterin hier den unzutreffenden Eindruck erweckte, dass sich bei dem von ihr bisher bewohnten Anwesen Wohnung und Büro nicht unter einem Dach befänden und sie aus diesem Grund besonders auf das Wohnhaus des Mieters angewiesen sei, berührt die formelle Wirksamkeit der Eigenbedarfskündigung nicht.

**Fazit:** Die Eigentümerin hatte hier den Eindruck erweckt, die von ihr bewohnte Wohnung und das von ihr angemietete Büro lägen nicht unter einem Dach. Die Vermieterin habe ihren Eigenbedarf „dramatisiert“. Dieser Auffassung erteilt der BGH eine Absage.

**Gewerbemietraum [68.1]****Nachtrag zum Vertrag kann Schriftformmangel heilen**

**Für den Mietgegenstand sind nicht nur die vermieteten Räume bestimmbar zu bezeichnen, sondern auch mitvermietete Stellplätze, Freiflächen und sonstige Nebengelände. Treffen Vertragsparteien eine Nachtragsvereinbarung zu einem Mietvertrag, bedarf es für die Wahrung der Schriftform einer lückenlosen Bezugnahme auf alle Schriftstücke, aus denen sich die wesentlichen vertraglichen Vereinbarungen der Parteien ergeben. Eine solche Urkunde, die ihrerseits dem Schriftformerfordernis genügt, heilt den Mangel vorher errichteter Urkunden. Die Ausübung einer stillschweigenden Option stellt eine auflösende Bedingung dar.**

OLG Rostock, Urteil vom 8.10.2009, Az.: 3 U 137/08

**Fakten:** Die Parteien streiten darüber, ob das Mietverhältnis überhaupt besteht. Bei Vertragsschluss war das Gebäude noch nicht errichtet. Nach dem Vertrag sollte das Mietverhältnis 15 Jahre nach Übergabe enden. Das Gericht erklärt den Mietvertrag für wirksam, die Schriftform ist gewahrt. Das Vertretungsverhältnis der handelnden Personen ist in ausreichendem Maße angegeben. Ob im ursprünglichen Mietvertrag die Schriftform gewahrt war, kann dahinstehen, denn mit der Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen an die Schriftform im 4. Nachtrag zum Vertrag sind etwaige Formmängel geheilt. Parteien, Mietgegenstand

und Vertragslaufzeit sind ausreichend bestimmt. Auch die Ausübung der stillschweigenden Verlängerungsoption hindert die Einhaltung der Schriftform nicht. Die Vereinbarung der stillschweigenden Option an sich ist schriftlich niedergelegt. Die spätere Ausübung der Verlängerungsoption bedarf als auflösende Bedingung keiner Schriftform.

**Fazit:** Treffen Vertragsparteien eine Nachtragsvereinbarung zu einem Mietvertrag, bedarf es für die Wahrung der Schriftform einer lückenlosen Bezugnahme auf alle Schriftstücke, aus denen sich die wesentlichen vertraglichen Vereinbarungen der Parteien, Mietgegenstand



**Stellplatz.** Eindeutig zu bezeichnen.

ungen der Parteien ergeben. Eine solche, die Schriftform wahrende Urkunde heilt den formellen Mangel vorher errichteter Urkunden. Alle Vertragsparteien müssen die Vertragsurkunde unterzeichnen. Bei Handeln für eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts muss ein Vertreter mit einem Vertreterzusatz unterzeichnen, damit die Schriftform gewahrt ist. Inhaltlich müssen zur Wahrung der Schriftform alle wesentlichen Vertragsbedingungen, ins-

besondere Mietgegenstand, Mietzins, Dauer und Parteien des Mietverhältnisses aus der Vertragsurkunde hervorgehen. Bestimmbar zu bezeichnen sind sowohl die vermieteten Räume als auch mitvermietete Stellplätze, Freiflächen und sonstige Nebengelände. Hinreichend bestimmt ist der Mietgegenstand, wenn er anhand der Beschreibung im Vertrag nach Größe und Lage vor Ort zugeordnet werden kann. Die Vertragslaufzeit muss bestimmbar sein.

**Mieterhöhung [68.2]****Zur Wartefrist bei Mieterhöhungen aus unterschiedlichem Grund**

**Bei der Berechnung der Wartefrist des § 558 Abs. 1 Satz 1 BGB bleiben nach Satz 3 auch solche Mieterhöhungen unberücksichtigt, die auf den in § 559 BGB genannten Gründen beruhen, jedoch einvernehmlich von den Parteien vereinbart worden sind (Ergänzung zu BGH Urteil vom 18.7.2008 – VIII ZR 285/06).**

BGH, Urteil vom 9.4.2010, Az.: VIII ZR 287/06

**Fakten:** Die Parteien eines Wohnungsmietvertrags streiten im vorliegenden Fall über die Berechtigung eines Verlangens des Vermieters auf Anpassung der Miete an die ortsübliche Vergleichsmiete. Im Jahr 2003 hatte der Vermieter eine Mieterhöhung wegen Modernisierung (§ 559 BGB) geltend gemacht. 2004 teilten die Mieter mit, dass sie nach Beratung durch den Mieterverein nur eine teilweise Mieterhöhung akzeptierten. Drei Monate später verlangte der Vermieter Zustimmung zur Anpassung der Miete an die ortsübliche Vergleichsmiete. Der Mieter widersprach. Der BGH gibt dem Vermieter in letzter Instanz recht. Die Parteien hatten sich darauf geeinigt, dass der Vermieter Modernisierungsaufwendungen umgelegt

hatte, welche auch eine entsprechende förmliche Mieterhöhung nach § 559 BGB gerechtfertigt hätte. Die in § 558 Abs. 1 Satz 3 BGB vorgesehene Ausnahme für Mieterhöhungen nach §§ 559 bis 560 BGB gilt auch für eine einvernehmliche Mieterhöhung wegen vom Vermieter durchgeführter Modernisierungsmaßnahmen. § 559 BGB soll die Modernisierung vorhandenen alten Wohnbestands zu fördern. Die Privilegierung dieser Kosten ist in der erwünschten Modernisierung des Wohnungsbestands begründet. Erforderlich ist, dass der Vermieter die wegen der Modernisierung vereinbarte Mieterhöhung in dieser Höhe auch einseitig nach § 559 BGB hätte durchsetzen können. Das ist hier vorinstanzlich nicht geklärt worden.

**Fazit:** Der Vermieter kann auch nach einer Modernisierungserhöhung die Zustimmung zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete – ohne Einhaltung einer Wartefrist – verlangen, wenn die Modernisierungserhöhung im Wege der vertrag-

lichen Einigung zustande kam. Erforderlich ist aber, dass der Vermieter die Modernisierungserhöhung in der vereinbarten Höhe auch einseitig hätte durchsetzen können. Dazu hätten die Untergerichte hier Feststellungen treffen müssen.

### Geschäftsraummietrecht [69.1]

#### Rückzahlung der Nebenkostenvorauszahlungen im Gewerbemietrecht

**Rechnet der Vermieter nicht fristgerecht über die Nebenkosten ab, so kann der Mieter bei beendetem Gewerberaummietverhältnis die Rückzahlung der Nebenkostenvorauszahlungen verlangen. Der Anspruch auf Rückzahlung der Nebenkostenvorauszahlungen wird fällig, wenn die Abrechnungsfrist erfolglos abgelaufen und das Mietverhältnis beendet ist. Die Entstehung und die Durchsetzbarkeit des Rückzahlungsanspruchs sind nicht davon abhängig, dass noch ein fälliger und durchsetzbarer Anspruch auf Erteilung der Nebenkostenabrechnung besteht.**

KG Berlin, Urteil vom 22.3.2010, Az.: 8 U 142/09

**Fakten:** Die Parteien eines inzwischen beendeten Gewerbemietraumvertrags streiten über die Frage, ob der Mieter einen Anspruch auf Rückerstattung der von ihm geleisteten Nebenkostenvorauszahlungen hat. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Der Wohnraummieter kann nach der Rechtsprechung des BGH bei beendetem Mietverhältnis die geleisteten Nebenkostenvorauszahlungen insgesamt verlangen, wenn der Vermieter seiner Verpflichtung zur Erteilung der Abrechnung nicht innerhalb der Frist von längstens einem Jahr nachkommt. Der Anspruch des Vermieters auf Bezahlung der vom Mieter zu tragenden Betriebskosten wird ebenso wie der Anspruch des Mieters auf Erstattung etwaiger Überzahlungen mit der Erteilung der Abrechnung fällig. Das gilt aber nicht, wenn der Vermieter nicht innerhalb angemessener Frist über die Betriebskosten abgerechnet

hat. Diese Frist endet regelmäßig zum Ablauf eines Jahres nach Ende des Abrechnungszeitraums. Andernfalls könnte der Vermieter die Fälligkeit eines Rückzahlungsanspruchs des Mieters nach Belieben hinauszögern.

**Fazit:** Ob auch der gewerbliche Mieter bei einem beendetem Mietverhältnis die geleisteten Nebenkostenvorauszahlungen zurückverlangen kann, wenn der Vermieter seit Beginn des Mietverhältnisses keine Nebenkostenabrechnungen erteilt hat, ist umstritten. Das Kammergericht entscheidet – wie auch das OLG Düsseldorf – dass die BGH-Rechtsprechung auch für das gewerbliche Mietrecht gelten soll. Danach gilt: In einem laufenden Mietverhältnis ist der Mieter berechtigt, die weiterlaufenden Vorauszahlungen auf die Nebenkosten zu verweigern.



Kündigungsgrund. Drogensatztherapie in der Praxis

### Geschäftsraummiete [69.2]

#### Fristlose Kündigung wegen Methadon-Behandlung?

**Mietet ein Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie Praxisräume an, so kann der Vermieter wegen vertragswidrigen Gebrauchs fristlos kündigen, falls der Mieter in den Praxisräumen auch in vermehrtem Umfang Drogensatztherapie durchführt.** LG Bonn, Urteil vom 12.04.2010, Az.: 9 O 440/09

**Fakten:** Der Mieter ist Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapie und hatte die Mieträume zum Betrieb seiner Praxis angemietet. Noch vor Beginn des Mietverhältnisses erfuhr der Vermieter, dass der Mieter als Behandlungsform auch die Drogensatztherapie, insbesondere die Abgabe von Methadon, beabsichtigte. Der Vermieter mahnte den Mieter ab und forderte ihn auf, die Drogensatzabgabe zu unterlassen, kündigte dann wegen vertragswidrigen Gebrauchs fristlos und verlangte dann Räumung und Herausgabe. Das Landgericht gibt dem Vermieter recht.

Die vom Mieter hier angebotenen Drogensatztherapien stellen jedenfalls in dem hier insgesamt vorliegenden Umfang einen vertragswidrigen Gebrauch der Mietsache dar. Maßgeblich bei der Vertragsauslegung ist der wirkliche Wille der Vertragsparteien. Es könne – so das Gericht – offenbleiben, ob die Drogensatztherapie als

Suchtbehandlung abstrakt zum Tätigkeitsbereich einer Praxis für Psychiatrie und Psychotherapie gehöre.

**Fazit:** Das Urteil überzeugt nicht. Werden Räume als Arztpraxis vermietet, ohne dass es genauere Vereinbarungen zur Nutzung gibt, ist bei der Vertragsauslegung davon auszugehen, dass beide Parteien von einer Nutzung ausgehen, welche im Rahmen der Arztpraxis zulässig ist. Drogensatz-Behandlung gehört zum ärztlichen Tätigkeitsbereich, insbesondere zu dem der Psychiatrie. Das ist als allgemein bekannt vorauszusetzen. Naheliegender als die Ansicht dieses Gerichts ist die Annahme, dass der Vermieter bei der Vermietung seiner Räume als Arztpraxis mit der Nutzung auch zum Zwecke der Drogensatztherapie rechnen muss und – wenn er eine solche in seinen Mieträumen nicht wünscht – vor Vertragsschluss nach der konkret geplanten Nutzung fragen muss.



## Mein Klassiker



Martin Günther,  
neuer Wirtschafts-  
senator von Bremen

## „Airframe“

## Taschenbuch von Michael Crichton

Sie suchen ein spannendes Buch, das die Gedanken anregt? Dann lesen Sie vom Autor von Jurassic Park, Michael Crichton, „Airframe“.

Es ist 5.18 Uhr an einem Montagmorgen, als Flug TPA 545 in heftige Turbulenzen gerät. Plötzlich werden die schlafenden Passagiere aus ihren Sitzen geschleudert. Es gibt Tote und Verletzte. Der Pilot setzt zur Notlandung in Los

listische Durchbruch ist mit dieser Story für die Reporterin zum Greifen nah. Zu allem Überfluss sorgen sich Gewerkschafter um die einheimischen Arbeitsplätze, gehen sie doch bei erfolgreichem Abschluss mit den Chinesen von einer Fertigungsverlagerung einiger Segmente nach China aus.

Wie viel Platz bleibt im Dschungel der unterschiedlichen Interessen für die



„Wie viel Platz bleibt im Dschungel der unterschiedlichen Interessen für die Wahrheit des Unfalls? Welche Wahrheit trägt die Öffentlichkeit? Wie weit kann man den Medien trauen? Mich hat das Buch genau wegen dieser Fragen gefesselt. Es geht darum, eine Balance zwischen Wahrheit, wirtschaftlichen Interessen und Moral zu schaffen, die beinahe unmöglich ist.“

Angeles an. Die technische Untersuchung des Unfalls wird von der Leiterin der Fertigungskontrolle des Flugzeugherstellers, Casey Singleton, geführt. Ihr bleiben fünf Tage, dann möchte ihr Chef für genau den Flugzeugtyp einen lukrativen Deal mit den Chinesen unterschreiben. Doch unsichere Flugzeuge kauft niemand. Aber nicht nur Singletons Chef macht Druck. Eine ehrgeizige Reporterin der TV-Sendung newline bekommt einen Beitrag zugespielt, der aufgrund des Unfalls die Sicherheit des Flugzeugtyps insgesamt infrage stellt. Fakten stören sie nur, denn der journa-

listische Durchbruch ist mit dieser Story für die Reporterin zum Greifen nah. Zu allem Überfluss sorgen sich Gewerkschafter um die einheimischen Arbeitsplätze, gehen sie doch bei erfolgreichem Abschluss mit den Chinesen von einer Fertigungsverlagerung einiger Segmente nach China aus.

Mich hat das Buch genau wegen dieser Fragen gefesselt. Es geht um Wahrheit, es geht um wirtschaftliche Interessen, es geht um Moral. Es geht darum, eine Balance zu schaffen, die beinahe unmöglich erscheint. Spannend wie die Politik.

**Michael Crichton: Airframe. Arrow Books (engl. Ausgabe), 2006, ISBN 978-0099556312, 448 S., 7,99 Euro**

## Neue Bücher

## Ihre Werte, bitte!

In Umbruchzeiten steigt die Relevanz von Werten als Orientierung schaffendes Mittel. Von Entscheidern wird erwartet, Verantwortung zu übernehmen, Vertrauen in Politik und Wirtschaft wiederherzustellen. Dieses Buch der Wertekommission gibt Einblick in das Werteverständnis von Unternehmen, Institutionen, Politik und Kultur.

**Sven H. Korndörffer, Liane Scheinert, Mathias Bucksteeg (Hrsg.): Ihre Werte, bitte! Gabler Verlag 2010, ISBN 978-3-8349-2157-4, 192 S., 39,95 Euro**



## Der Immobilienmakler

Der Praxisleitfaden beleuchtet die verschiedenen Grundlagen und Tätigkeitsfelder des Immobilienmaklers. Außerdem bezieht der Autor neue, bisher eher am Rande behandelte Themen, wie etwa die Marktrisiken und -chancen, ausführlicher mit ein.

**Erwin Sailer: Der Immobilienmakler. Richard Boorberg Verlag, 2010, ISBN 978-3-415-04442-5, 259 S., 24,80 Euro**



## VOB/B kompakt

Auf der Baustelle kommt es häufig zu Diskussionen. Typische Streitfälle aus der täglichen Praxis sind in diesem Buch dargestellt – vom Vertragsabschluss bis zur Annahme und Gewährleistung, alles auf Basis von VOB 2009 und BGB. Im Anhang findet der Leser zudem Musterschreiben mit rechtssicheren Formulierungen.

**Stephan Bolz: VOB/B kompakt. Verlagsgesellschaft Rudolf Müller, 2010, ISBN 978-3-481-02636-3, 261 S., 39 Euro**





## Real Estate Asset-Management

Die Anforderungen an das Asset-Management für Immobilien haben gerade im Hinblick auf die Subprime-Krise stark zugenommen. Das Buch zeigt alle wesentlichen Schlüsselfelder eines aktiven Wertmanagements von Immobilien nach internationalen Standards auf und stellt das komplexe Thema übersichtlich dar. Die Schwerpunkte sind: Immobilien und Kapitalmarkt, Aspekte der Bewertung und Bilanzierung, Performancemessung für Immobilienportfolios, Investment- und Wertschöpfungsstrategien, Risikomanagement für Immobilien, Controlling und Reporting, Informationsmanagement und Informationstechnologie, Real Estate Asset-Management in der Investment-/Bestands- und Exit-Phase und Markt und Wettbewerb im Real Estate Asset-Management. Außerdem gibt das Buch einen Überblick über ausgewählte Immobilienkennzahlen.

**Hanspeter Gondring, Thomas Wagner: Real Estate Asset-Management. Vahlen (C.H. Beck), 2010, ISBN 978-3-8006-3608-2, 504. S., 59 Euro**



## Marketingkonzepte für den Hausverwalter

Die rosigen Zeiten sind auch für Hausverwalter vorbei. Wegen der geringen Neubautätigkeit im Geschosswohnungsbau bedeutet ein neuer Kunde für den einen Hausverwalter den Verlust für einen anderen. Dieser Kampf um jeden Auftrag erfordert eine neue Herangehensweise an das Geschäft. Strategisches Marketing kann hierbei eine neue Ausgangssituation schaffen. Das Buch erklärt, wie das geht und welche Mittel Erfolg versprechend sind. Die Autoren ermutigen den Leser dazu, die Verwaltungsarbeit von außen anzuschauen. Die beiden Praktiker aus dem Verwaltungsbereich haben alle Vorgaben, Ideen und Strategien eigenhändig in der Praxis erprobt. Dabei wurde klar: Marketing beginnt im Kopf und kann auch mit kleinem Budget viel bewirken.

**Steffen Haase, Carmen Fröhlich: Marketingkonzepte für den Hausverwalter. Grabener Verlag, 2010, ISBN 978-3-925573-385, 196 S., 32,50 Euro**



## Aus unserem Haus

### Das Verwalter-Praxishandbuch

Die neue elektronische Beschlussammlung soll den Verwalter bei seinen täglichen Aufgaben unterstützen. Musterbeschlüsse, Hausgeld-Vergleichstabellen, ein Musterenergieausweis sowie Musterbriefe und -verträge sind in dem Buch zu finden. Geklärt werden Fragen wie: Was ist eine ordnungsgemäße Verwaltung und welche Haftungsfragen ergeben sich? Wie wird die Instandhaltungsrückstellung angemessen festgelegt? Was ist bei Jahresabrechnung und Hausgeld wichtig? Oder: Wie wird eine Eigentümerversammlung perfekt organisiert? Außerdem geht es um die Verwaltung von Sondereigentum. Abgerundet wird das Buch durch aktuelle Urteile zum Wohnungseigentumsgesetz. Auf der mitgelieferten CD-ROM finden sich zudem Excel-Tools zu Abrechnung und Beschlussammlung, Musterformulare sowie Verträge und Gesetze.

**Marc Popp: Das Verwalter-Praxishandbuch. Haufe-Lexware, 2010, ISBN 978-3-448-10110-2, 400 S. + CD-Rom, 34,80 Euro**



## Impressum

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

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

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

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

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

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

**Journalisten im Heft**  
Leo Fischer  
Dagmar Hotze  
Oliver Mertens  
Bijan Peymani  
Frank Peter Unterreiner  
Hans-Jörg Werth  
Birgitt Wüst

**Verlagsleitung** Reiner Straub  
**Koordination** Anja Bek

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

**Grafik/Layout**  
Stefanie Kraus, Haufe-Lexware  
GmbH & Co. KG 97076 Würzburg

**Titel**  
ECE

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

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

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

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

**Anzeigenschluss**  
jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: [www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)

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

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

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

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

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

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

**Gerichtsstand ist Freiburg**  
ISSN 1614-1164

**Erscheinungsweise:** 10 x jährlich

**Verbreitete Auflage**  
16.339 Exemplare im 1. Quartal 2010

**Druck**  
Echter Druck Center, Würzburg



## Termine

## ... von „Aktuelles Grundstücksrecht“ bis „Wertfaktor Mietvertrag“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
	12. IIR Immobilienstandort: München 2010	<b>26.-27.7.2010 München</b>	1.899 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3688, <b><a href="http://www.iir.de/muenchen2010download">www.iir.de/muenchen2010download</a></b>
	Handels-Dialog: green shopping im green building?!	<b>9.9.2010 Hamburg</b>	699 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 469050, <b><a href="http://www.heuer-dialog.de/events">www.heuer-dialog.de/events</a></b>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>ImmoCom 2010:</b> IT- und Management-Kongress und Fachmesse mit einer Mischung aus strategischen Themen der Wohnungswirtschaft sowie deren konkrete, operative Umsetzung mithilfe intelligenter IT-Unterstützung	<b>13.-14.9.2010 Berlin</b>	ab 520 Euro	BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e. V., Telefon 030 2308550, <b><a href="http://www.immocom-berlin.de">www.immocom-berlin.de</a></b>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>German Council of Shopping Centers:</b> Jährlicher Kongress in Berlin mit rund 500 Entscheidungsträgern aus Handel und Wirtschaft, bei dem mit renommierten Persönlichkeiten aktuelle Fragen zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen diskutiert werden	<b>16.-17.9.2010 Berlin</b>	650 Euro* / 1.300 Euro**	German Council of Shopping Centers e. V., Telefon 07141 388083, <b><a href="http://www.gcsc.de">www.gcsc.de</a></b>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung in der Wohnungswirtschaft	<b>27.7.2010 München</b>	190 Euro* / 290 Euro**	B.KWK Bundesverband Kraft-Wärme-Kopplung e.V., Telefon 030 27019281-0, <b><a href="http://www.bkww.de">www.bkww.de</a></b>
	Integration durch Stadtentwicklung: Herausforderungen erfolgreich bewältigen!	<b>27.7.2010 Augsburg</b>	245 Euro* / 295 Euro**	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030/390473-170, <b><a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a></b>
	Energieeffizientes Bauen	<b>28.-29.7.2010 München</b>	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <b><a href="http://www.managementcircle.de/07-65087">www.managementcircle.de/07-65087</a></b>
	FM-orientierte Kostenplanung (Teil I)	<b>28.-29.7.2010 Berlin</b>	570 Euro	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, <b><a href="http://www.bauakademie.de">www.bauakademie.de</a></b>
	Kompakt-Seminar: Rechtliche Immobilien Due Dilligence	<b>20.-21.8.2010 Eltville oder Frankfurt am Main</b>	570 Euro	IREBS Immobilienakademie GmbH, Telefon 6723 9950-30, <b><a href="http://www.irebs-immobilienakademie.de">www.irebs-immobilienakademie.de</a></b>
	PC-Hausverwalter Grundlagen-Seminare	<b>25.8.2010 Oldenburg</b>	399 Euro	Sykosch Akademie, Telefon 0800 7956724, <b><a href="http://www.sykosch.de/akademie">www.sykosch.de/akademie</a></b>
	Jahresabrechnung in der WEG 2010/2011	<b>27.8.2010 Frankfurt am Main</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <b><a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a></b>
	Die neue ImmoWertV	<b>30.8.2010 Berlin</b>	350 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <b><a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a></b>
	Aktuelles Mietrecht für Gewerbeimmobilien	<b>1.-2.9.2010 Berlin</b>	1.849 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-35 48, <b><a href="http://www.euroforum.de/p1104322">www.euroforum.de/p1104322</a></b>
	Aktuelles Grundstücksrecht	<b>2.9.2010 Raum Wiesba- den/Mainz</b>	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-11, <b><a href="http://www.sfa-immo.de">www.sfa-immo.de</a></b>
	Gewerberaummietrecht	<b>14.-15.9.2010 München</b>	990 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, <b><a href="http://www.sugema.de">www.sugema.de</a></b>
	Immobilientransaktion: Wertfaktor Mietvertrag	<b>15.9.2010 Hannover</b>	180 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, <b><a href="http://www.bethgeundpartner.de">www.bethgeundpartner.de</a></b>
	Facility Management mit SAP	<b>15.-16.9.2010 Hamburg</b>	1.390 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, <b><a href="http://www.tacook.de/FMSAP2010">www.tacook.de/FMSAP2010</a></b>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder

## Unternehmensindex

<b>A</b>		<b>K</b>	
Aldi .....	31	Kaufland .....	31
alt + kelber .....		Keylens .....	53
Immobiliengruppe .....	24, 48	KfW .....	45
Apellas-Gruppe .....	54	King Sturge Deutschland .....	13
Asstel .....	53	Kollmansperger ESC .....	
Atisreal GmbH .....	14	Exekutive Search Consultants .....	74
<b>B</b>		<b>L</b>	
Bayerische Bau- und .....		LandSecurities .....	15
Immobilien-Gruppe .....	26	Lehman .....	24
Beos GmbH .....	15	LinkedIn .....	42
Berger, Baader, Hermes .....	53	Lüthmann .....	14
<b>C</b>		<b>M</b>	
C&A .....	31	Münchener Hypothekenbank .....	29
CH2 .....	31	Multi Development .....	15
Comfort .....	13	<b>N</b>	
Commerz Real AG .....	15	Nestlé .....	53
Commerzbank .....	15	<b>O</b>	
Cordea Savills .....	27	OgilvyOne .....	53
Cório .....	15	<b>P</b>	
Cushman & Wakefield .....	46	Postbank .....	29, 48
<b>D</b>		Procter & Gamble .....	53
Deutsche Bank .....	31	Proximity Germany .....	53
Deutsche Telekom .....	14	PSD-Bank .....	29
Deutschen Zweitmarkt AG .....	10	<b>R</b>	
Diamona & Harnisch .....	12	Realogis .....	15
DIC .....	27	Redwood Grove .....	54
DKB IT-Services GmbH .....	74	RICS Deutschland Ltd .....	16
DSL Bank .....	29	<b>S</b>	
DTZ .....	14, 24	Saturn .....	31
<b>E</b>		Savills .....	14
ECE .....	15, 26, 31	Sonae Sierra .....	15
efm .....	15	Sparkassen .....	29
Ellwanger & Geiger .....	12	Strabag Property .....	
Ernst & Young (E&Y) .....	21 ff.	and Facility Services .....	14
Ernst & Young Real Estate .....	21	Strabag Real Estate GmbH .....	11
Eurocommercial .....	15	StudiVZ .....	42
<b>F</b>		<b>T</b>	
Facebook ff. ....	42	Techem GmbH .....	74
Feri .....	30	Telekom .....	35
Ferrero .....	53	<b>V</b>	
<b>G</b>		Vaillant .....	58
G+J Wirtschaftsmedien .....	10	VGH Versicherungen .....	27
Gothaer-Gruppe .....	53	Volks- und Raiffeisenbank .....	29
<b>H</b>		<b>W</b>	
Habona .....	31	White GmbH .....	14
Hahn-Gruppe .....	31	wph Wohnbau und .....	
Hamburg Trust .....	31	Projektentwicklung .....	
Hammerson .....	15	Hamburg GmbH .....	44
Hansainvest .....	25	<b>X</b>	
<b>I</b>		Xing .....	42
Ideenkapital .....	31		
ILG-Fonds .....	30		
ING DiBa .....	15, 29		
IPD Investment .....			
Property Databank GmbH .....	14, 27		
<b>J</b>			
Jack Wolfskin .....	53		
Jamestown .....	30		
Jones Lang LaSalle .....	15, 31		

## Vorschau auf...

### ... September 2010



**Weiterbildung.** Viele Möglichkeiten sind vorhanden.

#### Marktübersicht

### Berufsbegleitende Weiterbildungen

Gerade jetzt lohnt es sich, Zeit und Geld in Weiterbildung zu stecken. Die Weiterbildungsinstitute bieten einiges: Die Redaktion recherchiert exklusiv die wichtigsten immobilienpezifischen Bildungsangebote.

#### Bestandsimmobilien

### Energetische Sanierung und Steuern

Da die mögliche Erhöhung der Miete meist nicht ausreicht, um mit den nötigen Investitionen eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften, ist eine steuerliche Förderung geboten. Lesen Sie in der nächsten Ausgabe, in welchen Fällen Aufwendungen für die Sanierung derzeit steuermindernd abzugsfähig sind und welche Forderungen die ZIA zu dem Thema stellt.

**Die Septemberausgabe erscheint am Freitag, den 3. September 2010, Anzeigenschluss ist der 9. August 2010**

### ... Oktober 2010

#### Gewerbeimmobilien

### Expo Real

Die Branche erholt sich, ist jedoch noch nicht über dem Berg. Wohin schlägt das Konjunkturbarometer im zweiten Halbjahr 2010? Welche Aussteller besuchen die Expo Real in diesem Jahr? Welche Themen werden auf der Gewerbeimmobilienmesse dominieren? Das lesen Sie in unserem Messe-Special.



**Die Oktoberausgabe erscheint am Freitag, den 1. Oktober 2010, Anzeigenschluss ist der 6. September 2010**

# Geheimnisse

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

## ... drei Immobilienfrauen



**Jutta Isabel Heusel**  
ist Partnerin der Kollmansperger ESC Executive Search Consultants in München.



**Cornelia Müller**  
ist Head of Marketing & Communications der Techem GmbH in Eschborn.



**Brigitte Schöne**  
ist Geschäftsführerin der DKB IT-Services GmbH in Berlin.

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

**Heusel:** Kommunikativ, flexibel, stellt sich gut auf andere Menschen ein, ist gut vernetzt in der Branche.

**Müller:** Entscheidungsfreudig, fair und aufgeschlossen.

**Schöne:** Nachhaltig kundenorientiert, leistungsbezogen, moderierend.

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

**Heusel:** Mit Sir Norman Foster, aufgrund des interessanten Designs seiner verschiedenartigen Immobilien.

**Müller:** Mit Professor Mäckler, dem Architekten des Frankfurter Opernturms, und mit dem Immobilienentwickler Ardi Goldman. Beide planen, die ehemalige Frankfurter Diamantembörse zu einem Life-Style-Wohnblock zu machen.

**Schöne:** Mit Justizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger, um ihr nahezubringen, dass im Wohnungseigentumsrecht noch gründlich aufgeräumt werden muss.

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

**Heusel:** Am besten im Büro. Ich habe drei Kinder, die ich nachmittags abhole. Ich gehe nur gezielt mittags zum Essen.

**Müller:** Meist in der Kantine – im Austausch mit meinen Kollegen.

**Schöne:** Bei einem Bäcker zum Milchkaffee irgendwo in Deutschland – auf dem Weg zu meinen Kunden.

### Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

**Heusel:** Mehr Professionalität und Transparenz.

**Müller:** Nachhaltigkeit in die tägliche Arbeit einzubeziehen und umzusetzen.

**Schöne:** Weg von den komplexen Systemen, hin zu den wichtigen Kundenwünschen. ←|

**Ihr Statement zur Stereotype: „Es liegt an den Frauen selbst, dass sie in Führungspositionen unterrepräsentiert sind.“**

**Heusel:** Es wird Frauen seltener die Möglichkeit gegeben in Führungspositionen aufzusteigen, Frauen mit Kindern sind zusätzlich benachteiligt.

**Müller:** „Jeder ist seines Glückes Schmied“: Dieses Sprichwort trifft auch auf Frauen in Führungspositionen zu – auch wenn es uns nicht immer leicht gemacht wird.

**Schöne:** So pauschal geht's nicht. Aber: Männer sind exzellente Netzwerker und nutzen das konsequent; da sollten Frauen mehr investieren.



# Neuer Leser für uns.

# Dicke Prämie für Sie.



## MINOWA DVD-Micro-Anlage MD-6192

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



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3915141

**Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft** für mind. 1 Jahr zum Preis von 128,- € inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228\_DIR

**Ich zahle**

- per Rechnung  
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01917051



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

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



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

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

**HAUFE.**

# COFELY

## HILFT IHNEN, GANZ KURZFRISTIG LANG- FRISTIG ZU DENKEN.

Bei vielen unternehmerischen Entscheidungen ist Schnelligkeit ein ausschlaggebender Faktor. Trotzdem müssen sie sich über Jahre oder Jahrzehnte als richtig erweisen. Bei Anlagen- und Gebäudetechnik, Energy Services, Facility Services und Kältetechnik ist Cofely Ihr Partner für mehr Effizienz und überzeugende Ergebnisse – heute und morgen. Damit Sie Ihre Energie noch besser einsetzen können.

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

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

**COFELY**  
GDF SUEZ