

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 07-08 | 2011

Die Strategien schrumpfender Städte

# Klare Leitidee entwickeln

GRAFFITI:  
»TREUE«

**Special**  
Wärmepumpen

**Neue Gesetze**  
Das bringt die  
Mietrechtsreform

**Erweiterte Gewerbeordnung**  
Strengere Kontrolle  
für Vermittler

Met.-Nr. 06228-5142



# Sie suchen Fach- und Führungskräfte in der Wohnungswirtschaft?

Dann schalten Sie in **DW Die Wohnungswirtschaft!**

[www.dw-web.info/stellenmarkt](http://www.dw-web.info/stellenmarkt)

**DW Die Wohnungswirtschaft** richtet sich an kaufmännische und technische Führungskräfte in Wohnungsunternehmen, Meinungsführer in den Verbänden, Entscheider in den Baubehörden und wohnungspolitische Meinungsbildner, die in der DW konkrete Problemlösungen und Informationen für die tägliche Praxis finden.

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



**Bestellen Sie gleich den Infolyer!**

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

1x buchen,  
2x präsent!

**DW**  **STELLENMARKT**

# Wer weiß?

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

**Politiker wissen.** Angesprochen auf das Griechenlandproblem monierte Alt-Finanzminister Peer Steinbrück, Politiker gäben zu oft widersprüchliche Antworten, statt einzuräumen, dass sie die Lösung nicht wüsten. Aber, denke ich, könnte bei dem Thema ein Schulterzucken des Volksvertreters nicht zu Verlusten an den Börsen führen?

**Politiker wissen nicht.** Ich moderierte eine Podiumsdiskussion im Bundesbauministerium zum Thema „Wohnen im Alter“ und fragte die Bundestagsabgeordneten, wie sich Versorgungsstrukturen für ältere Menschen im ländlichen Raum künftig verbessern ließen. Es gab keine Antworten. Es weiß einfach niemand, und es tat auch keiner so als wisse er. Ich empfand das nicht als negativ. Schließlich lassen sich kaum sämtliche Missstände ordnungspolitisch lösen, mehr und mehr sind wir alle gefordert. Die Politik beginnt, bei Lösungsvorschlägen verstärkt die Fähigkeit des Bürgers zur Mitwirkung ins Kalkül zu ziehen.

**Banken wissen nicht.** Wolfgang Wingendorf, Geschäftsführer der Treureal, eines Asset- und Property-Managers, sprach über Erlebnisse mit Banken. Vieles sei gut, manches unverständlich. Ein Investor habe ein Wohnungsportfolio übernommen, mit ihm zusammenarbeiten wollen und einen Business-Plan vorgelegt. Der nun habe Gravierendes enthalten: „Mieterfluktuation war nicht geplant, dafür waren Betriebskostenvorauszahlungen in den Cashflow eingearbeitet“, was den Tatbestand der Untreue erfülle. Der Investor war erstaunt: Die Bank hatte das Geschäftsmodell immerhin ohne Einschränkung abgesegnet.

**Ich weiß auch nicht.** Schlange am Buffet. Diskussion über die Zeitschriftenlandschaft. Eine Dame fragte mich: „Wofür stehen Sie eigentlich ...“ Sie stockte. Ich wollte Seriosität, Lesevergnügen entgegenen, als sie den Satz beendete „... hier? Für Suppe?“ Das wusste ich nicht!

**Wer weiß?** Vielleicht gibt es einen schönen Sommer! Vielleicht werden wir doch klüger! Das – zumindest – haben wir in der Hand ...

Ihr



„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 über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



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



16

**Urbane Entwicklung und Demografie.** Schrumpfende Städte müssen eine klare Leitidee entwickeln.

## Titelthema

Mehr als 50 Jahre lang waren Deutschlands Städte von Wachstum geprägt. Nun fordern schrumpfende Städte von Kommunen und Immobilieneigentümern neue Strategien der Stadtentwicklung

- 16 **Städte mit Magersucht.** Deutschland verändert sein Gesicht. Durch den demografischen Wandel nimmt die Bevölkerung ab. Schon jetzt sind die Folgen zu sehen, vor allem in Ostdeutschland
- 18 **Märkte reagieren different.** Nicht alle Immobilienarten sind von dem Wandel gleichermaßen betroffen
- 22 **„Das Kind ist schon in den Brunnen gefallen.“** Interview mit dem Bevölkerungsforscher Herwig Birg



28

**Graumarktesgesetz.** Wie die Legislative die Beratung durch freie Vermittler verbessern will.

## Szene

- 08 Infografik: Seniorengerechtes Wohnen
- 09 Kolumne: Die Früchte der Logistik
- 10 Klimagerechte Stadtentwicklung: Wohnungswirtschaft begrüßt neues Gesetz

## Finanzen, Markt & Management

### Das Finanzinterview

- 24 Rolf Elgeti, Chef der TAG Immobilien AG: „Der Neubau ist jenseits von Gut und Böse.“

### Immobilienaktien

- 26 Die neuen Sternchen auf dem Börsenparkett

## Graffiti

### Treue: Zur Verlässlichkeit in der Immobilienbranche

- 50 Überblick: Ja, zur Treue?
- 51 Treue im Firmennamen. Linguistische Anmerkungen
- 52 Im Dilemma. Erst die Provision, dann die Moral?
- 53 Treue zum Arbeitgeber? Wenn das ganze Team wechselt
- 54 Treue halten: Manche Gepflogenheiten stimmen nachdenklich
- 55 Im Glashaus. Von treulosen Tomaten
- 55 Treu und Glauben und Latein



50

**Treue.** Drum prüfe, wer sich ewig bindet ...

## Finanzen, Markt & Management

### Freie Vermittler

- 28 Abschied aus der Grauzone

### Basel III

- 30 Warnung vor amerikanischen Finanzstrukturen

### Interview mit Angelika Kunath, Fondshaus Hamburg

- 32 Der Investitionscharme von Mittelstädten

### Von den Finanzgerichten

- 33 Ist die Grunderwerbsteuer verfassungswidrig?

### Ausbildung

- 34 Immobilienberufe werden immer beliebter

### Mietrechtsreform

- 38 Ein paar Vermieter-Bonbons geplant

### Maklerbewertungen im Internet

- 40 Die digitale Mundpropaganda

### Facebook & Co.

- 42 Wie aus Freunden Kunden werden

### Abschaltung des analogen Fernsehens

- 44 Den Blackout vermeiden

### Sanierung im Bestand

- 46 Einzelne Pakete schnüren

### Software-Hersteller

- 48 Solvency II als Herausforderung

## Special

### Wärmepumpen:

#### Heizen nach dem Kühlschranksystem

- 56 Wärmepumpen werden immer beliebter – und eignen sich inzwischen auch für größere Wohnanlagen  
60 Marktübersicht: Die besten Angebote

## Recht

### Urteil des Monats

- 62 Keine Umlage von Wasserfixkosten bei Leerstand

## Rubriken

- |                      |                                     |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial         | 71 Impressum                        |
| 06 Online            | 72 Unternehmen im Heft/<br>Vorschau |
| 14 RICS              | 73 Termine                          |
| 15 Deutscher Verband | 74 Finale                           |
| 70 Bücher            |                                     |



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

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge, Helikopter 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. Sprechen Sie uns einfach an.



## 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

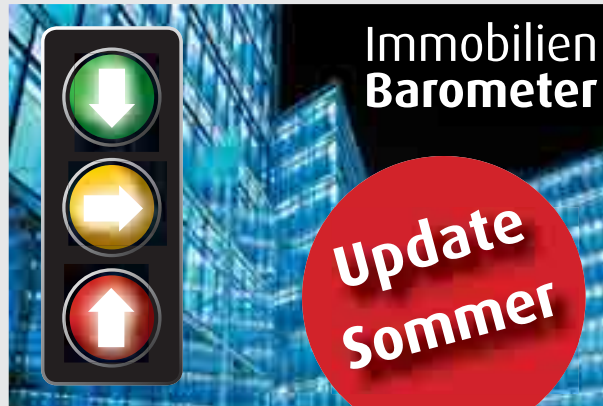
## Forum

## Gruppen

## Online-Produkte

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

### Top-Thema: Immobilienbarometer



**Markt mit Potenzial.** Die Krise scheint überwunden: Im ersten Quartal 2011 verzeichnete das Statistische Bundesamt einen BIP-Zuwachs von 1,5 Prozent. Damit wurde das Vorkrisenniveau bereits überschritten. Gute Aussichten also für die gewerblichen Immobilienmärkte. Marktbeobachter gehen davon aus, dass Immobilieninvestoren ihre Risikobereitschaft erhöhen werden und es zu einem weiteren Investitionsschub kommt. Für dieses Szenario rüsten einige Beratungshäuser auf, die noch vor Kurzem ihre Belegschaft stark ausgedünnt haben: Sie stellen wieder Mitarbeiter ein. Ob dies für alle Marktteilnehmer in der Immobilienbranche gilt, lesen Sie unter anderem in diesem Top-Thema.

### Neue Downloads

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

#### Neue Downloads im Juli/August:

##### › Musterschreiben

„Übersendung Betriebskostenabrechnung“: Dieses Muster gibt eine Vorlage für ein Anschreiben, mit dem der Verwalter/Vermieter dem Mieter die Betriebskostenabrechnung übersendet. Auch die Belegeinsicht und die Erstattung eventueller Kopierkosten werden darin angesprochen.

#### Haufe Online-Seminar:

„Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft“

Freitag, 8. Juli 2011, 10 Uhr, 89 Euro  
Unternehmen der Wohnungswirtschaft müssen Gefahrenquellen, die von einer Immobilie ausgehen, regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls Maßnahmen zur Gefahrenabwehr ergreifen. Sonst drohen rechtliche und wirtschaftliche Folgen. Inhalte des Online-Seminars sind:

- › Rechtliche Grundlagen.
- › Relevante technische Normen und anerkannte Regeln der Technik.
- › Umfang der Verkehrssicherungspflicht (anhand von Einzelfällen).
- › Dokumentation von durchgeführten Kontrollmaßnahmen.
- › Umlegung von Kosten der Verkehrssicherung als Betriebskosten.

Referent: RA Thomas Schlüter



Noch ganz dicht?

### Top-Thema: Dichtheitsprüfung

**Pflicht oder clevere Geschäftsidee?** vielerorts finden Verwalter, Vermieter und Grundstückseigentümer derzeit den Hinweis, dass sie Abwasserleitungen bis Ende 2015 auf Dichtheit prüfen lassen müssen. Mal wird eine EU-Richtlinie, mal eine DIN-Norm als Rechtsgrundlage genannt. Die Verwirrung ist groß. Tatsache ist: Die Regelungen sind von Bundesland zu Bundesland, teilweise sogar von Gemeinde zu Gemeinde verschieden. Welche Rechtsgrundlagen gelten und welche Bundesländer bis wann eine Prüfung vorschreiben, lesen Sie in diesem Top-Thema.

„Wer leiten soll, muss (auch) lesen.  
So ist das bei der Dr. Sasse AG.“

Die Geschäftsführer der Dr. Sasse AG



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

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



**HAUFE.**

Karte des Monats

# Barrierefreie Wohnungen in Deutschland\*

Die Deutschen werden immer älter. Eine Auswertung des Immobilienportals Immonet zeigt jedoch: Trotz demografischem Wandel sind seniorengerechte Wohnungen in vielen Bundesländern rar – besonders in Sachsen.

\* pro Bundesland in Prozent

Einem aufmerksamen Besucher der Stadt Chemnitz mag auffallen, dass er vielen Menschen in fortgeschrittenem Alter begegnet. Die Statistiken belegen den Eindruck: Die Bewohner der Stadt haben deutschlandweit das höchste Durchschnittsalter. Insgesamt zählen die Sachsen mit einem Altersdurchschnitt von 46 Jahren zu den Ältesten der Republik. Trotz der demografischen Sonderrolle trifft ein Senior im Freistaat auf ein mageres Wohnungsangebot: Sachsen hat im Vergleich der Bundesländer mit 0,95 Prozent die geringste Zahl seniorengerechter Objekte vorzuweisen. Verbesserungswürdig ist auch das Wohnen für Senioren in Hessen: Altersgerechte Wohnungen machen hier nur ein Prozent des Angebots aus. Ähnlich ist die Situation in Bayern: Nur 1,01 Prozent der Wohnungen sind mit ebenerdiger Dusche und Aufstieghilfen ausgestattet. Die nördlichen Bundesländer scheinen besser auf den demografischen Wandel eingestellt zu sein: Spitzenreiter ist Brandenburg mit einem seniorengerechten Immobilienangebot von immerhin 3,29 Prozent, gefolgt von Schleswig-Holstein mit 2,71 Prozent und Niedersachsen mit 2,09 Prozent.





# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Die Früchte der Logistik

Nach der Krise ist vor der Krise. Die Logistikbranche sieht sich an den prosperierenden und hochpreisigen Standorten wieder zunehmend mit den Problemen konfrontiert, die Dienstleister, Projektentwickler und Makler schon 2007/2008 zur Verzweiflung brachten: Die Grundstückspreise sind zu hoch, große Parzellen vor allem mit GI-Ausweisung fehlen, und die Gemeinden mögen Logistik aufgrund der Verkehrsbelastung und (angeblich) geringer Arbeitsplatzintensität nicht. Nachdem jetzt in Deutschland die Wirtschaft brummt wie selten, kochen diese Probleme wieder hoch.

Immobilien- und Logistikbranche müssen jetzt im Schulterchluss Überzeugungsarbeit leisten. Das wird nicht einfach! Doch der Politik muss vermittelt werden, dass Logistik heute in vielen Fällen eher der leichten Produktion gleicht. Vor allem an teuren Standorten ist dem so, kein Spediteur wird für fünf Euro eine Halle mieten, um dort wochenlang irgendwelche Güter einzulagern. Aber er kann selbst für veredelnde Tätigkeiten keine acht Euro bezahlen, Grundstückspreise von beispielsweise 400 Euro sind nicht darstellbar.

Ohne Logistik gibt es nicht nur kein Joghurt im Regal, ohne Logistik bricht auch die Produktion zusammen. Das muss die Politik endlich kapieren und entsprechende Grundstücke zur Verfügung stellen. Und an sehr teuren Standorten müssen diese Grundstücke unter Umständen auch subventioniert werden. Vielleicht sind hier sogar neue Modelle des Ausgleichs zwischen den Kommunen einer Region gefordert, um die Belastungen gemeinsam zu schultern – die Früchte will ja schließlich auch jeder haben. Es sollte jedenfalls nicht soweit kommen wie jüngst in Stuttgart und Köln. Der Buchgroßhändler Koch, Neff & Volckmar kündigte an, die dortigen Standorte aufgrund von Platzmangel aufzugeben und einen neuen zentralen Logistikstandort zu suchen. Die Domstadt und die Schwabenmetropole verlieren zusammen 850 Arbeitsplätze. Das tut weh und hätte nicht sein müssen.

### STUDIE DER ROYAL INSTITUTION OF CHARTERED SURVEYORS

## Weniger Notverkäufe im ersten Quartal

Die Anzahl der Notverkäufe hat sich im 1. Quartal 2011 europaweit leicht verringert. Nun stellen steigende Zinsen die Immobilienmärkte vor neue Herausforderungen. Die Marktteilnehmer bleiben deshalb pessimistisch, so die Studienergebnisse. In mehr als der Hälfte der untersuchten Länder gingen die Notverkäufe zurück. Der stärkste Rückgang wurde ein Polen, Russland, Kanada und Brasilien registriert. Auch in Deutschland ging das Niveau an notleidenden Immobilien zurück, trotz der Tatsache, dass Ende des vergangenen Jahres ein relativ hohes Niveau für Deutschland erwartet wurde. Insbesondere das Interesse von Spezialfonds an notleidenden Immobilien nahm aber zu.





Deutsche Städte. Alles wird klimafreundlicher.

## KLIMAGERECHE STADTENTWICKLUNG

### Wohnungswirtschaft begrüßt neues Gesetz

Das Bundeskabinett hat das Gesetz zur Stärkung der klimagerechten Stadtentwicklung verabschiedet. Die Wohnungswirtschaft begrüßt unisono, dass im Entwurf die Regelungen für die Förderprogramme „Stadtumbau“ und „Städtebauliche Entwicklungsmaßnahme“ entsprechend erweitert wurden.

„Mit dem Gesetzentwurf hat die Bundesregierung erkannt, dass die Städte bei der Energiewende eine tragende Rolle spielen. Es liegt auf der Hand, dass kompakte Stadtstrukturen die Erreichung klima- und energiepolitischer Ziele erleichtern, während Zersiedlung erschwerend wirkt“, sagte Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen.

Der Gesetzentwurf will den Klimaschutz unter anderem durch eine Klimaschutzklausel stärken. Außerdem sieht er die Erweiterung der Festsetzungsmöglichkeiten zum Einsatz und zur Nutzung erneuerbarer Energien und Energiegewinnung aus Kraft-Wärme-Kopplung sowie die planungsrechtliche Absicherung nachträglicher Wärmedämmung vor. „Die Vorschläge zur Novellierung des Bauplanungsrechts stärken die rechtlichen Grundlagen für das kommunale Handeln“, so Gedaschko. Darüber hinaus sei es ausdrücklich zu begrüßen, dass der Gesetzentwurf auf die Städtebauförderung als besonders geeignetes Instrument zur raschen Unterstützung von Maßnahmen der klimagerechten Stadtentwicklung setzt. Damit kommt der Gesetzentwurf der Forderung der Wohnungswirtschaft entgegen, die Förderung gebäudebezogener Maßnahmen mit der Förderung von Maßnahmen im Quartierszusammenhang zu verbinden. Die beabsichtigten neuen Regelungen müssen nun aber mit einer angemessenen Förderung hinterlegt sein, sonst können sie keine praktische Wirkung entfalten, so Gedaschko weiter.

## VERANSTALTUNG

### Deutscher Verwaltertag Im September in Berlin

Nachdem in den vergangenen beiden Jahren der Deutsche Verwaltertag in Nürnberg stattfand, kehrt der Spitzenverband der Immobilienverwalter mit dem 19. Deutschen Verwaltertag nach Berlin zurück. Vom 22. bis 24. September 2011 trifft sich die Verwalterbranche im Hotel Palace am Kurfürstendamm. Der DDIV erwartet mehr als 400 Teilnehmer. Weitere Informationen unter <http://www.ddiv.de/media/0000000578.pdf>.

## AAREON-KONGRESS

### Sphärisch und erdverbunden

Hans-Dietrich Genscher, unser Ex-Außenminister, beleuchtete auf dem diesjährigen Aareon-Kongress im Juni in Garmisch vor knapp 1.000 Teilnehmern die derzeitige Neuverteilung der Welt. Gerechtheit müsse diese sein, sagte er, dann würde sie auch stabil. Sascha Lobo, unser mediengehypter Internet-Blogger, sah Ort und Netz unweigerlich verschmelzen. So sphärisch, aber zugleich erdverbunden ging es auch sonst auf dem Kongress zu. Das neue Fokusprodukt der Aareon AG heißt Wodis Sigma. Mit bereits 337 Kunden (hauptsächlich Wodis- und Wohndata-Wechsler) hat es einen beachtenswerten Marktstart hingelegt. Ganz und gar nicht wolkig bestätigten die drei Tage Garmisch mit ansprechenden Workshops den im Vorjahr umgesetzten Wandel von einer Verkaufsausstellung zur Dialogplattform. Den nächsten Kongress gibt es vom 4. bis 6. Juni 2011 an gleicher Stelle.



Dialogplattform: Der Aareon-Kongress.

## GEHALTSBAROMETER

### Neue Vergütungsstudie startet

Zum siebten Mal führt die „Immobilienwirtschaft“ gemeinsam mit den Beratungsunternehmen PersonalMarkt und Baumgartner & Partner die große Vergütungsstudie für die Branche durch. Über den Link [www.immobilienwirtschaft.de/gehalt](http://www.immobilienwirtschaft.de/gehalt) können Unternehmen via Online-Fragebogen bis 31. August 2011 an der Studie teilnehmen und alle relevanten Gehaltsdaten verschlüsselt melden. Die Daten werden anonymisiert ausgewertet. Teilnehmende Unternehmen können die Studie zum Vorzugspreis von 219 statt 449 Euro erwerben und erhalten außerdem einen grafischen Vergleich ihres eigenen Vergütungsniveaus zu dem des Markts. Teilnahme unter [www.immobilienwirtschaft.de/gehalt](http://www.immobilienwirtschaft.de/gehalt)



## ABERDEEN IMMOBILIEN KAG

### Teilportfolio von Degi International veräußert

Die Aberdeen Immobilien KAG veräußert ein Teilportfolio des eingefrorenen Offenen Fonds Degi International für rund 204 Millionen Euro. Käufer ist ein institutioneller Investor aus Deutschland. Der Deal umfasst ein Objekt in London, zwei in Brüssel und eines in Prag. Für die vorzeitigen Rückführungen von Immobilienfinanzierungen waren Vorfälligkeitsentschädigungen zu zahlen. Die Liquiditätsquote des Degi International wird sich durch diese Verkäufe um rund acht Prozent erhöhen. Damit möchte das Unternehmen bis November genug Liquidität schaffen, um den Fonds wieder zu öffnen.

## Die ImmoCom 2011 ...

... findet vom 8. bis 9. September in Berlin statt. Drei Fragen an Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand des Veranstalters BBA



Dr. Hans-Michael Brey

### Die ImmoCom hat sich neu ausgerichtet. Was hat dazu geführt?

**Brey:** Die Wohnungswirtschaft ist zunehmend gefordert, sich zu einem profitablen Dienstleister zu entwickeln. Die BBA will dieser Entwicklung mit einer entsprechenden Plattform Rechnung tragen.

### Was sind in diesem Jahr die zentralen Themen?

**Brey:** Kundenorientierung und Prozesseffizienz sind Themenkomplexe, mit denen sich die Branche intensiv auseinandersetzen muss. Ebenso der Bereich Nachhaltigkeit. Der Kongress bietet zu diesen Zukunftsfeldern zwei Tage lang drei parallele Fachforen an, in denen eine Vielzahl von Experten Lösungsansätze aufzeigen und zur Diskussion stellen.

### Für wen sollte die Teilnahme ein Pflichttermin im Kalender sein?

**Brey:** Für alle Entscheidungsträger von Wohnungsunternehmen, die professionell am Markt agieren und ihr persönliches Branchennetzwerk erweitern wollen. Die rund 160 Teilnehmer im vergangenen Jahr rekrutierten sich aus Vertretern von kommunalen, genossenschaftlichen und kapitalmarktorientierten Gesellschaften.

[www.immocom.info](http://www.immocom.info)

## OFFENE IMMOBILIENFONDS

### TMW Immobilien Weltfonds wird abgewickelt

Ein weiterer Offener Immobilienfonds wird abgewickelt. TMW Pramerica Property Investment hat beschlossen, den TMW Immobilien Weltfonds aufzulösen. Er nimmt schon seit Längerem keine Anteile mehr zurück, nun ist endgültig Schluss. Laut Unternehmen sei die Auflösung aufgrund der vorliegenden Rückgabeankündigungen unabwendbar. Andere Alternativen, wie die Gewinnung neuen Kapitals, Objektverkäufe oder der Rücktritt von den Rückgabeverlangen seitens der Anleger, kämen beim derzeitigen Marktumfeld nicht in Betracht. Die Verwaltung des Fonds wird zum Stichtag 31. Mai 2014 gekündigt. Bis dahin sollen sämtliche Liegenschaften veräußert werden. Eine erste Ausschüttung der Veräußerungserlöse ist für Januar 2012 geplant.



Zurzeit noch im Bestand des Fonds: Das Hotel am Hofgarten, Düsseldorf.

# KÖPFE

„Jede neue Idee, die man vorbringt, muss auf Widerstand stoßen. Der Widerstand beweist aber nicht, dass die Idee richtig ist.“

André Gide, französischer Schriftsteller und Nobelpreisträger für Literatur



Wolfgang Kurt Müller



Ulrike Silberberg



Bärbel Schomberg



Zvi Tirosh



Timo Tschammler



Arnold de Haan

## Wolfgang Kurt Müller in Geschäftsführung der IVG Private Funds

Wolfgang Kurt Müller ist seit dem 20. Juni in der Geschäftsführung der IVG Private Funds GmbH. Dort wird er unter anderem die Bereiche Vertrieb und fondsbezogene Kommunikation verantworten. Müller war zuvor unter anderem Geschäftsführer der BVT Unternehmensgruppe in München und in verantwortlichen Positionen bei der Morgan Stanley Real Estate Investment GmbH sowie in der Deutschen Bank Gruppe. Er wird mit Dr. Jörn Heidrich die IVG Private Funds GmbH als Geschäftsführer leiten.

## Ulrike Silberberg neue Chefredakteurin der „Wohnungswirtschaft“

Ulrike Silberberg ist seit 1. Juni 2011 neue Chefredakteurin der bei Haufe-Lexware erscheinenden Zeitschrift „Die Wohnungswirtschaft“. Silberberg war bisher stellvertretende Chefredakteurin des Bundes-BauBlatts in Gütersloh. Haufe-Lexware bündelt am neuen Standort Hamburg, der aus der Übernahme des Hammonia Verlags hervorgegangen ist, die wohnungswirtschaftliche Kompetenz.

## Bärbel Schomberg in Aufsichtsrat von Hamborner Reit AG

Bärbel Schomberg wurde auf der Hauptversammlung der Hamborner Reit AG in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. Schomberg bekleidete vor der Gründung ihrer Beratungsgesellschaft Schomberg & Co. Real Estate Consulting über knapp 30 Jahre führende Positionen in der Immobilien- und Finanzbranche.

## Zvi Tirosh neuer Partner bei Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Zvi Tirosh (44) ist seit 1. Juni Partner bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft in Frankfurt am Main. Der Immobilienrechtler wird mit seiner Spezialisierung, die insbesondere immobilienbezogene M&A-Transaktionen umfasst, das Real-Estate-Team verstärken.

## Timo Tschammler und Paul Bennison in RICS Europe Board

Die Royal Institution of Chartered Surveyors hat das RICS Europe Board neu besetzt. Aus Deutschland wurden Timo Tschammler FRICS, Vorsitzender der Geschäftsführung von

DTZ in Deutschland, und Paul Bennison FRICS, Head of Asset-Management GLL Real Estate Partners, ins Gremium aufgenommen. Das Gremium hat neben dem Managing Director der RICS Europe acht nicht exekutive Mitglieder. Unter dem Vorsitz von Dr. Luciano Capaldo zeichnet das RICS Europe Board für die Umsetzung der globalen Strategie der RICS auf kontinental-europäischer Ebene verantwortlich.

## Arnold de Haan wird Berater bei Cordea Savills

Die Immobilien-Investmentgesellschaft Cordea Savills hat Arnold de Haan als Berater verpflichtet. In seiner neuen Funktion wird er beratend für den Vorstand der Cordea-Savills-Gruppe tätig sein. Derzeit betreibt De Haan ein eigenes Beratungsunternehmen und ist Direktor der Meyer Bergmann Immobilien-Gruppe.

## Bernhard Visker scheidet aus Aufsichtsrat der HSH Nordbank aus

Der Aufsichtsrat der HSH Nordbank AG hat dem persönlichen Wunsch von Vorstandsmitglied Bernhard Visker entsprochen, zum 31. August 2011 aus den

Diensten der Bank auszuscheiden. Laut Unternehmen wird sich der Aufsichtsrat zeitnah mit einer Nachfolgeregelung befassen. Veränderungen gibt es bei der HSH Nordbank auch in der Konzernkommunikation: Peter Mentner (50) hat am 1. Juni die Leitung der Konzernkommunikation übernommen. Die neu geschaffene Position des Leiters Business-Management wurde mit Dirk Reiche besetzt.

## Hermann T. Dambach legt Aufsichtsratsmandat nieder

Hermann T. Dambach hat auf der Hauptversammlung der Deutsche Wohnen AG in Frankfurt am Main bekannt gegeben, dass er das Aufsichtsratsmandat zum 1. Juli 2011 niederlegen wird. Er war seit dem Jahr 2007 Vorsitzender des Aufsichtsrats. Dambach ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Oaktree GmbH. Das US-Investmenthaus Oaktree war seit dem Jahr 2005 über seine OCM Fonds an der GEHAG beziehungsweise der Deutsche Wohnen AG beteiligt. Durch den Verkauf aller Anteile an der Börse beendeten die Oaktree Fonds am 31. Januar 2011 das Investment bei der Immobiliengesellschaft.

## STUDIE ZUM BARRIEREFREIEN WOHNEN

### 2,5 Millionen Wohnungen fehlen bis 2020



Barrierefreiheit – Thema nicht nur für Alte.

Mit einer Veranstaltung im Bundesbauministerium sind Ende Mai die Ergebnisse des erstellten Gutachtens „Wohnen im Alter“ vorgestellt worden. Die Studie beziffert den zusätzlichen Bedarf an altersgerechten Wohnungen bis zum Jahr 2020 auf 2,5 Millionen. Auf der anschließenden Podiumsdiskussion wurde darum gerungen, wie Anreize zur Modernisierung

geschaffen werden könnten. Natürlich sind in erster Linie die Wohnungsgesellschaften und Wohnungseigentümer in der Pflicht. Gerade ältere Eigentümer allerdings halten sich mangels Eigenkapital oft zurück, auch deshalb, weil sie in vielen Fällen keinen Kredit mehr erhalten. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW hatte in diesem Zusammenhang das Programm „Altersgerecht Umbauen“ aufgelegt, das zinsgünstige Darlehen, aber auch Zuschüsse vergibt. Dieses Programm läuft Ende 2011 aus. Es gab zwar Stimmen aus der Politik, die eine Neuauflage des Programms befürworteten. Jedoch wurde darüber noch nicht entschieden. Informationen zum bisherigen KfW-Programm finden Sie unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de) (La).

## PLASSMANNS BAUSTELLE



Segeljacht darf nicht im Wohngebiet stehen. In einem Wohngebiet ist ein privater Bootslagerplatz grundsätzlich unzulässig. Ein Grundstücksnachbar kann gegen dessen Errichtung vorgehen (VGH Baden-Württemberg, Urteil vom 5.4.2011, 5 S 194/10).

## ONE WORLD TRADE CENTER

### Condé Nast mietet 21 Etagen

Der Condé Nast Verlag hat rund 97.000 Quadratmeter Bürofläche im One World Trade Center in New York angemietet, in den Etagen 20 bis 41. Der Mietvertrag hat laut CB Richard Ellis, die beratend tätig waren, eine Laufzeit von 25 Jahren und bedeutet einen entscheidenden Fortschritt bei der Vermarktung des Gebäudes. Condé Nast publiziert 18 Magazine, darunter The New Yorker, Vanity Fair, Bon Appétit und Architectural Digest. Das mehr als 540 Meter hohe Gebäude gehört der Port Authority of New York and New Jersey zusammen mit der Durst Organization.



Kießling bleibt an der Spitze des IVD.

## IMMOBILIENVERBAND

### IVD-Präsidium bestätigt

Der Immobilienverband IVD hat beim Immobilienstag in Berlin Jens-Ulrich Kießling für weitere vier Jahre im Amt des Präsidenten bestätigt. Als stellvertretender Präsident und Sprecher des Verbands wurde Jürgen Michael Schick MRICS wiedergewählt. In ihren Ämtern wurden außerdem die Vizepräsidenten Hugo W. Sprenker und Rudolf Koch bestätigt. Margot Schlubeck wurde ebenfalls zur Vizepräsidentin gewählt. Um der Immobilienbranche noch mehr Einfluss zu verschaffen, möchte das Präsidium die Zusammenarbeit der immobilienwirtschaftlichen Verbände in Deutschland und Europa fördern. Zudem sollen die fachliche Kompetenz des Verbands und der Verbraucherschutz gestärkt werden.



www.ricseurope.eu/deutschland

## Neue Professional Group „Specialised Property“

„Spezialimmobilien“. Hinter diesem Begriff verbergen sich verschiedenste Immobilienarten. Die Professional Group „Specialised Property“ der RICS setzt sich mit dem Thema auseinander.

Uwe Hannappel MRICS

Spezial- beziehungsweise Sonderimmobilien werden im allgemeinen Sprachgebrauch oftmals als Frequenz-, Betreiber- oder Managementimmobilien bezeichnet. Eine einheitliche Definition liegt jedoch nicht vor. In der Fachliteratur wird diese Asset-Klasse häufig anhand ihrer Merkmale umschrieben oder anhand von Beispielen entsprechender Immobilientypen erläutert.

Als klassische Beispiele für Spezialimmobilien werden hierbei regelmäßig Hotels, Einzelhandelsimmobilien, Gastronomiebetriebe, Kultur-, Sport- und Freizeitimmobilien, Verkehrs- und Infrastrukturimmobilien sowie Gesundheits- und Serviceimmobilien benannt.

So verschiedenartig diese Immobilientypen isoliert betrachtet auch sind, so weisen sie doch viele gleichartige Merkmale auf:

- › Spezialimmobilien sind auf eine spezifische Nutzung zugeschnitten,
- › sie weisen in der Regel eine geringe Drittverwendungsfähigkeit aus,
- › zum Betrieb der Immobilien ist grundsätzlich ein spezielles Management-/Betreiber-Know-how erforderlich,
- › die Bedeutung als Asset-Klasse wird oft unterschätzt.

Dabei stellen Spezialimmobilien einen wichtigen Baustein unseres Lebensumfelds dar und werden als selbstverständlich wahrgenommen: Angefangen von Kindergärten über Bildungseinrich-

tungen, Einzelhandelsimmobilien zur Versorgung der Bürger, Einrichtungen für die Freizeitgestaltung bis hin zu medizinischen Versorgungszentren, Krankenhäusern und Pflegeheimen, begleiten uns Spezialimmobilien in allen Lebensabschnitten. Immobilien der öffentlichen Daseinsvorsorge sichern unsere tägliche Versorgung und gewährleisten unsere Mobilität und Sicherheit.

### Spezialimmobilien werden in der Branche oft unterschätzt

In der Immobilienwirtschaft stehen Spezialimmobilien jedoch weit hinter anderen Immobilientypen zurück: Wohnen und Büro stehen im Focus. Nicht zuletzt seit der Finanzkrise dominieren Investitionen in risikoarme Core-Objekte aus diesem Bereich. Demgegenüber haben Spezialimmobilien jedoch oftmals das Potenzial für höhere Erträge, können

aber auch risikobehafteter als die vorgenannten Asset-Klassen sein.

Nicht zuletzt finden sich einzelne Bausteine aus dem Bereich der Spezialimmobilien in großflächigen Projektentwicklungen oder Umnutzungen gemischt genutzter Immobilien wieder: Beispielsweise sind Gastronomie, Freizeiteinrichtungen und Hotels im Angebotsmix nicht wegzudenken. Aufgrund dieser Diversifikation ergibt sich zudem eine breitere Streuung des Risikos.

Auch im Bereich des Public- und Corporate Real Estate Managements spielen Spezialimmobilien eine bedeutende Rolle: Privatwirtschaft wie auch öffentliche Hand halten einen großen Immobilienbestand vor, der einen wesentlichen Substanzwert darstellt. Dieser beinhaltet unter anderem eine Vielzahl von betriebsnotwendigen und nicht betriebsnotwendigen Spezialimmobilien.

### Hoch spezialisiertes Fachwissen ist zwingend erforderlich

Für die erfolgreiche Realisierung und den erfolgreichen Betrieb von Spezialimmobilien ist ein hoch spezialisiertes Fachwissen notwendig. Die Professional Group „Specialised Property“ fungiert als neutrales Kompetenz-Center der RICS Deutschland, welches sich den verschiedenen Fragestellungen rund um das Thema Spezialimmobilien annimmt. Kontakt über die RICS-Geschäftsstelle, Christine Ciampa, cciampa@rics.org. ←|



**Uwe Hannappel**

Der Architekt und Immobilienökonom Uwe Hannappel MRICS, Manager der Ernst & Young Real Estate GmbH, leitet zusammen mit Nils Heikaus, Senior Vermietungsmanager der Strabag PFS, die im Sommer 2010 gegründete Professional Group Specialised Property der RICS Deutschland.

# Die Kreativwirtschaft ist salonfähig geworden

**Kreative Stadtentwicklung ist in aller Munde.** Damit Konzepte die erwünschte Wirkung entfalten, müssen Planer vom gestaltenden Entwickler zum offenen Ermöglicher werden, meint der DV.



Christian Huttenloher, Generalsekretär des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V., Berlin



Christian Huttenloher

Kreativwirtschaft ist möglicherweise nur ein vorübergehender Trend und wird nie der wesentliche Motor für die Stadtentwicklung sein. Dennoch: Spätestens die Untersuchungen von Richard Florida, der 2002 den Aufstieg der kreativen Klasse beschwor, zeigen die wichtigen Potenziale der Branche auf. Ergänzend liefern Berichte zur Kultur- und Kreativwirtschaft beeindruckendes Datenmaterial: 237.000 Unternehmen, über eine Millionen Erwerbstätige und mehr als 131 Milliarden Euro Jahresumsatz allein in Deutschland belegen die aktuelle ökonomische Bedeutung.

Auch auf politischer Ebene erzeugt das Thema derzeit einige Resonanz. So veröffentlichte die Europäische Kommission 2010 das Grünbuch „Erschließung des Potenzials der Kultur- und Kreativindustrien“ und das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung erkennt in seinem „Weißbuch Innenstadt“, die Kreativwirtschaft als städtische Wachstumsbranche an, die es zu unterstützen gilt. Der Blick auf die Städteland-

schaft in Europa bestätigt: Kreativwirtschaft ist salonfähig geworden. Sie wird nicht mehr nur als eine „Lückenlösung“ einzelner Pioniere im Umgang mit ökonomischen Zwängen wahrgenommen, sondern als Teil einer urbanen Erneuerungsphase: Diverse Städte fördern unternehmerische Cluster und vermarkten sich als „kreative Städte“. Brachen oder Leerstände werden über „kreative Konzepte“ revitalisiert.

## Einige Herausforderungen

In diesem Kontext tauchen Herausforderungen und Fragestellungen auf, die tradierte Verfahren aufbrechen: Neue Formen der Zusammenarbeit, Förderkonzepte für kleinbetriebliche Unternehmerstrukturen, nutzbare (öffentliche) Räume und Immobilien oder flexible Anpassungen an kurzfristige Bedarfe werden zum Erfolgskriterium. Weiterhin muss klar sein, dass kreative Strategien nicht das Allheilmittel sind, welches in jeder Stadt gleichermaßen einsetzbar ist. Denn: Nachhaltig und authentisch werden nur Konzepte sein, die auf organisch gewachsenen Prozessen aufbauen.

Es sind also intelligente Ansätze erforderlich, um die vorhandenen Potenziale der Branche sinnvoll in Stadtentwicklungsprozesse einzubinden. Vor diesem Hintergrund beschäftigen sich zwei EU-geförderte Projekte mit der gewinnbringenden Verknüpfung von Kreativwirtschaft und Stadtentwicklung. „Creative

Cities“ befördert kreativwirtschaftliche Cluster in den Partnerstädten Leipzig, Pécs, Ljubljana, Genua und Danzig. Die Projektpartner erarbeiten Strategien zur Förderung der Kreativwirtschaft und zu ihrer Einbindung in die Stadtentwicklung. Alleinstellungsmerkmale im Hinblick auf Branchen, Unternehmen oder Rauman eignung werden identifiziert und zu einer „Marke“ weiterentwickelt. Aufbauend auf den städtischen Clustern, entsteht so ein transnationales Netzwerk der kreativen Städte.

„Second Chance“ beschäftigt sich mit der Neunutzung von industriellen Brachflächen und Leerständen. Mit der Zielsetzung, fünf Arealen in Nürnberg, Leipzig, Venedig, Krakau und Ljubljana und den sie umgebenden Stadtteilen neues Leben einzuhauchen, entwickelt das Projekt Nutzungs- und Finanzierungskonzepte. Dabei spielt die Ansiedlung von kulturellen Einrichtungen eine zentrale Rolle. Über öffentlich-private Partnerschaften wird den kleinbetrieblichen Strukturen der Kreativwirtschaft Rechnung getragen.

Der Deutsche Verband ist in beide Projekte eingebunden und leitet Empfehlungen für die Integration der gewonnenen Erkenntnisse in stadtentwicklungspolitische Handlungsansätze ab. Sowohl „Creative Cities“ als auch „Second Chance“ werden von der EU und der Bundesregierung, mithilfe des Bundesprogramms „Transnationale Zusammenarbeit“, gefördert. ←|

Schrumpfende Städte müssen  
eine klare Leitidee entwickeln.





# Titelthema

## Städte mit Magersucht

**Demografiewandel.** Mehr als 50 Jahre lang waren Deutschlands Städte von Wachstum geprägt. Nun fordern schrumpfende Städte von Kommunen und Immobilieneigentümern neue Strategien der Stadtentwicklung.

Gabriele Bobka, Staufen

Deutschland verändert sein Gesicht: Es wird weniger, älter und bunter. Bis zum Jahr 2050 schrumpft die Bevölkerung hierzulande von 82 auf nur noch 68 Millionen Menschen, 37 Prozent davon werden älter als 60 Jahre sein. Ohne die Zuwanderung von Ausländern sähe die Lage noch düsterer aus. Der Hauptgrund für diesen demografischen Wandel, die zu niedrige Fertilitätsrate, ist bekannt, die Auswirkungen zumindest kurz- und mittelfristig nicht mehr revidierbar. Wo heute die Jungen fehlen, können morgen keine Familien gegründet werden. Doch während einige Ballungsräume unter Wohnungsknappheit und steigenden Preisen stöhnen, müssen andere schon heute dem „Luxus der Leere“ frönen. Zu den „Loosern“ im Wettbewerb um junge Menschen, Unternehmen und Investitionen zählen vor allem die neuen Bundesländer und die von alten Industrien geprägten Regionen im Ruhrgebiet, Saarland, südlichen Niedersachsen und bayrischen Oberfranken. Die Schrumpfung führt dort zu massiven Wohnungsleerständen, sinkender Infrastrukturnachfrage und Kapitalvernichtung. Die Aufrechterhaltung der verfassungsrechtlich verankerten gleichwertigen Lebensverhältnisse kostet den Staat Milliarden, die immer häufiger wirkungslos verpuffen. Gegensteuern, anpassen oder aufgeben lautet daher die Gretchenfrage.

### Kaum Marktausgleich vorhanden

Im Gegensatz zu den Finanzmärkten findet bei Immobilien kaum ein regionaler oder gar ein internationaler Marktausgleich statt. Daher spielt die Migration zwischen den Regionen eine große Rolle. Die wesentlichen Faktoren für Wanderungsbewegungen sind das Angebot an Arbeitsplätzen, Lebensqualität, Lebenshaltungskosten und das Angebot an Qualifikationsmöglichkeiten. Profiteure der deutschen Völkerwanderung sind

### Auf einen Blick

- › Zu den Verlierern im demografischen Wandel zählen vor allem die neuen Bundesländer und die von alten Industrien geprägten Regionen im Ruhrgebiet, Saarland, südlichen Niedersachsen und bayrischen Oberfranken.
- › Der Rückgang der Bevölkerung führt zu massiven Wohnungsleerständen, sinkender Infrastrukturnachfrage und Kapitalvernichtung.
- › Auf die Immobilienmärkte wirken sich die Schrumpfungsprozesse unterschiedlich aus.

daher vor allem die wirtschaftsstarke Regionen im Westen wie München, Hamburg, das Main-Neckar- und das Rhein-Main-Gebiet. Zulegen werden nach Zahlen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) auch kleine zentrale Städte wie Ingolstadt, Lüneburg oder Paderborn. Sie profitieren vom Zuzug aus den Umlandgemeinden. Im Osten der Republik sahen dagegen seit der Wiedervereinigung rund zwei Millionen Menschen zu geringe Zukunftschancen. Vor allem Junge und gut Ausgebildete, mehr Frauen als Männer, zog es in den Westen. Zurück bleibt häufig eine sozial schwache, alternde Bevölkerung.

Der demografische Wandel stellt die regionalen Immobilienmärkte und die sozialen Sicherungssysteme vor große Herausforderungen. „Kollabieren wird Deutschland nicht, dazu sind wir zu reich“, sagt der Freiburger Finanzwissenschaftler Professor Bernd Raffelhüschen. Zumindest in den kommenden 30 Jahren gestaltet sich der Rückgang der Bevölkerung insgesamt gesehen noch verhalten dramatisch. Größere Auswirkungen habe die zunehmende Alterung. Auf die Immobiliennachfrage werde sich diese allerdings positiv auswirken. Ältere Menschen nutzten meist eine sehr hohe Pro-Kopf-Wohnfläche, die dem |→

Wohnungsmarkt nicht zur Verfügung stehe. „Der Werterhalt von Immobilien ist zwar regional unterschiedlich hoch, allerdings lässt sich ein gutes Verhältnis von Preis- und Mietniveau eine Investition auch in einer schrumpfenden Region rechtfertigen“, so Raffelhüschen. Die konkreten Auswirkungen des demografischen Wandels auf die Immobilienmärkte soll die neu gegründete DIA-Forschungsstelle für Demografie, Wohnungspolitik und Generationenverträge (DIA-DEM), eine Kooperation der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) und des Freiburger Forschungszentrums Generationenverträge (FZG), dessen Direktor Raffelhüschen ist, untersuchen.

## Schärfere Spaltung der Landkarte

Die Entwicklung der Städte wird in diesem Jahrhundert von einem Nebeneinander von Wachstum und Schrumpfung geprägt. „Gewinner- und Verliererstandorte entwickeln sich nicht nur infolge demografischer Determinanten“, gibt IVG-Chef-Researcher Thomas Beyerle zu bedenken. Unbestritten sei, dass – zumindest in dieser Dekade – die Agglomerationsräume noch mehr Menschen anlockten. „Diese ballen sich dann auf immer

weniger Raum, mit der Konsequenz stark steigender Mieten“, so Beyerle. Dies führe zu einer noch schärferen Spaltung der Landkarte. „Die Gewinner sind aufseiten der sieben Immobilienhochburgen und vielleicht noch der sonstigen Landeshauptstädte zu finden“, bestätigt Ferdinand Rock, Leiter Vermietung Jones Lang LaSalle Deutschland. Zu den Verlierern gehörten die Mittelstädte außerhalb der Ballungszentren. „Insbesondere ländliche Regionen müssen weitere Bevölkerungsrückgänge mit entsprechenden Folgen für die Immobilienmärkte verkraften“, ergänzt Wolfgang Schneider, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate. Am deutlichsten zeige sich dieser Trend an der bereits seit Längerem unterschiedlichen Kauf- und Mietpreisentwicklung bei Wohnimmobilien.

Je nach Nutzungsart wirken sich die Schrumpfungsprozesse unterschiedlich auf die Immobilienmärkte aus. „Die größten Herausforderungen werden weniger die Marktschwankungen sein, welche wir aus den großen Regionen kennen – diese gab und gibt es dort kaum“, konstatiert Beyerle. Es handle sich eher um ein klassisches Siechtum, denn die Grundprämisse, in schrumpfenden Märkten an attraktive Immobilien heranzukommen und auf eine Renaissance zu hoffen, sei vergebens.



Die Theodor-Storm-Schule in Bremerhaven wurde umgebaut, weil die Bevölkerung abnimmt.

## Stimmen aus der Branche



**Rainer Eichholz,**  
Vorstand der Hochtief Solutions: „Für schrumpfende Regionen gilt es, die standortspezifische Situation klar zu analysieren, Wettbewerbsvorteile und -nachteile zu erkennen und Differenzierungsmerkmale herauszuarbeiten.“



**Olaf Janßen,**  
Leiter Immobilien-Research bei Union Investment: „Auch in schrumpfenden Städten kann es durchaus interessante Mikrolagen geben, in denen Investoren attraktive, risikoadjustierte Renditen erzielen können.“



**Wolfgang Schneider,**  
Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate: „Insbesondere ländliche Regionen müssen weitere Bevölkerungsrückgänge mit entsprechenden Folgen für die Immobilienmärkte verkraften.“

„Der Trend in die City lässt sich bei Büronutzern schon heute erkennen. Dieser Verdrängungswettbewerb wird sich fortsetzen“, so die Prognose von Rock. Im Bereich Einzelhandel orientierten sich Filialisten noch stärker als bisher an der in einer Kommune vorhandenen Kaufkraft.

Im Segment Wohnen könnten die Bauland- und Wohnungsknappheit in den Ballungszentren das Umland stärken. Dabei bleibe abzuwarten, welche Rolle die Mobilitätskosten für die Nutzer spielen werden. „Die größte Herausforderung schrumpfender Regionen liegt im Erhalt der Wirtschaftlichkeit von Immobilien“, sagt Schneider. Neuinvestitionen, die sich rechnen, würden immer schwieriger zu realisieren. „Die Büromärkte werden zwar durch den Rückgang des Bürobeschäftigtenangebots betroffen sein, können aber auch gleichzeitig von der globalen demografischen Entwicklung profitieren“, gibt Günter Vornholz, Leiter Marktanalyse der Deutschen Hypo, zu bedenken. „Das Überangebot legt den Rückbau von Flächen nahe. Zudem muss das Flächenangebot auch strukturell an die Bedürfnisse der verbleibenden Nachfrager, oft ältere Menschen, angepasst werden“, qualifiziert Jan Bärthel MRICS, Geschäftsführer von Wüest & Partner, die Herausforderungen. Für viele Kommunalpolitiker symbolisieren Schrumpfungsprozesse Misserfolge. So ist es nicht verwunderlich, dass ihre Reaktion lange Zeit in Verdrängung bestand. Inzwischen hat die Politik die Zeichen der Zeit erkannt und versucht, den Wandel im Wesentlichen mit den Strategien „Gegensteuern“ und „Anpassen“ zu beantworten. Im ersten Fall wird versucht, Unternehmen zu gewinnen, Arbeitsplätze zu schaffen und Wohngebiete auszuweisen. Die zweite Strategie versucht das Gemeinwesen an die

neuen Bedingungen anzupassen, indem die Daseinsvorsorge heruntergefahren und die Bewohner in den Zentren konzentriert werden. „Vielversprechend sind nur solche Maßnahmen, die nicht an den Folgen einer Entwicklung ansetzen und versuchen, diese zu berichtigen, sondern neues Handeln organisieren und eine Dynamik schaffen, die den Abwärtstrend umkehrt“, so eine Studie des Berlin-Instituts.

## Kommunaler Einfluss begrenzt

„Bei Büroimmobilien sind die Handlungsmöglichkeiten der Kommunen relativ eingeschränkt. Internationale Unternehmen präferieren die Ballungszentren, nicht die Mittelstädte“, so Rock. Beim Einzelhandel könnten auch Mittelstädte punkten, sofern sie passende Versorgungskonzepte mit regionalen Marken entwickelten und so ihre Attraktivität für Nutzer und Investoren steigerten. „Dem übergeordneten Trend auf kommunaler Ebene entgegenzuwirken ist ausgesprochen schwierig“, räumt Schneider ein. Vielfach notwendige Investitionsanreize und kommunale Vorleistungen ließen sich bei gleichzeitig sinkenden Steuereinnahmen in der Regel kaum umsetzen. Langfristig helfe voraussichtlich nur die Konzentration auf wenige ausgewählte Projekte, um Initialzündungen anzustoßen. Dies könnten thematische Schwerpunkte (Cluster) bei der Akquisition von Unternehmen oder auch kreative Projekte sein. „Aus Investorensicht – und hier insbesondere aus Sicht des noch nicht investierenden Investors – gibt es keine Gewinner- oder Verliererregionen, sondern lediglich Regionen mit geringeren oder höheren Risiken“, differenziert Bärthel. →

Aus der ehemaligen Rheinberger Schuhfabrik ist das Science-Center „Dynamikum“ geworden – die Stadt Pirmasens hat aus der Not eine Tugend gemacht.



## Looser-Städte besser als ihr Ruf

Auch in Märkten mit höherem Risiko könnten Investments lohnenswert sein, sofern sie im Preis entsprechende Berücksichtigung fänden. „Für schrumpfende Regionen gilt es, die standortspezifische Situation klar zu analysieren, Wettbewerbsvor- und -nachteile zu erkennen und Differenzierungsmerkmale herauszuarbeiten“, weiß Rainer Eichholz, Vorstand der Hochtief Solutions. Unternehmensansiedlungen für neue lokale Arbeitsplätze sollten einer klaren Leitidee, einer Clustering, unterworfen werden. „Da hilft gesundes Selbstbewusstsein, kreatives Stadtmarketing und die Konzentration auf die Stärken“, sagt Christian Stamerjohanns, Pressesprecher der ECE Projektmanagement. Viele angebliche „Looser-Städte“ seien besser als ihr Ruf. So generierten ECE-Center in den schrumpfenden Städten in Ostdeutschland, etwa in Neubrandenburg, Schwedt oder Hoyerswerda, seit Jahren hervorragende und noch steigende Umsätze.

## Investoren denken neu

„Kommunen müssen wieder attraktive Rahmenbedingungen schaffen - und zwar sowohl für die Menschen, die dort leben sollen als auch für Unternehmen und für Investoren“, ergänzt Ulrich Höller, FRICS Vorstandsvorsitzender der DIC Asset. Das reiche von professionellen städtebaulichen Gesamtkonzepten über gute Infrastrukturen, die Verfügbarkeit von Grundstücken in guten Lagen bis hin zu Fragen der Steuern und Abgaben. „Auch in schrumpfenden Städten kann es durchaus interessante Mikrolagen geben, in denen Investoren attraktive und risikoadjustierte Renditen erzielen können“, bestätigt

Olaf Janßen, Leiter Immobilien-Research bei Union Investment. In den vergangenen beiden Jahren präferierten Investoren vor allem Core-Märkte. „Zumindest im Bereich Wohnimmobilien sollten Investoren bei ihren Standortentscheidungen einige ostdeutsche Städte wie Potsdam, Jena, Erfurt, Dresden, Weimar und Leipzig stärker ins Auge fassen“, stellt Marcus Cieleback, Leiter Research der Patrizia Immobilien, fest. Sie böten deutliche Potenziale.

Bei den Gewerbeimmobilien lässt sich ein Umdenken der Investoren bereits feststellen. So sank laut CB Richard Ellis im ersten Quartal dieses Jahres der Anteil der Top-5-Standorte am Gesamtumsatzvolumen von rund 5,5 Milliarden Euro auf 27 Prozent. In der Vergangenheit kamen sie regelmäßig auf ei-



nen Anteil von über 50 Prozent. „Es gibt keine Region, die wir aufgrund der demografischen Entwicklung generell meiden“, sagt Stamerjohanns. So weit gehen andere Investoren nicht, wenn auch die A-Standorte Konkurrenz bekommen. „Interessante Investitionsziele sind für uns weiterhin Großstädte wie München, Hamburg und Berlin, der Großraum Frankfurt und die Rheinschiene mit Bonn, Köln und Düsseldorf, in den neuen Ländern Dresden und Leipzig“, erläutert Eichholz. Im Bereich Wohnimmobilien könnten auch solche Regionen reizvolle Investitionsziele sein, die von den klassischen Standorten der gewerblichen Immobilienwirtschaft abweichen. „Besonders interessant sind die Regionen, in denen viele Gewerbeflächen benötigt werden; neben den Metropolregionen also mittelgroße

Städte wie beispielsweise Augsburg, Mannheim, Duisburg oder Nürnberg“, so Höller. Das Unternehmen fokussiere sich nicht auf bestimmte Regionen, sondern auf Märkte mit großer Bewegung. „Neben den großen westdeutsche Metropolen investieren wir selektiv in sich dynamisch entwickelnde, universitär oder technologisch geprägte B-Städte, die in den kommenden Jahren bezüglich ihrer Einwohnerzahl noch wachsen“, stellt Stamerjohanns fest.

Gefürchtet ist der Verlust von Einwohnern vor allem im Hinblick auf den meist folgenden wirtschaftlichen Niedergang. Schrumpfung verringert die einwohnerbezogenen Einnahmen einer Stadt wie Gewerbesteuer, Einkommenssteuer und Gemeindesteuer. Die Grundversorgung muss für immer weniger „zahlende“ Bürger vorgehalten werden. Die wachsende Diskrepanz zwischen Einnahmen- und Ausgabenseite im Haushalt stellt die betroffenen Kommunen vor Probleme, auf die sie mit unterschiedlichen Strategien reagieren. Für Baden-Baden berechnete das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) 2003 noch einen Rückgang der Einwohner bis 2020 um zwölf Prozent. Mit ihrer Ausrichtung auf Senioren hat die Stadt inzwischen jedoch den Umschwung ge- |→

## Erneuerbare Energien jetzt nutzen, messen und abrechnen.

### Nachhaltige Energiemanagement Services

- Geothermie
- Solaranlagen
- Blockheizkraftwerk - inklusive Stromverteilung



**ista Deutschland GmbH**  
Grugaplatz 2 • 45131 Essen  
Tel.: +49 201 459-02  
info@ista.de

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



Weil die Bevölkerung wegzieht, bleibt für viele Immobilien in Ostdeutschland nur der Abrissbagger.

schaft. Bei ihrer neuen Prognose kommen die Analysten nun zu dem Schluss, dass die Bevölkerungszahl in der Kurstadt bis 2025 um 5,5 Prozent auf 57.500 Menschen steigen wird. Eine andere Zielgruppe wählte Unna: Mit ihrer Wohnraumpolitik zog die Stadt Familien an. Hier gingen die Berechnungen 2003 von einem Bevölkerungsverlust von neun Prozent bis zum Jahr 2020 aus, während die Wissenschaftler nun von einem Wachstum der Einwohnerzahl bis 2025 um 6,9 Prozent auf 71.200 ausgehen.

## Mobilität auf Abruf

In schrumpfenden Regionen wird auch die Aufrechterhaltung der Mobilität immer schwieriger. Die ÖNVP-Anbieter ziehen sich aus Rentabilitätsgründen zurück. Auf zukunftsfähige Alternativen setzt die Region Südharz-Kyffhäuser, die eine deutlich unter dem Landesdurchschnitt liegende Bevölkerungsdichte aufweist. Sie hat auf flexible ÖPNV-Angebote, wie einen Rufbus mit zweistündiger Voranmeldung, umgestellt. Aber auch weitergehende Ideen, wie die Organisation privater Mitnahmemöglichkeiten und die Einrichtung eines Bürgerladens, in dem Funktionen der Nahversorgung und Mobilitätsdienstleistungen zusammengebracht werden, werden ausprobiert. „Wir haben den demografischen Wandel anfangs, also 2007, wie ein Angstscenario empfunden. Heute verstehen wir die Herausforderung als Chance, aktiv etwas dagegen zu tun“, resümiert Uta Ullrich, Leiterin der Wirtschaftsförderung in der Kreis-

verwaltung Mansfeld-Südharz, ihre Erfahrungen. Der Stadt Pirmasens bescherten der Niedergang der Schuhproduktion und der Abzug des amerikanischen Militärs eine hohe Arbeitslosigkeit und massive Abwanderungen. Auf der Basis eines Nachnutzungskonzepts für die ehemalige Schuhfabrik Rheinberger wurde der Komplex zurück- und umgebaut, das Umfeld als Sanierungsgebiet ausgewiesen und als Ankerprojekt das so genannte Science-Center „Dynamikum“ errichtet, mit dem die Schuh- zur Wissensfabrik mutierte. Im Zuge des Rückbaus veralteter Bausubstanz und der Realisierung neuer Wohnformen in einer Siedlung der 1950er-Jahre, dem sogenannten „Winzler Viertel“, wurde gemeinsam mit der städtischen Wohnungsbau-gesellschaft Bauhilfe und dem örtlichen Diakonischen Werk ein generationenübergreifendes Wohnangebot geschaffen.

Einwohnerverluste von über zehn Prozent in den vergangenen zehn Jahren veranlassten die Stadt Bremerhaven, die vorhandene Schulinfrastruktur dem veränderten Bedarf anzupassen. Stattdessen entstand in der aufgegebenen Theodor-Storm-Schule ein „Haus der Familie, Arbeit und Kultur“, das soziale Einrichtungen, Kulturschaffende und Existenzgründer beherbergt. Unabhängig wird manche schrumpfende Kommune auch bei ihrer Energieversorgung. An Modellprojekten hat sich gezeigt, dass der Umstieg auf eine lokale, alternative Energieproduktion zu einer ökonomischen Erholung benachteiligter Regionen führen kann, da die Versorgung über große Netzsysteme zu teuer wird. ←|

# „Keine Anzeichen der Entspannung“

## Interview mit Professor Herwig Birg

Gabriele Bobka, Staufen

**Ist Deutschlands Art der Zuwanderung ein demografischer Kolonialismus? Soll man strukturschwache Regionen weiterhin subventionieren? Die Einschätzung eines renommierten Bevölkerungsforschers.**



Professor Dr. Birg gilt als Demografiepapst.

**Jedes Jahr wechseln rund vier Millionen Menschen ihren Wohnsitz zwischen den Gemeinden, meist von Ost nach West. Lässt sich das Problem durch „Importe“ aus dem Ausland lösen?**

**Birg:** Es hat sich gezeigt, dass diese Art der Zuwanderung mehr Probleme schafft, als sie lösen kann. Außerdem ist sie unmoralisch: Mit dem Import von Geburten beuten wir diese Länder aus. Das ist demografischer Kolonialismus. Innerhalb Deutschlands bewirkt die Binnenwanderung eine Art von Regional-Darwinismus: Die Gewinner durch Zuwanderungen, insbesondere die Landeshauptstädte und städtischen Zentren, beuten die Abwanderungsregionen aus.

**Verhindert die multipolare Siedlungsstruktur Deutschlands hier eine effektive staatliche Steuerung?**

**Birg:** Staatliche Steuerungsmöglichkeiten gestalten sich im Föderalismus komplizierter. Es bedarf einer größeren Konsensfähigkeit. Um Siedlungsgebiete ganz zu räumen, wären Zwangsumsiedlungen nötig. Sie können alte Menschen aber nicht einfach umpflanzen. Das verstieße auch gegen die Verfassung. Denkbar wäre jedoch eine Kompensation etwa in Form eines Finanzausgleichs zwischen reichen

und ärmeren Bundesländern, der sich auch an der Abwanderung orientiert.

**Zur Sicherung der im Grundgesetz verankerten gleichwertigen Lebensverhältnisse flossen Subventionen in**

„Die Parameter des demografischen Wandels wurden vor Jahrzehnten gelegt. Kinder, die nicht geboren werden, können auch nicht Eltern werden. Um die Bevölkerungsentwicklung zu beeinflussen, bedarf es eines Denkens in Generationen.“

**strukturschwache Regionen. Weiter so oder umdenken?**

**Birg:** Das Phänomen eines Bevölkerungsrückgangs aufgrund von Wohlstand ist radikal neu. Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass es keine kurz- oder mittelfristige Lösung mehr gibt, da das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Man kann von Bomben zerstörte Ruinen wieder aufbauen, aber nicht Gebäude, die verfallen, weil es keine Menschen mehr gibt, die sie nutzen oder pflegen. Solange das Grundgesetz gilt, muss man diese Regionen mit Subventionen stützen, auch wenn es ökonomische, nicht sinnvoll ist.

**In den Bevölkerungsprognosen gibt es im Zeitverlauf immer wieder Städte, denen es gelingt, den vorhergesagten Abwärtstrend umzukehren ...**

**Birg:** ... Die Salden zwischen den Zu- und Abwanderungen und den Geburten und Sterbefällen schlagen schnell von plus in minus um und umgekehrt, wenn sich diese großen Bruttoströme nur leicht ändern. Das weist aber noch nicht auf einen längerfristigen Wandel der regionalen Bevölkerungsentwicklung hin.

**Gibt es nicht auch Städte, die mit Erfolgsrezepten punkten?**

**Birg:** Veränderungen in der Bevölkerungsprognose lassen sich nur selten mit irgendwelchen Erfolgen der politischen Strategie oder der regionalen Wirtschaftspolitik begründen. Ich kann nur davor warnen, solche kurzfristigen Änderungen als Anzeichen der Entspannung zu interpretieren. Die Parameter des demografischen Wandels wurden vor Jahrzehnten gelegt. Kinder, die nicht geboren werden, können auch nicht Eltern werden. Um die Bevölkerungsentwicklung zu beeinflussen, bedarf es eines Denkens in Generationen. ←

## Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

# „Der Neubau ist jenseits von Gut und Böse“

## Rolf Elgeti

Serie

Die TAG Immobilien AG ist auf Wachstumskurs und strebt zwei weitere Unternehmenskäufe an. Chef Rolf Elgeti investiert in den Bestand, vom Neubau hält er wenig.

**Herr Elgeti, in Ihrem Geschäftsbericht 2010 steht, TAG solle zum Vehikel von Investoren werden, die sich für Wohnungen interessieren. Wollen Sie sich von Gewerbeimmobilien trennen?**

**Elgeti:** Aktuell planen wir das nicht. Allerdings findet unser Wachstum im Moment ausschließlich im Bereich Wohnen statt, dort sehen wir einfach bessere Chancen am Markt. Außerdem können wir bei Wohnungen deutlich größere Synergien zum bestehenden Geschäft

erwirtschaften, als das bei Gewerbe der Fall wäre.

**Welche Aktionärskreise sprechen Sie jetzt gezielt an?**

**Elgeti:** Natürlich sind wir, wie andere Unternehmen auch, immer wieder auf Roadshows an den wesentlichen Finanzstandorten, um Investoren zu treffen, unser Unternehmen zu präsentieren und uns den Fragen zu stellen. Das ist aber nur der Mechanismus. Inhaltlich ist das Wichtigste, Vertrauen am Markt aufzubauen und zu pflegen. Dazu gehört, dass wir erstens sagen, was wir tun, und zweitens tun, was wir sagen. Wir gehen mit dem Kapital der Aktionäre sorgsam um.

**Von welcher Marktkapitalisierung an kommt TAG für größere institutionelle Portfolios infrage?**

**Elgeti:** Das Interesse an unserer Aktie verlagert sich zunehmend in Richtung der auf Immobilienaktien spezialisierten großen internationalen Fonds. Das ist sehr begrüßenswert, weil diese Aktionäre – quasi als Spezialisten – letztlich auch unsere Bewertung auf ein neues Niveau heben. Für viele der erwähnten

Fonds gibt es eine Mindestgröße von 500 Millionen US-Dollar. Diese haben wir bereits durchschritten und sind somit wenigstens auf dem Radar der wichtigsten Anlegergruppe.

**Wann rechnen Sie mit dem Aufstieg vom SDAX in den MDAX?**

**Elgeti:** Der MDAX ist aus unserer Sicht nicht gerade planbar und in sich natürlich auch kein Selbstzweck, aber mit dem nächsten größeren strategischen Schritt sollten wir in diese Richtung gehen.

**Planen Sie auf absehbare Zeit die Zahlung einer Dividende?**

**Elgeti:** Für 2010 werden wir keine Dividende zahlen. Ob das für 2011 möglich sein und dann den Wünschen der Aktio-



**Rolf Elgeti**

machte eine Karriere als Analyst, Aktienstrategen und Immobilienexperte in London bei UBS Warburg, Commerzbank und ABN Amro, bevor er sich ganz dem deutschen Immobilienmarkt widmete. 2008 wurde er Mitglied des TAG-Aufsichtsrats, 2009 TAG-Vorstandschef. Die TAG fungiert als Holding mit Schwerpunkt Wohnimmobilien. Zu den zuletzt erworbenen Beteiligungen gehören unter anderem Colonia Real Estate und Estavis.





näre entsprechen wird, muss sich zeigen. Ich halte eine höchstmögliche Dividende aber für erforderlich, um wirklich als wettbewerbsfähiges Immobilieninvestment wahrgenommen zu werden.

**Der Leerstand von TAG hat in den vergangenen Jahren stark abgenommen. Durch welche konkreten Maßnahmen?**

**Elgeti:** Der Hauptgrund liegt darin, dass wir unsere Sanierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen dort konzentriert haben, wo sich das in einer sinnvollen Steigerung der Miet-Cashflows niederschlägt. Außerdem haben wir unsere Asset-Managementteams mit dem Property Management zusammengelegt, sodass sich die Kommunikation und Abstimmung deutlich verbessert haben.

**Gibt es überhaupt noch Potenzial für den weiteren Leerstandsabbau? Wie gehen Sie bei Colonia Real Estate vor?**

**Elgeti:** Wir haben immer noch einen zu hohen Leerstand und arbeiten an einer sukzessiven weiteren Senkung. Die Geschwindigkeit der Leerstandsreduktion wird sich natürlich nicht aufrechterhalten lassen. Bei Colonia wenden wir letztlich nahezu das gleiche Programm an, das auch schon bei der TAG den Leerstand gesenkt hat.

**Wie viele Unternehmenskäufe planen Sie in diesem Jahr?**

**Elgeti:** Wir prüfen eigentlich zu jedem Zeitpunkt eine Reihe von Alternativen, sind aber sehr wählerisch und sorgfältig. Wir stehen nicht unter Druck, weil wir nicht Unmengen Geld der Aktionäre ausgeben müssen. Wir werden das Geld immer erst beschaffen, wenn wir einen Deal sozusagen ofenfertig haben. Wenn ich schätzen müsste, hielte ich einen kleinen und einen größeren Deal in diesem Jahr noch für möglich.

**TAG ist an mehreren Standorten aktiv. Treibt das die Kosten nicht zu sehr in die Höhe?**

**Elgeti:** Wir haben aktuell fünf Standorte, mit der Colonia-Akquisition ist einer hinzugekommen: Salzgitter. Richtig ist, dass unsere Kosten niedriger wären, wenn alle unsere 26.000 Wohnungen sich in einer Stadt befänden, aber das wäre aus anderen Gründen nicht sinnvoll. Vor zwei Jahren war das Portfolio noch deutlich verstreuter und viel kleiner, wir bewegen uns also in die richtige Richtung.

**Welche Standorte peilen Sie in Zukunft ganz besonders an?**

**Elgeti:** Wo wir zukaufen, ist fast egal, solange es die bestehenden Standorte betrifft. Favorisieren würde ich aktuell Nordrhein-Westfalen und Berlin.

**Wann wird TAG die deutsche Wohnimmobilien-AG Nummer eins sein?**

**Elgeti:** Das kann ich nicht beantworten. Ich hoffe aber, dass es passiert, bevor ich in Rente geschickt werde.

**Wie lange wird der Konzentrationsprozess der Branche noch dauern?**

**Elgeti:** Ich gehe davon aus, dass es noch viele Jahre dauern wird, bevor sich unser Sektor an der Börse in der Größe und Liquidität präsentiert, wie es die Asset-Klasse verdient.

**Spüren Sie am Markt einen neuen Wachstums- und Konzentrations-schub?**

**Elgeti:** Ja. Der Druck ist deutlich zu spüren. Er kommt aufgrund der Kostensituation nicht von ungefähr.

**Werden die Wohnungsmieten in Zukunft trotz des strengen Mietrechts mehr steigen als die Inflationsraten?**

**Elgeti:** Ja, davon gehe ich aus, und das ist nach meiner Meinung wahrscheinlich das wichtigste Argument für die Asset-Klasse. Nun ist es aber so, dass es an vielen Standorten in Deutschland eine Wohnungsknappheit gibt und dass die jetzigen Mieten nicht ausreichen, um einen Neubau von Mietwohnungen zu rechtfertigen. Außerdem steigen die Baukosten. Die Mieten müssen also real steigen, um dieses Ungleichgewicht zu beheben.

**Ein Großteil der deutschen Wohnimmobilien gehört privaten Eigentümern, deren Erben eher potenzielle Verkäufer sind. Entsteht dadurch nicht ein immer größerer Preisdruck?**

**Elgeti:** In dem Segment, in dem Private verkaufen, sind die Preise eher höher als bei den Portfolios, die die Wohnungsbranche kauft. Das liegt daran, dass im Moment die Privaten eher kaufen als verkaufen und in kleineren Größenordnungen auch sensationell gute Kredite bekommen. Der Preisdruck geht im Moment ganz klar in die andere Richtung.

**Ist das Kaufen aus dem Bestand wirklich preiswerter, wenn man zusätzlich die Sanierung in Betracht zieht?**

**Elgeti:** Auf jeden Fall. Zumal die energetischen Themen den Neubau ja deutlicher betreffen als den Bestand. Der Neubau von Mietwohnungen ist im Moment absolut jenseits von Gut und Böse. ←|



Immobilienaktien gehören derzeit zu den Aufsteigern am Börsenmarkt in Frankfurt.

# Die neuen Sternchen auf dem Parkett

**Immobilienaktien.** Sie galten lange Zeit als wenig renditeträchtig. Wegen der Wirtschaftskrise haben jene unterschätzten Anlageprodukte jedoch Aufschwung erhalten und erobern vermehrt die Börsen.

Corinna Kaspar, Business Network Marketing und Verlagsgesellschaft mbH, Berlin

Eigentlich haben Koffer und Taschen mit Immobilien nicht mehr gemein, als dass man die einen packt, um bei den anderen ein- oder auszuziehen. Doch das Jahr 2011 offenbart eine weitere Gemeinsamkeit: Mit einem Börsengang kann man mit beidem gutes Geld verdienen. So konnten IVG, DIC und Estavis bereits in den ersten Monaten des Jahres erfolgreich eine Kapitalerhöhung platzieren, der TAG gelang mit sieben Euro pro Aktie sogar eine Neu-Emission oberhalb des damaligen Börsenkurses. Und auch die GSW schaffte im zweiten Anlauf den Sprung an die Börse und notiert seit dem

15. April 2011 mit insgesamt 24.613.024 Aktien im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und im regulierten Markt der Berliner Börse. Aktuell steht sogar die Aufnahme in den S-Dax in Aussicht. „Der Börsengang der GSW untermauert die Renaissance der Wohnimmobilien AG in Deutschland und steigert insgesamt die Wahrnehmung dieses Marktsegments bei Anlegern.

Dies wird weitere Unternehmen ermutigen, ihr Wachstum mit Kapitalerhöhungen oder IPO zu finanzieren“, prognostiziert KWG-Chef Stavros Efremidis. Dem bundesweit agierenden

Wohnimmobilienunternehmen mit Sitz in Hamburg flossen bereits Ende 2010 über eine Kapitalerhöhung rund fünf Millionen Euro zu, die der Erweiterung des Bestands dienen.

„Bei vielen fremdfinanzierten Käufen der Boomjahre 2004 bis 2007 laufen in diesem Jahr Kredite aus oder mit Immobilien besicherte Finanzierungsinstrumente müssen zurückgezahlt werden. Hier wollen wir ansetzen und über den Aufkauf von attraktiven Wohnbeständen von unter Druck geratenen Investoren unsere 5.400 Wohneinheiten mehr als verdoppeln.“ Derzeit verhandle

er mit drei Gesellschaften, die insgesamt etwa 15.000 Wohnungen im Westen der Republik bewirtschaften. Eine weitere Kapitalerhöhung sei dafür nicht notwendig, in Verbindung mit dem Wachstum hat Efremidis den Aufstieg in den Prime Standard im Visier.

Den Aufstieg bereits geschafft hat die Deutsche Wohnen AG. Das Unternehmen mit rund 48.000 Wohnungen im Rhein/Main-Gebiet und Berlin notiert seit Dezember letzten Jahres im M-Dax. Lange hatte die Deutsche Wohnen mit der Übernahme der Berliner Gehag zu kämpfen, die Finanzkrise tat ihr Übriges. Die Lehman-Pleite deckte auf, dass dem Höhenflug der Jahre 2005 bis 2007 starke Fremdfinanzierungen und Überbewertungen zugrunde lagen. In der Folge waren Unternehmen gezwungen, ihre Portfolios zu restrukturieren, Kredite zurückzuführen und Eigenkapital aufzubauen. Maßnahmen, die hart waren, von denen aber heute sowohl Anleger als auch der Börsenkurs im Aufwärtstrend honoriert werden. Den verzeichnet auch die Deutsche Wohnen, die ihre Aktionäre in diesem Jahr mit einer Dividende am Erfolg teilhaben lässt.

## Trend zur Börse

Und auch eine weitere Meldung bestätigt den Trend zur Börse: Erst Mitte Mai gab der Münchener Büroimmobilienspezialist Prime Office bekannt, noch diesen Sommer an der Frankfurter Wertpapierbörse und an der Börse München ihre Aktien notieren zu lassen. Das Unternehmen beabsichtigt im Rahmen des IPO die Ausgabe neuer Aktien durch eine Kapitalerhöhung. Die Immobilien-AG mit Vor-REIT-Status plant mit dem Nettoemissionserlös die Stärkung der Eigenkapitalbasis und den Zukauf hochwertiger Bürogebäude in den neun wichtigsten Großstädten Deutschlands. Derzeit hat Prime Office 14 Büroimmobilien im Wert von 970 Millionen Euro im Bestand.

Für einen weiteren vielversprechenden IPO-Kandidaten halten viele Experten die Deutsche Annington, hinter der der britische Finanzinvestor Terra Firma steht. Sie hatte vor zehn Jahren

begonnen, den Wohnungsbestand mehrerer öffentlicher Siedlungsgesellschaften aufzukaufen und bewirtschaftet heute in 630 Städten etwa 220.000 Wohnungen. Mit dieser Größe hätte die Deutsche Annington sogar Chancen auf eine Dax-

### „Wir wollen über den Aufkauf attraktiver Wohnbestände von unter Druck geratenen Investoren unsere 5.400 Wohneinheiten mehr als verdoppeln.“

KWG-Chef Stavros Efremidis

Notierung. Noch hat sich das Unternehmen aber nicht aus der Deckung gewagt. „Aufgrund der Überschuldung vieler Staaten und zunehmenden Inflationsängsten erleben reale Sachwerte wie Immobilien derzeit eine Renaissance“, erklärt Jannis Raftopoulos, Inhaber der Berliner JRC Capital Management GmbH.

Ein Erfolg versprechendes Produkt bot zuletzt auch die Youniq AG dem Kapitalmarkt an. Bis zum 3. Juni hatten private und institutionelle Anleger die Möglichkeit, Aktien zum Bezugspreis von 7,50 Euro zu erwerben und nutzten ihre Chance, am Wachstumsmarkt studentisches Wohnen zu partizipieren. Den Erlös der Emission in Höhe von 25,1 Millionen Euro will die Gesellschaft zur Finanzierung ihres Wachstums einsetzen. Insgesamt sollen die Gelder für die Entwicklung von bis zu 3.500 weiteren Wohnungen im Bundesgebiet verwendet werden. „Wir haben rund 45 neue institutionelle Investoren im In- und Ausland

von unserem Geschäftsmodell überzeugen können. Dies unterstreicht, dass die Asset-Klasse Studentenwohnungen bei Investoren eine zunehmend wichtige Rolle spielt“, sagt Rainer Nonnengässer, Vorstandsvorsitzender der Youniq AG.

Und auch die nächsten Schritte der Youniq AG stehen bereits fest: Nach erfolgreicher Kapitalerhöhung geht es zunächst vom General- in den Prime-Standard der Frankfurter Wertpapierbörse und auch eine SDAX-Aufnahme scheint nicht ausgeschlossen.

Für einen dauerhaften Erfolg an der Börse ist jedoch entscheidend, dass das Betongold nicht nur heute glänzt, sondern die Immobilienwerte auch in den Folgejahren halten, was sie versprechen. Gute Chancen, diesem Anspruch gerecht zu werden, haben sicherlich die deutschen Wohnimmobilienaktien. Denn auch wenn Mietsteigerungspotenziale gesetzlich reguliert und die Renditen eher solide als atemberaubend sind: Gewohnt wird immer. Wie viel in dieser einfachen Wahrheit steckt, zeigen unter anderem IVG und DIC, die es mit ihrer Fokussierung auf dem Büroimmobilienmarkt schwer haben, das Vertrauen der Investoren zurückzugewinnen. Denn trotz anziehender Konjunktur ist der Leerstand in vielen Großstädten besorgniserregend. Deutlich besser positioniert unter den Gewerbeimmobilienspezialisten ist die Deutsche Euroshop AG. Lange galt ihr Geschäftsmodell als langweilig, heute zeigt sich, dass die ausschließliche Fokussierung auf Shopping-Center das Hamburger Unternehmen mehr als gut durch die Krise gebracht hat.

Grundsätzlich gilt: Auch in der Immobilienwirtschaft sind Chancen und Risiken nicht überall gleich. Doch grundsätzlich sprechen Konjunkturerwicklung, Inflationsangst und Kursrabatte derzeit klar für die deutschen Immobilienaktien. ←|

## Auf einen Blick

- › Immobilienaktien erleben derzeit eine Renaissance – durch Konjunkturerwicklung, Inflationsangst und Kursrabatte.
- › Die Deutsche Annington hätte sogar Chancen auf eine Dax-Notierung.
- › Für einen dauerhaften Erfolg an der Börse ist jedoch entscheidend, dass die Immobilienwerte auch in den Folgejahren halten, was sie versprechen.
- › Gute Aussichten haben vor allem deutsche Wohnimmobilienaktien.

# Abschied aus der Grauzone

**Freie Vermögensanlagen-Vermittler.** Sie sollen strenger als bisher kontrolliert werden, allerdings nicht so streng wie zuletzt vom Bundesrat gefordert. Das Qualitätsniveau dürfte in Zukunft dem der Berater bei Finanzinstituten gleichen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die Bundesregierung hat einen Gesetzesentwurf auf den Weg gebracht und Anfang Juni den Gegenentwurf des Bundesrats abgeschmettert. Sein Ziel: Das neue Gesetz soll Anleger vor den durch „unseriöse Anbieter“ und „unzureichend qualifizierte Produktvertreiber“ entstehenden finanziellen Schäden schützen. Sein Name: „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“. In der Finanzbranche heißt es „Graumarktgesetz“. Schon die Präambel des Regierungsentwurfs mahnt an, es müsse etwas gegen „das vergleichsweise geringe Regulierungsniveau im Graumarktbereich“ getan werden. Was es damit auf sich hat, erschließt sich unter dem Stichwort „Lösung“ zunächst nur vage, aber schon beim Stichwort „Alternativen“ erfährt man mit einem einzigen Wort, warum: „Keine.“

Ein alternativloses Gesetz also, um es im Jargon der Bundeskanzlerin zu formu-



**Graumarktgesetz.** Die Qualität der Beratungen soll sich verbessern.

## Auf einen Blick

- Ein neues Gesetz soll Anleger vor den durch „unseriöse Anbieter“ und „unzureichend qualifizierte Produktvertreiber“ entstehenden finanziellen Schäden schützen.
- Vermittler von Vermögensanlagen müssen zukünftig nachweisen, dass sie anlegergerecht beraten, Provisionen offenlegen und über Beratungsgespräche Protokolle führen.
- Zudem müssen sie sich bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer registrieren lassen.

lieren. Doch mit welcher Begründung? „Die Finanzkrise hat das Vertrauen in die Finanzmärkte erschüttert“, resümiert die Bundesregierung. So müsse der Anlegerschutz gestärkt, der Graue Kapitalmarkt mehr reguliert und die Prospekthaftung partiell verschärft werden. Dann wird es geradezu staatsmännisch: „Dies trägt dazu bei, das Vertrauen der Anleger zurückzugewinnen und damit den Finanzplatz Deutschland zu stärken.“

## Freie Vermittler an der Kandare

Geht es vielleicht noch dicker? Keine Frage, dem neuen Gesetz kann man nur

viel Erfolg wünschen, denn es ist längst überfällig. Es jedoch mit der überwiegend von Banken – und nicht von freien Vermittlern – ausgelösten Finanzkrise zu begründen, erscheint fehl am Platz. Mit seiner Hilfe sollen schätzungsweise 80.000 freie Vermittler an die Kandare genommen werden. Zum Vergleich: Die Zahl der bei Banken und Sparkassen tätigen vergleichbaren Vermittler ist mit etwa 300.000 fast vier Mal so hoch.

Deren Arbeitgeber hätten die freien Vermittler am liebsten in die Vorschriften des Kreditwesengesetzes (KWG) und in die Kontrolle durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Ba-

Fin) einbinden lassen. Dann würde die Zahl der freien Vermittler – allein schon wegen der KWG-Formalitäten – von 80.000 am Ende wahrscheinlich in den vierstelligen Bereich abrutschen. Doch das ist nach dem aktuellen Stand nicht zu erwarten, auch wenn die etablierten Institute sogar einen Verbündeten hatten, mit dem sie schon so manches Mal über Kreuz lagen: Gerd Billen, Vorsitzender des Verbraucherzentrale Bundesverbands. Er hätte als Prüfungsinstanz für die freien Vermittler am liebsten die BaFin gesehen und nicht die jetzt dafür vorgesehenen Gewerbeämter, denen nach seiner Meinung „die Erfahrung für solche Prüfungen fehlt“.

Konträr dazu äußert sich Frederik Voigt, Referent Recht und Steuern beim VGF Verband Geschlossene Fonds: „Die Verankerung der Zulassungsregelungen

in der Gewerbeordnung wird vom VGF für richtig und angemessen gehalten, weil eine Aufsicht über das KWG – wie für Banken- und Sparkassenberater – ungeeignet und für viele Vertriebe nicht leistbar wäre.“ Der VGF-Mann muss es wissen, denn Geschlossene Fonds werden etwa je hälftig über freie Vermittler einerseits und Banken und Sparkassen andererseits vertrieben.

## Niveau wird angeglichen

Voigt geht sogar noch weiter: Er ist überzeugt, dass bei den Beratungspflichten freier Vermittler in Zukunft ein Niveau erreicht werde, „das mit den für Bankberater geltenden Bestimmungen auf Augenhöhe“ sei. Nach seiner Meinung bedeuten die neuen Zulassungsregelungen „erstmal eine wirkliche Markt-

eintrittsbarriere für freie Vermittler und Berater“.

Aber warum erst jetzt? Die spannende Antwort ergibt sich aus der Rückbetrachtung der vergangenen Jahrzehnte. Was den Verkauf von Geldanlagen betrifft, existiert dieser Berufszweig schon seit einem halben Jahrhundert, früher mit dem Schwerpunkt Wertpapierfonds-Verkauf, speziell durch Drückerkolonnen der Fondsgesellschaft IOS. Die waren bis 1969 so erfolgreich, dass ihre gegnerische Lobby aus der deutschen Finanzbranche über das durch Banken und Sparkassen mit beförderte Auslandsinvestmentgesetz zum Gegenschlag ausholte. Damals traf es primär die IOS, während deren Drücker sich neu formierten und fortan statt Offener Fonds lieber Immobilien in Gestalt provisionsträchtiger Geschlossener Fonds, Bauherren- und Erwerbmodelle verkauften.

Der Erfolg – ihr eigener Verkaufserfolg, nicht das, was den Anlegern übrig blieb – gab ihnen recht. Als Türöffner erwies sich das Steuersparargument: Weil die Deutschen in den 1970er-Jahren ein Volk von Steuersparern waren, wurden die neuen Immobilienspezialitäten zu Selbstläufern. Statt wie 1969 nach dem Staat zu rufen, stiegen Banken und Sparkassen selbst massiv in den Verkauf und die Finanzierung Geschlossener Fonds ein – für sie also ein doppelter Gewinn.

Das nun geplante Graumarktgesetz soll nebenbei zwar auch die Initiatoren Geschlossener Fonds regulieren, zielt aber in erster Linie auf die freien Vermittler. Das unterscheidet seine Zielrichtung von der des früheren Auslandsinvestmentgesetzes. Ein dahinter steckendes Motiv ist indes dasselbe: Banken und Sparkassen hätten mithilfe ihrer Lobby die freien Vermittler am liebsten in die KWG-Formvorschriften und BaFin-Kontrollen gezwängt gesehen. Nicht zuletzt deshalb, weil die überwiegend mittelständisch strukturierten Freien zu einem erheblichen Teil quasi IOS-Enkel und -Urenkel sind, das heißt, viel mehr Verkaufstalent besitzen als die Anlageberater von Banken und Sparkassen. Daran wird auch das Graumarktgesetz nichts ändern. ←|

## Neue Pflichten für freie Vermittler

Das „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“ soll dafür sorgen, dass Vermittler von Vermögensanlagen anlegergerecht beraten, dass sie Provisionen offenlegen, über Beratungsgespräche Protokolle führen und diese den Anlegern auch zur Verfügung stellen.

An den Inhalt und die durch die Finanzaufsicht BaFin vorzunehmende Prüfung von Verkaufsprospekten für Vermögensanlagen werden strengere Anforderungen als bisher gestellt. Anbieter sind verpflichtet, auch Kurzinformativblätter zu erstellen, um Anleger in verständlicher Form über die angebotenen Vermögensanlagen zu informieren. Für deren Emittenten gelten strengere Rechnungslegungspflichten.

Der Anlegerschutz soll wie folgt gestärkt werden: Wer Finanzanlagen gewerblich vertreibt und über Finanzanlagen berät, muss entsprechende Sachkenntnisse nachweisen und eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des Wertpapierhandelsgesetzes werden

auf gewerbliche Finanzanlagenvermittler übertragen.

Der neue § 34 f Gewerbeordnung umfasst neben den im bisherigen § 34 c geregelten Berufsgruppen, wie Immobilienmakler, Bauträger, Darlehens- und Finanzanlagenvermittler, auch die in § 34 d geregelten Versicherungsvermittler. Für Altfälle gibt es Übergangsregelungen.

Freie Finanzanlagenvermittler müssen sich bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer registrieren lassen. Sie werden von den Gewerbeämtern der Bundesländer überwacht, nicht von der BaFin.

Auf sie kommen im Wesentlichen die folgenden Kosten zu: Außer etwa 1.280 Euro an Umstellungskosten pro Gewerbetreibenden müssen sie jährlich 800 bis 1.200 Euro an Mehrkosten stemmen.

Das Gesetz soll nach jetzigem Stand Ende 2011 veröffentlicht werden und ein halbes Jahr später in Kraft treten. Die reformierte Gewerbeordnung würde dann von Januar 2013 an gelten.

# Warnung vor amerikanischen Finanzstrukturen

**Basel III.** Die Branche fürchtet einen schwerwiegenden Eingriff in die deutsche Bankenkultur sowie Nachteile für private, gewerbliche und kommunale Investitionen. Der Deutsche Verband warnt vor einer Verteuerung langfristiger Kredite.

Redaktion Immobilienwirtschaft, Freiburg

Im Bemühen, den internationalen Finanzsektor vor Erschütterungen wie in der vergangenen Finanzkrise zu schützen, hat die Bank für internationalen Zahlungsausgleich in Basel Vorschläge für Kreditvergaberegulungen ausgearbeitet, die in europäisches Recht umgesetzt werden sollen (Basel III). Sie sollen die Fähigkeit der Finanzinstitute stärken, potenzielle Verluste durch Rückgriff auf höheres Eigenkapital zu tragen, und helfen, Liquidität aufzubauen, die auch in Krisenzeiten zur Verfügung steht.

Die Verschärfung der Bankenaufsicht wird die mittelständische Wirtschaft mit massiven Herausforderungen konfrontieren, auf die sie mit einer Professionalisierung des Finanzierungsmanagements reagieren muss. „Basel III bedeutet für die Banken, dass sie weniger beziehungsweise teurere Kredite vergeben werden, sodass sie bei der Auswahl der Kreditnehmer wählerischer sein müssen“, so Prof. Dr. Matthias Fahrenwaldt, Dozent an der EBZ Business School.

Anlässlich des fünften Hochschulforums der EBZ über Herausforderungen der Finanzmärkte stellte er Ergebnisse vor, nach denen Kreditzinsen allein aufgrund der Basel-III-Regelungen um bis zu 70 Basispunkte teurer werden.

## Verteuerungen erwartet

Aber dabei wird es nicht bleiben. Jürgen Mulski, Vorstandsvorsitzender der Herner Sparkasse, ergänzte: „Durch die

verschärften Anforderungen werden sich die Banken verstärkt um Kundeneinlagen bemühen müssen. Dafür werden sie bessere Konditionen bieten.“ Dieser Konditionenwettbewerb werde zu einer weiteren Verteuerung der Refinanzierungskosten führen, der zusätzlich zinstreibend wirken wird.

Kredite werden nicht nur teurer werden – die Anforderungen an die Bonität der mittelständischen Kreditnehmer werden ebenfalls steigen. Darauf wies Philipp Böhme, Geschäftsführer der Creditreform Bochum, ausdrücklich hin: „Wir wissen, dass viele Mittelständler noch nicht einmal über ein aussagefähiges Controlling ihrer wichtigsten Kennzahlen verfügen. Das wird in Zukunft nicht mehr funktionieren.“

Der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (Deutscher Verband, DV) hat die Bundesregierung sowie die Deutsche Bundesbank und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) dazu aufgerufen, schwerwiegende Eingriffe in die deutsche Banken- und Finanzierungslandschaft durch die Europäische Union zu verhindern. Zwar halte man die Ziele von Basel III für sinnvoll, aber die Vorschläge könnten schweren Flurschaden anrichten.

Der langfristige Finanzkredit, so wie er sich seit Generationen in Deutschland bewährt hat, sei in Gefahr. Die Aufnahme von langfristigen Festzinskrediten werde – falls sie dann überhaupt noch

möglich sein wird – deutlich teurer. Störungen bei der bewährten Langfristfinanzierung wiegen umso schwerer, weil in den nächsten Jahren ein gewaltiger Investitionsbedarf für die altersgerechte und energetische Anpassung des Wohnungsbestands und der kommunalen Infrastrukturen vor uns liegt.

Als besonders nachteilig sieht der Deutsche Verband die Konsequenzen an, die nach den derzeitigen Vorschlägen

## Auf einen Blick

- › Die Verschärfung der Bankenaufsicht durch „Basel III“ wird die mittelständische Wirtschaft mit massiven Herausforderungen konfrontieren.
- › Durch die verschärften Anforderungen werden sich die Banken verstärkt um Kundeneinlagen bemühen müssen. Dafür werden sie bessere Konditionen bieten. Dieser Konditionenwettbewerb dürfte zu einer Verteuerung der Refinanzierungskosten führen, der zusätzlich zinstreibend wirken wird.
- › Langfristige Kredite dürften sich verteuern..
- › Der Deutsche Verband hat unterdessen die Bundesregierung sowie die Deutsche Bundesbank und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) dazu aufgerufen, schwerwiegende Eingriffe in die deutsche Banken- und Finanzierungslandschaft durch die Europäische Union zu verhindern.

nahezu unvermeidlich für die Grundstruktur der deutschen Kommunalfinanzierung und vor allem für die Immobilien- und Infrastrukturfinanzierung eintreten.

### Langfristiger Kredit gefährdet

„Langfristige Laufzeiten und Zinsbindungsfristen ermöglichen eine sichere Kalkulation und stehen deshalb im Zentrum fast aller Überlegungen zur Finanzierung von Investitionen. Bei der Immobilienfinanzierung hat diese Planungssicherheit wesentlich dazu beigetragen, dass in Deutschland krisenhafte Erscheinungen wie in den USA nicht vorgekommen sind. Ausufernde Preisblasen und Schieflagen von Unternehmen, privaten und öffentlichen Investoren sind in Deutschland in derartigen Dimensionen unbekannt, weil hier die Liquiditätsregeln verlässlich zusammenwirken“, so der DV.

Es wäre eine Ironie der Geschichte, wenn durch Basel III neue Kreditregelungen zum Tragen kämen, die zu Restriktionen bei bewährten Finanzie-

rungsstrukturen in Kontinentaleuropa führen, während sie dort, wo der größte Handlungsbedarf zur Stabilisierung von Kreditvergaberegeln bestehe – nämlich in Amerika – wie bereits bei Basel II abermals ignoriert würden. Das zeige sich insbesondere bei langfristigen Festzinskrediten deren Finanzierung über Pfandbriefbanken erfolgt. Diese Wertpapiere würden bisher von Kreditinstituten und der Versicherungswirtschaft gekauft. Die Größenordnung liege derzeit bei etwa einer Billion Euro.

Die neuen Kreditregeln nach Basel III würden diesen Markt erheblich stören, denn nach ihnen sollten die Papiere bei den Kreditinstituten als langfristige Anlage behandelt werden, die ihrerseits einer Refinanzierung mit entsprechend langfristigen Mitteln bedürften.

Betroffen werde auch die Langfristfinanzierung von Sparkassen, Kreditgenossenschaften und Bausparkassen, sodass Basel III durchschlage auf das typische Kleingeschäft mit Privatkunden und es erschwere beziehungsweise verteuere; Vergleichbares gelte für die Kommunalfinanzierung. Für genossen-

## Basel III

Die Finanzkrise hatte gezeigt, dass das globale Bankensystem zu wenig qualitativ hochwertiges Eigenkapital besaß.

Deshalb sollen für den Bankensektor zur Verbesserung der Risikodeckung Eigenkapitalanforderungen für Kredit- und Marktrisiken sowie komplexe Verbriefungen erhöht werden. Unter Basel III wird verstärkt auf die reinste Form von Eigenkapital, das sogenannte Kernkapital, abgestellt. Es setzt sich bei Aktiengesellschaften in erster Linie aus dem eingezahlten Gesellschaftskapital und den Gewinnrücklagen zusammen. Ebenso soll eine Verschuldungsgrenze eingeführt werden, die das Risiko eines für den Bankensektor destabilisierenden Schuldenabbaus senken soll. Die Reform soll zum 1. Januar 2013 in Kraft treten.

schaftliche Bankinstitute komme hinzu, so der DV, dass das genossenschaftliche Haftungs Kapital in der Regel nicht mehr als Kernkapital anerkannt werden solle. Die Rechtsform der Genossenschaft würde damit im europäischen Kontext klar benachteiligt. Es müsse auch ohne Verzerrungen im internationalen Wettbewerb möglich sein, unterschiedliche Ausgangssituationen in den Strukturen der einzelnen Länder zu berücksichtigen und geeignete Wege zur länderspezifischen Anpassung der Regeln zu finden.

### Sondergutachten versprochen

Unterdessen will sich die CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag für ein Sondergutachten stark machen, das die umfassenden Auswirkungen von EU-Regulierungsvorhaben wie Solvency II oder Basel III/CRD IV auf die deutsche Volkswirtschaft bewertet. Dies kündigte der stellvertretende Vorsitzende der Fraktion, Dr. Michael Meister, auf der gemeinsamen Sitzung von Vorstand und Präsidium des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss an. Er versicherte den Teilnehmern, sich weiter um die Themen zu kümmern, forderte die Branche zugleich aber auf, selbst konkrete Verbesserungsvorschläge und Zahlen vorzulegen. ←|



Basel III. Kredite dürften teurer werden.

# „Freundin von B-Standorten“

## Interview mit Angelika Kunath

Laura Henkel, Freiburg

**Angelika Kunath, Geschäftsführerin des Fondshaus Hamburgs und verantwortlich für den Immobilienbereich, investiert immer wieder in Mittelstädte – durchaus mit Erfolg. Aktuell in Freiburg, Bonn und Darmstadt. Über die Vorzüge der Kleineren.**



„Universitätsstädte haben einen besonderen Investitionscharme.“

**Frau Kunath, warum investieren Sie mit Ihrem Fonds „FHH Immobilien 10“ gerade in die südlichste Mittelstadt Deutschlands?**

**Kunath:** Wir haben über ein Jahr lang den Freiburger Markt analysiert. Mit Freiburg haben wir einen exzellenten Mikro- und Makrostandort. Derzeit fehlen dort 14.000 Wohnungen. Außerdem ist Freiburg eine der wenigen deutschen Städte mit einem Bevölkerungszuwachs von 8,7 Prozent. Daher investiert unser Fonds in ein Wohn- und Einzelhandelsensemble mit rund 200 Wohnungen.

**Das Investment in Wohnimmobilien ist zwar sicher und risikoarm, verspricht jedoch keine so attraktive Rendite...**

**Kunath:** ...Das stimmt. Die Rendite wird noch ein Tick interessanter durch die angesprochene Kombination mit Einzelhandelsimmobilien. Mit der Mischung von Wohnungen und Einzelhandel werden wir eine Rendite von 5,25 Prozent pro Jahr erwirtschaften.

**Sie haben gerade zwei weitere Fonds in B-Standorten platziert: einen in Bonn, den anderen in Darmstadt-Weiterstadt. Sind Mittelstädte Ihr liebstes Terrain?**

**Kunath:** Ich bin durchaus eine Freundin

von B-Standorten. Aufgrund unserer Erfahrungen, die wir mit dem Regionalfonds „Baden-Württemberg“ gemacht haben, sind wir gegenüber B-Standorten positiv eingestellt. Dieser performt mittlerweile hervorragend mit 6,5 Prozent Ausschüttung. An B-Standorten wird in der Regel nicht spekulativ gebaut. Es gibt sehr niedrige Leerstandsdaten, und die Renditen sind wesentlich stabiler – auch in der Langzeitbetrachtung.

**Welche B-Standorte sind für Sie außerdem interessant?**

**Kunath:** In Baden-Württemberg gibt es neben Freiburg noch zwei weitere reizvolle Standorte: Karlsruhe und Heidelberg. Die Universitätsstädte haben einen besonderen Investitionscharme – auch Münster ist attraktiv. Denn sie verfolgen eine Zentrumsentwicklungsstrategie. Aus der Universitätslandschaft heraus werden Arbeitsplätze generiert. Das hat beispielsweise in Freiburg gut funktioniert. Sie haben dort eine Akkumulation von Instituten aus der Wissenschaft und Wirtschaft.

**Könnten Sie sich vorstellen, auch einen Fonds aufzulegen, der in „studentisches Wohnen“ investiert?**

**Kunath:** Ja, das wäre durchaus interessant. Allerdings nur mit einem Betreiberkonzept.

**Passen die „Big Five“ überhaupt noch in Ihre Anlagestrategie?**

**Kunath:** Wir würden gerne auch in Hamburg, München oder Frankfurt investieren. Nur lernen wir immer wieder, dass die Preise dort teilweise ausgereizt sind. Man sollte sich als Fondshaus genau überlegen, wie sinnvoll eine solche Strategie für den Anleger wäre.

**Konzentrieren Sie sich derzeit nur auf Deutschland?**

**Kunath:** Im Moment ja. Wir sehen so viele gute Möglichkeiten – sogar auch in Berlin. Dort prüfen wir Objekte mit einem Mieter und langer Mietvertragslaufzeit.

**Solche Einmieter-Fonds bedeuten aber ein hohes Risiko...**

**Kunath:** ...Ja, das ist in der Tat eine Gefahr. Niemand hätte vor zehn Jahren gedacht, dass die Börse in Frankfurt nach Eschborn umzieht. Jedoch trifft das bei jedem Fonds zu, der sein Risiko nicht verteilt. Im Moment ist die Nachfrage der Anleger nach diesen Einmieter-Fonds aber noch relativ groß. ←|



# Von den Finanzgerichten

## Ist die Grunderwerbsteuer verfassungswidrig?

Der Bundesfinanzhof hält die bisher praktizierte Bemessung der Grunderwerbsteuer anhand von Grundbesitzwerten für verfassungswidrig. Nun muss das Bundesverfassungsgericht entscheiden.

Michael Schreiber, Oberweser

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit seinen Urteilen vom 30. Juni 2010 (II R 60/08 und II R 12/09) entschieden, dass die Vorschriften über die Einheitsbewertung des Grundvermögens trotz verfassungsrechtlicher Zweifel jedenfalls für Stichtage bis zum 1. Januar 2007 noch verfassungsgemäß sind. Im Umkehrschluss lassen die beiden Richtersprüche den Schluss zu, dass die Erhebung der Grundsteuer seit 2007 verfassungswidrig sein könnte. Mittlerweile ist gegen das Urteil II R 12/09 beim Bundesverfassungsgericht eine Verfassungsbeschwerde (Az. BvR 287/11) eingelegt worden. Damit wächst der Druck auf die Politik, die längst überfällige Reform der Grundsteuer endlich voranzutreiben.

### Zufällig und willkürlich

Jetzt gerät auch die Besteuerungspraxis der Finanzämter bei der Erhebung der Grunderwerbsteuer unter Beschuss. Mit Beschluss vom 2. März 2011 (Az. II R 23/10) hat der BFH entschieden, ein anhängiges Revisionsverfahren auszusetzen und die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts einzuholen. In Umwandlungsfällen oder bei Beteiligungserwerben von mindestens 95 Prozent der Anteile an einer grundbesitzhaltenden Gesellschaft wird die Grunderwerbsteuer zurzeit noch auf der Basis einer in § 11 GrEStG definierten Ersatzbemessungsgrundlage erhoben. Maßgeblich für die Steuerbelastung sind sogenannte



Bedarfwerte (Grundbesitzwerte), die jedoch – je nach Bewertungsverfahren – zu Einzelergebnissen führen, die zwischen weniger als 20 Prozent und mehr als 100 Prozent des gemeinen Werts des Grundbesitzes differieren können. Durch die im Bewertungsgesetz vorgegebenen Typisierungen und Pauschalierungen kommt es nach Ansicht der BFH-Richter zu zufälligen und willkürlichen Ergebnissen.

Die Bewertungsregeln seien deshalb als verfassungswidrig anzusehen, weil sie den Vorgaben des Gleichheitsgrundsatzes nicht genügen. Vor dem Hintergrund des Verfassungsurteils vom 7. November 2006 (Az. 1 BvL 10/02) zur Verfassungswidrigkeit der Grundbesitzbewertung für erbschaft- und schenkungsteuerliche Zwecke ist der BFH davon überzeugt, dass im Falle der

Grunderwerbsteuer eine Verfassungswidrigkeit gegeben ist.

Trotz dieser zur Verfassungswidrigkeit tendierenden Rechtsprechung hat der BFH in einer weiteren Entscheidung vom 5. April 2011 (Az. II B 153/10) die Gewährung einer Aussetzung der Vollziehung abgelehnt. Die strittige Grunderwerbsteuer muss deshalb zunächst bezahlt werden. Im Hinblick auf das sich bereits seit 2009 abzeichnende verfassungsrechtliche Vorlageverlangen haben die Landesfinanzministerien bereits am 1. April 2010 angeordnet, dass sowohl die Feststellung von Grundbesitzwerten als auch die Festsetzung von Grunderwerbsteuern nur noch vorläufig erfolgt. Die Einlegung von Einsprüchen ist deshalb nicht notwendig – betroffene Steuerzahler können in aller Ruhe die weitere Rechtsentwicklung abwarten. ←|

# Berufe mit Wachstumspotenzial

**Ausbildung.** Die Bemühungen der Branchenverbände um mehr Professionalität tragen Früchte. Immobilienwirtschaftliche Karrieren werden für Schulabgänger zunehmend attraktiver.

Birgitt Wüst, Freiburg

Die Konjunktur brummt, die Unternehmen expandieren und stellen mehr Personal ein. Mit etwas Zeitverzögerung macht sich der Aufschwung auch an den Immobilienmärkten bemerkbar: So verzichten etwa Immobiliendienstleister, die noch vor zwei Jahren Personal abbau-

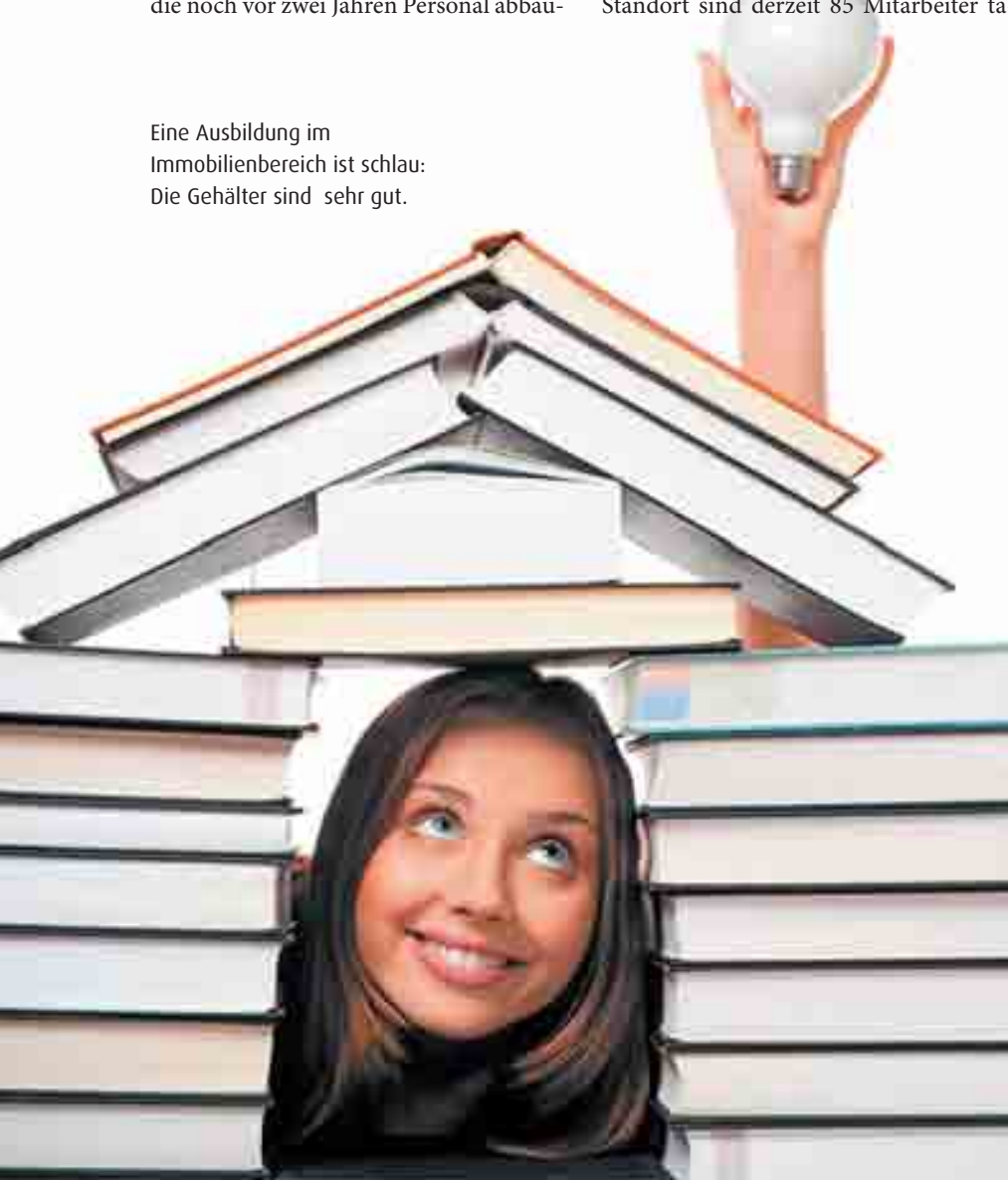
en mussten, zunehmende Auftragseingänge. Beispielsweise das Beratungsunternehmen DTZ, das jüngst in Frankfurt für sein neues Headquarter 1.740 Quadratmeter Bürofläche anmietete: Platz für bis zu 115 Mitarbeiter. Am bisherigen Standort sind derzeit 85 Mitarbeiter tä-

tig. „Wir werden wachsen und haben uns daher für die Erweiterung unserer Teams bereits jetzt zusätzliche Expansionsflächen gesichert“, sagt Timo Tschammler FRICS, Vorsitzender der Geschäftsführung von DTZ Deutschland. Der Umzug soll am Jahresende sein, in der Zwischenzeit verstärkte man das Team in einzelnen Bereichen mit „hochkarätigem Personal“, so Tschammler.

Immobilienfachleute sind gefragt, und obwohl von Jahr zu Jahr mehr junge Menschen eine Ausbildung |→

Fortsetzung auf Seite 36

Eine Ausbildung im Immobilienbereich ist schlau: Die Gehälter sind sehr gut.



## Beschäftigte in der Branche

Nach einer Studie der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (GIF) sind mit 1,6 Millionen Menschen derzeit 4,1 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland im Bereich Real Estate tätig.

Makler und Beratungsgesellschaften stellen 146.400 Arbeitsplätze, 197.000 die Immobilienfinanzierer, 110.000 Mitarbeiter beschäftigt die Wohnungswirtschaft, davon knapp 60.000 die 3.000 Mitgliedsunternehmen des GDW Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Weitere 846.000 Menschen haben einen Job in den Real-Estate-Abteilungen von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Anwaltskanzleien oder in der Immobilienverwaltung. Hinzu kommen 180.000 Beschäftigte in Architekten- und Ingenieurbüros. Insgesamt erwirtschaftet die Branche pro Jahr rund 150 Milliarden Euro – das heißt 6,75 Prozent des Bruttoinlandsprodukts.

# SCHÖNE HOMEPAGE SCHNELL & EINFACH!



## SCHÖN EINFACH, EINFACH SCHÖN:

Schon viele Immobilienmakler sind begeistert: Unsere Homepage-Profis haben hochwertige Designs entwickelt – inklusive passender Text- und Bildvorschläge für Immobilienmakler, die Sie einfach selbst verändern können. So ist Ihre attraktive 1&1 Do-It-Yourself Homepage blitzschnell fertig!

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE

**KOSTENLOS  
AUSPROBIEREN!**



Ausgabe 05/2011



[www.1und1.de](http://www.1und1.de)

in einem Immobilienberuf beginnen, ist die Nachfrage nach Immobilienexperten weiterhin höher als das Angebot am Arbeitsmarkt.

### Vergleichsweise hohe Gehälter

Dies spiegelt sich nicht zuletzt in vergleichsweise hohen Gehältern wider: Fachkräfte und Manager durften sich 2010 etwa über Gehaltserhöhungen von mehr als sechs Prozent freuen. Solch positive Kunde trägt wiederum dazu bei, dass Immobilienberufe mehr und mehr in Mode kommen. Wie Jürgen Michael Schick MRICS, Vizepräsident des IVD-Bundesverbands, berichtet, steigt die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen bei Maklerunternehmen sowie Immobilien- und Wohnungsgesellschaften seit Jahren kontinuierlich an: „Inzwischen beginnen jährlich rund 1.800 Schulabgänger bei Branchenunternehmen ihre Ausbildung zur Immobilienkauffrau und zum Immobilienkaufmann.“

Einer davon ist Florian Will, der bei BNP Paribas Real Estate in Hamburg kurz vor dem Abschluss seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann steht. Zur Berufswahl habe nicht zuletzt beigetragen, dass seine Mutter in der Immobilienwirtschaft tätig ist und er somit von klein auf mitbekommen habe, wie interessant, spannend und vielseitig es sein kann, als Immobilienberater tätig zu sein. Darüber hinaus habe man sehr viel mit Menschen zu tun, sagt Will. „Für einen reinen Schreibtisch-Job wäre ich gar nicht geeignet.“

Dass der Beruf des Immobilienmaklers noch vor nicht allzu langer Zeit nicht allzu gut beleumundet war, weiß Will nur noch vom Hörensagen. Ein deutliches Zeichen dafür, dass die vielfältigen Bemühungen zur Professionalisierung der Immobilienbranche – sei es seitens der Verbände wie IVD oder RICS, sei es seitens der inzwischen zahlreichen Lehrinstitute wie etwa ebs, DIA oder IREBS – ihre Früchte tragen.

### Auf einen Blick

- › Die Nachfrage nach Immobilienexperten ist weiterhin höher als das Angebot am Arbeitsmarkt – obwohl derzeit Jahr für Jahr mehr junge Menschen eine Ausbildung in der Branche beginnen.
- › Insbesondere Beratungsunternehmen rechnen mit einem Wachstum.
- › Quereinsteiger haben ebenfalls gute Chancen.

Auch Annemarie Krummrich entschied sich für einen immobilienwirtschaftlichen Beruf – nicht zuletzt aufgrund der hier bietenden Möglichkeit, auch einige Zeit im Ausland arbeiten zu können.

### Auch für Quereinsteiger spannend

Erste Erfahrungen im Berufsleben jenseits der Grenzen hat Krummrich bereits gesammelt. Nach dem Abschluss als Bachelor of Science im Facility Management an der FHTW Berlin entschied sie sich für einen berufsbegleitenden weiterführenden Studiengang zum Master of Science in Construction and Real Estate Management (ConRem), der gemeinsam von der HTW Berlin und der Helsinki Metropolia angeboten wird. Für das dritte Semester ließ sich Krummrich von EPM von der Arbeit freistellen: Es erforderte ihre Präsenz in Helsinki. Ihre Argumente: „Bestmöglich den fachlichen Horizont erweitern, im Englischen verhandlungssicher werden und die Karrieremöglichkeiten erweitern – gerne auch bei der EPM Assetis GmbH.“ Das war offensichtlich überzeugend.

Schick geht davon aus, dass der Bedarf an Immobilienfachleuten auch in den kommenden Jahren sehr hoch sein wird, zumal sich in der Immobilienwirtschaft auch für Quereinsteiger Chancen eröffnen. Dabei müssten deren Ursprungsberufe längst nicht mehr eine enge „Verwandtschaft“ zu den Immobilienberufen aufweisen, sagt Schick: „Auch Mathematiker oder Physiker sind gefragt – beispielsweise zur Erstellung von Rechenmodellen.“ ←|

### „Professional Card“ für Dienstleistungsberufe

Gegenüber der Forderung des IVD, den Berufszugang zum Makler gesetzlich zu regeln, zeigt sich die Politik seit Jahrzehnten taub.

Aufgrund der beharrlichen Weigerung des Bundeswirtschaftsministeriums, den Maklerberuf an gewisse Eingangsvoraussetzungen zu knüpfen, griff der IVD zur Selbsthilfe und knüpfte die Aufnahme in den Verband an Qualifikationsnachweise und die Verpflichtung der Makler auf das Einhalten von strengen Branchenstandards.

Die Folge: Die IVD-Mitgliedschaft gilt inzwischen als eine Art „Gütesiegel“ für Makler. Inzwischen arbeitet der Verband auch auf europäischer Ebene an der Professionalisierung der Branche: Auf dem Deutschen Immobilienkongress des IVD, der am 26. und 27. Mai in Berlin stattfand, gründeten CEI und CEPI – diese europäischen Maklerverbände vertreten gemeinsam mehr als 175.000 Immobilienmakler und -verwalter – das „European Real Estate Professionals Forum“. Ziel der neuen politischen Plattform sei die Interessenvertretung der Immobilienberufe

gegenüber der Politik in Brüssel, erklärte Jens-Ulrich Kießling, Präsident des IVD und Generalsekretär der CEPI. Das Forum, das 51 nationale Verbände aus 28 Ländern vertritt, sei die größte Interessenvertretung für Immobilienberufe gegenüber der europäischen Politik. Seit Jahren setzt sich der IVD für einen gleichberechtigten Wettbewerb aller Immobilienberufe in Europa ein; Kießling zufolge sind dabei Immobilienfirmen, die aus Ländern ohne Berufs- und Ausbildungsordnung stammen, eindeutig benachteiligt. Da alle Versuche, den deutschen Gesetzgeber zu einer Anpassung zu bewegen, bisher gescheitert seien, werde sich der IVD in den kommenden Jahren, in denen vor allem die Dienstleistungsrichtlinie der EU überarbeitet werde, verstärkt für die Immobilienberufe in Europa einsetzen. Die Gründung des „European Real Estate Professionals Forum“ ziele genau in diese Richtung. Das erste gemeinsame Projekt: Die Plattform will sich mit der von der EU geplanten „Professional Card“ befassen, die für Dienstleistungsberufe eingeführt werden soll.

# SCHNELL & EINFACH SELBST GEMACHT:

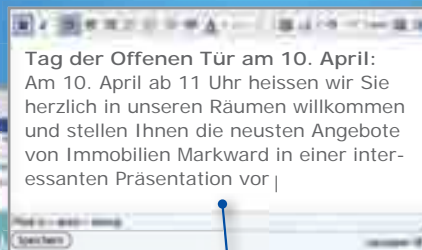
Alles, was Sie brauchen, ist ein Internet-Anschluss, egal von welchem Anbieter. Wählen Sie einfach Ihre Wunschfarbe, geben Sie Ihre Firmendaten ein und in wenigen Augenblicken erscheint Ihre Homepage. Mit passenden Text- und Bildvorschlägen für Immobilienmakler. Und wenn Sie wollen, können Sie Ihre Homepage beliebig anpassen. Jederzeit. Einfach übers Internet. Jetzt ausprobieren!

**Übrigens: Auch Ihre eigene Internet-Adresse, unter der Sie im Internet und in Suchmaschinen gefunden werden, ist inklusive!**

Bilder austauschen oder eigene Fotos verwenden?  
Mit wenigen Mausklicks!



Texte ändern? Einfach Textfeld anklicken und darüberschreiben oder einkopieren!



Andere Farbe?  
Sekundenschnell!



Sie haben noch Fragen? 0 26 02 / 96 91

[www.1und1.de](http://www.1und1.de)

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE  
**KOSTENLOS  
AUSPROBIEREN:**

[www.1und1.de/immobilien](http://www.1und1.de/immobilien)

30 Tage kostenlos, danach nur 9,99 €  
im Monat bei 12 Monaten Laufzeit.

# Sachte Sanierung eines Regelwerks

**Nahende Mietnovelle.** Mehr Anreiz zur Modernisierung und größerer Schutz vor zahlungsunwilligen Mietern – die Neuheiten des Entwurfs zum geplanten Mietrechtsreformgesetz, das voraussichtlich am 1. Januar 2012 in Kraft treten soll.

Almut König, Rechtsanwältin, Hamburg

24 der insgesamt fast 40 Millionen Wohnungen in Deutschland sind Mietwohnungen. 61 Prozent befinden sich im Eigentum privater Kleinanbieter. Diese kleinteilige Struktur mit einem hohen Anteil an Privateigentümern stärkt die hohe Stabilität des deutschen Wohnungsmarkts und hat mit dazu beigetragen, dass die letzte weltweite Finanzkrise den deutschen Immobilienmarkt nicht deutlich beeinträchtigte. Das Bundesjustizministerium hat im Mai 2011 einen Entwurf für ein Mietrechtsänderungsgesetz vorgelegt. Dieser sieht im Wesentlichen folgende Änderungen vor:

## 1. Bessere Durchsetzung der Modernisierung und Ausschluss der Mietminderung für die ersten drei Monate.

Bei der Neufassung des Gesetzes wird die Pflicht zur Duldung von Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen neu geregelt. Der neu geschaffene Tatbestand der „energetischen Modernisierung“ soll alle Maßnahmen umfassen, die zur Verbesserung der Energieeffizienz und zum Klimaschutz beitragen. Für die ersten drei Monate der energetischen Modernisierungsmaßnahmen soll die Miete künftig nicht mehr gemindert sein.

Der Mieter kann in Zukunft auch mit dem Einwand einer wirtschaftlichen Härte wegen der zu erwartenden Mieterhöhung nicht mehr seine Pflicht zur Duldung der energetischen Modernisierung aufheben, sondern eine wirtschaftliche Härte nur hinsichtlich der Höhe des Modernisierungserhöhungsbetrags einwenden. Auch sollen die – bislang erheb-

lichen – formalen Anforderungen an die Begründungspflichten des Vermieters bei Modernisierungen gesenkt und die Rechtsfolgen fehlerhafter Modernisierungsankündigungen geregelt werden.

Unverändert bleibt es dabei, dass der Vermieter wie bisher nach § 559 BGB die Miete um jährlich elf Prozent der auf die Wohnung entfallenen Kosten der Modernisierungsmaßnahmen erhöhen kann.

## 2. Umlage der Contracting-Kosten als Betriebskosten auf den Mieter (auch für Altverträge).

In Zukunft soll der Vermieter unter bestimmten Voraussetzungen einen An-

spruch auf Umlage von Wärme-Contracting-Kosten (Kosten der gewerblichen Wärmelieferung) als Betriebskosten auf den Mieter haben. Dazu muss zum einen eine energetische Effizienzsteigerung gegeben sein.

Zum anderen muss die Umstellung für den Mieter kostenneutral sein, und zwar aufgrund einer vergleichenden Kostenbetrachtung. Technische Einzelheiten werden in einer neuen Verordnung geregelt, die ebenfalls als Entwurf vorliegt und auch Bestimmungen zum Wärmeliefervertrag zwischen Contractor und Vermieter enthält. Interessant ist, dass die Neuregelung für alle Bestandsverträge gelten soll.



Foto: sepavo/shutterstock.com

### 3. Erleichterte Räumung von Wohnraum.

Die Räumung von Wohnraum soll erleichtert werden, indem der Vermieter

- › den Räumungsauftrag auf die Besitzverschaffung an der Wohnung beschränken und sein Vermieterpfandrecht an den in der Wohnung befindlichen Sachen des Mieters geltend machen kann (sogenannte „Berliner Räumung“ als kostengünstigere Alternative zur „normalen Räumung“),
- › durch einstweilige Verfügung einen ergänzenden Räumungstitel bei Räumung einer Wohnung erwirken kann, in die der Mieter ohne Wissen des Vermieters weitere Personen aufgenommen hat.

Räumungsverfahren sollen effizienter und kostengünstiger werden. Die in der Praxis entwickelte sogenannte „Berliner Räumung“ wird gesetzlich normiert. Danach kann der Vermieter die Räumung auf die bloße Besitzverschaffung beschränken und so den Kostenvorschuss für die hohen Transport- und Lagerkosten des Räumungsguts vermeiden.

Künftig soll Mietern erschwert werden, Räumungen dadurch zu verhindern,

dass sie Personen in die Wohnung aufnehmen, von denen der Vermieter nichts weiß und gegen die bei Räumung dann kein Titel vorliegt. Wird die Räumungsvollstreckung verhindert, indem eine dritte, dem Vermieter bis dahin unbekannt Person an der Wohnung ein Besitzrecht geltend macht, welche im Vollstreckungstitel nicht aufgeführt ist, kann ein weiterer Titel gegen diese Person im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes nach § 940 c ZPO erlangt werden.

Ist eine Räumungsklage wegen Zahlungsverzugs rechtshängig und befolgt der Mieter eine im Prozess erlassene Hinterlegungsanordnung nicht, kann der Vermieter den Mieter im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes aus der Wohnung zwingen.

### 4. Ausweitung von Hinterlegungsanordnungen für fällige Mieten.

Hat eine Klage „hohe Aussicht auf Erfolg“, kann der Vermieter beantragen, dass der Mieter die fälligen Mieten beim Amtsgericht hinterlegen muss. Eine einstweilige Verfügung auf Räumung ist möglich, wenn der Mieter der Hinterlegungsanordnung nicht nachkommt.

Der Vermieter soll mit der Hinterlegungsanordnung vor wirtschaftlichen Schäden geschützt werden, die entstehen, weil der Mieter durch die Dauer eines Prozesses am Ende nicht mehr in der Lage ist, die monatlich fällig gewordenen aber einbehaltenen Entgelte zu bezahlen. Dieses Problem trifft jeden Gläubiger wiederkehrender Leistungen: Die Neuregelung der Hinterlegungsanordnung ist nicht auf Mietverträge beschränkt.

### 5. Fristlose Kündigung bei Nichtzahlung der Kautions in Höhe von zwei Monatskaltmieten.

In § 569 Abs. 3a BGB wird ein neuer Grund zur fristlosen Kündigung geschaffen, wenn der Mieter mit der Zahlung der Mietkaution – wie bei Verzug mit der Mietzahlung – in Höhe von zwei Monatskaltmieten in Verzug ist. Eine vorherige Abmahnung ist nicht erforderlich. Der Mieter kann die Kündi-

gung durch Zahlung des rückständigen Betrags innerhalb von zwei Monaten ab Rechtshängigkeit der Räumungsklage unwirksam machen.

### 6. Verbesserung des Kündigungsschutzes bei Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnung.


Die Kündigungssperrfrist des § 477a Abs. 1 BGB (drei beziehungsweise zehn Jahre) soll in Zukunft für jede Veräußerung eines mit Mietwohnraum bebauten Grundstücks an eine Personenmehrheit gelten. Das Gleiche soll für Umgehungen durch andere rechtliche Konstruktionen wie die Bestellung von Erbbaurechten gelten.

Eine Ausnahme soll nur für den Erwerb durch Familienmitglieder oder Angehörige desselben Haushalts zur Selbstnutzung gelten. So soll verhindert werden, dass alteingesessene Mieter aus beliebten Vierteln vertrieben werden.

### Fazit

Insgesamt bleibt abzuwarten, ob das künftige Mietrecht einen echten Anreiz zur flächendeckenden Modernisierung des deutschen Wohnungsbestandes bieten wird. Zumindest sollen einige Hürden, die dem Vermieter die Durchführung „energetischer Modernisierungsmaßnahmen“ erschweren, abgebaut werden.

Die einzig sichere Verbesserung der geplanten Regelung besteht in der erweiterten Duldungspflicht des Mieters. Auch soll der Vermieter wirtschaftlich gestärkt werden, indem er vor finanziellen Schäden durch zahlungsunwillige Mieter stärker geschützt werden soll, das ist sinnvoll. Fraglich ist, ob es volkswirtschaftlich sinnvoll ist, dass letztlich der Mieter die Modernisierung bezahlen soll. Das wohl als erheblich zu bewertende steuerrechtliche Potenzial einer nachhaltigen Förderung insbesondere von umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen – etwa durch die Verkürzung von Abschreibungsfristen für umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen – wurde bislang ausgeklammert. ←|



Großer Anwendungsbereich der Mietnovelle: Bundesweit sind 24 Millionen Wohnungen Mietwohnungen.

# Die digitale Mundpropaganda

**Internet.** Online-Bewertungen für Immobilienmakler nehmen zu. Die Makler selbst stehen dieser Entwicklung aber noch ratlos gegenüber. Dabei erweist sich ein Kundenkommentar nicht selten als echter Umsatzbringer.

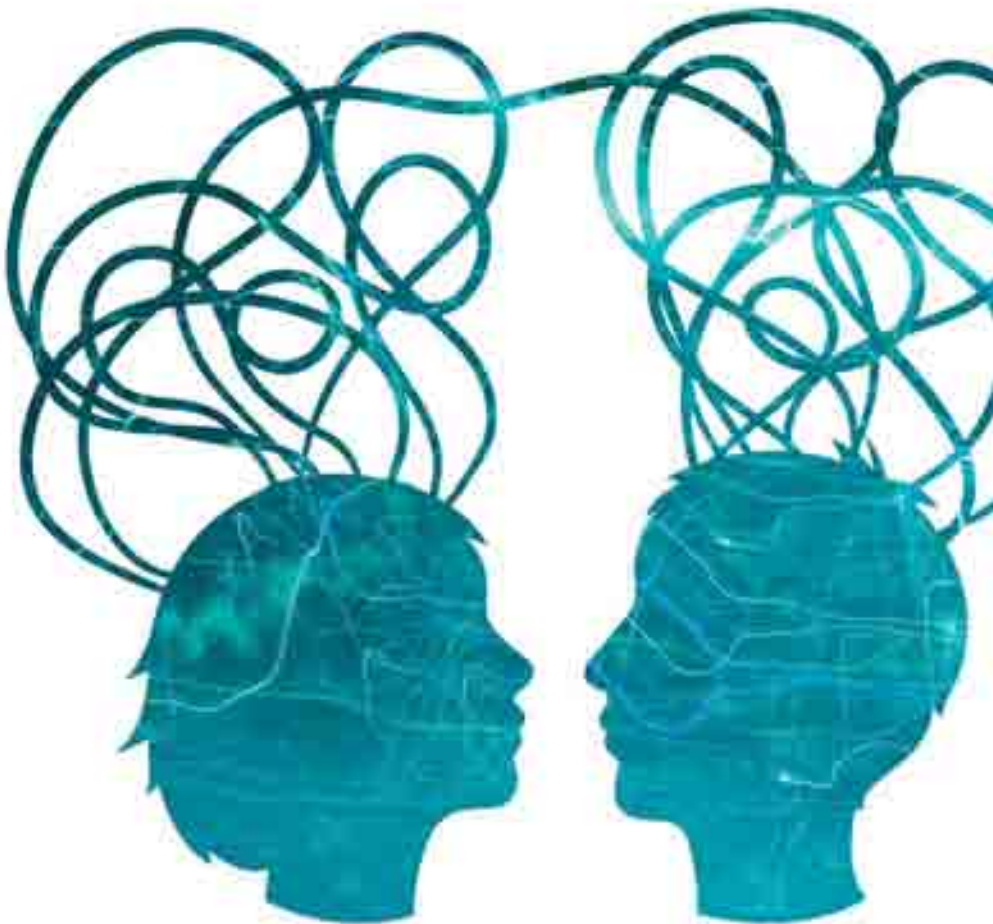
Silvia Hänig, i-KOM, Ottobrunn

Ein Szenario, das sich täglich tausendfach im Internet abspielt: Der Kunde eines Immobilienmaklers wurde beraten und entschließt sich daraufhin zu einer Bewertung im Internet. Damit vermittelt er anderen Nutzern einen ersten positiven Eindruck des Maklers. Der profitiert im selben Moment vom Kommentar seines zufriedenen Kunden und kann sich auf neue Kontakte freuen. So das Prinzip der virtuellen Flüsterpost im Netz.

Selbst wenn die eigenen Dienste noch nicht bewertet wurden, wissen viele Makler inzwischen um den geschäftlichen Stellenwert einer Bewertung im Internet. „Bewertungen haben eine hohe Bedeutung und sind immer mehr im Kommen. Ich weiß aus eigener Erfahrung mit anderen Bereichen, wie wichtig eine Orientierung über den Kommentar eines anderen ist“, erläutert Christian Reinhart, Immobilienmakler aus Nürnberg. Petra Burba von Haferkamp Immobilien aus Hamburg sieht ebenfalls klare Vorteile in der Online-Welt: „Die frühere Mund-zu-Mund-Propaganda im lokalen Quartier verlagert sich immer mehr ins Internet.“ Die Marketingleiterin macht auch eine wachsende Bedeutung des Online-Kommentars für die gesamte Immobilienbranche fest.

## Bewertungen immer beliebter

Das Bewertungsspektrum reicht dabei von branchenunabhängigen Portalen wie „KennstDuEinen“ über große Branchenverzeichnisse wie „11880.com“ bis hin zu speziellen Maklerbewertungsportalen wie „makler-bewertungsportal.de“, das erst kürzlich an den Start ging. Mittler-



**Virtuelle Flüsterpost:** Makler werden immer häufiger im Internet weiterempfohlen.

weile zählt die digitale Mundpropaganda zu den beliebtesten Aktivitäten der Endkunden über das Internet. Interessenten studieren erfahrungsgemäß zunächst die Urteile anderer, bevor sie sich auf das erste Beratungsgespräch oder die Homepage zur Immobilie einlassen. Denn die „Empfeher“ verfolgen selten ein kommerzielles Interesse, daher vertraut die Internet-Gemeinde mehr dem Urteil

eines „Gleichgesinnten“ als Versprechen aus Hochglanzbroschüren. „Anstatt austauschbarer Werbebotschaften tragen positive Empfehlungen mehr zur Differenzierung einzelner Makler bei. Das ist aber den wenigsten bisher wirklich bewusst“, verrät ein Münchner Makler. Gerade für das beratungsintensive Geschäft der Immobilien-Vermittlung scheinen Kundenbewertungen vorteilhaft zu sein.



„Dazu muss man sagen, dass es etwas anderes ist, ob eine Dienstleistung oder ein Produkt bewertet wird. Eine Dienstleistung ist immer personenbezogen, somit spielt der persönliche Zugang zum Kunden eine ganz wesentliche Rolle“, sagt Christian Reinhart.

Wenn also die Chemie zwischen Makler und Kunde stimmt und die Beratungsqualität auch gut war, steht der Empfehlung des Kunden nichts mehr im Wege? Nicht ganz, denn für eine zugkräftige Bewertung muss auch der Aussagegehalt stimmen. Wer nur mit „super Beratung“ kommentiert, stimuliert sicher keine Neukundenanfragen. Hingegen machen Kommentare wie „Ich habe etwa 150 Makler für meine Wohnungssuche angeschrieben und nur drei haben reagiert. Davon haben Sie den besten und verlässlichsten Service geliefert“ wirklich neugierig.

## Kommentare können weh tun

Trotzdem integrieren bisher die wenigsten Immobilienmakler Bewertungen aktiv in ihren Marketingmix. „Bewertungen an sich stehe ich mit einem lachenden wie auch einem weinenden Auge gegenüber. Denn einerseits erfahre ich ehrliche Dinge des Kunden. Die können aber auch einmal wehtun und nicht immer sofort kommentiert werden“, verdeutlicht Christian Reinhart seinen Standpunkt. Grundsätzlich bieten viele Portale auch die Möglichkeit einer Stellungnahme im Falle einer ungerechtfertigten Äußerung an. Haferkamp Immobilien aus Hamburg hat damit bereits eigene Erfahrungen gemacht. Das re-

nommierte Maklerbüro, das 2010 sogar vom Deutschen Institut für Servicequalität auf Platz 1 der besten Immobilienmakler gewählt worden war, erntete im Netz dennoch schlechte Kritiken. Das äußert sich in einer reduzierten Sterneanzahl auf den Bewertungsportalen und ist schnell für neue Interessenten sichtbar. „Unser Unternehmen wurde bereits negativ bewertet. Natürlich freuen wir uns mehr über positive Kritiken, aber wir nehmen die negativen sehr ernst. Wichtig ist unserer Meinung nach ein selbstkritisches Hinterfragen und eine schnelle und konstruktive Reaktion“, sagt Petra Burba. Und genau darauf kommt es in dieser heiklen Situation an: Die Verantwortlichen müssen dieses Feedback besonders berücksichtigen, um zu prüfen, ob die Kritik berechtigt ist, um sich gegebenenfalls öffentlich dafür zu entschuldigen. Treten häufig dieselben Kritikpunkte auf, sollte der Makler dringend die Art und Weise seiner Beratung prüfen. Im Fall einer verheerenden Kundenkritik mit prominenter Platzierung hat Haferkamp Immobilien genau das Richtige getan. Jens-Hendrik Haferkamp hat sich persönlich der Sache angenommen. Diese aktive Stellungnahme ist natürlich auch für weitere Interessenten sichtbar und vermittelt echtes Bemühen und Serviceorientierung.

Was für den Kunden bereits zum unverzichtbaren Hilfsmittel auf der Suche nach einem geeigneten Immobilienmakler geworden ist, wird auch zunehmend aufseiten der Makler als attraktives Instrument zur nachhaltigen Kundengewinnung gewertet. Auch wenn die Integration von Kundenstimmen in das eigene Marketing erst am Anfang steht, ist ihnen längst klar: Der zufriedene Kunde ist die beste Werbebotschaft. Allerdings passiert eine Empfehlung in den seltensten Fällen von ganz allein. „Wir bitten unsere zufriedenen Kunden darum, uns weiterzuempfehlen. Aber auch aktives Empfehlungsmarketing setzen wir zielgerichtet ein“, macht Petra Burba deutlich. Eine eher konventionelle Möglichkeit dazu wäre der schriftliche Zusatz auf dem Angebotsformular: „Wenn Sie mit unseren Leistungen zufrieden waren,

## CHECKLISTE

### Tipps für mehr Kundenbewertung

Es gibt verschiedene einfache Möglichkeiten um zu positiven Bewertungen im Internet zu kommen:

1. Zufriedene Kunden aktiv animieren.
2. Multiplikatoren finden (zum Beispiel Datenbanken).
3. Außergewöhnlich guten Service bieten.
4. Web-Auftritt mit Verzeichnismedien inklusive Bewertungsfunktionen und Suchmaschinenwerbung verknüpfen.
5. Monitoring einrichten.
6. Vielseitige Möglichkeiten zu Bewertungs- und Kontaktmöglichkeit schaffen.
7. Unmittelbar auf negative Äußerungen reagieren.
8. Gründe für Empfehlungen herausarbeiten und verwerten.

würden wir uns über Ihre Bewertung sehr freuen.“ Einige internet-affine Makler bedienen sich bereits neuer Technologien und setzen das Apple iPad für eine Bewertung ein. Christian Reinhart nutzt beispielsweise das psychologische Moment innerhalb eines Kundentermins, der nicht zu einem Auftrag führen wird, in den der Makler selbst aber bereits viel Zeit und Arbeit investiert hat, um nach einer Bewertung zu fragen. „Solche Termine eignen sich dann ebenso gut dafür, den Kunden im Gegenzug für die kostenlose Beratung dazu zu bewegen, doch bei Zufriedenheit eine Bewertung abzugeben.“

Trotz dieser viel versprechenden Option der Kundenempfehlung als Vertriebsfaktor und Umsatzgarant der Zukunft darf man eines nicht vergessen. „Die Aufgleisarbeit, um Bewertungen zu erhalten, muss leicht ins Tagesgeschäft einfließen können, darf keinen zu großen Zeitaufwand nach sich ziehen oder zu hoch aufgehängt werden, denn es ist letztlich nur ein Baustein von vielen“, gibt Christian Reinhart zu bedenken. ←|

## Auf einen Blick

- › Die frühere „Mund-zu-Mund-Propaganda“ verlagert sich immer mehr ins Internet.
- › Viele Interessenten studieren zunächst die Urteile anderer, bevor sie sich auf ein Beratungsgespräch beim Immobilienmakler einlassen.
- › Bei negativen Kommentaren ist es wichtig, sofort zu reagieren.

# Online Kunden fischen

**Soziale Netzwerke.** Facebook und Co. können auch für Immobilienunternehmen Mehrwerte schaffen und neue Geschäftspartner erschließen. Voraussetzung ist die „richtige“ Kommunikation im Web.



Noch nutzen erst wenige Immobilienunternehmen soziale Netzwerke wie Facebook. Dabei gibt es große Potenziale.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Die Vermarktung von Immobilien im Internet hat in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. 90 bis 95 Prozent der neuen Kaufinteressenten werden heute bereits über das Internet generiert. Wer weiß, wie die Netzwerklaviatur richtig zu bedienen ist, hat mit den Tools Facebook und Co. eine zusätzliche (noch kostenlose) Kommunikationsplattform.

Kommunikation wie im richtigen Leben: Kanäle wie zum Beispiel Facebook, Twitter und Youtube – um nur einige zu nennen – machen es in Realzeit möglich. Trotz datenrechtlicher Bedenken wächst die Bereitschaft vieler Menschen zum „vereinfachten“ Internet-Austausch. Bei bereits über 20 Millionen Usern, die auf

der Plattform des kalifornischen Unternehmens Facebook mittlerweile auch hierzulande unterwegs sind, kommen gerade auch massenkompatible Unternehmen wie Coca Cola, McDonalds, Pepsi oder iTunes auf ihre Kosten. Die Fangemeinde wächst täglich. In Deutschland ist jedoch häufiger die Aussage „Wann soll ich das denn noch machen“ im internen Branchenaustausch zu hören.

Während US-Makler und Franchiseanbieter wie Engel & Völkers in Nordamerika bereits sehr früh das Facebook-Netzwerk pflegten, ist hierzulande für Immobilienunternehmen die Schere zwischen „Nutzen und Notwendigkeit erkannt“ und der praktischen Umsetzung noch groß. Neben einigen technischen

Grundvoraussetzungen ist das passende Konzept ausschlaggebend. Nicht jedes Immobiliensegment eignet sich für offensive Direktdialoge. Die adäquate Präsentation ist dabei das A und O.

„Facebook ist kein Hexenwerk“, sagt Tobias Geipel. Im Grunde könne jeder sofort starten. Wichtig sei, das Ganze in erster Linie als Kommunikationsplatz zu sehen und nicht als Angebotsforum. Letzteres könnte geschickt eingebunden werden, dürfe aber nicht im Vordergrund stehen. Der Immobilienfachmann aus Bad Orb hat sich autodidaktisch in die Materie eingearbeitet und gehört mittlerweile zu den gefragten Referenten seiner Zunft, wenn es um die Installation entsprechender Netzwerke geht: „Die

Aktivitäten im Social Media sind eine Ergänzung zum normalen Farming“, meint Geipel, und nennt das ganze Farming 2.0. „Wie in jeder erfolgreichen Marketingstrategie sollte man auch im Social-Media-Bereich nicht ohne Plan anfangen“, so Geipel.

## Das Konzept muss passen

Bei Facebook ist es für die eigene Unternehmensseite oder auch Fan-Page wichtig, dass die eigene URL eingestellt wird. „Dies geht ab 25 Fans auf der Unternehmensseite“, so Daniel Görs. Der frühere Kommunikationsleiter des Immobilienportals Immonet und heutige Geschäftsführer der auf Social Media spezialisierten Agentur eyecansee.de spricht von Mehrwert für Immobilienunternehmen, vorausgesetzt das Konzept passe. „Transparenz und ehrliche Motivation, über das Unternehmen Interesse zu wecken und Netzfreunde zu gewinnen“, muss nach Aussage Görs das Grundprinzip sein.

Eine Positionierung als innovatives Unternehmen und die nötige Sachkenntnis könnte gut über Facebook als „das einfach gestrickte Internet“ vermittelt werden, meint Görs. Seriösität und der „richtige Ton“ müssten dabei das Maß der Dinge sein. Schließlich ist das Maklerimage nach wie vor nicht das beste in Deutschland. Wer sich als „Maklerfreund“ outet, will mehr als plumpe Verkaufsstrategie.

Der Makler und Immobilienberater als guter Freund und Fachmann, der sich

markenbildend als innovationsfreudiger Dienstleister in seiner Region vermarktet? Zumindest im privaten Vermietungs- und Verkaufsmarkt von Wohnimmobilien scheint die Zukunft vorgegeben.

Auch große Wohnungsunternehmen wie beispielsweise die Berliner Degewo haben Facebook für sich entdeckt: Als Kommunikationsforum mit ihren Mietern. Zukünftig will man das auch vertriebsmäßig nutzen, heißt es. Für interaktive Aktionen, wie die Eröffnung eines neuen Shopping-Centers (Wandsbek Quarree in Hamburg), das Bekanntmachen und Bewerben von Einzelhandelsaktionen (Zeil-Galerie in Frankfurt) und die Übermittlung von Livefotos über das Mobiltelefon, eignet sich Facebook ebenso wie als Multiplikator für „Gruppenveranstaltungen“ wie von Business Improvement Districts (BID).

Auch Luxuswohnen, das ein bestimmtes Lebensgefühl wie zum Beispiel die mittels der Designphilosophie Philippe Starcks inszenierte Marke Yoo transportiert, kann sich Marcus Drost, Sprecher von Immobilienscout24, via Facebook gut vorstellen. Drost gibt ganz generell zu bedenken, dass es durchaus kritische Einträge geben kann, mit denen man in der Regel offen umgehen sollte. Einträge wie „Ich versuche seit drei Wochen Sie per Telefon zu erreichen, arbeiten Sie auch mal“, sind für manche Immobilienunternehmen erst mal zu schlucken oder entsprechend inhaltlich zu kontern.

## Negative Einträge kontern

Deutschlands größtes Immobilienportal will seine Aktivitäten im Bereich Social Media deutlich intensivieren.

„Facebook ist heute schon neben Google der größte Aufmerksamkeitsverteiler im Internet“, meint Marc Stilke, Geschäftsführer von ImmobilienScout24. Hier werde man stetig weiter investieren. Erst im letzten Jahr sei eine Facebook-App entwickelt worden, mit der nach Aussage Stilkes inzwischen rund 2.000 Kunden ihre Objekte zusätzlich auf Facebook veröffentlichen. Seit 2008 gibt es die Facebook-Share-Funktion, die in

sämtlichen Exposés auf ImmobilienScout24 integriert ist.

Stimmen, denen Facebook in Verbindung mit Gewerbe- und auch Büroimmobilien noch suspekt ist, setzt die Hamburger Immobiliengruppe Angermann erste Erfahrungswerte entgegen. Der Immobilienberater setzt neuerdings ebenfalls auf Facebook und ist guter Dinge. „Wir nutzen das Tool erst seit Kurzem und haben bereits erste Vermietungen realisiert“, sagt Jan Petersen von Angermann Real Estate Advisory AG. Berater Petersen ist eigens für die Netzwerkpflge abgestellt und erwartet, „dass Facebook zukünftig eine größere Rolle bei der Vermarktung von Gewerbeimmobilien spielen wird“.

Roland Kampmeyer, Geschäftsführer der Kölner Kampmeyer Immobilien GmbH, beschäftigt sich seit etwa zwei Jahren intensiv mit Social Media. Rund 465 Verfolger sind mittlerweile auf seiner Seite, wobei laut Kampmeyer nicht Quantität, sondern ernsthafte Auseinandersetzung mit Fachthemen und auch emotionale Intelligenz letztlich einen Effekt bringen würden. „Ich chille gerade auf dem Sofa und lese in der Tageszeitung“, sei jedenfalls ungenügend und eher „tödlich“ im Austausch, die witzige und kompetente Ansprache dafür ein guter Einstieg für mehr. „Social Media bietet ein Riesenpotenzial, braucht sehr viel Geduld und muss jetzt bedient, aber als langfristiges Projekt angesehen werden“, lautet ein Zwischenfazit Kampmeyers. Für kleine und mittelständisch geprägte Immobilienunternehmen böten sich tolle Möglichkeiten, die „Markenführerschaft“ in ihrer jeweiligen Region zu übernehmen.

Kampmeyer bestätigt allerdings, dass man sich hierzulande eher ziere und Facebook und Co. im Moment meist nur in der Probier- und Testphase laufe. Es werde viel falsch gemacht. Viele melden sich zunächst als Privatperson an, was aber gegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen verstoße und eine rasche Sperrung der Teilnahme zur Folge hat. Wer das mobile Kommunizieren als notwendiges Übel betrachte, solle eh lieber gleich die Finger davon lassen. ←|

## Auf einen Blick

- › Die Vermarktung von Immobilien im Internet hat in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen.
- › Deutsche Immobilienunternehmen tun sich dennoch noch schwer, sich auf soziale Netzwerke im Internet einzulassen.
- › Bei Facebook ist es für die eigene Unternehmensseite oder auch Fan-Page wichtig, dass die eigene URL eingestellt wird.
- › Unerlässlich sind zudem qualifizierte Inhalte.

# Den Blackout vermeiden

**Fernsehen.** Das analoge TV-Signal über Astra wird 2012 abgeschaltet. Deshalb besteht dringender Handlungsbedarf für Verwalter. Eine Übersicht über die verschiedenen Möglichkeiten.

Christian Müller, Prokurist Wowikom Consulting GmbH, Mannheim

Am 30. April 2012 wird die Verbreitung analoger Fernsehprogramme über Astra eingestellt. In diesem Zusammenhang tauchen viele Fragen zur weiteren Versorgung auf. Um alle Fragen von Eigentümern und Bewohnern beantworten zu können und 2012 keinen „Blackout“ in den Liegenschaften zu erleben, müssen sich Verwalter Alternativen überlegen.

Zunächst zur Beruhigung: Betroffen von der Abschaltung sind nur analoge Satellitenanlagen. Digitale Satellitenanlagen, DVB-T (digitales Antennenfernsehen) oder IP-TV (Fernsehen über die Internet-Leitung) laufen weiter, genauso wenig sind die meisten Kabelnutzer betroffen, da die großen Kabelnetzbetreiber vorerst die digitalen Programme re-analogisieren.

Wenn im Bestand aber noch analoge Satellitenanlagen vorhanden sind, besteht dringender Handlungsbedarf. Denn in diesen Liegenschaften bleibt ab 1. Mai 2012 der Bildschirm schwarz. Hier sollte kurzfristig damit begonnen werden, die TV-Versorgung auf den Prüfstand zu stellen und mit den Eigentümern die verschiedenen Varianten der Weiterversorgung zu diskutieren.

## Mehrere Lösungsmöglichkeiten

Prinzipiell besteht nicht nur die Möglichkeit, die bestehende Anlage zu digitalisieren, es besteht auch die Möglichkeit, in diesem Fall die Signalquelle zu wechseln. Dazu müssen die Bedürfnisse der Bewohner, die Ansprüche der Eigentümer und die technischen Voraussetzungen geprüft werden. Sind im Bestand Satellitenanlagen vorhanden, muss zunächst

geprüft werden, ob sie analog oder digital sind. In vielen Fällen weiß der Verwalter dies nicht und ist auf Unterstützung durch die Bewohner angewiesen. Der einfachste Weg ist, dass ein Bewohner im Videotext von ARD, ZDF, RTL, Sat 1, Pro Sieben oder dem Bayerischen Fernsehen

die Seite 198 aufruft. Erscheint dort die Meldung „Sie empfangen bereits digital“ sind keine weiteren Schritte notwendig, ist dort allerdings ein Hinweis zur bevorstehenden Abschaltung der analogen Programme zu lesen, besteht Handlungsbedarf.



Foto: Kabel Deutschland

**Umrüstung.** Ohne analoges Fernsehen müssen sich Hausverwalter Gedanken über Alternativen machen.

Ein weiteres Indiz für eine analoge Anlage sind die empfangbaren Programme: Wenn die Bewohner eines der ausschließlich digital verbreiteten öffentlich-rechtlichen Programme (EinsExtra, Einsfestival, EinsPlus, ZDF neo, ZDF infokanal, ZDF kultur) empfangen, ist die Anlage bereits digital.

Die weitere Vorgehensweise hängt unter anderem davon ab, was für eine Satellitenempfangsanlage in Betrieb ist. Es gibt zwei unterschiedliche Möglichkeiten, wie die Anlage aufgebaut sein kann. Entweder es handelt sich um eine Kanalaufbereitungsanlage oder um eine sogenannte SAT-ZF-Anlage. Bei der Kanalaufbereitung werden die empfangenen SAT-Signale aufbereitet und in die Hausverteilanlage eingespeist. Hierbei wird nur ein Teil der Transponder übertragen, das Signal wird in ein PAL-Signal umgewandelt, das ein TV-Gerät ohne Receiver wiedergeben kann. Bei einer SAT-ZF-Anlage werden alle Programme des angepeilten Satelliten bis auf die Dose in der Wohnung übertragen. Dort benötigt der Bewohner einen Satelliten-Receiver, um die Signale für den Fernseher umzuwandeln. Die Hausverteilnetze für eine SAT-ZF-Anlage sind in der Regel sternförmig aufgebaut.

## Anlagen digitaltauglich machen

Beide Anlagentypen kann man digitaltauglich machen. Bei der Aufbereitungsanlage müssen unter anderem der LNB (Empfangseinheit an der Satellitenschüssel) und die Aufbereitungsanlage selbst getauscht werden, bei einer SAT-ZF-Anlage müssen unter anderem der LNB und der Multischalter getauscht werden. Allerdings kann es vorkommen, dass die alten Kabel nicht für den digitalen Empfang geeignet sind. Digitale Signale sind deutlich störanfälliger als analoge Signale, daher sollten die verwendeten Kabel immer mindestens doppelt geschirmt sein, nicht nur, um störungsfrei Fernsehen zu empfangen, sondern auch, um die Umgebung nicht durch elektromagnetische Strahlung zu stören. Da auch alle anderen Komponenten der Anlagen Störungen hervorrufen oder für den digi-

## Auf einen Blick

- › Am 30. April 2012 wird die Verbreitung analoger Fernsehprogramme über Astra eingestellt.
- › Prinzipiell besteht die Möglichkeit, die bestehende Anlage zu digitalisieren oder die Signalquelle zu wechseln.
- › Die Vorgehensweise hängt von vielen Punkten ab, je nachdem, welche Technik aktuell vorhanden ist.

talen Empfang ungeeignet sein können, sollte die Anlage insgesamt von einem Fachunternehmen überprüft werden.

Nach der Umrüstung benötigen die Bewohner digitale Receiver, bei Aufbereitungsanlagen digitale Kabelreceiver, bei SAT-ZF-Anlagen digitale Sat-Receiver. Dafür erhalten sie eine deutlich bessere Bildqualität, eine größere Auswahl an Programmen und die Möglichkeit, das hochauflösende HD-TV zu empfangen. Es ist allerdings nicht ratsam, Aufbereitungsanlagen zu digitalisieren. Die Kosten, die hierfür entstehen, können auch in eine neue sternförmige Kabelstruktur investiert werden. Diese ist deutlich weniger störanfällig, es können zusätzliche Dienste und Anbieter eingespeist werden, und eine SAT-ZF-Anlage bietet das gesamte Programmspektrum der eingespeisten Satelliten. Eine kostenintensive Erweiterung der Aufbereitungsanlage, um zusätzliche Programmbedürfnisse zu befriedigen, ist später nicht mehr nötig. Daneben ist bei Aufbereitungsanlagen immer das Thema Urheberrechte zu beachten, da es sich um eine Kabelweiterleitung handelt. Der Betreiber der Anlage ist verpflichtet, Urheberrechtsabgaben an die Verwertungsgesellschaften (beispielsweise GEMA, VG-Media und RTL-Group) abzuführen.

## Satellit oder Kabelanschluss?

Es bietet sich an dieser Stelle auch die Möglichkeit, den Satellitenempfang an sich infrage zu stellen. Der Satellit hat heute zwar die größte Programmauswahl (insbesondere auch im Fremdsprachen-

bereich) und auch die meisten Programme im hochauflösenden HD-Standard, allerdings machen Zusatzdienste wie breitbandiges Internet, Telefon oder Video-On-Demand den Kabelanschluss trotz monatlicher Gebühren immer attraktiver. Die monatlichen Kabelgebühren sollte man vor allem auch vor dem Hintergrund bewerten, dass es neben den bereits erwähnten Urheberrechtsabgaben auch beim Satellitenfernsehen einen Trend zur Verschlüsselung gibt (zum Beispiel HD+ – Verschlüsselung der privaten deutschsprachigen HD-Sender) und man sich damit vom Gedanken des kostenfreien Satellitenfernsehens verabschieden sollte. Und durch immer neue Player auf dem Markt der Kabelnetzbetreiber, lokale Anbieter wie NetCologne oder bundesweite wie die Deutsche Telekom kommt wieder Bewegung in die Gebührenstruktur. ←|

### ANZEIGE

**GEMAS**  
Gesellschaft für Energie- und Wasserwirtschaft

**Ihr Partner  
für das komplexe Thema**

**Heizkostenabrechnung  
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue  
Ertragsquellen  
durch Selbstabrechnung!**

**Alles aus einer Hand:**

**Softwarelösungen**  
Heiz- und Betriebskostenabrechnung  
Heizkörpererkennung und Bewirtung

**Messgeräte**  
Heizkostenventiler, Wasser- und  
Wärmezähler, Rauchwarnmelder  
Kauf, Miete, Wartung  
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

**GEMAS GmbH**  
Döhnerstraße 7 - 31108 Merkgrempfen  
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10  
info@gemas.de - www.gemas.de

# Sanierungspakete schnüren

**Bestände modernisieren.** Gebäude energetisch auf Vordermann zu bringen, muss nicht unbedingt zeit- und kostenintensiv sein. Einzelne Maßnahmen bringen auch schon sehr viel – und sind preisgünstig zu haben.

Eva-Maria Schröder, Böblingen

Die energetische Sanierung beschäftigt die Wohnungswirtschaft seit Jahren und wird mit der Energiewende weiter an Bedeutung gewinnen. Beispielhafte energetische Sanierungen zeigen oftmals den neusten Stand der Technik, die Maßnahmen sind aufwendig und zeitintensiv. Doch geht es auch schneller? Die Antwort ist ein klares Ja: Es gibt in vielen Bereichen auch kurzfristige, gering-investitive Maßnahmen. Doch auch sie sollten in einen Sanierungsplan eingebettet sein. Sonst gibt es Stückwerk, das selten zueinander passt und zudem teurer sein kann als eine Rundummaßnahme. Solche Sanierungskonzepte erstellen am besten unabhängige Experten. Dann steht einer schrittweisen Umsetzung nichts mehr im Weg.

## Womit anfangen?

Doch womit anfangen? „Bevor man sich an die Anlagentechnik macht, sollten zuerst die Wärmeverluste minimiert werden. Fassade und Dach sind die größten Flächen, über die sich Wärmetransmissionsverluste ergeben, danach kommen die Fenster. Die vorhandene Anlagentechnik kann in der Regel an die neuen Anforderungen angepasst werden“, erklärt Energieberater Alessandro Calandri aus Stuttgart.

Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung liefert dagegen andere Ansätze: „Die meisten Maßnahmen rentieren sich erst nach zehn bis 20 Jahren. Der Austausch der technischen Anlagen kann sich sehr schnell – in weniger als zehn Jahren – amortisieren“, gibt Bauingenieur Thomas Hoinka zu bedenken.



**Fassadendämmung.** Wird sie verbessert, ergeben sich die größten Einsparergebnisse.

Doch auch solch vermeintliche Widersprüche lassen sich mit dem Sanierungskonzept lösen. „Wenn der Heizkessel den Geist aufgibt, ist es natürlich sinnvoll, hier zu beginnen. Eine Fassadensanierung kann dann durchgeführt werden, wenn es die Rücklagen erlauben. Doch es gibt auch viele Maßnahmen, die wenig kosten und schnell umgesetzt sind“, versichert Calandri.

**Beispiel Dämmung:** Das oberste Geschoss und die Kellerdecken sind relativ günstig und schnell zu dämmen. Die Dämmung der obersten Geschossdecke bringt sechs bis acht Prozent, die Kellerdeckendämmung vier bis sechs Prozent Energieeinsparung. Bei den Fenstern sind zweifach- und dreifach-verglaste Fenster derzeit Standard. Zukunftsfa-

higer sind dreifach-verglaste Fenster. Mit der Faustformel des ift Rosenheim lässt sich die Energieeinsparung abschätzen: Jedes Zehntel U-Wert-Verbesserung spart 1,2 Liter Heizöl pro Quadratmeter. Eine wirtschaftliche Alternative zur kompletten Fenstersanierung kann auch der reine Glasaustausch sein. Allerdings nur, wenn der Rahmen in tadellosem Zustand ist.

Bei der Heiztechnik lohnt es sich, kurzfristig für alle Anlagen den hydraulischen Abgleich durchzuführen, Thermostatventile gegen voreinstellbare Ventile auszutauschen, eine neue Heizungspumpe einzubauen und die Rohrleitungen zu dämmen. 10 bis 15 Prozent Energieeinsparung sind möglich. Steht ein Kesseltausch an, sollten Wärmeer-

## Auf einen Blick

- › Eine Sanierung muss nicht sofort komplett erfolgen, sondern geht auch nach und nach. Um nicht als Stückwerk zu enden, sollte jedoch zuvor ein Sanierungsplan erarbeitet werden.
- › Bei der Dämmung ergeben sich die höchsten Energieeinsparpotenziale. Bei Fenstern gilt: Pro Zehntel U-Wert-Verbesserung lassen sich 1,2 Liter Heizöl sparen. Die Optimierung der Heiztechnik bringt 10 bis 20 Prozent.
- › Die Kosten sind regional unterschiedlich und liegen zwischen 40 und 400 Euro pro Quadratmeter.

zeugungsanlagen, die älter als zehn bis 15 Jahre sind, gegen Brennwertkessel mit einem Effizienzgrad von 1.05 (Standardkessel 0.9) getauscht werden. „Das kann eine Heizenergieersparnis von 20 Prozent bringen“, sagt Hoinka.

Die Kosten hängen zunächst davon ab, wo sich das Gebäude befindet. Regional gibt es deutliche Preisunterschiede. Ein Beispiel: „Für den Stuttgarter Ballungsraum liegt die Dachdämmung mit Aufsparrendämmung bei rund 200 bis 250 Euro pro Quadratmeter, hinzu kommen Dachrinnenabschlussbleche mit etwa 50 Euro pro Quadratmeter“, weiß Calandri zu berichten.

## Kosten sehr unterschiedlich

Eine Fassadendämmung inklusive Putz und Handwerkerkosten belaufe sich auf rund 100 bis 150 Euro. Die Kellerdeckendämmung schlage je nach Arbeitsaufwand mit 40 bis 45 Euro pro Quadratmeter zu Buche. Bei dreifach-verglasteten Fenstern kommt Calandri auf etwa 350 bis 400 Euro pro Quadratmeter.

Für energetische Sanierungsmaßnahmen gibt es auch Fördergelder: Hier sind vor allem die Kredit- und Zuschussmöglichkeiten der KfW-Bank und die des Bafa (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) zu nennen. Zum Teil vergeben auch die Landesbanken vergünstigte Kredite, vereinzelt gibt es kommunale Förderungen. ←|



# Sie sind Immobilienverwalter. Werden Sie Schutzengel.

## Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

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

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

**Minol**  
Alles, was zählt.

# Das neue Risikomanagement

**Immobilienwirtschaftliche Software.** Solvency II plant hohe aufsichtsrechtliche Anforderungen und Berichterstattungspflichten an die Firmen. Was muss ein Software-System können, außer der korrekten Berechnung der Kapitalausstattung?

Jörg Seifert, Freiburg



**Ohne Netz ist es riskant.** Gute Immobilien-Software ist eine Sicherungsmaßnahme..

Solvency II, Basel II, Basel III (lesen Sie zu diesem Thema die massive Kritik des Deutschen Verbands auf Seite 30) – und das dürfte längst noch nicht alles sein. An Versuchen, den Markt weniger volatil zu gestalten, fehlt es seitens der Regulierungsbehörden nicht. Und die Unternehmen tun ihr Bestes, um auch auf die noch im Entwurfsstadium befindlichen Vorschriften vorbereitet zu sein. Ein wichtiges Instrument in der Umsetzung der neuen Vorschriften ist immer die

im Unternehmen eingesetzte Software. Worauf also müssen Software-Hersteller achten, um den Entscheidern der Immobilienwirtschaft ein geeignetes Produkt zur Verfügung zu stellen?

## Die Kernanforderungen

Der im gewerblichen Bereich weltweit führende Hersteller für immobilienwirtschaftliche Software-Systeme, Yardi Systems, hat Erfahrungen mit den

Anforderungen in vielen Ländern. Seit 2009 von seiner Düsseldorfer Filiale aus auch in Deutschland aktiv, bestätigt der National Account Executive Europe Dominik Brunner: „Solvency II ist eine wichtige zukünftige Herausforderung für Investoren. Aber auch unter den Stichworten ‚Compliance‘ und ‚Corporate Governance‘ wird der Regulierungsdruck wohl weiterhin zunehmen.“ Schaut man auf die Kernbereiche des Regelwerks, so wird klar, worum es bei der softwaretechnischen Handhabung gehen muss: Es gilt zum einen, aufsichtsrechtlichen Anforderungen in Bezug auf die internen Risikomanagementsysteme nachzukommen. Des Weiteren betrifft es Berichterstattungspflichten gegenüber den Aufsichtsbehörden und der Öffentlichkeit. Und last but not least berührt es die allseits scharf diskutierten Anforderungen an die Höhe der Kapitalausstattung. Yardi-Manager Brunner: „In integrierten Kennzahlensystemen sind die Risikoindikatoren nur einen Knopfdruck entfernt. Dazu müssen operative Daten aus der Objektverwaltung mit dem Investment-Management verknüpft sein.“

## Eigenkapitalnachweis

Bereits mit dem aktuellen Release Yardi Investment-Management 7.0 sieht sich Brunner gut gerüstet für die zukünftigen Änderungen: „Das System erlaubt bereits heute jedem Unternehmen, seine eigenen Key-Performance-Indicators zu definieren. Neue Berichterstattungserfordernisse werden zügig in unsere Produkte eingearbeitet. Strategische und operative Daten sind immer zentral ver-



„Strategische und operative Daten müssen immer zentral verfügbar sein. Nur so kann jeder Kunde der steigenden Kreativität der Gesetzgeber auch gerecht werden.“

Dominik Brunner, Yardi



Stil käme, ist es wichtig, hierauf zeitnah reagieren zu können. „Ein einheitliches System deckt die operative Objektverwaltung und die Fondsbuchhaltung genauso ab wie das strategische Asset-Management und die Business-Pläne“, unterstreicht Brunner.

Wichtig für den Nutzer ist, dass er nicht jede Zusatzfunktion programmieren lassen muss. Denn ein Unternehmen braucht etwa auch neue Funktionen wenn es wächst. State-of-the-Art ist eine zeitnahe Lizenzierung nach Funktionalitäten. Yardi selbst hält sich laut Brunner zugute „aus dem Wildwuchs unterschiedlicher Applikationen ein vollintegriertes und einfach zu handhabendes System gemacht zu haben“. Somit könnten die Anwender „innerhalb des Kräfterdreiecks Regulatoren – Banken – Investoren professionell agieren“.

Was selbst die beste Software nicht beheben kann, sind inhaltliche Ungereimtheiten im Solvency-II-Entwurf selbst. Laut diesem muss eine Core-Büroimmobilie in Top-City-Lage ebenso mit 25 Prozent Eigenkapital abgesichert sein wie ein C-Objekt in einer D-Stadt. Obwohl das letzte Wort hier noch nicht gesprochen ist ... die Software hat schon darauf reagiert. ←|

fürbar. Nur so kann jeder Kunde der steigenden Kreativität der Gesetzgeber auch gerecht werden.“

Eine der Hauptherausforderungen im Zusammenhang mit Solvency II stellt ein Immobilienrisikomodul dar. Denn – so der Entwurfsstand – für jedes einzelne Investment muss in Zukunft ein Eigenkapitalbeitrag in bestimmter Höhe hinterlegt werden. Investitionen in Grundstücke, Gebäude und Erbbaurechte oder auch Beteiligungen an Grundstücksgesellschaften sollen auf diese Weise differenziert dargestellt werden. „Vorerst wird Solvency II ja nur einen Teil der Marktteilnehmer betreffen, erläutert Brunner. Zum Teil seien die für Solvency II neu zu entwickelnden Funktionalitäten bereits Teil des Releases, Lizenzkosten entstün-

den hier keine. Schulungs- und Beratungskosten gegebenenfalls schon.

„Weltweit tätige Unternehmen, wie AMB und ihr Partner Prologis oder GE Real Estate, wissen unsere Flexibilität zu schätzen“, ergänzt Brunner, der das Gesicht des Global Players Yardi für den deutschen Markt darstellt. Insbesondere im Bereich Risikomanagement ist es zukünftig unabdingbar für die Investoren, auch eigene Risikomodelle konzipieren zu können. Auch hierfür sollte die eingesetzte Software Funktionalitäten aufweisen.

### Zeitnah und flexibel

Auch die Bewertungsseite ist keinesfalls zu vernachlässigen. Denn falls es zu Bewertungen von Immobilien im großen



**KALO** KALORIMETA  
Messdienste

schnell. präzise. kompetent.

Unser Blick gilt dem Service:  
**Ablesebeleg für Ihren Mieter**

Nach jeder Ablesung der Mess- und Erfassungsgeräte erhalten Ihre Mieter einen Beleg. Er sorgt für Transparenz und Nachvollziehbarkeit und hilft dadurch, Mieternachfragen zur Heizkostenabrechnung zu vermeiden. So sind Sie entlastet und rechtlich besser geschützt.

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



## Graffiti „Treue“

# Liebe kann jeder

**Die große Verlässlichkeit.** So schön wäre das! Wird auch immer mehr geschätzt. Ist aber oft gerade nicht zu Hause. Und – nicht immer ist dem Unverlässlichen ein Vorwurf zu machen.



Laura Henkel, Freiburg

Treue wünscht sich jeder, doch viele brechen sie auch. Im partnerschaftlichen, zwischenmenschlichen aber auch im beruflichen Umfeld ist sie wichtig, da wir sie mit Beständigkeit, Loyalität und Zuverlässigkeit gleichsetzen. Nicht ohne Grund verwenden Immobilienunternehmen das Wort Treue in ihrem Firmennamen wie Treubau oder Treureal (S. 51). Doch wem hält man die Treue? Sich

selbst? Dem Partner? Der Firma? Oder auf den Immobilienmakler übertragen: Dem Eigentümer? Dem Käufer? (S. 52)

### Die ewige Treue

Bis dass der Tod euch scheidet! Dieses Treueversprechen gerät manchmal ins Wanken. Um Mitarbeiter von den Verlockungen des Werbens abzuhalten,

müssen sich die Arbeitgeber schon etwas einfallen lassen (S. 53). Geld allein ist kein Bindungsmittel. Treue beweist sich vor allem im Widerstehen einer Versuchung. Leicht ist das nicht. Vor allem dann nicht, wenn „Incentives“ winken, die weit über die üblichen „Fees“ und das „Closing Dinner“ hinausgehen (S. 54). Wann beginnt die „Untreue“? Ein Thema, das nicht nur das Strafrecht beschäftigt. ←|

## Blick von außen

# Treue im Firmennamen

**Treubau, Treureal und Treuhand.** Das Wort Treue hat seinen Ursprung im Germanischen: Damals bedeutete es Vertrag. Was aber ist heute daraus geworden? Linguistische Anmerkungen zu unsicher gewordenen Begriffen.

Prof. Dr. Horst Dieter Schlosser

In **Treu und Glauben** kauft man heutzutage am besten nichts mehr – außer vielleicht beim Pferdehandel, wo sogar noch ein Handschlag einen Kaufvertrag besiegeln kann. Da wirkt offenbar noch nach, dass im Germanischen **triggwa**, der Ursprung des Worts Treue, sogar „Vertrag“ bedeutete. Was aber ist daraus geworden? **Kunden- oder Wählertreue** etwa sind oft nur noch fromme Wünsche von Geschäftsleuten beziehungsweise Parteien. Auch mit der Treue zwischen Lebenspartnern ist es oft nicht mehr weit her. **Treue** ist inzwischen auf Vertrauen reduziert, mit dem das Wort freilich verwandt ist. Also doch nur **Glauben**?

In Immobiliengeschäften nimmt man die Sache schon etwas ernster. „**Gekauft**

**wie besehen**“ bedeutet immerhin, dass man den persönlichen Augenschein als juristisches Kriterium ernst nimmt. Dass manche Banken für ihre Kredite erst nach schon geschlossenem Kaufvertrag einen Gutachter zur Bewertung der Immobilie auftreten lassen, steht auf einem anderen Blatt! Das ist offenbar eins der Geschäftsrisiken; **Kredit** scheint in solchen Fällen noch seinem lateinischen Ursprung **credo = ich glaube** sehr nahe zu sein.

Nun ist das Wort **Treue** doch noch nicht überall abgewirtschaftet. Wie solltet man sich sonst erklären, dass es sogar in Firmennamen wie **Treubau** oder **Treureal** für Seriosität werben soll? Ein besonderes Kapitel ist der Terminus **Treuhand**,

dessen seriöser Anspruch wohl auf die Firmennamen abfärben soll. **Treuhand** ist tatsächlich ein fester, zugleich aber auch altertümlicher Bestandteil der Rechtssprache. Ein Gut einem anderen **zu treuen Händen** zu geben, stellt den **Treunehmer** dem **Treugeber** sogar als Eigentümer gleich.

## Im Widerstreit: Rechts- und Alltagssprache

Dass Rechts- und Alltagssprache aber oft im Widerstreit liegen, macht die Namensgeschichte der 1990-94 agierenden **Treuhandanstalt** deutlich. Nachdem diese Institution ins Gerede gekommen war, schrieb sie selbst einen Wettbewerb für eine Umbenennung aus, um den oft allzu „wörtlich“ genommenen Namen loszuwerden. Namen von Institutionen wie Firmennamen sollte man also stets „wörtlich“ nehmen können. ←|

### Professor Dr. Horst Dieter Schlosser



ist germanistischer Mediävist und Linguist. Er war von 1972 bis 2002 Professor für Deutsche Philologie an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Zwischen 1991 und 2010 suchte der Sprachforscher Unwörter des Jahres. Nach der 20. Unwort-Suche, Anfang 2011, hat er sein Amt als Vorsitzender der Jury „Unwort des Jahres“ niedergelegt. „Alternativlos“ war das Unwort des vergangenen Jahres.



# Erst Provision, dann die Moral?

**Dilemma.** Bei der Immobilienvermarktung stehen final zwei Parteien beim Notar – und jetzt? Die Treuelösung: Käufermakler und Verkäufermakler!



Georg Ortner, Palma de Mallorca

„Wer sich selbst treu bleiben will, kann nicht immer anderen treu bleiben“, schrieb Christian Morgenstern. Wohl wahr. Dichterworte. Bereits im Privatleben – in dem jeder für sich selbst verantwortlich ist – sorgt diese Wahrheit für moralische Spagatte. Welche Rolle aber spielt das Thema Treue im Verkauf? Im Bereich der Immobilienvermarktung stehen final zwei Parteien beim Notar – und jetzt? Wem hat der Vermarkter die Treue geschworen? Objektpreis versus Käuferobergrenze versus Provision: Diese Gegensätze bergen häufig gleich mehrere moralische Dilemmata. Nicht nur Treue mir selbst gegenüber, sondern auch die Todsünde Gier kommt ins Spiel: Mehr Provision ist ja immer schön.

## (Ver-)Käufer-Provisions-Dilemma

Das gesetzte Paar will nach Auszug der Kinder wieder in die Innenstadt zurück. Oper und Restaurants sowie ein umtriebiger städtischer Freundeskreis lassen die pflegeleichten 100-Quadratmeter-mit-Dachterrasse zum Objekt der Begierde werden. Leider sind all die großen Wohnungen im Gründerzeitviertel rein baulich hier kaum vorhanden. Und das Wenige gelangt selten auf den Markt. Schade: Das Budget ist so richtig gut ... Zahlreiche Besichtigungstermine mit modernen Alternativen ergeben Frustrationen auf beiden Seiten.

Doch endlich kommt das perfekte Objekt in den Verkauf. Der Verkäufer

hat eine durchaus realistische Preisvorstellung. Aber Moment: Sind die Interessenten nicht bereits müde geworden? Lässt sich hier nicht mehr holen? Die Preisrange ist bekannt. Das Objekt passt. Und die große Provision winkt.

Wem bin ich nun treu? Mir selbst? Meiner Firma? Dem Eigentümer? Dem Käufer? Spontane Antwort: Natürlich dem Eigentümer! Er ist in meiner Farm. Ohne ihn wäre der Deal nie zustande gekommen. Außerdem empfiehlt er mich weiter. Dem Eigentümer die Treue halten heißt: Nicht aufgeben, die Verpflichtung zum Marketing und das Setzen einer Leistungsgarantie. Der Höhepunkt der Treue ist die Verkaufsgarantie. Sie inkludiert ein vertragliches Versprechen, zu einem bestimmten Preis zu verkaufen. Oder es gibt Geld zurück.

Besonders der deutsche Vermarkter steckt allerdings im Dilemma durch die gesetzliche Pflicht zum Doppelmakler. Dient nicht erst das Gemeinschaftsgeschäft vollends der moralischen Integrität? Wenn alle Kollegen alle Kollegenobjekte mit anbieten, wird zum einen die Suchzeit stark verkürzt. Zudem steht ein Käufermakler für den Käufer ein. Und der Verkäufermakler verhandelt für den Eigentümer. Das ermöglicht beiden Seiten eine faire und marktdäquate Preisfindung. Wie gerecht! Auch der innere Vermarkterkonflikt ist gelöst. Erst dann kann der Makler zugleich sich selbst und auch seinem jeweiligen Auftraggeber treu sein. Klar wird: Neue Wahrheiten widerlegen selbst Dichterworte. ←|

Bei qualifizierten Mitarbeitern ist die Möglichkeit zur selbstständigen Arbeit einer der bedeutendsten Bleibebeizreize.



# Bis dass der Tod euch scheidet

**Treue zum Arbeitgeber.** Gibt es das? Immer wieder. Wer treu ist, der hat seine Gründe. Geld ist meist keiner.

Redaktion Immobilienwirtschaft/Personalmagazin, Freiburg

Die Wirtschaft zieht an. Viele Mitarbeiter wollen ihren Job wechseln. Mehr als jeder vierte Deutsche hat sich in diesem Sinne geäußert, so eine repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Emnid im Mai 2011. Zudem klagen 70 Prozent der befragten deutschen Unternehmen über eine erschwerte Bindung von High Potentials. Gibt es wirklich keine Treue zum Unternehmen mehr? Sie scheint zumindest nicht ausgeprägt zu sein. Große Immobilienmakler werben ganze Maklerabteilungen ab, Immobilienanwälte ganze Abteilungen anderer Anwälte.

Gibt es Abwanderungsgegrummel, reagieren Unternehmen meist mit verstärktem Engagement für Bindungsmaßnahmen. Dies ergab ein Personal-Panel des arbeitgebernahen Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. Zwei Drittel der Unternehmen haben die Führungskräfte explizit verpflichtet, die Arbeitszufriedenheit ihrer Mitarbeiter zu verbessern; von den Großunternehmen ab 250 Beschäftigte tun dies fast drei Viertel.

Doch Bindung ist nicht leicht: Unternehmen greifen häufig zu den falschen Instrumenten, das zeigt die Studie „Global Talent Management & Rewards“ des Beratungsunternehmens Towers Watson.

## Falsche Bindungsmaßnahmen

Die Maßnahmen, die viele Unternehmen nach der Krise ergriffen, waren vor allem stark an die individuelle Leistung gekoppelte Gehaltserhöhungen und kurzfristige Incentives. So erhalten inzwischen Mitarbeiter in Deutschland, die die an sie gestellten Erwartungen weit übertroffen haben, fast dreimal so große Grundgehaltserhöhungen wie diejenigen, die die Erwartungen nur erfüllt haben. Laut Studie wünschen sich High Potentials jedoch weniger Gehaltserhöhungen. Viel wichtiger für sie sind „weiche“ Faktoren, wie eine ausgeglichene Work-Life-Balance.

Vor allem erfolgreiche Unternehmen haben den Wert einer mitarbeiterorientierten Strategie erkannt: Gut sieben von

zehn dieser Firmen praktizieren eine familienfreundliche und eine sämtliche Mitarbeitergruppen gleich behandelnde Personalpolitik; etwa genauso viele gewähren ihren Mitarbeitern Freiräume, um Ideen zu entwickeln, die dem Unternehmen zugute kommen. Gut die Hälfte dieser Unternehmen fördert zudem aktiv die Teilnahme der Mitarbeiter an innerbetrieblichen Arbeitskreisen.

Auch die Teilnahme an Strategiesitzungen der Geschäftsführung ist für Mitarbeiter in diesen Unternehmen durchaus üblich. Google etwa versucht seine Mitarbeiter zu binden, indem sie möglichst selbstständig – sogar in eigenen Start-Ups innerhalb des Unternehmens – arbeiten dürfen.

„Bei qualifizierten Mitarbeitern ist laut empirischer Studien die Möglichkeit zur selbstständigen Arbeit einer der bedeutendsten Bleibe- und Leistungsbeizreize“, so Prof. Fred G. Becker, Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Bielefeld. ←|

# In Treue zum Unternehmen

**Verlässlichkeiten.** „Treue“ halten zum dem, was ausgemacht war, macht in der Regel für alle an einem Geschäft Beteiligten Sinn. Doch manche Gepflogenheiten stimmen nachdenklich.



»WIR BLEIBEN UNSEREM  
GRUNDSATZ, NUR QUALITÄT  
ZU LIEFERN, TREU – UND  
QUALITÄT HAT IHREN PREIS.«

Birgitt Wüst, Freiburg

Treue gilt gemeinhin als Tugend, welche die Verlässlichkeit eines Akteurs gegenüber einem anderen, einem Kollektiv oder einer Sache ausdrückt. Das Wort Treue basiert nicht nur etymologisch auf Vertrauen. Beide Begriffe genießen hohe Wertschätzung, insbesondere im Wirtschaftsleben, und dies aus handfesten Überlegungen: Schließlich ist jeder Unternehmer von der Verlässlichkeit seiner Handelspartner, Kunden oder Auftraggeber in hohem Maße abhängig: Er muss darauf vertrauen können, dass diese vertrags-„treu“ sind – etwa Liefer- oder Zahlungstermine pünktlich einhalten.

Je komplexer die Wirtschaftssparte, umso wichtiger die „Treue“. „Treue“ halten zum dem, was ausgemacht war, macht für alle an einem Geschäft Beteiligten Sinn – und daher stimmt nach-

denklich, dass manche Unternehmen für „Treue“ Prämien in Aussicht stellen.

## Schön, wenn Treue lohnt!

Relativ unverdächtig erscheint in diesem Zusammenhang, dass Firmen Angestellte für langjährige Mitarbeit mit Jubiläumspräsenten „ehren“, oder Kunden nach dem Motto „im Dutzend billiger“ bei Großaufträgen kleinere Rabatte gewähren. Fragwürdig dagegen, wenn Mitarbeiter von Beratungsunternehmen von Immobiliengesellschaften außer ihren im Erfolgsfall üblichen Fees und dem marktüblichen „Closingdinner“ weitere „Incentives“ erwarten. Da Berater selten nur für ein Immobilienunternehmen tätig sind, stellt sich die Frage, was eigentlich mit solchen „Extras“ belohnt werden

soll – die „Treue“ zum Auftraggeber? Unterdessen gibt es Unternehmen, die ihren Geschäftserfolg vor allem mit ihrer guten Arbeit, dem „guten Ruf“, begründet sehen wollen: So mancher grosse Baukonzern weist auf die „Corporate Governance“ und Anreize für Kunden weit von sich.

Ohne grössere „Incentives“ kommen auch einige Hausverwalter- und Facilitymanagement-Unternehmen aus, obwohl es gerade in diesem Immobilienbereich viel Konkurrenz gibt und die Margen niedrig sind. „Wir bleiben unserem Grundsatz, nur Qualität zu liefern, treu – und Qualität hat ihren Preis“, heisst es. Die Hoffnung dabei: Dass die Kunden und Mitarbeiter diese Art von Verlässlichkeit danken – natürlich in Treue zum Unternehmen. ←|

# Treulose Gewächshäuser

**Tomatenzucht(im)mobilien.** Jene gläsernen Gesellen brachten Zwist und Hader in die Welt. Der Autor plädiert für Rückbau.

Dirk Labusch, Freiburg

Es sollen die sich im ersten Weltkrieg auf die gegnerische Seite geschlagen habenden, Tomaten anbauenden Italiener gewesen sein, denen Deutschland die Redensart von der treulosen Tomate verdankt. Nach dieser mühevollen Phrase dürfte der Leser Lust verspüren auf etwas Einfaches, Klares. Auf ein Gewächshaus zum Beispiel. Glaswände, Glasdach, innen warm, wenn außen warm.

Mit ihm gelang der Durchbruch im Erwerbsgartenbau, etwa – ach – bei den Tomaten. Seit der Mensch diese lichtdurchlässigen Konstruktionen – nicht die Tomaten – gewinnbringend nutzt,

nimmt – herrje – die Untreue auf der Welt zumindest nicht ab.

Als die Tomate im 16. Jahrhundert von Mexico nach Europa kam, trug sie noch den Namen „Liebesapfel“. Inzwischen steht sie für Treulosigkeit, Ehe und feist zwischen Italienern und Deutschen. Was nun hat den Siegeszug dieser Komplottfrucht besiegelt? Sie ahnen es. Mit dem Vormarsch des Gewächshauses im 19. Jahrhundert kamen Zwist und Hader in die Welt.

Das Gewächshaus ist meist eine Immobilie. Es leistet als solche dem Branchenimage einen Bärenservice. Außerdem

– das kommt in der wissenschaftlichen Diskussion stets zu kurz – jene Immobilie ist ein Glashaus. Wenn wir sehen, wie sehr dieses die Bewegungsfreiheit seiner Bewohner einschränkt – sie dürfen noch nicht mal mit Steinen hinaus-schmeißen – bleibt nur eins: Rückbau! ←|

# Treu und Glauben und Latein

**Und Verkehrssitte.** In nicht allzu ferner Zeit wird niemand mehr ihre römischsprachigen Ausprägungen anbringen können. Was wird aus T+G?

Alexander C. Blankenstein, Düsseldorf

Verträge sind so auszulegen, wie Treu und Glauben es erfordern. Inhaltlich leer, weil unbestimmt, weiß keiner, was das heißen soll. „Dolo agit qui petit quod statim redditurus est“ – „turpitudinem suam allegans nemo auditur“ – „venire contra factum proprium“ – Latein hilft die Antwort zu finden. Mit „Nimm dir nichts, was du sofort wieder zurückge-

ben musst“, „beanspruche nichts, was du ir aus gesetzes- oder sittenwidrigem Verhalten erschlichen hast“, „verhalte dich nicht widersprüchlich“ wird allgemein an Verlässlichkeit und Loyalität appelliert. Indes, mit den Zeiten ändern sich die Verkehrssitten. Einst konnte der Student lateinische Ausprägungen von Treu und Glauben rezitieren. Heute ist die

»EINST KONNTE DER STUDENT LATEINISCHE AUSPRÄGUNGEN VON T+G REZITIEREN. HEUTE IST DIE ALMA MATER MIT IHREM LATEIN AM ENDE.«

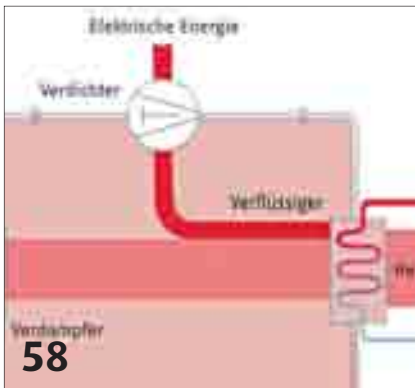
Alma Mater mit ihrem Latein am Ende. Ob die Verkehrssitte im Bereich der Immobilienwirtschaft ähnlich verrohte, ist nicht überliefert. ←|

## Special Wärmepumpen

### Inhalt

Neu ist das Prinzip nicht, trotzdem sind Wärmepumpen erst seit einigen Jahren in Deutschland so richtig auf dem Vormarsch – und die Industrie rechnet mit einer weiteren rasanten Entwicklung. Denn mit Wärmepumpen lassen sich Gebäude umweltfreundlich heizen – wenn die Planung stimmt.

### Heiz- und Kühlsystem



- 56 - Die Umwelt als Wärmequelle
- 57 - Sorgfältige Planung ist wichtig
  - Keine Angst vor großen Anlagen
- 58 - Kühlen mit System

### Große Marktübersicht

Die Tabelle zeigt eine Übersicht über die Anbieter von Wärmepumpen. Die Spaltenüberschriften sind 'Anbieter (Markenname)', 'Anbieter (Markenname)' und 'COFELY'. Die Tabelle enthält eine Liste von Unternehmen und deren Kontaktdaten.

- 60 - Welche Möglichkeiten gibt es?
  - Anbieter von Wärmepumpen in einer Übersichtstabelle.

# Heizen nach dem Kühlschranksystem

**Wärmepumpen.** Die neuen Systeme sind auch für größere Wohnanlagen eine umweltfreundliche Heizalternative – und im Sommer lassen sich die Häuser mit dieser Technik auch kühlen.

Henning Schulz, Stiebel Eltron GmbH & Co. KG, Holzminden

Die Wärmepumpe: Ein Haustechniksystem, das es bis in die Diskussionsrunden von Abendgesellschaften gebracht hat. Und das, obwohl die Technik beileibe keine revolutionäre Neuentwicklung darstellt. Bereits Mitte des 19. Jahrhunderts beschäftigten sich verschiedene Tüftler, unter anderem Lord Kelvin, mit der Idee, durch Aggregatzustandswechsel von Stoffen (Arbeitsmitteln) Energieflüsse in Form von Temperaturunterschieden nutzen zu können. Lange Zeit stand allerdings nicht das Heizen, sondern der Kühlnutzen im Vordergrund des Interesses. Ursprünglich zur Herstellung von Eis zuständig, das bei der industriellen Lebensmittelkühlung – insbesondere in Bierbrauereien – zum Einsatz kam, traten die „Kältemaschinen“ nach dem Ersten Weltkrieg ihren Siegeszug im Privatbereich an: Noch heute arbeitet jeder Kühlschrank nach diesem Prinzip.

Für die Beheizung werden Wärmepumpen seit den 30er-Jahren des 20. Jahrhunderts eingesetzt, im großen Stil für Ein- und Zweifamilienhäuser seit Beginn der 1970er-Jahre, besonders erfolgreich in Verbindung mit der ersten Ölkrise. Während später der Markt in Deutschland deutlich zurückging, blieben die skandinavischen Länder sowie die Schweiz und Frankreich der Technik treu. Seit dem Jahrtausendwechsel erfährt die Wärmepumpe auch in Deutschland wieder stärkere Beliebtheit, wenn sich auch der Absatz in den vergangenen zwei Jahren – auf hohem Niveau – leicht zurückentwickelt hat. Der Bundesverband Wärmepumpe (BWP) geht wie der Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) davon aus, dass der Absatz in den nächsten Jahren rasant ansteigen wird.

### Die Umwelt als Wärmequelle

Natürlich sind heutige Wärmepumpen viel komplizierter als der Kühlschrank in der Küche, das Prinzip ist allerdings immer noch das gleiche: Normalerweise lässt sich Wärme nur aus einer Energiequelle gewinnen, die eine höhere Temperatur aufweist als ihre direkte Umgebung – zum Beispiel aus einer Flamme im Heizkessel. Die Wärmepumpentechnik arbeitet im





### Wärmepumpen.

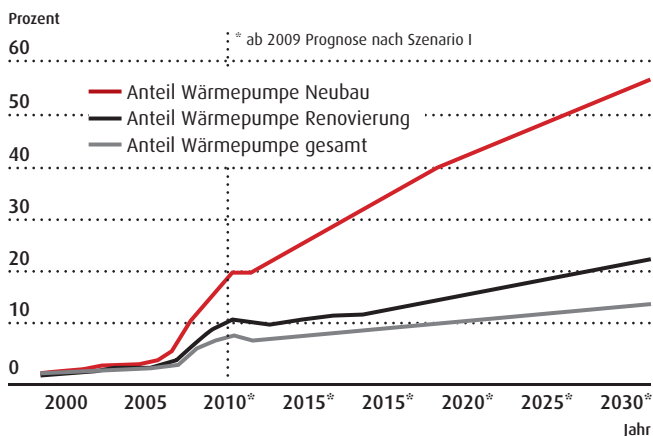
Sie funktionieren nicht nur wie Kühlschränke – sondern sie sehen auch noch so aus.

Prinzip ganz ähnlich. Nur dass die Energiequelle keine Brennerflamme, sondern die Umweltwärme selbst ist. Da die Umwelt als Wärmequelle aber nach allgemeinen Maßstäben keine „hohe“ Temperatur besitzt, muss das Medium, das die Energie entziehen soll, kälter sein, damit wiederum ein Temperaturgefälle entsteht. Deshalb wird als Medium kein Wasser, sondern ein flüssiges Kältemittel genutzt.

Als Umweltenergiequelle, aus der die Wärmepumpe Energie gewinnt, kommen verschiedene Lösungen in Betracht: Das Erdreich, vorhandenes Grundwasser oder die Umgebungsluft |→

### Wärmeerzeuger in Deutschland: Wärmepumpen

**Marktanteil der Wärmepumpe am Gesamtabsatz.** Der Bundesverband Wärmepumpe (BWP) schätzt, dass der Absatz von Wärmepumpen in den kommenden Jahren rasant steigt.



# Wir senken Ihre Kosten.

# Energien optimal einsetzen.

proenergy®

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

ebox.de

Ein Unternehmen der Cofely Deutschland.

sind die gängigsten und bekanntesten Quellenarten.

### Sorgfältige Planung ist wichtig

Wärmepumpenanlagen helfen der Umwelt und schonen den Geldbeutel – allerdings nur, wenn sie richtig geplant sind. Standard-Wirtschaftlichkeitsberechnungen für jede denkbare Zusammenstellung wären natürlich wünschenswert, sind bei der Vielzahl der Varianten und unterschiedlichen Gegebenheiten jedoch nicht realistisch. Im Einzelfall, wenn die individuellen Parameter feststehen, ist eine solche Berechnung selbstverständlich. Dennoch lassen sich einige grundlegende Aussagen zu gängigen Anlagenkonfigurationen treffen. Lange vor dem ersten Spatenstich sollten bei einem Neubau das Heizverteilungs- und damit die maximale Vorlauftemperatur des Gebäudes feststehen. Natürlich müssen der Baustandard und die Wärmebedarfsberechnung des Gebäudes bekannt sein.

Um eine Wärmepumpe wirtschaftlich betreiben zu können, sind Vorlauftemperaturen von 35 (bei Flächenheizungen) bis 55 Grad (bei ausreichend dimensionierten Heizkörpern) wünschenswert. Flächensysteme werden allgemein als komfortabel empfunden, zudem wird kein Platz für Heizkörper benötigt. Grundsätzlich gilt: Je geringer die Vorlauftemperatur, umso höher die Effizienz der Wärmepumpe und damit der Einspareffekt bei den Heizenergiekosten.

Als weitere Entscheidung steht die Frage nach der kombinierten oder getrennten Heizungswärmeerzeugung und Warmwasserbereitung an. Eine dezentrale Warmwasserversorgung ist dann sinnvoll, wenn lange Leitungswege vom zentralen Wärmeerzeuger zu den Zapfstellen geplant sind und/oder mit einem geringen Trinkwasserbedarf zu rechnen ist.

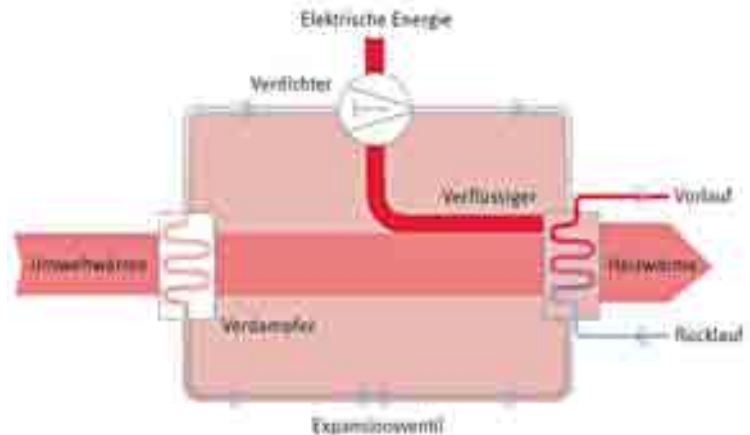
Soll es auf jeden Fall eine Luft-Wasser-Wärmepumpe sein, ist die monoenergetische Auslegung und Arbeitsweise üblich und vernünftig. Bei niedrigen Außentemperaturen, etwa im Winter, wenn auch die höchsten HeizungsVorlauftemperaturen

### Auf einen Blick

- Es gibt Prognosen, dass der Absatz von Wärmepumpen in den nächsten Jahren rasant ansteigen wird – trotz eines derzeitigen leichten Rückgangs.
- Es gibt verschiedenste Systeme, auch für größere Wohnanlagen sind inzwischen Lösungen vorhanden.
- Mit Wärmepumpen lassen sich Häuser auch kühlen.
- Gegenüber dem Gas-Brennwertkessel spart die Sole/Wasser-Wärmepumpe 27 Prozent CO<sub>2</sub>-Emissionen ein.

### Heizsystem. Aus der Umwelt in die Wohnung

**Funktionsprinzip einer Wärmepumpe.** Als Umweltenergiequelle, aus der die Wärmepumpe Energie gewinnt, kommen verschiedene Lösungen in Betracht: Das Erdreich, vorhandenes Grundwasser oder die Umgebungsluft.



Quelle: Stiebel Eltron

erforderlich sind und die höchste Heizleistung benötigt wird, sind Heizleistung und Effizienz von Luft-Wasser-Wärmepumpen am niedrigsten. Im Winter wird die Wärmepumpe deshalb durch eine elektrische Zusatzheizung unterstützt. Diese Auslegung wird „monoenergetisch“ genannt. Die Zusatzheizung sollte allerdings niemanden abschrecken: Der Strombedarf liegt bei der monoenergetischen Auslegung bei etwa ein bis zwei Prozent des gesamten Jahresheizwärmebedarfs, fällt also nicht nennenswert ins Gewicht.

### Keine Angst vor großen Anlagen

Mit Vehemenz drängt das Heizsystem Wärmepumpe auch in den Markt der großen Objekte mit hohen Heizlasten. Was im Ein- und Zweifamilienhaus mit Geräten problemlos seit Jahren funktioniert, ist auch für größere Objekte eine ernst zu nehmende Alternative. Über die Kaskadierbarkeit der Produkte – also eine Zusammenschaltung mehrerer Geräte zu einer großen Anlage – sind noch höhere Heizleistungen zu decken.

Die grundsätzlichen Möglichkeiten, Heizungswärmepumpen zu betreiben, gelten auch für mittlere- und Großwärmepumpen. Die neben dem monovalenten oder dem monoenergetischen Betrieb wirtschaftlich interessanteste Betriebsweise ist bei derartigen Großanlagen der bivalent parallele Betrieb: Übersteigt die Gebäudeheizlast die installierte Wärmepumpenheizleistung am Bivalenzpunkt, arbeiten Grund- und Spitzenlastwärmeerzeuger parallel. Für den Anlagenplaner stellt sich die Frage, ob eine Kombination sinnvoll ist – und wenn ja, welches Verhältnis von Grund- zu Spitzenlast am wirtschaftlichsten ist. Eine pauschale Beantwortung dieser Frage ist jedoch nicht möglich.

Die Möglichkeit, mit einer Wärmepumpe das Objekt ohne großen Mehraufwand im Sommer auch kühlen zu können, macht die Geräte noch attraktiver. Das Erdreich, das der Sole/Wasser-Wärmepumpe als Wärmequelle dient, hat in Tiefen von mehr als acht Metern ganzjährig eine Temperatur von etwa neun bis zehn Grad Celsius: Ein hervorragendes Kältereservoir im Sommer. Bei Luft/Wasser-Wärmepumpen muss die Wärmepumpe über einen reversierbaren Kältekreislauf verfügen.

Bei der Kühlung über die Wand- oder Fußbodenfläche muss genau wie beim Einsatz von Gebläsekonvektoren eine Unterschreitung des Taupunkts vermieden werden. Dies gilt trotz der im Vergleich zu den Gebläsekonvektoren höheren Vorlaufemperaturen. Der Wärmepumpenregler kann auf dieser Basis die minimal zulässige Kaltwassertemperatur berechnen. Bei der Verwendung einer Fußbodenheizung/-kühlung zur Wärmeabfuhr (Randbedingung: 22 Grad Celsius Fußbodentemperatur und 27 Grad Celsius Raumtemperatur) kann beispielsweise eine Kühlleistung von 25 Watt pro Quadratmeter übertragen werden. Thermische Behaglichkeit ist aufgrund der verhältnismäßig hohen Fußbodentemperatur im Kühlbetrieb gegeben. Das gefürchtete Problem „kalter Füße“ entsteht bei korrekter Auslegung nicht. Gegenüber einer Kühlung mit Gebläsekonvektoren ist die Kühlung über die Fußbodenfläche völlig zugfrei und geräuscharm.

Der Ursprungsgedanke beim Einsatz einer Wärmepumpe besteht darin, durch die Nutzung regenerativer Umweltenergie Ressourcen zu schonen und die Umwelt zu entlasten. Ob dies gelingt, hängt von der Effizienz des Energiewandlungsprozesses in der Wärmepumpe einerseits und von der eingesetzten Antriebsenergie andererseits ab. Der gegenwärtige Stand der Technik verschiedener Wärmeerzeuger wird zum Beispiel in der DIN 4701-10 beschrieben. Die dort angegebenen Aufwandszahlen für die Wärmeerzeuger ermöglichen zusammen mit den Primärenergiefaktoren für die jeweils eingesetzte Endenergie eine Bewertung der primärenergetischen Effizienz des Wärmeerzeugers. Der Primärenergieaufwand zur Bereitstellung von einer Kilowattstunde Heizwärme liegt für die Luft/Wasser-Wärmepumpe um 18 Prozent und für die Sole/Wasser-Wärmepumpe um 37 Prozent unter dem Primärenergieaufwand für die Bereitstellung der Wärme mittels eines Brennwertkessels. Dies zeigt den erheblichen Beitrag zur Einsparung von Primärenergie, den die Wärmepumpe leisten kann.

Werden Wärmeerzeuger unter dem Aspekt des Klimaschutzes betrachtet, so geschieht dies üblicherweise nicht auf der Basis des Vergleichs des Primärenergieaufwands. Stattdessen werden die CO<sub>2</sub>-Emissionen, die bei der Bereitstellung von Heizwärme freigesetzt werden, verglichen. Gegenüber dem Gas-Brennwertkessel spart die Sole/Wasser-Wärmepumpe 27 Prozent der CO<sub>2</sub>-Emissionen ein. |→

Marktübersicht auf Seite 60



Die Langfassung der nachstehenden Marktübersicht finden Sie im Internet unter

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

# Was machen Sie eigentlich mit der Energie, die Sie mit uns garantiert einsparen?



## Die Techem Einspargarantie: Mehr Effizienz. Weniger Kosten. Null Investition.

Wer Energiekosten senken will, muss investieren: In effizientere Anlagen und optimierten Betrieb. Eigentlich. Denn mit der Techem Einspargarantie geht die Rechnung umgekehrt auf: Wir investieren – und Sie sparen! Garantiert und sofort. Profitieren Sie von unserem zertifizierten Energiemanagement. So einfach, schnell und sicher war Energiesparen noch nie.

Techem Energy Contracting  
Rufen Sie an: 06196/522-1900  
[www.techem.de/contracting](http://www.techem.de/contracting)



## Marktübersicht: Wärmepumpen



Firmenname	AERMEC GmbH	Alpha-InnoTec GmbH	Buderus (Bosch Thermotechnik)	Cofely Refrigeration GmbH
<b>Ansprechpartner</b>	Bernd Hauser	keine Angaben	Buderus Niederlassungen	Markus Enzenperger
<b>Internet</b>	www.aermec.de	www.alpha-innotec.de	www.buderus.de	www.cofely-refrigeration.de
<b>Produktname</b>	AERMEC	Alpha-InnoTec-Wärmepumpen	Logatherm WPS Sole/Wasser Wärmepumpe	Quantum Wärmepumpe
<b>Kernzielgruppe</b>	Anlagenbau Heizungs-, Klima-, Kältefirmen	Fachhandwerk	Hausbesitzer, Fertighaushersteller	Industrie, Stadwerke und Kommunen
<b>Nebenzielgruppe</b>	Planungsbüro, Architekten	keine Angaben	Wohnungswirtschaft, Bauträger	Immobilienesellschaften
<b>Anzahl Kunden</b>	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
<b>Absatzsegmente</b>	Altbau/Neubau/Gewerbebau	alle Bereiche	Neubau und sanierter Altbau	Industrie, Stadwerke und Kommunen
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	über 50 Jahre Erfahrung! breites Lieferprogramm von WP + Chiller von 5 bis 3000 kW	Wärmepumpen von 6 bis max. 800 kW Heizleistung, schalloptimierte Geräte, ausgezeichnetes Design	zwei Kältekreise/kompakte Bauweise da Pumpen, Umschaltventil etc. integriert / extrem leise	ölfreie Verdichtertechnologie
<b>Neue Features 2011 (Auswahl)</b>	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 1800 kW



Firmenname	Daikin Airconditioning Germany GmbH	Heliotherm Wärmepumpentechnik GmbH	IDM Energiesysteme GmbH	Junkers (Bosch Thermotechnik)
<b>Ansprechpartner</b>	keine Angaben	Stefan Heidenberger	Otto Hoffmann	keine Angaben
<b>Internet</b>	www.daikin.de	www.heliotherm.com	www.idm-energie.com	www.junkers.com
<b>Produktname</b>	VRV-Klimatechnik	Heliotherm Wärmepumpen	TERRA Wärmepumpen von 5 bis 500 kW	Supraeco T Sole/Wasser-Wärmepumpen
<b>Kernzielgruppe</b>	Planer, Kälte-Klima-Fachbetriebe, Gewerbe	Privat und Gewerbe; Neubau+Sanierung	Installateure	Bauträger, Hausbesitzer
<b>Nebenzielgruppe</b>	keine Angaben	keine Angaben	Planer, Architekten	Wohnungswirtschaft, Fertighaushersteller
<b>Anzahl Kunden</b>	keine Angaben	keine Angaben	30 Vertragshändler	keine Angaben
<b>Absatzplanung 2011</b>	keine Angaben	3.500	950	keine Angaben
<b>Absatzsegmente</b>	im Bestand besteht das größte Potenzial	Neubau, Sanierung, Gewerbe	die größte Menge im privaten Neubau	Sanierter Altbau und Neubau
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	hohe Betriebssicherheit und lange Laufzeiten, Energieeffizienz	Wirkungsgrad, stufenlose Modulation, CO <sub>2</sub> -Tiefensonde, patentierte dsj/twin-x-Technologie, telecontrol	Heißgasladetechnik für kostengünstige und komfortable Warmwassererzeugung	hohe Vorkonfiguration, zwei Kältekreise, sehr leise, auch als Wasser/Wasser Wärmepumpe einsetzbar
<b>Neue Features 2011 (Auswahl)</b>	wassergekühlte VRV, als Einzelmodul für Geothermie geeignet, VRV-Hydrobox für Warmwasserbereitung	Basic Comfort, kompakte Wärmepumpe mit bestem Preis-Leistungsverhältnis und sehr hohem Wirkungsgrad	leistungsangepasste Wärmepumpe TERRA ML; Großwärmepumpe TERRA MAX 130 mit 130 kW	in Software integrierter Wärmemengenzähler, Einbindung von Solar/Biomasse für Heizung und Warmwasser

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Juni 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert

## Marktübersicht: Wärmepumpen



Firmenname	Mitsubishi Electric Europe Living Environment Systems B. V. (GmbH)	NIBE Systemtechnik GmbH	REMKO GmbH und Co. KG	STIEBEL ELTRON GmbH und Co. KG
<b>Ansprechpartner</b>	Steffen Bauknecht	Installateure/Fachgroßhandel	Thomas Wieneke	Matthias Goebel
<b>Internet</b>	www.mitsubishi-les.de	keine Angaben	www.remko.de	www.stiebel-eltron.de
<b>Produktname</b>	ZUBADAN/ECODAN	Abluftwärmepumpe NIBE F750	Inverter-Wärmepumpen	Luft-Wasser-Wärmepumpe WPL 34/47/57
<b>Kernzielgruppe</b>	Handwerk, Planer, Immobilienwirtschaft	Neubau und Sanierung	SHK-Handwerk	Immobilienwirtschaft
<b>Nebenzielgruppe</b>	private Bauherren, Gewerbe	keine Angaben	keine Angaben	Kommunen
<b>Anzahl Kunden</b>	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben	Keine Angaben
<b>Absatzsegmente</b>	priv. Alt-, Neubau, Wohnungsbau, Gewerbe	Chancen in beiden Segmenten	Neu- und Altbau	alle dank entsprechender Produktpalette
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	Zubadan-Technologie: bis -15 °C volle Heizleistung	Kompaktsystem zur Heizung, Brauchwassererwärmung und Lüftung in Häusern mit bis zu 9 kW Heizlast	Inverter-Technik	als Einzelgerät bis 30 kW, kaskadierbar für deutlich höhere Wärmeleistungen
<b>Neue Features 2011 (Auswahl)</b>	Hydrobox, ehpa Gütesiegel	Hochleistungs-Abluft-Wärmepumpe NIBE F750 mit invertergeregeltem Verdichter	keine Angaben	elektr. Expansionsventil, bis 60° VL-Temp., bivalenter Betrieb mit Wärmepumpen-Manager möglich



-weishaupt-

Firmenname	Vaillant	Viessmann Werke GmbH und Co. KG	WATERKOTTE GmbH	Max Weishaupt GmbH
<b>Ansprechpartner</b>	Vaillant Hotline	keine Angaben	keine Angaben	keine Angaben
<b>Internet</b>	www.vaillant.de	www.viessmann.de	www.waterkotte.de	keine Angaben
<b>Produktname</b>	geoTHERM VWL S – Luft-Wasser-Wärmepumpe	Vitocal Wärmepumpen	Ai1+, Ai1QL, Baureihe-DS (von 5 bis 500 kW)	Weishaupt-Wärmepumpen
<b>Kernzielgruppe</b>	Ein- und Mehrfamilienhäuser	alle Anwender heiztechnischer Systeme	HSK-Fachbetriebe	keine Angaben
<b>Nebenzielgruppe</b>	keine Angaben	keine Angaben	Endkunden, Planer, Architekten	keine Angaben
<b>Anzahl Kunden</b>	keine Angaben	keine Angaben	1.500	keine Angaben
<b>Absatzsegmente</b>	Neubau und renovierter Altbau	Neubau/privater Bauherr	Neubau	allen
<b>Alleinstellungsmerkmale</b>	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	keine Angaben	eigenes Bohrunternehmen, flächendeckende Kundendienstorganisation
<b>Neue Features 2011 (Auswahl)</b>	modulierender EC-Lüfter für besonders leisen Betrieb; 10 Jahre Material-Garantie auf Kompressor	Vitotronic-200-Regler mit integriertem Betriebstagebuch und Wärmemengenzähler, 3-D Schallkonzept	keine Angaben	hocheffiziente Wärmepumpen für alle Wärmequellen

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Juni 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert

# Aktuelles Recht

## Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen  
seit 1997 finden Sie unter



[www.immobilienwirtschaft.de](http://www.immobilienwirtschaft.de)  
unter: Rechtsprechungsdatenbank

## Wohnungseigentumsrecht

**Das Immobilienrecht**  
■ ...

- 65.1 Jahresabrechnung**  
Auch unberechtigte Ausgaben sind einzustellen
- 65.2 Sondernutzungsrecht, Photovoltaik**  
Zustimmung aller Grundpfandrechtsgläubiger  
nicht erforderlich
- 66.1 Sondernutzungsrecht**  
Umfasste Gemeinschaftsfläche bleibt  
Gemeinschaftseigentum
- 66.2 Jahresabrechnung**  
Anfechtung auch bei geringen Mehrbelastungen möglich
- 66.3 Gerichtliches Verfahren**  
Keine Gehörsrüge bei Nichtzulassen der Revision
- 66.4 Sondernutzungsrecht**  
Gutgläubiger Erwerb möglich
- 67.1 Gerichtliches Verfahren**  
Streitwert bei Anfechtung des Entlastungsbeschlusses
- 67.2 Veräußerungszustimmung**  
Auch bei Erwerber, der bereits Mitglied der Gemeinschaft ist

## Maklerrecht

- 67.3 Konkludenter Vertragsschluss**  
Ausdrückliches Provisionsverlangen ist immer erforderlich

## Mietrecht

**ALMUT KONIG**  
Rechtsanwältin

- Urteil des Monats**
  - 64.1 Keine Umlage von Wasserfixkosten bei Leerstand**  
Dies gilt dann, wenn sie zu unzumutbarer Mehrbelastung  
der Mieter mit Fixkosten führt
- 68.1 Modernisierung**  
Mieterhöhung trotz fehlender Ankündigung zulässig
- 68.2 Schönheitsreparaturen**  
Eigenleistung muss auch im Gewerbemietrecht  
möglich sein
- 69.1 Eigenbedarfskündigung**  
Keine Eigenbedarfskündigung bei  
Personenhandelsgesellschaft
- 69.2 Winterdienst**  
Bei mangelhafter Leistung keine Minderung  
des Vergütungsanspruchs

# Neuer Leser für uns.

# Dicke Prämie für Sie.



## APPLE iPod shuffle 2GB, blau

- 2 GB Flash-Laufwerk
- Bis zu 15 Stunden Audiowiedergabe
- „VoiceOver“-Funktion
- Lieferumfang: iPod shuffle, Apple Earphones, iPod shuffle USB Kabel (45 mm)
- Maße: H29,0 x B31,6 x T8,7 mm (mit Clip), Gewicht: 12,5 g



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



**Ja, ich habe einen Abonnenten geworben.** Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 4528077

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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228\_DIR

**Ich zahle**

- per Rechnung  
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 02528559



**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.**

## Urteil des Monats

### Keine Umlage von Wasserfixkosten bei Leerstand

Dies gilt zumindest dann, wenn sie zu einer unzumutbaren Mehrbelastung der übrigen Mieter führt.



**§ 556 a Abs. 1 Satz 2 BGB lässt es zu, dass die Kosten der Wasserversorgung im Normalfall, in dem die Wohnungen der Abrechnungseinheit im Wesentlichen vermietet sind, einheitlich nach dem erfassten Wasserverbrauch umgelegt werden. Dieser Grundsatz findet seine Grenzen dort, wo eine solche Umlage wegen erheblichen Wohnungsleerstands in der Abrechnungseinheit zu einer unzumutbaren Mehrbelastung der Mieter mit Fixkosten der Wasserversorgung führt, die auf die leer stehenden Wohnungen nicht nach Verbrauch umgelegt werden können, weil in ihnen aufgrund des Leerstands kein Wasserverbrauch anfällt.**

BGH, Urteil v. 6.10.2010, Az.: VIII ZR 183/09

**Fakten:** Die Parteien streiten über die dem Mieter in Rechnung gestellten verbrauchsunabhängigen Wasserkosten bei nicht unerheblichem Leerstand in der Wohnanlage. Der BGH gibt dem Mieter recht: Die genannte Klausel bestimmt, dass die Grundgebühr der Kaltwasserversorgung nach dem gleichen Maßstab umzulegen ist wie die Kosten des erfassten Wasserverbrauchs. Diese Klausel

unterliegt der Inhaltskontrolle nach § 307 Abs. 1 und 2 BGB. Sie benachteiligt den Mieter unangemessen, da sie die Umlage der Grundgebühr der Kaltwasserversorgung nach dem Maßstab des in den Wohnungen erfassten Kaltwasserverbrauchs zwingend anordnet, selbst wenn eine solche Umlage wegen erheblichen Wohnungsleerstands in der Abrechnungseinheit zu einer nicht hinnehmbaren Mehrbelastung der verbliebenen Mieter führt. Nur wenn die Wohnungen der Abrechnungseinheit im Wesentlichen vermietet sind, können auch Fixkosten wie Grundgebühren oder Zählermiete unabhängig vom tatsächlichen Wasserverbrauch – aus Gründen der Praktikabilität – einheitlich nach dem erfassten Wasserverbrauch umgelegt werden.

**Fazit:** Absolute Verteilungsgerechtigkeit bei der Umlage von Betriebskosten wird vom Gesetz nicht gefordert. Bei der Betriebskostenabrechnung sind auch Gesichtspunkte der Praktikabilität zu berücksichtigen. Betriebskostenabrechnungen sollen für den Vermieter einfach zu erstellen und für den

Mieter übersichtlich und leicht nachvollziehbar sein. Das Gesetz lässt eine Umlage auch der Grundgebühr der Kaltwasserversorgung nach dem erfassten Wasserverbrauch grundsätzlich zu. Auch eine nicht hundertprozentige Umlage verbrauchsabhängiger Betriebskosten ist nicht erforderlich. Das teilweise Einbeziehen verbrauchsunabhängiger Kosten in die Abrechnung verbrauchsabhängiger Betriebskosten ist zulässig. Verbrauchsunabhängige Grundgebühren der Wasserversorgung müssen nicht nach dem Flächenmaßstab umgelegt werden. Der BGH stellt aber klar, dass eine Formulklausel, die dem Mieter das Leerstandsrisiko aufbürdet, unwirksam ist. Die Umlage der Kosten geringfügiger Leerstände sind von den verbleibenden Mietern mitzutragen. Wann genau Dauer und Umfang des Leerstands unter Berücksichtigung der Höhe der verbrauchsunabhängigen Kostenbestandteile eine für die Mieter nicht mehr hinnehmbare Mehrbelastung ergeben, ist nach Treu und Glauben unter Würdigung der Umstände des Einzelfalls vom Tatrichter zu entscheiden.



# Wohnungseigentumsrecht

## Jahresabrechnung [65.1]

### Auch unberechtigte Ausgaben sind einzustellen

**In die Jahresabrechnung sind auch solche Ausgaben einzustellen, die der Verwalter unberechtigterweise aus Mitteln der Gemeinschaft getätigt hat. Maßgeblich für die Umlegung der Kosten in den Einzelabrechnungen ist der jeweils einschlägige Verteilungsschlüssel, wie er sich aus einer Vereinbarung, einem Beschluss nach § 16 Abs. 3, 4 WEG, aus § 16 Abs. 2 WEG oder einer gerichtlichen Entscheidung ergibt. Steht ein Ersatzanspruch gegen einen Eigentümer in Rede, rechtfertigt dies nur dann eine von dem einschlägigen Umlageschlüssel abweichende Kostenverteilung, wenn der Anspruch tituliert ist oder sonst feststeht.** BGH, Urteil vom 4.3.2011, Az.: V ZR 156/10

**Fakten:** Der Verwalter hatte vorliegend die Kosten für die Reparatur einer Außenglasscheibe einer Wohnung in die Jahresabrechnung eingestellt und diese auf sämtliche Wohnungseigentümer umgelegt, obwohl die Kosten nach den Bestimmungen der Teilungserklärung allein vom Eigentümer dieser Wohnung zu tragen waren. Des Weiteren waren auch die Kosten der Errichtung von Trennwänden in den Kellerräumen und der Fassadenreinigung in die Jahresabrechnung eingestellt, obwohl beide Maßnahmen ohne Beschluss der Gemeinschaft durchgeführt wurden. Aus diesen Gründen hatte einer der Eigentümer den Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung angefochten. Was die Verteilung der Kosten für die Reparatur der Außenglasscheibe betrifft, war die Klage erfolgreich. Hier nämlich ist die zulässige Regelung in der Teilungserklärung zu beachten, sodass die entsprechenden Kosten nur dem Eigentümer der Wohnung hätten auferlegt werden dürfen, nicht aber an-

teilsmäßig auch den übrigen Eigentümern. Im Übrigen aber gilt der Grundsatz, dass in die Jahresabrechnung sämtliche Kosten einzustellen sind – unabhängig davon, ob diese berechtigt oder unberechtigt getätigt wurden. Nur so ist nämlich sichergestellt, dass die Eigentümer die Vermögenslage der Eigentümergemeinschaft erfassen, die Jahresabrechnung auf ihre Plausibilität und gegebenenfalls auch darauf hin überprüfen können, was mit den eingezahlten Mitteln geschehen ist. Des Weiteren kann geprüft werden, ob etwa Regressansprüche gegen den Verwalter oder sonstige Personen in Betracht kommen. Eine solche Prüfung wäre zumindest deutlich erschwert, wenn unberechtigt getätigte Ausgaben in die Gesamtabrechnung nicht eingestellt würden. Auch bei den Einzelabrechnungen sind unberechtigt getätigte Ausgaben zu berücksichtigen. Die Eigentümergemeinschaft ist darauf angewiesen, dass alle tatsächlichen Belastungen nach dem jeweils einschlägigen Verteilungsschlüssel umgelegt

werden, weil ansonsten die Sicherung der Liquidität und die Planungssicherheit der Gemeinschaft in Mitleidenenschaft gezogen würden. Maßgeblich für die Umlegung ist der jeweils einschlägige Verteilungsschlüssel, wie er sich aus einer Vereinbarung, einem Beschluss nach § 16 Abs. 3, 4 WEG, aus § 16 Abs. 2 WEG oder einer gerichtlichen Entscheidung ergibt. Steht dabei ein Ersatzanspruch gegen einen Eigentümer in Rede, rechtfertigt dies nur dann eine hiervon abweichende Kostenverteilung, wenn der

Anspruch titulierte ist oder sonst feststeht, etwa weil er von dem betreffenden Eigentümer anerkannt worden ist. Jedenfalls ist es nicht sachgerecht, das Verfahren über die Anfechtung von Beschlüssen über die Jahresabrechnung mit dem Streit über das Bestehen von Ersatzansprüchen gegen Eigentümer zu belasten.

**Fazit:** Der Bundesgerichtshof bestätigt mit seiner Entscheidung die seit Langem herrschende Meinung in Schrifttum und Rechtsprechung.

## Sondernutzungsrecht, Photovoltaik [65.2]

### Grundpfandrechtsgläubiger müssen nicht zustimmen

**Die Eintragung der Einräumung eines Gebrauchsrechts an einer Dachfläche der Wohnanlage für Zwecke der Errichtung/Unterhaltung einer Photovoltaikanlage bedarf keiner Zustimmung der Grundpfandrechtsgläubiger.**

Saarländisches OLG, Beschluss vom 10.5.2010, Az.: 5 W 94/10-37

**Fakten:** Die Wohnungseigentümer hatten vereinbart, dass drei ihrer Mitglieder berechtigt seien, auf der gemeinschaftlichen Dachfläche eine Photovoltaikanlage zu errichten. Diese Gebrauchsregelung sollte als Inhalt des Sondereigentums der Einheiten in die jeweiligen Wohnungsgrundbücher eingetragen werden. Die Grundpfandrechtsgläubiger der übrigen Eigentümer hatten zugestimmt. Das Grundbuchamt verweigerte jedoch die Eintragung, da nicht die Zustimmung aller dinglich Berechtigten – also auch der Grundpfandrechtsgläubiger der nutzungsberechtigten Eigentümer – vorliege. Diese sei erforderlich, da es sich um eine Änderung der Teilungserklärung handele. Diese Auffassung war falsch. Die in der Vereinbarung

festgelegte Befugnis, auf der Dachfläche eine Photovoltaik-Anlage zu installieren und zu nutzen, begründet ein Sondernutzungsrecht. Die Zustimmung der Gläubiger von Grundpfandrechten an einem Wohnungsrecht ist nach § 5 Abs. 4 S. 2 WEG nur erforderlich, wenn ein Sondernutzungsrecht begründet wird. Denn die Zustimmung des Dritten ist jedenfalls dann entbehrlich, wenn jede rechtliche Beeinträchtigung seiner Position ausgeschlossen ist.

**Fazit:** Auf Nachteile wegen mit den Sondernutzungsrechten verbundener wirtschaftlicher Belastungen wie Unterhaltungslasten kommt es insoweit nicht an. Mit solchen Nachteilen müssten sich die Grundpfandgläubiger in jedem Fall abfinden.

**Sondernutzungsrecht [66.1]****Umfasste Gemeinschaftsfläche bleibt Gemeinschaftseigentum**

Die von einem Sondernutzungsrecht erfasste Fläche bleibt Gemeinschaftseigentum und damit grundsätzlich der Gemeinschaft und ihren Schranken verhaftet. Aus dem Gemeinschaftsverhältnis der Wohnungseigentümer ergibt sich deshalb, dass der Sondernutzungsberechtigte dem Eigentümer einer Garage die Zufahrt über die seinem Sondernutzungsrecht unterliegende Fläche ausnahmsweise zu gewähren hat, wenn dies zugleich die einzige Möglichkeit ist, um den Raum der Zweckvereinbarung entsprechend zu nutzen.

OLG Zweibrücken, Beschluss vom 17.1.2011, Az.: 3 W 196/10

**Jahresabrechnung [66.2]****Anfechtung auch bei geringen Mehrbelastungen möglich**

Das Recht zur Beschlussanfechtung wird nicht dadurch ausgeschlossen, dass ein Abrechnungsfehler den anfechtenden Wohnungseigentümer nur mit einem geringen Betrag betrifft. Dies gilt insbesondere dann, wenn generelle Zweifel an der Richtigkeit der Abrechnung bestehen, die innerhalb der Beschlussanfechtungsfrist nicht behoben werden können. Die Entlastung des Verwalters und der Rechnungsprüfer widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn die Abrechnung, auf die sich die Entlastung bezieht, fehlerhaft ist.

OLG München, Beschluss vom 1.4.2011, Az.: 32 Wx 1/11

**Gerichtliches Verfahren [66.3]****Keine Gehörsrüge bei Nichtzulassen der Revision**

Die unterbliebene Zulassung der Revision als solche kann den Anspruch auf rechtliches Gehör nicht verletzen. Lässt das Berufungsgericht auf eine Anhörungsrüge hin die Revision nachträglich zu, ohne einen darauf bezogenen Gehörsverstoß festzustellen, ist die Zulassungsentscheidung verfahrensfehlerhaft ergangen und bindet das Revisionsgericht nicht.

BGH, Urteil vom 4.3.2011, Az.: V ZR 123/10

**Fakten:** Ein Wohnungseigentümer hatte vorliegend mehrere Beschlüsse angefochten. Amtsgericht und Landgericht hatten die Klage abgewiesen. In seinem Urteil hatte das Landgericht die Revision ausdrücklich nicht zugelassen. Der Wohnungseigentümer hatte die Anhörungsrüge erhoben. Hierauf hatte das Landgericht sein Urteil durch Beschluss inso-

weit ergänzt, als die Revision nunmehr zugelassen wurde. Zur Begründung hatte es ausgeführt, es erscheine nicht ausgeschlossen, dass bei der Entscheidung von höchstrichterlicher Rechtsprechung abgewichen worden sei. Die Revision des klagenden Wohnungseigentümers war dennoch erfolglos. Die Revision war unwirksam und somit unzulässig, weil ihre



Die Verletzung rechtlichen Gehörs findet nur selten statt.

Zulassung durch das Landgericht verfahrensrechtlich nicht hätte ausgesprochen werden dürfen. Es hätte nicht durch Beschluss entscheiden dürfen, sondern erneut in die mündliche Verhandlung eintreten und durch Urteil entscheiden müssen.

Jedoch lagen bereits die sachlichen Voraussetzungen nicht vor. Die Anhörungsrüge dient nämlich allein der Behebung von Verstößen gegen den Anspruch auf rechtliches Gehör. Die unterbliebene Zulassung der Revision als solche kann den Anspruch auf rechtliches Gehör jedoch nicht verletzen. Dies ist ausnahmsweise dann anders, wenn ein auf

die Zulassungsentscheidung bezogener Vortrag der Parteien verfahrensfehlerhaft übergangen worden ist. Das Abweichen von höchstrichterlicher Rechtsprechung führt nicht zur Verletzung des Anspruchs auf rechtliches Gehör.

**Fazit:** Die Anhörungsrüge kann nur dann zu einer wirksamen Zulassung der Revision führen, wenn das Verfahren aufgrund eines Gehörsverstößes fortgesetzt wird und sich erst aus dem anschließend gewährten rechtlichen Gehör ein Grund für die Zulassung der Revision ergibt.

**Sondernutzungsrecht [66.4]****Gutgläubiger Erwerb möglich**

Das auf eine unwirksame Vereinbarung zurückgehende, gleichwohl aber im Grundbuch eingetragene Sondernutzungsrecht wird von dem Gutgläubensschutz des § 892 BGB erfasst und kann deshalb grundsätzlich von dem Erwerber des Miteigentumsanteils, dem das vermeintliche Sondernutzungsrecht zugewiesen wurde, gutgläubig erworben werden.

LG München I, Urteil vom 14.2.2011, Az.: 1 S 15864/10

**Fakten:** Mit Nachtrag zur Teilungserklärung wurde einer Sondereigentumseinheit das Sondernutzungsrecht an einem bislang gemeinschaftlich genutzten Keller einge-

räumt. Ob die Wohnungseigentümer bei der Errichtung des Nachtrags wirksam durch die teilende Eigentümerin vertreten worden waren, ist zweifelhaft. Der Nachtrag

wurde jedenfalls im Grundbuch eingetragen. Einige Jahre später erwarben die Kläger die Wohneinheit. Sie begehren von den übrigen Eigentümern die Herausgabe des Kellerraums.

Die neuen haben gegen die übrigen Eigentümer einen Anspruch auf Herausgabe des Kellerraums. Den übrigen steht ein Besitzrecht nicht zu, weil den neuen Wohnungseigentümern ein entsprechendes Sondernutzungsrecht zusteht. Selbst wenn die Eigentümer bei der Eintragung des Nachtrags zur Teilungserklärung nicht wirksam vertreten wurden, hätten die neuen Eigentümer das Sondernutzungsrecht jedenfalls gutgläubig erworben. Denn das auf eine unwirksame Vereinbarung zurückgehende, gleichwohl aber

im Grundbuch eingetragene Sondernutzungsrecht wird von dem Gutgläubensschutz des § 892 BGB erfasst und kann deshalb grundsätzlich gutgläubig erworben werden.

**Fazit:** Zum maßgeblichen Zeitpunkt des Erwerbs der Sondereigentumseinheit wies das Grundbuch ein vermeintliches Sondernutzungsrecht für den von den neuen Wohnungseigentümern erworbenen Miteigentumsanteil aus. Im vorliegenden Gerichtsverfahren war nicht dargetan oder sonst ersichtlich, dass die neuen Wohnungseigentümer positive Kenntnis vom Nichtbestehen des Sondernutzungsrechts gehabt hätten. Nur dann wäre ein gutgläubiger Erwerb nicht möglich gewesen.

### Gerichtliches Verfahren [67.1]

#### Streitwert bei Anfechtung des Entlastungsbeschlusses

**Das Interesse an der Entlastung oder Nichtentlastung des Verwalters bestimmt sich nach den möglichen Ansprüchen gegen diesen und nach dem Wert, den die mit der Entlastung verbundene Bekräftigung der vertrauensvollen Zusammenarbeit der Wohnungseigentümer mit der Verwaltung der Gemeinschaft hat. Deren Wert ist, wenn besondere Anhaltspunkte für einen höheren Wert fehlen, regelmäßig mit 1.000 Euro anzusetzen.**

BGH, Beschluss vom 31.3.2011, Az.: V ZB 236/10

### Veräußerungszustimmung [67.2]

#### Auch bei Erwerb, der bereits Mitglied der Gemeinschaft ist

**Ein Zustimmungserfordernis gemäß § 12 WEG erfasst, falls es ohne nähere Einschränkung vereinbart ist, auch die nur teilweise Veräußerung des Wohnungs- oder Teileigentums in Form eines ideellen Miteigentumsanteils und die Veräußerung an einen Erwerber, der bereits Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft ist. Ist als Ausnahme von einem Zustimmungserfordernis gemäß § 12 WEG die „Veräußerung an Ehegatten“ vereinbart, so gilt diese nicht für eine Veräußerung an den geschiedenen Ehegatten, die erst nach Rechtskraft der Scheidung schuldrechtlich vereinbart wird.**

KG Berlin, Beschluss vom 1.3.2011, Az.: 1 W 57/11

## Maklerrecht

### Konkludenter Vertragsschluss [67.3]

#### Ausdrückliches Provisionsverlangen ist immer erforderlich

**Der stillschweigende Abschluss eines Maklervertrags erfordert auch dann ein ausdrückliches Provisionsverlangen, wenn dem Kunden das zwischenzeitlich hinsichtlich der Größe und der Eigentumsverhältnisse veränderte Grundstück Jahre zuvor provisiionspflichtig angeboten wurde.**

OLG Frankfurt, Urteil vom 25.03.2011, Az.: 19 U 217/10

**Fakten:** Der Maklerkunde hatte sich bereits vor über drei Jahren einmal mit dem Makler wegen des Ankaufs eines Mehrfamilienhauses mit Baugrundstück in Verbindung gesetzt. Zum damaligen Zeitpunkt hatte der Makler ausdrücklich auf eine Provisionspflicht seines Kunden hingewiesen, sollte er das Grundstück erwerben. Es kam indes nicht zum Abschluss eines entsprechenden Hauptvertrags. Zwischenzeitlich kam es zu einem Eigentümerwechsel, auch stand das Baugrundstück nicht mehr zum Verkauf. Der Interessent setzte sich insoweit dann wegen des Erwerbs des Mehrfamilienhauses mit dem Makler in Verbindung. Ohne insoweit ein Provisionsverlangen zu äußern, erbrachte er seine Maklertätigkeit und es kam schließlich zum Erwerb des Hauses durch seinen Kunden. Die Klage des Maklers auf Zahlung seiner Provision musste allerdings abgewiesen werden.

Vorliegend fehlte es im Vorfeld der Maklertätigkeit am Abschluss eines Maklervertrags. Ein konkludent geschlossener Maklervertrag erfordert stets, dass der Makler vor seiner Nachweis- oder

Vermittlungstätigkeit auf die Provisionspflichtigkeit seiner Tätigkeit ausdrücklich hinweist und der Maklerkunde in Kenntnis dessen Leistungen des Maklers in Anspruch nimmt. Der Makler konnte sich auch nicht darauf berufen, dass er ein ausdrückliches Provisionsverlangen hinsichtlich des schließlich erworbenen Objekts bereits einmal geäußert hatte. Insoweit war nämlich zu berücksichtigen, dass sich zwischen dem Zeitpunkt des Provisionsverlangens und des Objekterwerbs wesentliche Umstände geändert hatten. Durch den Eigentümerwechsel und die weitere Tatsache, dass das Baugrundstück nicht mehr zum Verkauf stand, handelte es sich nicht mehr um das ursprüngliche Objekt, sondern ein neues. Insoweit bedarf es aber stets eines objektbezogenen Hinweises des Maklers auf die Provisionspflicht seines Kunden. Ohne einen solchen objektbezogenen Hinweis auf die Provisionspflicht kann der Maklerkunde in jedem Einzelfall davon ausgehen, dass der Makler bereits aufgrund eines Maklervertrags mit dem Anbieter der konkreten Immobilie von diesem vergütet wird. Das

bloße Gefallenlassen oder die Entgegennahme von Maklerdienstleistungen genügt für den stillschweigenden Abschluss eines Maklervertrags grundsätzlich selbst dann nicht, wenn der Maklerkunde selbst vermutet, dass der Makler von ihm eine Provision erwarten könnte.

**Fazit:** Die Entscheidung überzeugt. In diesem Zusam-

menhang ist stets auch zu berücksichtigen, dass ein allgemeiner Hinweis auf eine Provisionspflicht des Kunden in Allgemeinen Geschäftsbedingungen regelmäßig nicht genügt. Denn die darin enthaltenen Hinweise sind regelmäßig nicht objektbezogen und lassen gerade nicht erkennen, ob der Makler für ein konkretes Objekt vom Käufer der Immobilie eine Provision erwartet.

## Mietrecht

### Modernisierung [68.1]

#### Mieterhöhung trotz fehlender Ankündigung zulässig

**Die Mieterhöhung wegen einer tatsächlich durchgeführten Modernisierung ist nicht deshalb ausgeschlossen, weil der Vermieter die Modernisierungsmaßnahme nicht gemäß § 554 Abs. 3 BGB angekündigt hat.**

BGH, Urteil vom 2.3.2011, Az.: VIII ZR 164/10

**Fakten:** Der Mieter verweigert die Zahlung der Mieterhöhung wegen des Einbaus eines Fahrstuhls, weil der Vermieter die Modernisierung nicht gemäß § 554 Abs. 3 BGB angekündigt hatte. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Nach § 559 Abs. 1 BGB kann der Vermieter nach baulichen Maßnahmen, die den Gebrauchswert der Mietsache nachhaltig erhöhen, die allgemeinen Wohnverhältnisse auf Dauer verbessern oder nachhaltig Einsparungen von Energie und Wasser bewirken, die Miete um jährlich elf vom Hundert der für die Wohnung aufgewendeten Kosten erhöhen. Hier ist der Einbau eines Fahrstuhls – auch im Hinblick auf den bequemeren Transport von Lasten – trotz der noch zu überwindenden

Stufen als nachhaltige Wohnwertverbesserung zu werten. Gemäß § 559 b BGB muss der Vermieter die Mieterhöhung dem Mieter schriftlich erklären, die Erhöhung aufgrund der entstandenen Kosten berechnen und erläutern. Kündigt der Vermieter die Modernisierungsmaßnahme nicht gemäß § 554 Abs. 3 BGB an, oder ist die tatsächliche Mieterhöhung um mehr als 10 Prozent höher als zunächst mitgeteilt, verlängert sich die Frist, zu der die Mieterhöhung wirksam wird um sechs Monate.

**Fazit:** Zweck der Ankündigung der Modernisierungsmaßnahme ist, dass sich der Mieter auf die geplante Baumaßnahme einstellen und das Mietverhältnis gebe-

nenfalls vor Beginn etwaiger Arbeiten und dem Wirksamwerden der Mieterhöhung durch Ausübung seines Sonderkündigungsrechts beenden kann. Ohne ordnungsgemäße

Ankündigung gemäß § 554 Abs. 3 Satz 1 BGB kann der Vermieter Modernisierungsarbeiten in der Wohnung des Mieters gegen dessen Willen allerdings nicht durchsetzen.

### Schönheitsreparaturen [68.2]

#### Eigenleistung muss auch im Gewerbemietrecht möglich sein

**Die formularmäßige Klausel in einem Gaststättenpachtvertrag „Der Mieter ist verpflichtet, Schönheitsreparaturen laufend auf eigene Kosten fachgerecht durchführen zu lassen, sobald der Grad der Abnutzung dies nach der Art des Gewerbebetriebs beziehungsweise der vertraglichen Nutzung erfordert“, ist wegen Verstoßes gegen § 307 BGB unwirksam. Der Vermieter muss den ordnungsgemäßen Zustand der Mietsache bei Übergabe beweisen, weil der Mieter nur für solche Verschlechterungen einzustehen hat, die während der Mietzeit entstanden und nicht Folge des vertragsgemäßen Gebrauchs sind.**

OLG Düsseldorf, Urteil vom 9.12.2010, Az.: I-10 U 66/10



Es gibt viele Probleme beim Gaststättenpachtvertrag.

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der formularmäßigen Umlage der Verpflichtung zur Durchführung von Schönheitsreparaturen. Das Gericht gibt dem Gewerberaummieter recht. Nach der gesetzlichen Regelung hat der Vermieter die Schönheitsreparaturen durchzuführen, denn er ist gesetzlich verpflichtet, das Mietobjekt während der gesamten Vertragszeit in einem vertragsgemäßen Zustand zu erhalten. Allerdings ist es

inzwischen allgemein üblich und auch in Formulklauseln zulässig, dass der Vermieter die Verpflichtung zur Durchführung von Schönheitsreparaturen dem Mieter überträgt. Nach dem Wortlaut der hier verwandten Klausel hat der Mieter die Schönheitsreparaturen „fachgerecht durchführen zu lassen“. Dies kann aus der Sicht eines verständigen Mieters – jedenfalls bei gebotener kundenfeindlichster Auslegung – nur die Bedeutung haben, dass ihm die Vor-

nahme der Schönheitsreparaturen in Eigenleistung nicht gestattet ist, sondern dass er sich hierzu einer Fachfirma bedienen muss. Diese Auslegung wird durch weitere hier verwendete mietvertragliche Regelungen, in welchen der Mieter jeweils eine Fachkraft beziehungsweise Fachfirma einschalten muss, unterstützt. Die zur Verkehrssitte gewordene Praxis einer Überwälzung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter ist aber auch dadurch geprägt, dass der Mieter diese in Eigenleistung ausführen kann.

**Fazit:** Der BGH erkennt die mietvertragliche Praxis, nach welcher insbesondere in Formularverträgen die Verpflichtung zur Durchführung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter übertragen wird, als allgemeine Verkehrssitte an, auch wenn damit vom gesetzlichen Leitbild, dass der Vermieter die Schönheitsreparaturen zu tragen hat, abgewichen wird. Allerdings muss der Mieter die Schönheitsreparaturen immer in Eigenleistung ausführen können, auch im Geschäftsraummietrecht.

### Eigenbedarfskündigung [69.1]

#### Keine Eigenbedarfskündigung bei Personenhandelsgesellschaft

**Eine Personenhandelsgesellschaft kann ein Wohnraummietverhältnis nicht wegen Eigenbedarfs ihrer Gesellschafter kündigen.** BGH, Urteil vom 15.12.2010, Az.: VIII ZR 210/10

**Fakten:** Die Vermieterin, eine GmbH & Co. KG – deren Kommanditisten und Gesellschafter der Komplementär-GmbH Eheleute sind, der Ehemann ist gleichzeitig Geschäftsführer der Komplementärin – kündigten dem Mieter einer 5-Zimmer-Wohnung mit der Begründung, die beiden 69 und 74 Jahre alten Gesellschafter benötigten die Wohnung für sich selbst. Der Mieter bekommt in allen Instanzen recht: Die Kündigung ist unwirksam, da einer GmbH & Co. KG ein Eigenbedarf ihrer Gesellschafter nicht zuzurechnen ist. Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts darf – anders als eine Kapitalgesellschaft – grundsätzlich wegen Eigenbedarfs eines Gesellschafters kündigen. Das gilt aber nicht für Personenhandelsgesellschaften. Die Gründung einer Kommanditgesellschaft oder

offenen Handelsgesellschaft setzt regelmäßig eine umfangreiche organisatorische und rechtsgeschäftliche Tätigkeit bis hin zur Eintragung in das Handelsregister voraus. Die Vermietung einer Wohnung durch eine offene Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft oder durch eine GmbH & Co. KG beruht auf einer bewussten Entscheidung aufgrund wirtschaftlicher, steuerrechtlicher und/oder haftungsrechtlicher Überlegungen, und zwar auch dann, wenn es sich bei der Vermieterin um eine „personalistisch gebundene, vermögensverwaltende Kommanditgesellschaft“ der Eheleute handelt. Das berechnete Interesse einer Kommanditgesellschaft an der Beendigung eines Wohnraummietvertrags, um die Wohnung einem Mitarbeiter oder Geschäftsführer

zur Verfügung zu stellen, ist lediglich als „Betriebsbedarf“ im Sinne des § 573 Abs. 1 BGB anerkannt.

**Fazit:** Will eine Handelsgesellschaft eine ihr gehörende

Wohnung nutzen und will sie aus diesem Grund ein Mietverhältnis kündigen, muss sie betriebliche Gründe geltend machen, ein privater Eigenbedarf kann ihr nicht zugerechnet werden.

### Winterdienst [69.2]

#### Bei mangelhafter Leistung keine Minderung des Vergütungsanspruchs

**Die Leistung von Winterdienst ist eine Geschäftsbesorgung, auf die Dienstvertragsrecht anwendbar ist. Wird der Winterdienst mangelhaft geleistet, ist der Vergütungsanspruch nicht gemindert. Der Vermieter kann den Vertrag lediglich kündigen oder Ersatz eines nachgewiesenen Schadens geltend machen.**

LG Berlin, Urteil vom 18.11.2010, Az.: 52 S 67/10

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Minderung des Zahlungsanspruchs der Winterdienstfirma bei mangelhafter Leistung. Das Gericht entscheidet, dass der Vergütungsanspruch nicht gemindert ist. Winterdienst ist Geschäftsbesorgung im Sinne des § 675 Abs. 1 BGB, es ist Dienstvertragsrecht anzuwenden. Geschuldet wird insoweit lediglich eine Tätigkeit, jedoch kein Erfolg, sodass nicht die Regeln des Werkvertrags Anwendung finden. Geschuldet sind Maßnahmen, bei deren Beachtung sich der für Dritte gefahrlose Zustand des Gehwegs einstellt. Die Winterdienstfirma schuldet die Übernahme der Verkehrssicherungspflicht für einen bestimmten Zeitraum. Wurde nicht oder zu spät geräumt und gestreut, handelt es sich lediglich um eine Schlechtleistung. Im Dienstvertragsrecht kann die Vergütung aufgrund der Schlechtleistung nicht gemindert, sondern nur gekündigt werden. Ein Kündigungsgrund kann darin liegen, dass durch die Schlechtleistung Schadensersatzansprüche

entstanden sind, wenn der Vermieter seinen Kontroll- und Überwachungspflichten nicht ordnungsgemäß nachgekommen ist.

**Fazit:** Winterdienst umfasst meist die Übernahme der Pflicht zur Schnee- und Glättebekämpfung und die Pflicht zur Bestreuung mit abstumpfenden Stoffen, meist in der Zeit vom 1. November bis zum 30. April. Dazu muss auch das Wetter beobachtet werden, um selbstständig zu entscheiden, wann ein Räum- und Streueinsatz zu erfolgen hat. Erfüllt die Winterdienstfirma ihre Leistung schlecht, kann der Vermieter nicht die Vergütung mindern, sondern muss kündigen. Er kann dies nur mit konkret nachgewiesenen Schadensersatzansprüchen etwa durch notwendige und tatsächlich erfolgte Beauftragung eines anderen Unternehmens. Kommt jemand aufgrund des mangelhaften Winterdienstes zu Schaden, entsteht nur dann ein Schadensersatzanspruch beim Vermieter, wenn dieser seiner Kontroll- und Überwachungspflicht nicht nachgekommen ist.

## Mein Klassiker



Rainer Nonnengässer  
ist Vorstand der Youniq AG

## „Der Blaue Ozean als Strategie“

Fachbuch von **W. Chan Kim und Renée Mauborgne**

Die Blue Ocean Strategy ist ein Ansatz der betriebswirtschaftlichen Strategielehre, der von den Professoren W. Chan Kim und Renée Mauborgne an der INSEAD Business School entwickelt und



„Das Buch erinnert mich stets daran, dass wir uns bei allen unseren Entscheidungen Gedanken machen müssen, wo und wie wir morgen neue Kunden gewinnen können und welche Produkteigenschaften wir ausbauen müssen.“

2005 erstmalig veröffentlicht wurde. Die Autoren erläutern die Grundthese, dass nicht die Wahl der Branche oder der Aufbau spezifischer Kompetenzen den unternehmerischen Erfolg erklären, sondern ein Muster beim strategischen Vorgehen: Die Erschließung neuer Märkte, die es zum Zeitpunkt der unternehmerischen Marktbetrachtung noch nicht gibt und in denen folglich auch keine Konkurrenz herrscht. Diesen Märkten gaben Kim und Mauborgne den Namen „Blaue Ozeane“ und entwickelten mit der Blue Ocean Strategy analytische Tools und Prinzipien, auf deren Basis Unternehmen diese erschließen können.

Auf das Buch hat mich 2006 ein Freund aufmerksam gemacht, der dabei war, einen Business-Plan zu erstellen. Die

Idee der blauen Ozeane, umgesetzt unter anderem vom Cirque du Soleil, hat mich sofort angesprochen. Die Analyse der Wirtschaftswissenschaftler und ihre Strategieempfehlungen überzeugten mich,

doch in meiner damaligen Position hatte ich keine Möglichkeit, diese Theorie in der Praxis anzuwenden. Das änderte sich 2010, als mir das Vorstandsmandat bei der Youniq AG angeboten wurde. Denn in dem Vorgehen des Unternehmens lassen sich die strate-

gischen Ansätze der Blue Ocean Strategy klar erkennen – und meine Begeisterung für das Segment studentisches Wohnen war endgültig geweckt.

Und so hat das Buch heute seinen festen Platz in meinem Frankfurter Büro gefunden und erinnert mich stets daran, dass wir uns bei all unseren Entscheidungen Gedanken machen müssen, wo und wie wir morgen neue Kunden gewinnen können und welche Produkteigenschaften wir ausbauen müssen, um nicht nur besser zu sein als der Wettbewerb, sondern unique.

**Kim, Chan W./Mauborgne, Renée: Der blaue Ozean als Strategie – Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt. Carl Hanser Verlag, München, 238 S., ISBN: 978-3446402171, 24,90 Euro**

## Neue Bücher

### Der Verwaltungsbeirat in der Praxis

Wer Besitzer einer Eigentumswohnung ist, merkt oft erst spät, wie viele rechtlichen und organisatorischen Vorgaben zu beachten sind. Der überarbeitete Praxis-Ratgeber des Grabener-Verlags erklärt unter anderem, was bei einer Wohnungseigentümer-Versammlung zu beachten ist oder welche Aufgaben der Verwaltungsbeirat hat.



**Steffen Haase, Grabener Verlag, 5. Auflage, 164 S., ISBN: 978-3-925573-446, 24,50 Euro**

### Schönheitsreparaturen

Schönheitsreparaturen, Instandsetzung und Rückbau sind ein unendliches Thema. Von der Kleinreparatur bis zur Instandsetzung gibt es zahlreiche Aspekte, die Vermieter und Mieter beachten müssen. Die neue, überarbeitete Auflage des Buchs berücksichtigt die aktuelle Rechtsprechung aus den Jahren 2008 bis 2010.



**Hans Langenberg, Verlag C.H. Beck, 4. Auflage 2011, 363 S., ISBN: 978-3-406-60926-8, 34 Euro**

### Baubetriebslehre/ Bauprozessmanagement

Das Buch erläutert die wesentlichen Inhalte des Baubetriebs und des Bauprozessmanagements. Neben technischen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten geht es auch um verschiedene Managementgrundlagen. Insgesamt soll das Buch eine Basis für eine erfolgreiche Bauprojektrealisierung liefern.



**Mike Gralla, Werner Verlag, 1. Auflage 2010, 656 S., ISBN: 978-3-8041-1830-0, 68 Euro**

## Praxisleitfaden Gewerbemietverträge

Ein Mietvertrag über Gewerbeimmobilien bindet beide Vertragsparteien in der Regel langfristig. Im Gegensatz zu Wohnungsmietverträgen gibt es jedoch im gewerblichen Mietvertragsrecht wenig spezielle Regelungen, die Parteien sind – im Rahmen des BGB – in ihren Vereinbarungen weitgehend frei. In dem neuen Praxisleitfaden wird gezeigt, welche Formulierungen im Vertrag welche Wirkung haben. Anhand von Praxisbeispielen soll das Buch dadurch Hilfestellung bei den Verhandlungen bieten. Der zweite Teil des Praxisleitfadens stellt die Verwaltung der gewerblichen Mietverträge dar und gibt Tipps zur Organisation des gesamten Vertragsmanagements. Ein weiterer Schwerpunkt des Buchs ist das Thema Nebenkosten-Controlling. Das Buch wendet sich an Immobilienverwalter und an auf die Verwaltung spezialisierte Rechtsanwälte.

**Detlef P. Adler, Verlag C.H. Beck, 1. Auflage 2011, 127 S. ISBN 978-3-406-61251-0, 26 Euro**



## Plötz Immobilienführer

Die 14. Ausgabe des Plötz Immobilienführers Deutschland präsentiert einen aktuellen Überblick über den bundesweiten Immobilienmarkt. In 120 Städten beschreibt das Werk 735 Teilmärkte und macht dazu mehr als 4.400 einzelne Preisangaben. Der Immobilienführer stellt sektorale Trends vor und präsentiert 150 besonders interessante Immobilienprojekte mit Initiatoradressen – je vier Projekte in den 15 größten deutschen Städten, je ein Projekt in 90 weiteren. Ausgewählt wurden die 100 größten deutschen Städte, hinzu kommen 20 kleinere Kommunen mit besonders lebhaften Märkten oder einer großen Bedeutung für das Umland oder ein Ballungsgebiet. Käufer des Buchs erhalten zudem einen kostenlosen Zugang zu den Datenbanken „Gutachter“ und „Mieten/Preise“ des Immobilienmanagers.

**Immobilien Manager Verlag, 14. Auflage 2011, 644 S., ISBN 978-3-89984-249-4, 49 Euro**



## Aus unserem Haus

### Taschenbuch für den Wohnungswirt 2011

Fachaufsätze zu aktuellen Themen, Tabellen, Daten, Übersichten, Adressverzeichnis: Hammonia setzt die traditionsreiche Reihe des Taschenbuchs für den Wohnungswirt mit dem nun vorliegenden Jahresband 2011 fort. Die 28 Aufsätze renommierter Autoren aus der Wohnungswirtschaft und der angrenzenden Forschung sind geschrieben für professionelle Praktiker, die sich unterschiedlichen wohnungswirtschaftlichen oder gebäudetechnischen Managementthemen im Laufe eines Jahres widmen wollen oder müssen. Das Taschenbuch ist auch im 60. Erscheinungsjahr ein handliches und kompaktes Brevier, um beruflich auf der Höhe der Zeit zu bleiben und Anregungen sowie Hintergrundinformationen für die tägliche Arbeit zu gewinnen. Hinzu kommt ein umfangreicher und aktueller Tabellenteil, der vom GdW zur Verfügung gestellt wurde.

**Haufe-Lexware GmbH, 2011, 475 Seiten, ISBN: 978-3-648-01505-6, 14,80 Euro**



## Impressum

**Haufe-Lexware GmbH & Co. KG**  
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe  
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)  
(verantw. Chefredakteur)  
E-Mail: dirk.labusch@  
immobilienwirtschaft.de  
Laura Henkel (lh)  
E-Mail: laura.henkel@  
immobilienwirtschaft.de  
Jörg Seifert (sei)  
E-Mail: joerg.seifert@  
immobilienwirtschaft.de

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

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

**Journalisten im Heft**  
Gabriele Bobka  
Frank Peter Unterreiner  
Hans-Jörg Werth  
Birgitt Wüst

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

**Grafik/Layout**  
Stefanie Kraus

**Titel**  
Hanjo Tews

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

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

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

**Anzeigendisposition**  
Monika Thüncher  
Tel. 0931 2791-464,  
Fax 0931 2791-477

E-Mail: monika.thuencher@  
immobilienwirtschaft.de

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

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

**Urheber- und Verlagsrechte**  
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich

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

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

**Gerichtsstand ist Freiburg**  
ISSN 1614-1164

**Erscheinungsweise**  
10 x jährlich

**Verbreitete Auflage**  
19.876 Exemplare im 1. Quartal/2011

**Druck**  
Echter Druck Center, Würzburg

## Termine ...

## ... vom Immobilienkongress „ImmoCom“ bis zum Seminar „FM-Organisation“

TOP-TERMIN

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
DSK-Fachtagung Bayern – Interkommunal erfolgreich: Kooperation über Gemeindegrenzen hinaus	<b>12.7.2011 Nürnberg</b>	75 Euro	DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft, Telefon 0911 52099-40, <a href="http://www.dsk-fachtagung.de">www.dsk-fachtagung.de</a>
13. IIR Immobilienstandort München 2011	<b>19.-20.7.2011 München</b>	1.999 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3539, <a href="http://www.iir.de/muenchen2011">www.iir.de/muenchen2011</a>
<b>ImmoCom 2011</b> – Bundesweiter Immobilienkongress mit begleitender Messe zu den Themen: Nachhaltigkeit, Kundenorientierung, Prozesseffizienz und Transparenz	<b>8.-9.9.2011 Berlin</b>	580 Euro*/ 696 Euro**	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-16, <a href="http://www.immocom-berlin.de">www.immocom-berlin.de</a>
<b>Seminare und Schulungen</b>			
Demografischer Wandel, Stadtumbau, Neubau	<b>19.7.2011 Essen</b>	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
Sachverständigenwesen; Honorierung; Haftung in der Immobilienbewertung	<b>22.-23.7.2011 Karlsruhe</b>	523 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>
Zusätzliche Einnahmequelle und Akquisemittel – der Energieausweis	<b>23.7.2011 Sinzig</b>	360 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>
Gerichtsverfahren nach der ZPO – Basiswissen für Verwalter	<b>28.7.2011 München</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
Effizientes und nachhaltiges Flächenmanagement	<b>11.-12.8.2011 Düsseldorf</b>	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <a href="http://www.managementcircle.de">www.managementcircle.de</a>
Aufbau, Funktion und Instandhaltung von Heizungsanlagen – Grundlagenseminar für Facility-Manager	<b>16.8.2011 Berlin</b>	290 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, <a href="http://www.bauakademie.de">www.bauakademie.de</a>
Mietschulden, Renovierungen, Zerstörungen: Kostenübernahme durch öffentliche Stellen – Gesetzliche Voraussetzungen, Zuständigkeiten usw.	<b>17.8.2011 Frankfurt am Main</b>	280 Euro*/ 340 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
Wirtschaftlichkeit von Baugebieten	<b>22.8.2011 Hannover</b>	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
Green-Building: Energieeffizienz im Gebäudebereich	<b>22.8.2011 Berlin</b>	320 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, <a href="http://www.bauakademie.de">www.bauakademie.de</a>
Investitionsrechnung bei Immobilienprojekten – mit Fallstudien zu energetischen Sanierungsmaßnahmen	<b>22.8.2011 Berlin</b>	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	<b>24.-25.8.2011 Frankfurt am Main</b>	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
Immobilienverwaltung Spezial: Umsetzung BGH-Urteil/HBCI	<b>25.8.2011 Berlin</b>	199 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.haufe.de/realestate">www.haufe.de/realestate</a>
Hausverwaltungs-Management Grundlagen	<b>30.8.2011 Potsdam</b>	333 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.haufe.de/realestate">www.haufe.de/realestate</a>
Die perfekte FM-Organisation	<b>31.8.-1.9.2011 München</b>	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <a href="http://www.managementcircle.de">www.managementcircle.de</a>
Jahresabrechnung in der WEG 2011	<b>5.9.2011 Berlin</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
Betriebskosten bei Gewerbetriebe und Pacht 2011	<b>9.9.2011 Berlin</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
3. Forum „Verkäufer-Due-Diligence“	<b>20.9.2011 Hannover</b>	340 Euro	bethgeundpartner immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, <a href="http://www.seminare-immobilienrecht.de">www.seminare-immobilienrecht.de</a>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder



## Unternehmensindex

<b>A</b>	IVG AG . . . . . 18, 26, 76
Aareon AG . . . . . 10	IVG Private Funds GmbH . . . . . 12
Aberdeen Immobilien KAG. . . . . 11	
AMB . . . . . 49	<b>J</b>
Angermann Real Estate Advisory AG43	Jones Lang LaSalle Deutschland. . . 18
	JRC Capital Management GmbH. . . 27
<b>B</b>	
Baumgartner & Partner . . . . . 11	<b>K</b>
BNP Paribas Real Estate . . . . . 18, 36	Kampmeyer Immobilien GmbH . . . 43
BVT Unternehmensgruppe . . . . . 12	Koch, Neff & Volckmar . . . . . 9
	KWG . . . . . 26
<b>C</b>	
CB Richard Ellis. . . . . 13, 20	<b>L</b>
Coca Cola . . . . . 42	Luther Rechtsanwaltsgesellschaft . 12
Colonia Real Estate. . . . . 25	
Condé Nast Verlag . . . . . 13	<b>M</b>
Cordea Savills. . . . . 12	McDonalds . . . . . 42
Creditreform Bochum. . . . . 30	Meyer Bergmann
	Immobilien-Gruppe . . . . . 12
<b>D</b>	Morgan Stanley Real Estate
Degewo . . . . . 43	Investment GmbH . . . . . 12
Degi . . . . . 11	
Deutsche Annington. . . . . 27	<b>N</b>
Deutsche Euroshop AG. . . . . 27	NetCologne . . . . . 45
Deutsche Telekom . . . . . 45	
Deutsche Wohnen AG . . . . . 12, 27	<b>O</b>
Deutschen Bank Gruppe. . . . . 12	Oaktree GmbH . . . . . 12
Deutschen Hypo. . . . . 19	
DIC Asset AG. . . . . 20, 26	<b>P</b>
DTZ Deutschland. . . . . 12, 34	Patrizia Immobilien . . . . . 20
	Pepsi . . . . . 42
<b>E</b>	Prologis . . . . . 49
ECE Projektmanagement . . . . . 20	
Engel & Völkers . . . . . 42	<b>R</b>
EPM Assetis GmbH . . . . . 36	RTL-Group. . . . . 45
Estavis . . . . . 26	
eyecanse.de. . . . . 43	<b>S</b>
	Schomberg & Co. Real Estate
<b>F</b>	Consulting . . . . . 12
Facebook . . . . . 42, 43	
FlowFact AG. . . . . 76	<b>T</b>
Fondshaus Hamburg . . . . . 32	TAG Immobilien AG . . . . . 24, 25, 26
	TMW Pramerica Property
<b>G</b>	Investment. . . . . 11
GE Real Estate . . . . . 49	Towers Watson. . . . . 53
Gehag . . . . . 12, 27	Traubau . . . . . 50
GLL Real Estate Partners. . . . . 12	Treureal . . . . . 3, 50
Google . . . . . 43, 53	Treveria Asset Management
GSW . . . . . 26	GmbH. . . . . 76
	Twitter . . . . . 42
<b>H</b>	
Haferkamp Immobilien . . . . . 40, 41	<b>U</b>
Hamborner Reit AG . . . . . 12	Union Investment . . . . . 20
Hammonia Verlag . . . . . 12	
Haufe-Lexware. . . . . 12	<b>W</b>
Hochtief Solutions . . . . . 20	Wirtschaftsförderung Region
HSH Nordbank AG . . . . . 12	Kassel GmbH . . . . . 76
	Wüest & Partner. . . . . 19
<b>I</b>	
Immobilenscout24 . . . . . 43	<b>Y</b>
Immonet . . . . . 43	Yardi Systems. . . . . 48, 49
iTunes. . . . . 42	Youniq AG . . . . . 27
	Youtube . . . . . 42

## Vorschau auf ...

### ... September 2011



**Graue Wohnungsnot.** Barrierefreiheit ist oft noch ein Traum

#### Altersgerechtes Wohnen

#### Starten, bevor es zu spät ist

In Deutschland gibt es lediglich 500.000 barrierefreie Wohnungen. Für 2025 wird ein Bedarf von zwei Millionen prognostiziert. Wann, endlich, reagiert der Markt?

#### Geschlossene Immobilienfonds

#### Ursachen der Platzierungsschwäche

Die Konjunktur läuft gut, aber für Geschlossene Immobilienfonds ist die Situation zurzeit nicht gerade prickelnd. Mangelt es an Objekten oder gibt es regulatorische Unsicherheiten? Und welche Rolle spielt dabei das „Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“?

**Die Septemberausgabe erscheint am 3. September 2011, Anzeigenschluss ist der 8. August 2011**

### ... Oktober 2011

#### Großes Special

#### Expo Real 2011

Kann die Gewerbeimmobilienmesse in diesem Jahr vom Konjunkturaufschwung profitieren? Wie sehen vom 4. bis 6. Oktober 2011 die Teilnehmerzahlen in München aus? Wer nimmt teil? Wer bleibt zu Hause? Ein Vorbericht mit Unternehmensporträts. Der Messewegweiser – nicht zuletzt auch für die Anbieter von Immobilien-Software.



**Die Oktoberausgabe erscheint am 30. September 2011, Anzeigenschluss ist der 5. September 2011**

Foto: EXPOREAL 2010/Lukas Barth

# 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 Handelsblattkongress-Aussteller



**Christoph Radzyminski**  
ist Leiter Kommunikation  
Treveria Asset Management  
GmbH, Frankfurt/Main.



**Steffen Schaack**  
ist Sales Director und  
Prokurist der FlowFact AG,  
Köln.



**Thilo v. Trott zu Solz**  
ist Geschäftsführer der  
Wirtschaftsförderung  
Region Kassel GmbH.

**Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?**

**Radzyminski:** Diskret, dialogfähig, lösungsorientiert.

**Schaak:** Kommunikativ, teamorientiert, glaubwürdig.

**v. Trott zu Solz:** Kundenorientiert, geduldig, ergebnisverliebt.

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

**Radzyminski:** Gerne würde ich mit den Herren Stephen Schwarzman, Jerry L. Speyer und Bernd Knobloch dinieren, um Hintergründe und „Lebensweisheiten“ zu erfahren.

**Schaak:** Mit Donald Trump. Ich denke, dass er ein wirklich außergewöhnlicher Unternehmer ist.

**v. Trott zu Solz:** Mit Dr. Gerhard Niesslein, CEO IVG AG, weil er amüsant und

intellektuell ist und sein Horizont über die Brancheninteressen weit hinausgeht.

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

**Radzyminski:** Im Fitnessstudio oder in Meetingräumen.

**Schaak:** In Köln gerne in Rodenkirchen oder der FlowFact-Kantine, vermutlich mit einem Kunden oder einem, der es noch werden möchte.

**v. Trott zu Solz:** Wenn ich in Berlin bin, im Cafe Einstein.

**Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?**

**Radzyminski:** Ich wünsche mir mehr Transparenz und offene Gespräche zwischen den „Akteuren“.

**Schaak:** Neue Zeiten erfordern konsequente Wege im Umgang mit Kunden. Unternehmen der Immobilienbranche müssen Wertschätzung am Kunden umsetzen und leben können.

**v. Trott zu Solz:** Sie mögen recht zahlreich zur Documenta 13 nach Kassel kommen, die im Juni 2012 stattfindet. ←|

**Ihr Statement zur Stereotype: „Die Handelsblatt-Jahrestagung ist eher ein Klassentreffen als ein Branchenbarometer.“**

**Radzyminski:** Das eine schließt das andere nicht aus. Nur die „Klassenbesten“ können ein Spiegelbild oder ein Zukunftsszenario zeichnen.

**Schaak:** Sicherlich trifft sich hier eine begrenzte Auswahl der Immobilienbranche. Gerade Newcomer erfrischen aber mit einem neuen Spirit und Teamgeist.

**v. Trott zu Solz:** Ein Klassentreffen ist vollkommen okay, mit alten Freunden kann man auch gute Deals machen.

# Software finden!



Der Softwareguide Real Estate – jetzt online!  
Ihr Marketplace für Immobiliensoftware.



Mobilecode

Finden Sie die Immobiliensoftware, die zu Ihnen passt. Ganz einfach, Tag und Nacht, das ganze Jahr – immer aktuell.

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

**HAUFE.**



## Wie sieht Arbeiten morgen aus?

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

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

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

[www.haufeideas.de/iDesk2](https://www.haufeideas.de/iDesk2)

**HAUFE.**