

Immobilien-Apps: Sinn und Zweck

Inklusive Marktübersicht

GRAFFITI:
»KOSTEN«

Special
Wärmepumpen

Maklermarkt
Neue Transparenz durch
Bewertungsportale

Islamkonforme Kreditvergabe
Nischenmarkt mit
Potenzial



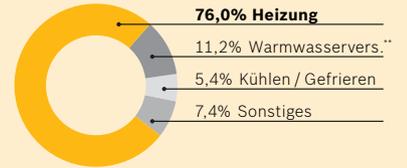


Häufigste Gründe für Mietminderung



Quelle: Innofact im Auftrag von Immobilienscout24. Mehrfachantworten möglich.

Energieverbrauch im Haushalt *



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

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

Moderne Heizungstechnik kann Leerstände minimieren und Mieteinnahmen verbessern.

Optimierte Systemlösungen für die Heizungsmodernisierung in der Wohnungswirtschaft

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

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

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

Die Einbindung solarer Konzepte ist heute viel einfacher geworden

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

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

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

Telefon: (0 18 03) 337 333*
E-Mail: wowi@de.bosch.com
* Festnetzpreis 0,09 €/min, höchstens 0,42 €/min aus Mobilfunknetzen

Dezentrale Lösung	
<p>Heizwert</p> <ul style="list-style-type: none"> – bewährte Technik – relativ günstige Gerätekosten – schneller Austausch, auch von Einzelgeräten – einfache Wartung/Service 	<p>Brennwert</p> <ul style="list-style-type: none"> – aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) – energiesparende Brennwerttechnik & Leistungsmodulation – raumluftunabhängiger Betrieb – einfache Abrechnung
<p>Wohnstandard ●●●●● einfach</p>	<p>Wohnstandard ●●●●● mittel</p>
<p>Gebäudetyp Bestand</p>	<p>Gebäudetyp Bestand (Modernisierung)</p>
<p>Junkers Geräte / Konzepte Ceramini, Cerastar-Serie</p>	<p>Junkers Geräte / Konzepte CerapurAcu, Cerapur-Serie (Kombi-Geräte), CerapurModul-Serie</p>

Zentrale Lösung	
<p>Brennwert</p> <ul style="list-style-type: none"> – aktueller Stand der Technik – zukunftsfähig (ENEV, EEWärmeG) – energiesparende Brennwerttechnik, Leistungsmodulation & gleichmäßiger Betrieb – Anlagenoptimierung m. DFM – Geringe Wartungs/Service-Kosten – Wärme-Contracting möglich – Solareinbindung möglich (Modernisierungsumlage) 	<p>Solare Großanlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> – bis 30% Energieeinsparung ggü. Altanlagen / hoher Kesseljahresnutzungsgrad – Variable Anbindung verschiedener Wärmekonzepte – Reduzierung des CO₂ – Ausstoßes – Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten – Modernisierungsumlage möglich – Anlagenoptimierung m. DFM – Wärme-Contracting möglich
<p>Wohnstandard ●●●●● mittel – gehoben</p>	<p>Wohnstandard ●●●●● gehoben</p>
<p>Gebäudetyp Bestand (Sanierung), Neubau</p>	<p>Gebäudetyp Bestand (Sanierung), Neubau</p>
<p>Junkers Geräte / Konzepte Suprapur, CerapurMaxx</p>	<p>Junkers Geräte / Konzepte LSS-Konzepte (Solare Großanlage) mit Suprapur CerapurMaxx Supraeco (Wärmepumpe)</p>



ADS im ICE

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ich sitze im Zug. Zug übertoll. Zwei Plätze hinter mir ein Kind, augenscheinlich mit Aufmerksamkeitsdefizit ADS. Kind ist laut. Flucht unmöglich. Ich will schreiben. Konzentration ist schwierig. Die Gedanken schweifen. Zur Vor-ZIA-Zeit, einer Epoche, die geprägt war vom Heulen und dem Heischen der Immobilienbranche nach der Aufmerksamkeit der Politik. Seit der diesjährigen ZIA-Veranstaltung (Seite 12) ist klar: Das Defizit ist überwunden. Hat zwar Jahre gedauert, aber unglaublich, wie viel Aufmerksamkeit der Branche heute entgegenschlägt. Doch Jahre kann ich nicht warten, das Editorial soll früher fertig sein.

Der Junge heult: „*Das stimmt nicht, das ist gelogen!*“ Wahrheit ist wichtig. „Wir können“, sagte einst Prof. Rademacher, Mitglied im Club of Rome, „mit energetischer Optimierung nicht das Klima retten.“ Für eine bessere CO₂-Bilanz sei es unter Kostenaspekten viel sinnvoller aufzuforsten. Sind vor diesem Hintergrund immer schärfere ENEV-Vorschriften überhaupt adäquat? „*Sei endlich still.*“ „*Gleich!*“ Nicht alle Eigentümer von Wohnraum sind gleich. Investoren in den freien Wohn-Immobilienmarkt müssten in puncto ENEV anders behandelt werden als solche in Sozialimmobilien. Und Eigenheimbesitzer sind wieder eine andere Spezies. „*Bum, bum, bäng!!!*“ Wie sagte Rademacher doch auch: „Immer mehr Gebäudezertifizierungen, trotzdem immer höhere Emissionen. Wir fahren zertifiziert gegen die Wand!“

„*Bleib hier, Lukas!*“ Du bist nicht der Bundesbauminister. Der bleibt nicht. Inzwischen geht er zu jeder Veranstaltung, in der das Wort „Immobilie“ auch nur im PS steht. Er stellt sein Herz für die Branche jetzt offen zur Schau. „*Ich krieg die Krise!*“ Und du bist nicht allein. Wenn ich richtig gezählt habe, hatten wir sieben Finanzkrisen im ganzen zwanzigsten und bereits drei in diesem Jahrhundert. Wo wird das enden? Ich blicke auf, das Ende ist erreicht, und sage: „*Danke Lukas, du hast mir irgendwie beim Editorial geholfen.*“ Da endlich wird er still ...

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.



Aareon
WE MANAGE IT FOR YOU

Foto: Hans Scherhauser



18

Immobilien-Apps. Sind sie eher eine Spielerei oder eine Revolution für die Immobilienwirtschaft?

Titelthema

Die neue App-Welle. Wie Immobilienprofis darauf surfen können. Nutzwertige Immobilien-Apps im Business-Bereich: Finanzierungsrechner, Investitionskalkulatoren und Makler-Tools. Ein Überblick.

- 19 **Smartphones & Co.** Mehr als 14 Millionen Deutsche surfen mobil. Insbesondere die Vielfahrer der Branche, Makler, Verwalter und Projektentwickler, nutzen die mobilen Technologien. Auf welche Apps setzen sie?
- 22 **Mobile B2B-Angebote.** Immer anspruchsvoller und teuer in der Entwicklung.
- 24 **Marktübersicht.** Vom Annuitäten-Rechner bis zum Immobilien-Englisch: Apps für iPhone und iPad et cetera mit Installationsvoraussetzungen und Kurzbeschreibung



26

IVG. Die Meilensteine für die nächsten zwei Jahre erläutert IVG-Vorstand Prof. Wolfgang Schäfers.

Szene

- 08 Infografik. Wo in Deutschland boomt der Einzelhandel?
- 09 Kolumne. Eingepfercht in Karnickelstall-Büros: Angestellte haben etwas besseres verdient
- 09 Wohnungsmarkt. Die Fertigstellungsrate ist im vergangenen Jahr deutlich gestiegen

Finanzen, Markt & Management

Finanzinterview mit Prof. Wolfgang Schäfers, IVG

- 26 Altlasten abbauen, Kosten senken und wachsen: Über die Quadratur des IVG-Kreises
- Offene Immobilienfonds**
- 28 Im Aus für zwei Schwergewichte steckt ein neuer Anfang
- Islamkonforme Kreditvergabe**
- 30 Das Zinsverbot lässt für Muslime eine normale Baufinanzierung nicht zu. Doch es gibt Alternativen



30

Islamkonforme Kreditvergabe. Auch für gläubige Moslems gibt es Finanzierungsmodelle zum Immobilienerwerb.

Graffiti

Kosten

- 53 Was kostet die Immobilienwelt?
- 54 „Wir verkaufen keine Turnschuhe“: Industriegeprägte Controller-Ansätze taugen nicht für Immobilien
- 56 Zahlen, Zahlen, und noch mehr Zahlen
- 57 Gute Kosten. Investitionen in Planung

Finanzen, Markt & Management

Von den Finanzgerichten

- 34 Verkehrswert ist nicht gleich Verkehrswert

Tools zur Maklerbewertung

- 36 Die Maklerwelt wird transparenter

Wohnungswirtschaft im Blut

- 38 Interview mit MdB Peter Götz

Green Leases

- 40 Gewerbeobjekte – kommt der nachhaltige Mietvertrag?

Online-Handel

- 44 Was bedeutet der Boom für die Innenstädte?

Schaufensterbummel 2.0

- 46 Folgen für Planung und Bau von Handelsobjekten

IT & Prozessoptimierung

- 48 Wohnungsunternehmen lernen von anderen Branchen

Energetische Sanierung

- 50 Finanzierung für Eigentümergemeinschaften

Rottke on Real Estate

- 52 Die große Überregulierung

Special

Wärmepumpen: Lohnen sich die angeblichen Alleskönner wirklich?

- 58 Neue Entwicklungen, andere Technologien
 59 Innovative Anwendungen. Ikea Berlin Lichtenberg
 61 Best practice: VRBank Memmingen, Stadtwerke Bochum
 62 „Wahre Allroundtalente“: Interview mit dem Geschäftsführer des Bundesverbands Wärmepumpe, Karl-Heinz Stawiarski

Recht

Urteil des Monats

- 63 Ein einzelner Eigentümer hat schlechte Karten, wenn er einen Verwalter abberufen will

Rubriken

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



46

Schaufensterbummel 2.0. Auf die Verschmelzung von Online mit stationärem Handel müssen Shopping-Center-Betreiber reagieren.



59

Wärme aus der Erde. Mit dem Grubenwasser aus dem Schacht Arnold der Zeche Robert Müser heizen die Stadtwerke Bochum.



64

Verwalterabberufung. Der Einfluss des einzelnen Wohnungseigentümers ist beschränkt.

Großer Relaunch www.haufe.de/immobilien

Haufe mit neuem Immobilien-Themenportal




Frischer Wind für das Immobilien-Themenportal von Haufe. Nach einem umfassenden Relaunch überzeugt das Wissensportal mit einem schnellen Zugang zu relevantem Wissen: Aus Suchen wird Finden. Der Portalnutzer kann sich die Inhalte über eine neue Rubriken- und Schlagwortnavigation erschließen und bekommt kontextbezogene Empfehlungen für weitergehende Inhalte oder Produkte. Zusätzlich platziert das Portal diejenigen Inhalte prominent, die Immobilienexperten für wesentlich und lesenswert halten. Die Redakteure und Portalnutzer bestimmen künftig gemeinsam, was für die Immobilienbranche relevant ist. Mit dem Einsatz modernster Technologie wird damit das Grundversprechen des Portals erneuert: Es bietet dem Immobilienexperten wichtige Nachrichten aus den Rubriken Wirtschaft & Politik, Verwaltung, Wohnungswirtschaft, Investment, Entwicklung & Vermarktung. Portalnutzer mit konkreten Fragen erhalten über die neue globale Suche eine sichere Punktlandung zu den passenden Inhalten – unabhängig davon, ob sie online oder in einem Printmagazin erschienen sind und

ob es sich um frei verfügbaren oder zu bezahlenden Content handelt. Und das Portal bietet zusätzliche Services: Die Zeitschriften stehen über moderne Bookshelves als Online-Blätter-Tools zur Verfügung, ältere Ausgaben sind kostenlos zugänglich. Für hochwertige Content-Produkte gibt es eine neue Rechercheoption: Sie können 30 Minuten lang kostenlos getestet werden.

Die Leistungsmerkmale des neuen Themenportals im Überblick:

- › **Relevante, kontextbezogene Empfehlungen:** Wer von den Portalnutzern eine News oder ein Top-Thema liest, erhält passende weiterführende Empfehlungen.
- Optimierte Benutzerfreundlichkeit: Das Portal besticht durch Einfachheit und Klarheit. Usability und Design wurden vollständig überarbeitet. Durch den Einsatz neuester Technologien wird das Themenportal auch höchsten Ansprüchen an Geschwindigkeit und Performance gerecht. Globale Suche führt alle Inhalte zusammen. Eine globale Suche über alle Inhalte von Haufe (Online und Print sowie Free- und Paid-Contents) sorgt dafür,

dass die Portalnutzer keine Information verpassen. Die Archive der Zeitschriften stehen über Bookshelves als Online-Blätter-Tools zur Verfügung, ältere Ausgaben sind kostenlos erhältlich.

- › **Nutzer bestimmen Wertigkeit eines Beitrags:** Die Besucher eines Portals entscheiden mit, auf welcher Position ein Beitrag in dem Portal erscheint. Je häufiger Beiträge geklickt werden und je aktueller sie sind, desto prominenter werden sie platziert.

- › **Einbindung von Weiterbildungsmöglichkeiten in das Themenportal:** Die Haufe Akademie und die Haufe Online-Seminare (Online-Training Plus) sind mit dem Themenportal verbunden. Der Nutzer erhält passende Vorschläge zur Weiterbildung.

- › **Optimiert für den mobilen Einsatz.** Das neue Themenportal ist für alle mobilen Devices inklusive iPad optimiert. Auch die digitalen Ausgaben der Zeitschriften sind über das Portal nutzbar.

Der Anbieter-Check

Der Anbieter-Check Immobilien steht jetzt online. Finden Sie mit dieser neuen Datenbank das Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen, die zu Ihnen passen. Aktualisierungen finden das ganze Jahr über statt. Wählen Sie in der Navigation Ihr Segment, verfeinern Sie Ihre Suche und finden den Anbieter Ihrer Wahl.

www.anbietercheck.de/immobilien

Top-Thema im Juli: Immobilien-Blogs



Bei Blogs ist nach Aussage des Social-Media-Experten Daniel Görs unbedingt eine gute Strategie gefragt. Das Blog sei quasi so etwas wie die Social-Media-Zentrale, über die dann getwittert, gefacebooked, gefeetd wird oder Kanäle wie youtube und google bedient werden. Die Online-Redaktion hat eine Blog-Liste erstellt. Schauen Sie rein.

Blogs im Internet:

Die richtige Taktik ist wichtig.

treffender indiger zeitiger



Das neue Haufe Themenportal Immobilien: Arbeiten next Level.

JETZT
NEU!

Aus Suchen wird jetzt Finden. Denn das neue **Haufe Themenportal für Immobilienfachleute** bietet Ihnen schnell und bequem den Zugang zu allen aktuellen Fachnachrichten und -informationen. Sie behalten spielend den Überblick über relevante News und weiterführende Inhalte.

So einfach war informiert sein noch nie!

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

Karte des Monats

Einzelhandelsmarkt

Mit einem Plus von 2,4 Prozent verzeichnete der deutsche Einzelhandel im vergangenen Jahr laut dem IVG Market Tracker seinen nominal höchsten Umsatzzuwachs seit der Jahrtausendwende. Dieser Trend scheint sich bislang fortzusetzen. Allerdings gibt es geografisch deutliche Unterschiede.

DÜSSELDORF

255 €/m² ↗

111,7

954 Mio. €

4,50 % →

Spitzenmietniveau für H1 2012
+ Ausblick nächste 12 Monate

Einzelhandelskennziffer Kaufkraft

Investmentvolumen Gesamtjahr 2011

Spitzenanfangsrendite Q1 2012
+ Ausblick nächste 12 Monate

High-Street-Ladenlokale, Fachmärkte in A-Städten und Shopping-Center stehen hoch im Kurs. Auch für Ladenlokale in den zentralen Einkaufslagen von Deutschlands B-Städten ist die Nachfrage gut. Insgesamt ist der Einzelhandel aber räumlich deutlich differenzierter als andere Segmente wie beispielsweise Büro oder Logistik. Eine Sonderauswertung der IVG belegt, dass das Mietwachstum in den zwölf A-Städten und 22 B-Städten seit dem Jahr 2000 mehr als 30 Prozent und knapp elf Prozent betrug, während die Spitzenmieten im Durchschnitt der übrigen Städte bis zu 16 Prozent fielen. Die höchste Spitzenmiete verzeichnet München. Für 2012 erwartet die IVG in den A- und B-Städten eine weitere Verknappung hochwertiger Ladenflächen und daraus resultierend leicht steigende Spitzenmieten. Deutlich gestiegen ist im vergangenen Jahr das Einzelhandelsimmobilieninvestment, um rund 40 Prozent auf 10,8 Milliarden Euro. Die Prognosen der IVG für 2012 gehen von einem ähnlich hohen Volumen wie 2011 aus.



Datenmaterial: IVG Research
Illustration Hintergrund: shutterstock (maraga)
Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Wohlfühlanschaften statt Bürostätte

Immobilienberater und Unternehmen zerbrechen sich den Kopf darüber, wie sie die Bürokosten optimieren können. Bei der Flächenplanung geht es oft genug nur darum, möglichst viele Mitarbeiter auf möglichst geringem Raum unterzubringen. Das nimmt dann schnell abstruse Züge an. Um jährlich einige Hundert Euro an Miete und Nebenkosten einzusparen, werden selbst hoch qualifizierte und am Arbeitsmarkt begehrte Betriebswirte und Ingenieure an Sechsertischen zusammengepfertcht. Das erinnert an Massentierhaltung.

Können diese Mitarbeiter optimale Arbeitsergebnisse liefern? Sind sie motiviert? Inklusive Lohnnebenkosten schlägt selbst ein mittelmäßig qualifizierter Mitarbeiter jährlich schnell mit einem hohen fünfstelligen Betrag zu Buche. Wäre es nicht sinnvoller, seine Effizienz und damit den Ertrag für das Unternehmen durch ein anregendes und großzügiges Arbeitsumfeld zu erhöhen statt zu beschneiden? Ein Problem dürfte sein, dass weniger Kosten besser messbar sind – und dass im Unternehmen die Immobilienabteilung, wie jede andere auch, an ihren Erfolgen gemessen wird. Der Blick für das Ganze geht da schnell verloren.

Doch das wird sich ändern. Der Fachkräftemangel ist in vielen Branchen und Regionen heute schon das größte Wachstumshindernis für Unternehmen. Zudem tritt zunehmend die sogenannte „Generation Y“ ins Berufsleben ein, auch „Digital Natives“ genannt. Sie gelten als gut ausgebildet, selbstbewusst, wenig hierarchieorientiert. Sie wollen Leistung bringen und Geld verdienen, aber nicht um jeden Preis. Selbstverwirklichung und Spaß an der Arbeit gehören für sie ebenso selbstverständlich dazu. Das werden sie einfordern – oder gehen.

Unternehmen, Immobilienberater und Projektentwickler werden also umdenken müssen, soweit sie es nicht sowieso schon getan haben. Aber das ist ja eine gute Nachricht, an Wohlfühlanschaften statt an Bürostätten haben doch schließlich alle mehr Freude.

INVESTITIONSPARTNERSCHAFT

Unibail-Rodamco wird mfi-Aktionär

Der Immobilienkonzern Unibail-Rodamco hat eine Vereinbarung mit der Perella Weinberg Real Estate (PWREF), dem Mehrheitsaktionär der mfi Management für Immobilien AG, geschlossen. Diese sieht eine Übernahme von 51 Prozent der Holdinggesellschaftsanteile vor. PWREF hält derzeit 90,4 Prozent an der mfi AG. Das Closing der Transaktion wird im Laufe des dritten Quartals 2012 erwartet. „Wir sind überzeugt, dass sowohl für mfi, unser Investitionspartner in 25 Arcaden und Shopping-Centern, als auch unsere Mieter die Partnerschaft mit Unibail positive Synergien mitbringt“, kommentierte der mfi-Vorstandsvorsitzende Matthias Böning.



Deutschland – Errichtung von Wohnungen nach Gebäudearten

Im Vergleich zu 2010 sind in Deutschland im vergangenen Jahr deutlich mehr Wohnungen gebaut worden, vor allem Mehrfamilienhäuser und Wohnheime.

Gebäudeart	Fertiggestellte Wohnungen			
	Jahr		Veränd. gegenüber Vorjahr	
	2011	2010	absolut	in Prozent
Wohn- und Nichtwohngebäude (alle Baumaßnahmen)	183.110	159.832	23.278	14,6
Neu errichtete Gebäude	164.178	142.891	21.287	14,9
davon:				
Wohngebäude	161.186	140.096	21.090	15,1
mit 1 Wohnung	81.101	70.965	10.136	14,3
mit 2 Wohnungen	15.914	14.402	1.512	10,5
mit 3 oder mehr Wohnungen	61.217	53.014	8.203	15,5
Wohnheime	2.954	1.715	1.239	72,2
darunter:				
Eigentumswohnungen	32.698	27.364	5.334	19,5
Nichtwohngebäude	2.992	2.795	197	7,0
Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden	18.932	16.941	1.991	11,8

Quelle: www.destatis.de

WOHNUNGSBAUSTATISTIK

14,6 Prozent mehr Wohnungen gebaut

Im vergangenen Jahr sind in Deutschland deutlich mehr Wohnungen fertiggestellt worden als 2010. Mit rund 183.000 Wohnungen wurde der Vorjahreswert um 23.000 Stück oder 14,6 Prozent übertroffen. Wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden berichtet, gab es den höchsten Zuwachs bei den Mehrfamilienhäusern (15,5 Prozent). Die Zahl der fertiggestellten Einfamilienhäuser kletterte um 14,3 Prozent. Einen Boom mit einem Zuwachs von 72,2 Prozent gab es bei Wohnungen in Wohnheimen. Hier entstanden knapp 3.000 neue Einheiten. Auch in bestehenden Gebäuden wurden knapp 19.000 neue Wohnungen geschaffen. Der deutsche Wohnungsbau hatte im Jahr 2009 mit 159.000 Wohnungen einen Tiefpunkt erreicht. „Die Entwicklung ist erfreulich, doch reichen die Zahlen bei Weitem noch nicht aus, um die Bedarfslücke zu schließen,“ urteilt Walter Rasch, Präsident des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). Gerade Familien mit niedrigen Einkommen oder mehreren Kindern seien nicht die Adressaten für Neubau, da Neuvermietungen in angespannten Wohnungsmärkten im Schnitt bei 9,50 Euro pro Quadratmeter kalt beginnen. Der Raumordnungsbericht 2011 geht von einem jährlichen Bedarf von mindestens 183.000 Wohneinheiten aus, also nochmals knapp 14 Prozent mehr. Erst seit den vergangenen zwei Jahren lässt sich ein leichter Anstieg der Baufertigstellungszahlen verzeichnen, allerdings ausgehend von einem geringen Niveau. Im Vergleich dazu: Im Jahr 2000 wurden noch fast 370.000 Neubauwohnungen errichtet.

„INSPIRATION ZUKUNFT“

SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft

Unter dem Motto „Inspiration Zukunft“ laden SAP und T.A. Cook zum 15. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft ein. Die Veranstaltung findet vom 19. bis 20. September 2012 im Swissôtel Düsseldorf/Neuss statt und soll aktuelle Trends und zukunftsweisende IT-Technologien für ein erfolgreiches Immobilienmanagement vorstellen. Im Mittelpunkt des diesjährigen Forums stehen innovative Lösungen, die neue Möglichkeiten für das Management von Immobilien und Liegenschaften bieten sollen. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.tacook.de/sap-immobilienforum oder Telefon: 030/8843070.

EINZELHANDEL

Jede zweite neue Mall entsteht in China

Die weltweite Entwicklung von Shopping-Centern schreitet laut einer Analyse des Immobiliendienstleisters CBRE zügig voran, vor allem in sogenannten Emerging Markets. Dabei wird das Geschehen von chinesischen Städten dominiert. Dort hat die wachsende Mittelschicht zu einem starken Anstieg der Neuentwicklungen geführt. Im Jahr 2011 wurden in 63 der in der Studie untersuchten Städte (35 Prozent) neue Einkaufszentren eröffnet – 50 davon in Emerging Markets. Im Gegensatz dazu wurde in lediglich fünf westeuropäischen Städten ein neues Shopping-Center eröffnet.



Shopping-Center-Boom in China.

FACILITY MANAGEMENT**Unternehmen polieren
Image der Branche auf**

Die zunehmende Professionalisierung auf Kundenseite und die Kampagne „Die Möglichmacher“ von 13 Facility-Service-Unternehmen fördern nach einer Untersuchung der Lünendonk GmbH das Image der Facility-Management-Branche. Demnach stellt das Image der Branche so gut wie keine Behinderung für die Dienstleister dar. Zudem haben die 25 führenden Unternehmen für infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement im Geschäftsjahr 2011 ihren Gesamtumsatz um durchschnittlich 4,9 Prozent gesteigert. Die Inlandsumsätze der 25 führenden Facility-Serviceunternehmen (FS) stiegen im Jahr 2011 im Durchschnitt um 5,6 Prozent auf erstmals über neun Milliarden Euro.

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Das Amtsgericht Berlin-Spandau hat entschieden, dass ein Yorkshire-Terrier als kleiner Hund kein Kleintier im Sinne einer wirksamen Tierhaltungsklausel ist – und dementsprechend nicht mit Meerschweinchen, Kaninchen oder Zierfischen gleichgesetzt werden kann (Az. 13 C 574/10).

 Sparkasseninitiative
S-ACCOUNT

Elektronischer Kautionservice Ihrer Sparkasse. Regional. Effizient. Zukunftssicher.

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



Gut für die Wohnungswirtschaft.

Kommentar



von Dirk Labusch, Freiburg

Fast wie die Autolobby

Wenn vor der Tür zu einer großen Immobilienveranstaltung Demonstranten skandieren: „Keine Rendite mit der Miete“ und sich hinter der Tür drei Bundesminister, ein EU-Kommissar und eine Menge illustrierter Gäste aus Immobilien-, Banken-, Verbands-, und Kommunalwelt einfinden, dann hat es der Organisator dieser Veranstaltung geschafft. Sein Event kommt in die Schlagzeilen. So wie der diesjährige Tag der Immobilienwirtschaft des Zentralen Immobilienausschusses ZIA. Wir Denkenden müssten dies jedoch als nebensächlich abtun – sind doch eigentlich die Inhalte das Ziel. Bei solch intellektueller Attitüde jedoch gilt es sich zu besinnen, wo die Veranstaltung herkommt. Aus dem Nichts nämlich. Aus dem verzweiferten Bemühen der Vergangenheit, gebündelt und unisono gegenüber der Politik aufzutreten. Erste Zusammenschlüsse der Vor-ZIA-Zeit hatten folgerichtig „Mit einer Stimme“ und „Bündelungsinitiative“ geheißt. Das ist lange her, und die Positionierungsergebnisse gegenüber der Politik waren bescheiden. Insofern ist allein mit der Durchführung der Veranstaltung bereits ein wichtiges Ziel erreicht. Inhalte – zum Teil durchaus interessant – sind weniger wichtig.

Es ist John von Freyend und Andreas Mattner mit ihrer Truppe gelungen, Immobilienunternehmen und andere Verbände von der Sinnhaftigkeit eines starken Zusammenschlusses in der Immobilienwirtschaft zu überzeugen. Sie haben tatsächlich erste Schritte zu einem einheitlichen Auftritt der Immobilienbranche gemacht. Mit viel Show, aber seriös. Unzersplittertes Auftreten, das gab es vorher nur bei den Automobilen, nicht in unserer Branche. So etwas liebt die Politik.

1.000 hochkarätige Teilnehmer kamen, nur die Wohnungswirtschaft war eher spärlich vertreten. Diesen Makel zu beseitigen, darin wird eine der wichtigen Aufgaben der Zukunft bestehen. Denn was ist ein „Zentraler Immobilienausschuss“ ohne die Wohnungswirtschaft?

Eine weitere gewichtige Frage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, ist die nach der Zukunft von Dachverbänden, wie etwa der Bundesarbeitsgemeinschaft der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI). Sie ist ein Zusammenschluss von Verbänden, mit dem Ziel, „die herausragende volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienbranche in Deutschland im Bewusstsein von Politik und Öffentlichkeit zu verankern sowie die politischen, rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen der deutschen Immobilienwirtschaft zu verbessern“. Soll die BSI als wohnungswirtschaftliches Pendant, das sie zumindest teilweise ist, parallel zum Zentralen Immobilienausschuss bestehen bleiben? Dann müsste sie sich wandeln. Die BSI hatte mit ihrer Jahresveranstaltung bereits einen dicken Punkt gesetzt. Der ZIA allerdings – sorry BSI – ein Ausrufezeichen!



Zentraler Immobilienausschuss (ZIA): Tag der Immobilienwirtschaft im Gasometer, Berlin.



Hohe Bundesministerdichte I: ZIA-Präsident Mattner mit Wirtschaftsminister Rösler.



Hohe Bundesministerdichte II: ZIA-Präsident Mattner mit Umweltminister Altmaier.



Hohe Bundesministerdichte III: ZIA-Präsident Mattner mit Bauminister Ramsauer.

BAUBECON-ERWERB**Deutsche Wohnen beschließt Kapitalerhöhung**

Der Vorstand der Deutsche Wohnen AG hat eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrechten für die Aktionäre beschlossen. Mit dem Geld soll der geplante Erwerb der Baubecon-Gruppe finanziert werden. Das Grundkapital soll um mehr als 43 Millionen Euro auf bis zu rund 146 Millionen Euro gegen Bareinlagen erhöht werden. Die Gesellschaft strebt einen Bruttoemissionserlös aus der Kapitalerhöhung von 425 bis 475 Millionen Euro an.

INVESTITION**ImmobilienScout24 kauft in Südostasien ein**

ImmobilienScout24 expandiert nach Asien. Die Tochter der Scout24-Holding erwirbt als strategischer Investor einen signifikanten Anteil an der Property-Guru-Gruppe in Singapur.



„Meine Aufgabe ist es, den BR objektiv zu sehen. Um so schöner, dass ich mich hier persönlich wohl dabei fühle.“

Nicolas Foltin, Programm-Marketing Bayern 1



**Für unsere Hauptabteilung Allgemeine Dienste/
Abteilung Bau- und Liegenschaftswesen suchen wir eine/-n**

Leiter/-in des Sachgebiets Liegenschaften

Ihre Aufgaben:

- Abschluss, Kündigung und Abwicklung von Miet- und Pachtverträgen
- Vorbereiten von Immobilienkäufen und -verkäufen
- Bearbeiten aller Vorgänge mit öffentlichen Stellen
- Steuern der vom BR beauftragten Hausverwaltungsfirmen
- Controlling aller mit der Liegenschaftsverwaltung verbundenen Finanzströme

Ihre Qualifikationen:

- Kaufmännische oder vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Grundstücks- und Mietvertragswesen
- Mehrjährige Berufserfahrung in diesem Aufgabengebiet
- Teamfähigkeit und Flexibilität
- Engagement und Belastbarkeit

Bewerbungen von Frauen werden ausdrücklich begrüßt.

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Bezug auf **NM 2012/74** an **Herrn Matthias Nutz, E-Mail: personalbetreuung@br.de.**

Bayerischer Rundfunk
Anstalt des öffentlichen Rechts, HA Personal, Honorare und Lizenzen
Rundfunkplatz 1, 80300 München, www.br.de



KÖPFE

„Wer andauernd begreift, was er tut, bleibt unter seinem Niveau.“

Martin Walser, deutscher Schriftsteller



Thomas Bürkle



Sun Jensch



Andreas Kuschmann



Olaf-Rüdiger Hasse



Andreas Mattner



Dieter Weiß

Thomas Bürkle wird Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Jürgen Allerkamp hat die Deutsche Hypothekbank Ende Juni verlassen. Wie das Unternehmen mitteilt, erfolgte die Trennung im gegenseitigen Einvernehmen. Sein Nachfolger wird ab Juli 2012 Thomas Bürkle von der NORD/LB. Der 59-Jährige blickt auf eine langjährige Managementenerfahrung im NORD/LB-Konzern zurück.

Sun Jensch ist neue IVD-Geschäftsführerin

Sun Jensch übernahm zum 1. Juli die Geschäftsführung des Immobilienverbands IVD. Sie folgt auf Sven R. Johns, der nach mehr als 15-jähriger Tätigkeit für den IVD nach Angaben des Verbands um Auflösung seines Vertrags gebeten hat. Sun Jensch ist seit vielen Jahren in der Immobilienwirtschaft aktiv. Sie hat für verschiedene Projektentwickler gearbeitet, bevor sie für einen immobilienwirtschaftlichen Spitzenverband auf bundes- und regionaler Ebene tätig war. Zuletzt war Jensch Geschäftsführerin des BFW Landesverbands Nord in Hamburg. Jensch sieht den Schwerpunkt ihrer künftigen Tätigkeit in

der politischen Arbeit und insbesondere in der Umsetzung des berufspolitischen Kanons des IVD.

Andreas Kuschmann im Vorstand von Feri Eurorating Services

Andreas Kuschmann (45) ist neues Vorstandsmitglied bei der Feri Eurorating Services AG. Er kommt von Invesco Asset Management. Mit 20 Jahren Berufserfahrung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Produktmanagement wird Kuschmann das bisherige Vorstandsduo Dr. Tobias Schmidt und Dr. Matthias Klöpfer ergänzen.

Olaf-Rüdiger Hasse im Vorstand der Aareon AG

Der Aufsichtsrat der Aareon AG hat Dr. Olaf-Rüdiger Hasse in den Vorstand bestellt. Hasse übernimmt das neu geschaffene Vorstandsressort für das operative Geschäft. Zum gleichen Datum scheidet Eberhard Villmow aus dem Vorstand aus und übernimmt Aufgaben in der Geschäftsführung der Aareon Deutschland GmbH und der Aareon Wodis GmbH. Hasse war zuletzt als Senior Vice President bei Capgemini Deutsch-

land tätig. Zuvor verantwortete er als Geschäftsführer die SAP-Einheit der Capgemini für Deutschland, Österreich und die Schweiz und war Mitglied der Geschäftsleitung der sd&M AG.

Gerhard Kemper zum Honorarprofessor ernannt

Gerhard Kemper FRICS wurde zum Honorarprofessor der HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst, Hildesheim/Holzmin-den/Göttingen ernannt. Kemper ist Sohn des Gründers des Maklerunternehmens Kemper's das im Jahr 2008 an Jones Lang LaSalle verkauft wurde.

Rolf Kornemann als Haus & Grund-Präsident wiedergewählt

Dr. Rolf Kornemann (68) ist für weitere fünf Jahre Präsident von Haus & Grund Deutschland. Die Mitgliederversammlung des Hauseigentümerverbands bestätigte ihn vor Kurzem in seinem Amt. Zudem wurde der Vorsitzende des Grundeigentümer-Verbands Hamburg von 1832, Heinrich Stüven, zum neuen Schatzmeister gewählt. Stüven folgt auf Jürgen Wibelitz, der aus Altersgründen ausschied.

Mattner als ZIA-Präsident im Amt bestätigt

Die Mitglieder des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) haben den bisherigen Präsidenten Dr. Andreas Mattner für die nächsten drei Jahre wiedergewählt. Mattner ist Geschäftsführer von ECE in Hamburg. Auch der Vorstand wird in derselben Besetzung wie bisher in die neue Amtszeit gehen.

Dieter Weiß verlässt KGAL

Dieter Weiß, Geschäftsführer der KGAL GmbH & Co. KG, verlässt das Unternehmen zum 30. September. Er ist verantwortlich für den nationalen Immobilienbereich und strukturierte Finanzierungen. Weiß (46) war knapp 20 Jahre bei KGAL. Er verlässt das Unternehmen aus persönlichen Gründen und im besten gegenseitigen Einvernehmen, teilte die KGAL GmbH mit. Die Bereiche von Weiß werden künftig von Stefan Ziegler, der bisher den internationalen Immobilienbereich verantwortet, und Gert Waltenbauer, der für den Vertrieb der KGAL verantwortlich zeichnet, übernommen. Beide sind Mitglied der Geschäftsführung der KGAL.

BUNDESANSTALT FÜR IMMOBILIEN SPD fordert neue Ausrichtung der BlmA

Die SPD-Fraktion im Bundestag fordert in einem Antrag die Neuausrichtung der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BlmA). Die Bundesregierung solle einen Gesetzentwurf vorlegen, in dem die städtebaulichen und regionalpolitischen Belange vom Bund, Ländern und Kommunen stärker berücksichtigt werden, fordert die SPD. Außerdem soll die Organisation der BlmA im Hinblick auf eine stärkere fachliche Gewichtung städtebaulicher und regionalpolitischer Aspekte bei Veräußerungs- und Verwaltungsprozessen strukturell und personell optimiert werden. Die geltende Rechtslage, nach der sich die Bundesanstalt bei der Verwaltung und Verwertung von Liegenschaften an kaufmännischen Grundsätzen zu orientieren und nicht betriebsnotwendiges Vermögen wirtschaftlich zu veräußern habe, könne dabei zu Konflikten zwischen städtebaulich gebotenen und haushaltsrechtliche erforderlichen Überlegungen führen.

BUNDESWEHR-STANDORTE De Maizière gibt Schließung bekannt

Von 2014 an bis zum Jahr 2016 sollen 32 Bundeswehr-Standorte aufgegeben werden. Das hat Verteidigungsminister Thomas de Maizière (CDU) angekündigt. Wie die Süddeutsche Zeitung berichtet, soll zudem an weiteren 90 Standorten drastisch Personal abgebaut werden. De Maizière hatte bereits 2011 die Schließung von 31 Bundeswehrstandorten beschlossen. Bisher gibt es in Deutschland noch knapp 400 Standorte. Zu den größten Bundeswehrstandorten, die von der Schließung betroffen sind, gehören Sigmaringen in Baden-Württemberg (Ende 2015), in Rheinland-Pfalz Speyer (Ende 2016) und Kusel (Herbst 2014). Außerdem soll der Flughafen Penzing in Bayern (2018) und Fürstenfeldbruck (2019) schließen.

PROPERTY-MANAGEMENT HPM baut Mandat für Pramerica aus

Die HIH Property Management GmbH (HPM) erweitert das Property-Management für Objekte von Pramerica Real Estate Investors. Das Portfolio umfasst insgesamt sechs Büroobjekte mit rund 53.804 Quadratmetern Mietfläche.



Für Pramerica managt HPM bereits das Sumatratrakontor in der Hamburger Hafencity.

Trinkwasserverordnung

Neue Pflichten für Hausbesitzer und Verwalter

Darum geht's:

- Legionellen als Gefahrenquelle im Trinkwasser

Das bietet Ihnen ista:

- umfassende Aufklärung über die neu entstandenen Pflichten
- maßgeschneiderte Unterstützung durch individuelle Dienstleistungspakete

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen

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



www.ricseurope.eu/deutschland

Grenzüberschreitende Standards weiterentwickelt

Wertermittlung. Wo sich nationale Normen unterscheiden mögen, bietet das Red Book international orientierten Bewertern seit über 30 Jahren eine solide Grundlage und Anleitung.

Dr. Hubert Geppert FRICS MAI

Die erste Ausgabe der Wertermittlungsstandards der RICS, besser bekannt als „Red Book“, wurde bereits 1976 publiziert. Mit Wirkung zum 30. März 2012 wurde die nunmehr achte Ausgabe veröffentlicht. Das Red Book 2012 stellt eine Zwischenlösung dar, um den mit der fünften Ausgabe begonnenen Prozess zur Sicherstellung der Übereinstimmung mit den International Valuation Standards (IVS) fortzusetzen. Damit wird eine Entwicklung hin zur Harmonisierung internationaler Standards wie dem „White Book“ (IVS) oder auch dem „Blue Book“ (TEGoVA) weitergeführt. Zurzeit wird das Red Book grundlegend überarbeitet, die Veröffentlichung ist für Mitte 2013 vorgesehen.

Regeln und Leitlinien

An dem bewährten Aufbau hat sich nichts Wesentliches geändert. Der erste Teil enthält verbindliche Regeln („Standards“) und Leitlinien („Guidance Notes“). Diese stehen nunmehr mit den



Dr. Hubert Geppert
FRICS MAI

Mitglied der Professional Group Valuation RICS Deutschland, Inhaber Dr. Geppert Immobilienbewertung – Real Estate Valuation, Berlin

Grundsatzrichtlinien der internationalen Wertermittlungsstandards in Einklang. Der zweite Teil enthält landesspezifische Regelungen. Erstmals wurden außerdem die kompletten IVS 2011 mit den RICS-Standards veröffentlicht.

Im Besonderen wurden folgende Änderungen vorgenommen:

- › Der Gegenstand der Wertermittlung wurde insgesamt breiter gefasst und von „Immobilien“ auf „Vermögensgegenstände“ erweitert. Bei den RICS-Standards selbst wird jedoch weiterhin die Wertermittlung von Vermögensgegenständen in der Form von Grundbesitz (Land, Gebäude und Eigentumsrechte daran) behandelt.
- › Das Glossar wurde überarbeitet, um die Definitionen des IVS 2011 einzuarbeiten. Einige Begriffe (zum Beispiel „Marktmiete“, „beizulegender Zeitwert“) wurden präzisiert, andere (zum Beispiel „Kostenansatz“, „Anlageimmobilie“) neu aufgenommen.
- › Die Valuation-Standards (VS) zur Vereinbarung der Auftragsbedingungen (VS 2), Bewertungsgrundlage (VS 3), Untersuchungen (VS 5) und Wertermittlungsgutachten (VS 6) wurden überarbeitet und mit dem IVS-Rahmenwerk verbunden (VS 2, VS 3 und VS 6).
- › Die Standards zu Anwendungen (VS 4), Wertermittlungen zum Einschluss für Jahresabschlüsse oder Vermögensaufstellungen (VS 4.1), Wertermitt-

lungen für Beleihungen (VS 4.2) und Wertermittlungen von Vermögensgegenständen des öffentlichen Sektors für Jahresabschlüsse oder Vermögensaufstellungen (VS 4.3) wurden neu geschrieben, um die Verweise auf die zwei IVS-Anwendungen (Jahresabschlüsse und Beleihungen) einzubeziehen. Die Standards beinhalten nun auch eine Zusammenfassung der relevanten IVS.

- › Anlage 2 (i) und Anlage 6 (i): Im Unterschied zu IVS 101 (a) ist eine von einer Firma erstellte Wertermittlung nicht zulässig. Der verantwortliche Sachverständige muss immer erkennbar sein. Anlage 6 (t): RICS gestattet es nicht, dass eine Wertermittlung von einer „Firma“, wie in IVS 103 (a) angegeben, durchgeführt wird.
- › In Anlage 9 werden die IVS und der jeweils korrespondierende Standard des Red Books gegenübergestellt und kurz kommentiert.
- › Präzisiert wurde auch, dass sich die Standards auf Wertermittlungen beziehen, deren Wertermittlungstag auf dem oder nach dem 30. März 2012 liegt, an dem die aktuelle Ausgabe in Kraft tritt.

Das Red Book stand im Mittelpunkt des RICS Bewertungsseminars 2012, das am 27. Juni in Frankfurt stattfand. Für Mitglieder ist die aktuelle Ausgabe unter www.rics.org/redbook abrufbar. Nicht-Mitglieder können sie über www.ricsbooks.com beziehen. ← |

Innerstädtische Einkaufszentren auf dem Prüfstand

Shoppingcenter. Die Auswirkungen von Einkaufszentren in Innenstadtlagen sind komplex. Der Deutsche Verband hat nun die Ergebnisse der Wirkungsforschung aufbereitet.

Dr. Josef Meyer, Vizepräsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Dr. Josef Meyer

Die Ansiedlung großflächiger Einkaufszentren verläuft in Deutschland seit den 1990er-Jahren mit großer Dynamik – zunächst vor allem auf der „grünen Wiese“, mittlerweile nahezu nur an innerstädtischen Standorten. Nachdem bislang vor allem Großstädte im Fokus standen, verlagert sich die Entwicklung mittlerweile auf Mittelstädte, wo knapp die Hälfte der 59 zwischen 2009 und 2014 geplanten Objekte entsteht.

Immer noch löst die Ansiedlung von Einkaufszentren teils heftige Auseinandersetzungen aus. Auch der wissenschaftliche Diskurs lässt keine klare Linie erkennen. Bisherige Untersuchungen erfolgen aus unterschiedlichen Perspektiven und mit verschiedenen methodischen Herangehensweisen. Sie kommen daher zu teils widerstreitenden Ergebnissen, was in Diskussionen um neue Ansiedlungsvorhaben zu starker Verunsicherung und zur „emotionalen Verhärtung“ führt. In dieser Kontroverse werden die Folgen des allgemeinen Strukturwandels nur selten von den direkten Auswirkungen

eines Einkaufszentrums abgegrenzt. Dabei ist die Einzelhandelsentwicklung der letzten Jahrzehnte in Deutschland generell von starker Flächenexpansion – vor allem an nichtintegrierten Standorten – bei gleichzeitigem Rückgang der Betriebe und stagnierendem Gesamtumsatz gekennzeichnet. Von hohem Wettbewerbsdruck geprägt, unterliegt der Einzelhandel einem ständigen Wandel, der die kontinuierliche Anpassung von Angeboten und Formaten erfordert.

Mittlerweile haben sich mehrere Studien und zahlreiche Einzelfallanalysen mit den Wirkungen innerstädtischer Einkaufszentren beschäftigt. Vergleicht man deren Ergebnisse, so wird schnell deutlich, dass sich kaum eindeutige und vergleichbare Folgerungen ergeben. Dies liegt neben methodischen Defiziten vor allem auch an den komplexen Wirkungszusammenhängen.

Vielfältige Ergebnisse

Dennoch lassen sich Tendenzen ableiten. So spielen Entfernung und Wegebeziehung zum Hauptgeschäftszentrum und eine angemessene Dimensionierung des Einkaufszentrums eine Rolle. Neben der Verkaufsfläche ist auch die Betriebsanzahl von Bedeutung. Allerdings ist es aufgrund der Vielfältigkeit nicht möglich, feste Prüf- oder Regelwerte für eine zu empfehlende Größe zu bestimmen. Soweit aus den vorliegenden Studien empfohlene „Größenordnungen“ hervor-

gehen, sind diese weder empirisch nachzuvollziehen noch verallgemeinerbar.

Noch dringender Forschungsbedarf

Insgesamt besteht für einzelfallübergreifende Wirkungsanalysen noch dringender Forschungsbedarf. Besonders wichtig erscheinen zusätzliche Untersuchungen, die aktuelle Trends aufgreifen. Dies betrifft neben der Expansion von Einkaufszentren in Mittelstädten und der Eröffnung mehrerer Einkaufszentren in einer Stadt insbesondere die Revitalisierung bestehender Einkaufszentren.

Auch wenn allgemeingültige Erkenntnisse nur eingeschränkt vorliegen, bietet die bisherige wissenschaftliche Arbeit einen Fundus an wertvollen Hinweisen für die Auseinandersetzung um eine Einkaufszentrenansiedlung. Zudem unterstreicht die nicht ausreichend gesicherte Erkenntnislage, wie wichtig im jeweiligen Ansiedlungsfall eine differenzierte Auseinandersetzung mit vielfältigen Fragestellungen ist, die auch die spezifische örtliche Situation berücksichtigt. Der Deutsche Verband hat hierzu eine fundierte synoptische Aufbereitung bestehender Studien vorgelegt. Diese fasst die Erkenntnisse zur Wirkung innerstädtischer Einkaufszentren zusammen, identifiziert Wissenslücken zu aktuell drängenden Fragestellungen und bietet Handlungsoptionen für eine innenstadtverträgliche Steuerung und Gestaltung des Ansiedlungsprozesses. ←|





Titelthema

Die App-Welle

Mobile Anwendungen. Das Angebot an Immobilien-Applikationen wächst stetig. Allein der Apple-Store bietet mehr als 200 Apps. Vor allem Makler, Verwalter und Projektentwickler nutzen die neuen Technologien. Ein Marktüberblick.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Mittlerweile surfen etwa 14 Millionen Deutsche mit Smartphone und Co. überall und jederzeit. Kein Wunder, dass schon jetzt laut einer Untersuchung der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in Kooperation mit Immonet rund 40 Prozent der Immobiliensuchenden und 60 Prozent der Anbieter ein Smartphone nutzen. Ob bei der Immobiliensuche oder zur täglichen Arbeit – räumliche Beschränkungen fallen als wesentlicher Vorteil immer häufiger weg. Den nutzen der Studie zufolge vor allem Makler, Verwalter und Projektentwickler, denn sie sind es auch, die mit mobilen Technologien im Berufsalltag gut ausgestattet sind. Rund 80 Prozent von ihnen verfügen über einen Laptop, rund 60 Prozent nutzen während ihrer täglichen Arbeit ein Smartphone. Einen Tablet-PC setzt jeder Fünfte ein. Die Bereitschaft und Notwendigkeit des „Aufrüstens mit mobiler Hardware“ wächst zudem ständig, so die Untersuchung (siehe Abbildung Seite 22).

Immobilienportale wie ImmobilienScout, Immowelt oder Immonet zählen zu den ersten Unternehmen, die das Geschäftsmodell der Immobilien-Apps für sich nutzten – parallel zur herkömmlichen Internet-Präsenz. Immobilienmakler erkannten schon früh den Vorteil und nutzen bis heute dieses mobile Angebot, um beispielsweise über die GPS-Standortbestimmung ihres Smartphones auf die für sie zugeschnittenen Objekte zugreifen zu können. Marc Stilke, CEO und Sprecher der Geschäftsführung der Immobilien Scout GmbH, sagt: „Wir wissen aus der Online-Immobiliensuche, dass mobile Geräte ergänzend zum normalen Internet immer umfassender genutzt werden. Wir haben deshalb eine klare Mobile-First-Strategie und achten bereits bei der Entwicklung unserer mobilen Applikationen darauf, dass der Datenabgleich zwischen den verschiedenen Kanälen immer reibungslos funktioniert. Neben Usability und Stabilität ist dies für uns eines der wichtigsten Kriterien

Auf einen Blick

- › Aus der Online-Immobiliensuche wissen Immobilienportale wie ImmobilienScout und Immonet, dass mobile Geräte ergänzend zum normalen Internet immer umfassender genutzt werden.
- › Mittlerweile ist bei ImmobilienScout die Umsatzquote, die über mobile Apps generiert wird, auf 23 Prozent gesteigert worden (im Vergleich: 10 Prozent/Jahr 2010).
- › Viele Unternehmen schließen sich diesem Trend an. In Apple-Stores werden rund 200 Immobilien-Apps für das iPhone angeboten. Tendenz steigend. Doch nicht alle von ihnen sind nutzbringend.

in der App-Entwicklung.“ „Mobile First“ ist auch die Devise von Immonet. Geschäftsführer Klaus Saloch betont ebenfalls: „Gemäß unserer Strategie ‚Mobile First‘ werden alle unsere Services stetig auf ihren Einsatz via Mobile geprüft und adaptiert.“ Mittlerweile sei die Umsatzquote, die über mobile APPs generiert werde von rund zehn Prozent (2010) auf 23 Prozent im vergangenen Jahr gesteigert worden, ergänzt Immobilien-Scout-Sprecher Marcus Drost.

Mehr als 200 Immobilien-Apps

Viele Unternehmen schließen sich diesem Zeitgeist an. Bei der Suche im iTunes-Store werden fast 200 Immobilien-APPs für das iPhone und knapp 100 Apps für das iPad angezeigt. Das Spektrum reicht von der Immobiliensuche und Maklerprogrammen über Gesetzessammlungen aus dem Mietrecht bis hin zu Finanzrechnern. Viele von ihnen sind speziell für Profis und Endkunden der Immobilien- und Wohnungswirtschaft |→



Immobilieninvestments

Für die erste Grobprüfung der Objekte



BEOSinvest APP Mobile Objektprüfung

Das Akquisitionsteam der BEOS AG prüft jedes Jahr einige Tausend Immobilienangebote im Wert von etlichen Milliarden Euro. „Für die erste Grobprüfung der Objekte haben wir die App BEOSinvest entwickelt, um festzustellen, ob sich ein Objekt grundsätzlich rechnet, um die wichtigsten Kennzahlen zu prüfen“, erklärt Vorstand Dr. Stefan Bone-Winkel. Damit wolle man sich international an die Spitze der App-Anbieter der ersten Stunde setzen, die ein derartiges Tool zur schnellen, wertbasierten Analyse überhaupt zur Verfügung stellen. Die App solle zudem die Branche anregen, insgesamt genauer zu rechnen und beispielsweise neben der Miete auch Instandhaltungskosten, Wohngeld et cetera mit berücksichtigen. Bone-Winkel ergänzt: „Die App kann und soll die vertiefte Analyse durch Nutzung von Argus™, Excel™ oder anderen professionellen Kalkulationsprogrammen nicht ersetzen, sondern einen QuickCheck ermöglichen. Vielmehr soll zunächst von unserem eigenen Akquiseteam schnell festgestellt werden, ob sich ein Objekt rechnet oder wie ein Objekt hinsichtlich Kaufpreis, Flächen, Mieten, Investitionen und Kosten so optimiert werden kann, dass es sich rechnet.“

Die App-Basisversion für das iPhone ist kostenlos. Eine erweiterte Lösung mit Tools zur Objektoptimierung et cetera kostet 4,99 Euro. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.1 oder neuer. Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.1 oder neuer.



entwickelt worden, bieten originelle Features, die die Arbeit erleichtern oder wertvolle Dienste leisten (siehe Marktübersicht folgende Seiten). Bei solchen Apps steht der Nutzwert oben an, doch es gibt ebenso viele Angebote, die in erster Linie Marketing- und Werbezwecken dienen.

Manche der im Store zu findenden Programme sind zusätzlich auch auf Basis der Android-Anwendung von Google nutzbar. Für aufwendigere App-Programme mit Visualisierungen und umfangreichen Grafikelementen wie Grundrissdarstellungen ist das Tablet-PC die bessere Lösung als das Smartphone. Einige Anbieter lassen neben der Apple-Plattform auch für Android von Google ihre Apps programmieren, das BlackBerry ist nach Meinung von Software-Experten „auf dem absteigenden Ast“ und mittelfristig in diesem Segment zu vernachlässigen. Eines der zurzeit noch größten Probleme bei der technischen Umsetzung ist die Synchronisation der mobilen



Portfolio der ECE

Alle nationalen wie internationalen Centerdaten auf einen Blick



ECE Projektmanagement Shopping-Center

Die ECE Shopping-Center-App beinhaltet das komplette nationale wie internationale Shopping-Center-Portfolio der ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. Kontaktdaten der Ansprechpartner, Branchenmix des Centers, Pläne oder Kaufkraftkennziffer des Standorts sind aufrufbar. Ebenfalls besteht die Möglichkeit, alle Daten und Fakten des Centers per Mail weiterzuleiten. Außerdem kann mit „Retailer Search“ angezeigt werden, in welchen ECE-Centern welche großen Filialistenkonzepte angesiedelt sind.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.2 oder neuer.



Geräte mit anderen Endgeräten. Wem nutzt das iPad als mobiles Büro für unterwegs, wenn im Büro die eingespeisten Daten nicht mit dem Schreibtisch-PC vernetzt werden können? „Eine einheitlich funktionierende digitale Schnittstelle gibt es nicht“, so Daniel Görs, geschäftsführender Gesellschafter von Eyecansee Communications und Experte für crossmediales Immobilienmarketing. Anbieter wie der Konzern aus dem kalifornischen Cupertino – der Apple Store gilt mittlerweile als das weltweit beste Einzelhandelsunternehmen, das mehr Umsatz pro Fläche generiert, als die meisten anderen vergleichbaren Marken – haben kein gesteigertes Interesse ihre Plattform zu öffnen. Um die APP auf Apple-Basis zu nutzen, muss zuvor eine entsprechende Software gekauft und installiert werden.

Apps nur ein Imagefaktor?

Manche App-Anbieter nehmen kleinere Beträge von 79 Cent bis circa 9 Euro für ihre Apps (Ausnahmen sind Lexika bis circa 39,99 Euro), viele bieten sie jedoch von vornherein kostenlos an. Hier gilt es abzuwägen. In aller Regel ist über eine Kostenpflicht für Entwickler „nicht viel gewonnen“, ist aus der Branche zu vernehmen. Ein Umschichtung finanzieller Mittel liegt bisher auch nicht im Trend. Eine Ablösung von Informationsmitteln in Papierform kommt für die meisten Branchenplayer zurzeit nicht infrage – „Apps könne man machen, Print wird aber auf jeden Fall weiterbestehen“, ist ihre allgemeine Aussage. Ausnahmen bestätigen die Regel. Bei der BEOS AG sind laut Vorstand Dr. Stephan Bone-Winkel keine Broschüren mehr vorgesehen. Man konzentriere sich voll und ganz auf das Internet und mo-

bile Kommunikation – Geschäftspartner, wie zum Beispiel Steuerberater oder externe Buchhalter, könnten darüber hinaus über eine Daten-Cloud auf einheitliche Zahlen zugreifen und seien so schnellstmöglich vernetzt mit gleicher Arbeitsbasis. Nach Aussage von Daniel Görs seien solche Cloud-Lösungen zwar vereinzelt auf dem Markt zu finden, doch bleibe hier der ungelöste Sicherheitsaspekt, was bisher viele Anbieter derzeit noch abschrecke.

Umsatzstarke Apps

Der Blick nach Übersee gibt interessante Aufschlüsse: Die umsatzstärksten Apps sind dort immer jene mit Nutzwert für Geschäftszwecke und Spiele. Der Anteil ihrer Käufer ist jedoch erstaunlich klein. Fast zwei Drittel der Verbraucher in den USA haben bislang kein Geld für mobile Anwendungen ausgegeben. Dabei wird entweder für Spiele oder im Business-Bereich ein durchschnittlicher Betrag von höchstens 7,50 Dollar ausgegeben, so die Researcher von Allied Business Intelligence (ABI). Noch dazu sind demnach nur etwa drei Prozent für etwa ein Viertel des gesamten App-Umsatzes auszumachen. In Deutschland ist die Bereitschaft, für Apps Geld auszugeben, bislang ebenfalls unterentwickelt. Laut ABI Research ist es wichtig für eine erfolgreiche App, dass sie in ein schlüssiges Web-Konzept eingebunden ist. Neben dem Mehrwert für Nutzer hat sich laut ABI auch bewährt, die App über einen kostenlosen Zugang zu etablieren, um dann zu einem späteren Zeitpunkt mit einer Premiumversion Geld zu verdienen. Dann könnten auch Kooperationspartner gewonnen werden, um einen Teil der App-Ausgaben wieder einzuspielen. Beispiel: Warum nicht |→



Zugriff auf das CRM-System

Einsichtbar von unterwegs: Die Objekthistorie



FlowFact App Mobiles Maklerbüro

Der Einsatz von Apps macht für Vertriebsmitarbeiter die zumeist mobil unterwegs sind Sinn. Für diese Klientel, die nach Meinung Lars Grosenicks, Vorstand FlowFact AG, schon bald gar keinen Schreibtisch-PC mehr benötigen werden, ist der günstigste Einstieg die hAPPY App für das iPhone oder iPad. Sie ist automatisch für zwei Arbeitsplätze im Gesamtpaket enthalten (inkl. Website



Wohnungsübergabe. Alle Vorgangsdaten aufnehmen



Haufe Wohnungsübergabe

Bei einer Wohnungsübergabe kommt es leicht zu Missverständnissen zwischen dem Vermieter und dem Mieter. Die Universal-App „Wohnungsübergabe-Protokoll“ nimmt deswegen beim Gang durch eine Wohnung Fotos, Fakten und Absprachen entgegen, um sie gleich in einem Protokoll festzuhalten. Sind alle Einträge gemacht, können die Parteien vor Ort ihre Unterschrift direkt auf dem Bildschirm des iPhone oder iPads abgeben und das Protokoll somit unterzeichnen. Das geht am Ende allen Beteiligten per E-Mail zu. Die neue Version 2.0 erweitert die App noch einmal deutlich. Sie erfasst nun auch größere Fotos, merkt sich Zählerstände und notiert Sondervereinbarungen. Außerdem kann die App nun auch für Immobilienverkäufe genutzt werden. Mieter, Vermieter und Immobilienkäufer können mittels der angebotenen Features ihre Wohnungsübergaben archivieren.

Die App Wohnungsübergabe-Protokoll 2.0 kostet 0,79 Euro; die Pro-Version 5,99 Euro. Sie bietet erweiterte Funktionalitäten für Immobilien-Profis. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.2 oder neuer.



et cetera) und kostet 79 Euro monatlich, vorausgesetzt, man ist Flowfact-Kunde. Makler haben von unterwegs direkten Zugriff auf ihre Adressen, Immobilienobjekte und die Wiedervorlage aus ihrem CRM-System. Entwickler FlowFact spricht vom Maklerbüro in der Hosentasche inklusive Kontakthistorie der Kunden, um Warte- und Reisezeiten effizient zu nutzen. Alle relevanten Objektdaten, wie z.B. Preise, Flächen, Ausstattungsmerkmale und Bildmaterial, sind dabei. Die Objektadresse wird auf einer Karte angezeigt. Etwa 1.300 Makler nutzen nach Aussage Grosenicks dieses mobile Tool zur Exposéerstellung.

Bewertungen im iTunes-Portal könnten manchmal nicht unterschiedlicher sein, dasselbe Produkt wird mit fünf Sternen und auch mal mit nur einem Stern bewertet. Die Aussage des Nutzers Martin Bautzen ist am umfassendsten: „Sollte längst jeder Immobilien-Gewerbetreibende haben. Arbeiten geht vom Berghaus in 2.100 m Höhe mit Zugang zu meinen Daten daheim. Klasse.“

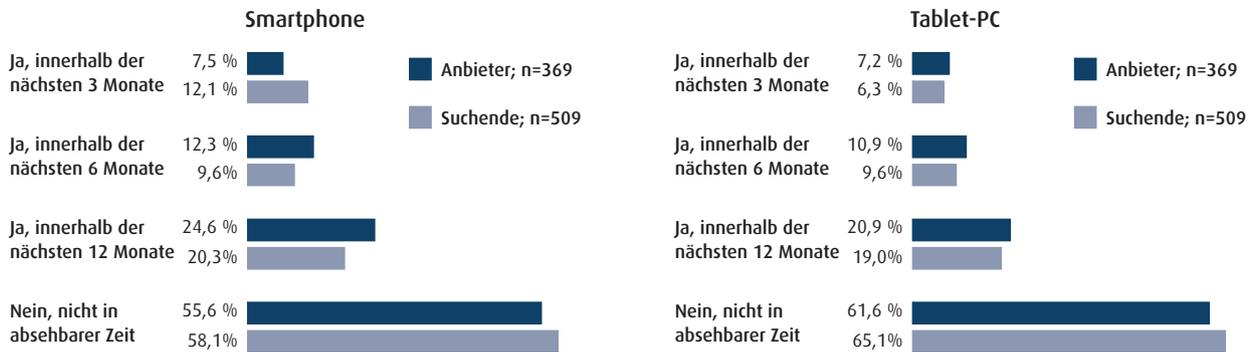
FlowFact for iPhone ist für FlowFact-Kunden mit Mobile-Sync-Vertrag und aktuellem E-CRM Server kostenlos einsetzbar.

Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.0 oder neuer.



Geplante Anschaffung eines Smartphones beziehungsweise Tablet-PC

Laut einer Studie der Ludwig-Maximilians-Universität in Kooperation mit Immonet wächst die Bereitschaft des „Aufrüstens mit mobiler Hardware“ unter Immobilienanbietern und -suchenden. 44 % der Anbieter wollen in den nächsten 12 Monaten ein Smartphone erwerben.



Quelle: Immonet



**Gewerbe-
immobilien finden**
Ob Büro oder Lager-
halle, zur Miete oder
zum Kauf



**ImmobilienScout24
Gewerbe**

Mit der iPhone-App „Gewerbe“ von Immobilien-Scout sind alle verfügbaren Gewerbeimmobilien gelistet, sortiert nach einzelnen Immobilientypen und durchschnittlichen Quadratmeter-Preisen. Die Exposémappe wurde speziell für gewerbliche Anbieter entwickelt, um von unterwegs – auch ohne Internet-Anbindung – Immobilien und zusätzliche Dokumente zu bearbeiten. Die Exposés können nach Immobilientyp, Preis, Fläche oder Zimmeranzahl gefiltert werden.

Innerhalb der Kartenansicht können die User Kriterien wählen, die anschließend die verfügbaren Gewerbeobjekte in einer Trefferliste anzeigen. Alternativobjekte ähnlich zu Ihren Suchkriterien werden ebenfalls angezeigt. Fotos können individuell zu den einzelnen Gewerbeobjekten hinzugefügt werden und zeigen die Himmelsrichtung an. Es können über iTunes oder per E-Mail alle vom iPad unterstützten Dokumente in die Applikation geladen werden.

Die App wird kostenlos im iTunes-Store angeboten (aktuelle Version: 1.0.1.). Kompatibel mit iPhone, iPod und iPad. Erfordert iOS 4.0 oder neuer.



bei der Präsentation von Innenräumen von Kaufobjekten einen Küchenhersteller mit Logo et cetera einbinden? In den USA ist man zumindest mit dieser Form von Vertriebsaktivitäten schon ein Stück weiter. Immerhin liegen die Kosten für eine APP-Entwicklung zumeist im Bereich ab 15.000 Euro aufwärts (in abgespeckter Form und inhaltlicher Reduktion auch schon ab 3.000 bis 5.000 Euro), schnell sind aber auch über 30.000 Euro ausgegeben. Eingebunden in eine Gesamt-Online-Strategie sind circa 50.000 Euro keine Seltenheit. Sinn macht die Installation nur bei nachhaltiger Entwicklung inklusive regelmäßiger App-Updates. Einige Anbieter, die im Rahmen ihrer Marktforschung ohnehin mit viel Zahlenmaterial und Erhebungen der Research-Abteilungen arbeiten, nutzen die Apps als weiteren mobilen und schnellen Vertriebskanal. Auch ein „Update“ beziehungsweise Betreuungskosten externer Anbieter müssen mit in die Kalkulation einbezogen werden.

B2B-Angebot wird anspruchsvoller

Für Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen Geislingen, ist der App-Bereich in Deutschland – trotz der eingangs erwähnten Zahlen – bisher noch ein Randthema, das jedoch für Makler noch einiges an Potenzial für das Tagesgeschäft bereit hält. So könnten Exposés in Schaufenstern mit QR-Code ausgestattet werden wie es zurzeit nur in Einzelfällen passiert, um den mobilen Zugang zur Homepage zu nutzen. „Schnelle Infos und Netzwerke auf die Hand“ ist die Devise, so Kippes. Sicherlich sei der APP-Kostenaufwand eher den Großen der Branche vorbehalten.

Das Internet-Unternehmen Immonet bietet für gewerbliche Anbieter seit Kurzem QR-Codes für die Exposéerstellung. „Als innovativer Eyecatcher auf Objektbeschreibungen, Werbroschüren oder am Maklergalgen kann der ImmoCode mit jedem Smartphone entschlüsselt werden, auf dem ein QR-Code-Reader installiert ist“, erklärt Sprecherin Birgit Schweikart. Der

Nutzer werde nach dem Scanvorgang dann direkt auf die entsprechende mobile Seite des Immobilienangebots bei Immonet geführt. Der ImmoCode lässt sich als Grafik oder integriert im PDF-Exposé speichern und ausdrucken.

Doch auch ein mittelständischer Makler könne mit seiner regionalen Expertise – und entsprechenden Marktdaten – nachhaltig den Wettbewerb ausbremsen, meint Görs. Das Motto: Statt Tag der offenen Tür als Marketing-Highlight den Etat für eine eigene Basis-App nutzen. Die Chance, das vorhandene Markt-Know how in einmaliger Weise präsentieren zu können, zahle sich langfristig bestimmt aus. „Während zu Beginn der APP-Euphorie wenig Sinn stiftendes entwickelt wurde, ist vor allem im Business-Bereich das Angebot deutlich anspruchsvoller geworden“, so IT-Experte Hannes Mehr. Der Programmieraufwand sei aber nur eine Seite der Medaille, der je nach Umfang 2 bis 6 Monate oder noch länger für einen Fachmann dauern kann. Bei der Shopping-Center APP der ECE-Gruppe lag die Überwindung zunächst darin, alle Daten vorzubereiten und zu bündeln und an einem Ort per Excel zu strukturieren, bevor der App-Designer überhaupt loslegen konnte, lacht Sprecher Christian Stamerjohanns. Mit dem Ergebnis seien alle mehr als zufrieden, kleine Nachbesserungen seien aber die Regel und würden dem User kaum auffallen. Stamerjohanns: „Nicht nur unsere Retailer sind erfreut über den komprimierten Datensatz an einem Ort, auch unsere eigenen Vertriebsmitarbeiter sind erfreut, jetzt alles schnell über eine APP aufrufen zu können.“

Nicht auf dem App-Friedhof landen

Wer eine App entwickeln möchte, müsse unbedingt sowohl technische als auch inhaltliche Aspekte berücksichtigen und

von Anfang an auch an die App-Promotion wie Mobile- und Online-Anzeigen, Launch-PR, Integration in alle sonstigen Werbemittel, denken, rät Daniel Görs.

Eine Voraussetzung sei zum Beispiel eine aussagekräftige Website. Auch ganz praktische Programmierungen wie der Kontakt zu den Pressestellen der jeweiligen Anbieter, die Speicherung des Kontakts in der Telefonliste, die Möglichkeit der Weiterleitung (wenn nicht telefoniert werden kann) oder eine Feedback-Applikation, die es ermöglicht, Rückmeldungen von Usern über Pro und Contra der Anwendung zu bekommen, sind sinnvoll, aber leider oftmals nicht in den Angeboten enthalten. Letztendlich muss auch der Nutzwert für User im Alltagsgeschäft deutlich erkennbar sein, um nicht auf dem wachsenden „Friedhof der Apps“ zu landen, so der Immobilienmarketing-Experte Görs. Das seien die Apps, die lediglich als Werbung dienen, nur wenige Inhalte böten und auch nicht erweitert würden. |→



Im Vergleich
Wie hoch sind
Energieverbrauch
und -kosten?



Techem Energy Services Energie-Monitoring

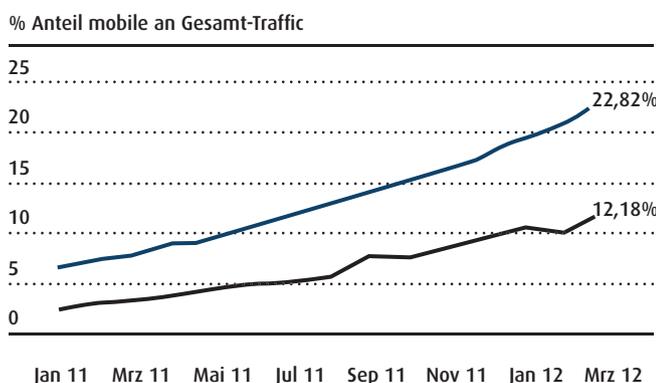
Zielgruppe der App sind Vermieter und Verwalter. Über Smartphone oder Tablet-PC können zum Beispiel Verwalter mit dieser Anwendung auf die Verbrauchswerte ihrer Immobilienobjekte zugreifen und diese auf verschiedene Bezugsgrößen ortsungebunden auswerten. Um eine Analyse zu erstellen, werden die Daten in die App geladen. Danach kann der Nutzer seine Werte jederzeit und überall auch ohne Netzanbindung auswerten. Eine Aktualisierungsfunktion bringt die Daten auf den neuesten Stand. Die Anwendung erlaubt zudem Benchmark-Vergleiche zu ähnlichen Gebäuden im Techem-Bestand und Historienanalysen zu Verbrauchs- und Kostendaten im Sechs-Jahres-Zeitraum. Weiteren Mehrwert erhalten Immobilienverwalter durch die Nutzen-einheitenanalyse. Diese Funktion liefert Analysen rund um die einzelnen Wohnungen: Von Nutzungsdatenvergleichen bis hin zu monatlichen Übersichten von Kosten und Verbrauch.

Die App ist für Kunden von Techem Energie- und Wassermonitoring kostenlos. Kompatibel mit iPhone 3GS, iPhone 4, iPhone 4S, iPod touch (3. Generation), iPod touch (4. Generation) und iPad. Erfordert iOS 4.3 oder neuer. Auch für Android (Google Play).



Trafficentwicklung durch mobile Endgeräte

Die Abbildung von ImmobilienScout24 zeigt, dass die mobile Web-Nutzung ihrer Kunden – vor allem über Apps – im vergangenen Jahr bei den Visits über 22 Prozent zugenommen hat.



Quelle: ImmobilienScout24

— Visits — Kontakte

Von Investitions-Rechnern bis zum Mietvertrag

Die Redaktion hat eine Auswahl interessanter Immobilien-Apps zusammengestellt. Das Spektrum der Angebote ist vielfältig. Nutzen, Preise, Systemvoraussetzungen.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

ABC Mietminderungen

Mietpreise



Vom verstopften Abfluss bis zur Zweckentfremdung der Mietsache. Das IWW Institut zeigt anhand von Gerichtsurteilen die Minderungsquoten für Mietmängel auf.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.3 oder neuer.



Annuitäten-Rechner HD

Immobilieeigentums-Rechner



Der Annuitäten-Rechner HD berechnet Laufzeiten, Annuitäten, Maklergebühren und Nebenkosten beim Immobilienkauf. Berücksichtigt werden außerdem Mieteinnahmen und Zwangsversteigerungen.

Preis: 0,79 Euro (Frühjahrsaktion), Kompatibel mit iPad. Erfordert iOS 3.2 oder neuer.



Bang + Regnarsen

Investitions-Kalkulator



Der Bang + Regnarsen Immobilien-Kalkulator (BRIK) kann die wichtigsten Grunddaten zu einer Immobilieninvestition in Deutschland berechnen: Kaufpreisfaktor / Rendite, Notar- und Gerichtskosten sowie die Grunderwerbsteuer.

Kostenlos. Für iPhone und iPad.



Berlin City Real Estate

Regionaler Markt



Mit dieser App können alle neuen Immobilienangebote und Exposés der Berlin City Real Estate abgerufen werden.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone 3GS, iPhone 4, iPhone 4S, iPod touch (3. Generation), iPod touch (4. Generation) und iPad. Erfordert iOS 5.0 oder neuer



Brockhoff & Partner

Atlas der 1-A-Lagen



Für alle Filialisten, Investoren, Bewerter, Banken, und Immobiliengesellschaften, Städteplaner, Hauseigentümer und alle City-Interessenten. Auch für Shopping-Touristen ist die „Brockhoff-App der 1a-Lagen“ interessant.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.1 oder neuer.



CB Richard Ellis

Marktberichte



Im Media-Center seiner App stellt das Immobilienberatungsunternehmen CB Richard Ellis Marktberichte und Einschätzungen seiner Research-Abteilung für zahlreiche Standorte weltweit zur Verfügung.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.3 oder neuer.



Colliers

Logistikimmobilien



Mit der Colliers-App können Logistiker mobil ihr Lager der Zukunft suchen. Dem User steht das Angebot in fünf Ballungsräumen zur Verfügung.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone und iPad. Erfordert iOS ab 3.0.



COMFORT

High Streets Pro



High Streets Pro enthält Kennzahlen wie den Mietnachfrage-Koeffizienten, die Höchstmieten für Ladenlokale sowie die Kaufpreisentwicklung von Geschäftshäusern für 170 deutsche Einkaufsstädte und deren 360 Top-Geschäftsstraßen.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.0 oder neuer



ra e komm AG

Deutsche Gesetze



Die App enthält Gesetze des deutschen Privatrechts und des öffentlichen Bundesrechts sowie Landesgesetze, die regelmäßig aktualisiert werden.

Kostenlos. Kompatibel mit iPad. Erfordert iOS 4.1 oder neuer.



Frankonia Eurobau AG Frankonia



Mit dieser Anwendung gibt das Unternehmen Informationen über seine verschiedenen Immobilienprojekte. Die Applikation bietet neben einer Übersicht der aktuellen Projekte nützliche Factsheets, Videos und Animationen zu den Objekten und Standorten.

Kostenlos. Kompatibel mit iPad. Erfordert iOS 4.3 oder neuer.



Hamburg Immobilienuche



Die Hamburg App, herausgegeben vom Stadtportal hamburg.de, bietet Infos und Services der Hansestadt. Neu ist die integrierte Immobiliensuche. Die App ist unter dem Stichwort „Reisen“ angesiedelt.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 3.1 oder neuer. Neue Version auch für Android.



Immobilienzeitung Wörterbuch



Hierbei handelt es sich um das Wörterbuch „Immobilienwirtschaft, Deutsch-Englisch/Englisch-Deutsch der Immobilienzeitung. Seit Erscheinen der dritten Auflage sind zahlreiche Einträge neu in das Wörterbuch eingegangen, nicht wenige davon aufgrund von Hinweisen von Lesern.

Kosten: 39,99 Euro. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.2 oder neuer.



Jones Lang LaSalle The Investor



Eine vierteljährlich erscheinende digitale Zeitschrift, die Nachrichten, Chancen und Erkenntnisse aus der Jones Lang LaSalle-Welt präsentiert. Büros, Einzelhandel, Hotel- und industrielle Märkte werden abgedeckt. Die Features liefern dem Leser Einblicke in die wichtigsten Immobilien-Investment auf den globalen Märkten.

Kostenlos. Kompatibel mit iPad. Benötigt iOS 5.0 oder höher.



DcV Mietvertrag2012



Diese App hat einen eingebauten Mietvertrag, der digital unterzeichnet werden kann. Es können PDFs erstellt und verschickt werden, Mieter und Vermieter lassen sich direkt aus dem Adressbuch einfügen. Außerdem ist eine Druckfunktion vorhanden.

Die App kostet 2,39 Euro. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.3 oder neuer.



Mobile Roadie Mipim



Die Mipim-App bietet nicht nur während der Messezeiten Informationen wie Ausstellerlisten und Veranstaltungsprogramme, sondern zeigt auch sonst aktuelle Nachrichten aus der Branche an.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch, und iPad, ab iOS 4.0 oder neuer.



SIS Software My Measures and Dimensions PRO APP



Die App ist beschrieben als ein Werkzeug für alle Immobilienmakler, Ingenieure, Schreiner, Architekten und Bauarbeiter. User müssen nur ein Objekt fotografieren, dessen Abmessungen sie erhalten und speichern möchten.

Kosten 4,99 Euro. Favorit des APP-Store-Personals. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.0 oder neuer.



Plötz Immobilienführer Deutschland 2012



Alle wichtigen Informationen zum Immobilienstandort Berlin, überall und jederzeit verfügbar. Diese APP richtet sich sowohl an Branchenprofis aus der Immobilienwirtschaft wie Projektentwickler, Hausverwalter, Makler oder Wertgutachter als auch an private Investoren, Eigentümer oder Immobiliensuchende.

Kostenlos. Kompatibel mit iPhone, iPod touch und iPad. Erfordert iOS 4.0 oder neuer.



Diese und weitere Immobilien-Apps finden Sie in den nächsten drei Monaten auf unserem Internet-Portal unter



www.haufe.de/immobilien

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Meilensteine für zwei Jahre Wolfgang Schäfers

Serie

Bei der hoch verschuldeten IVG muss ihr Vorstandschef zugleich Altlasten abbauen, Kosten senken und wachsen – eine in der Branche einmalige Herausforderung.

Herr Professor Schäfers, der Kurs der IVG-Aktie erreicht von Monat zu Monat neue Tiefststände. Wie erklären Sie sich das?

Schäfers: Dafür gibt es interne, aber auch externe Faktoren. Interne Faktoren wie 2011 weitere Kostensteigerungen beim Projekt The Squire am Rhein-Main-Flughafen in Frankfurt, der unerwartete Wechsel in der Führungsmannschaft, ebenfalls 2011, oder die Bewertung der letzten Kapitalerhöhung trafen zusammen mit einem ungünstigen gesamt- und insbesondere finanzwirtschaftlichen Umfeld infolge der Eurokrise. Auch die von der Deutschen Börse vorgenom-

mene Umgruppierung der IVG-Aktie in den SDAX war wenig hilfreich. Wie eine Studie des Bankhauses JP Morgan gezeigt hat, lehnt sich die IVG-Aktie zudem aufgrund des hohen Verschuldungsgrads der Gesellschaft stark an die Entwicklung der Bankaktien an; sie ist – statistisch gesprochen – mit den Bankwerten gleichgerichtet korreliert. Dies hat den IVG-Kurs gerade in letzter Zeit eher belastet.

Gibt es auch Entlastendes?

Schäfers: Wir konnten allerdings auch im rauen Finanzmarktumfeld umfangreiche Finanzierungsverhandlungen erfolgreich abschließen, und im Rahmen der Silberturm-Transaktion in Frankfurt ist es uns gelungen, die Fremdkapital-Akquise komplett außerhalb des Bankensektors darzustellen. Das sollte die enge Korrelation zu den Bankwerten etwas lockern und tendenziell ein Belastungsmoment von der Aktie nehmen. Durch die erfolgreich eingeleitete Neuausrichtung wird IVG eine integrierte Investment-Plattform für Immobilien und energienahe Infrastruktur, mit stärker als heute wiederkehrenden Erträgen und



einer stetigeren und angemesseneren Rendite-Risiko-Struktur.

Werden Sie Ihre Gespräche mit Analysten jetzt intensivieren?

Schäfers: Allein 2011 haben wir über 22 Konferenzen besucht und zahlreiche Gespräche geführt, hinzu kommen sehr viele Einzelgespräche. Insgesamt konnten wir so über 260 Investoren erreichen. Diese transparente und enge Kommunikation werden wir fortsetzen.

Sie wollen in den beiden kommenden Jahren Schulden abbauen, Kosten senken und auch noch wachsen. Wie soll das funktionieren?

Schäfers: Im Interesse der Aktionäre werden wir planmäßig die vor uns lie-



Prof. Wolfgang Schäfers

ist Vorstandssprecher der IVG Immobilien AG in Bonn. Bevor er dort 2011 Gerhard Niesslein in dieser Funktion ablöste, war er IVG-Finanzvorstand. Seine Stationen bis dahin: European Business School, Arthur Andersen, Universität Regensburg und die Bank Sal. Oppenheim.



genden Meilensteine 2012 und 2013 umsetzen und somit den Anteil an wiederkehrenden Erträgen weiter erhöhen. Zu den Meilensteinen, die wir uns für 2012 bis 2014 gesetzt haben, gehören: Die Platzierung des EuroSelect 21 München Fonds in diesem Jahr sowie die Übergabe der 19 noch fertigzustellenden Fondskavernen bis 2014, um so die Verschuldung des Konzerns weiter zu reduzieren, die Erzielung weiterer Vermietungserfolge in The Squire und seine planmäßige Monetarisierung 2013, die Weiterführung der Reduktion der nicht strategiekonformen Assets im Bestandsportfolio, um so die Rendite auf das eigene Portfolio weiter zu steigern, und die kontinuierliche Risikoreduktion durch den Verkauf der letzten Development-Projekte.

Wie sehen Ihre Pläne zur Refinanzierung aus?

Schäfers: 2011 wurden die Kreditverbindlichkeiten der IVG um netto rund 470 Millionen Euro reduziert. Hier werden wir das Tempo weiter forcieren. Über die Jahre 2012 bis 2014 planen wir einen Verschuldungsabbau von bis zu 1,3 Milliarden Euro bei gleichzeitiger Freisetzung von bis zu 300 Millionen Euro Eigenkapital.

Woher nehmen Sie die Mittel für dieses ambitionierte Ziel?

Schäfers: Dies wird ermöglicht durch Kavernenverkäufe, die Einbringung von Immobilien in den EuroSelect 21 München Fonds und die Monetarisierung von The Squire. Dadurch können wir die Zinsaufwendungen um bis zu 60 Millionen Euro verringern und verbessern den Verschuldungsgrad, den sogenannten „Loan to Value“, auf eine Größenordnung von rund 60 Prozent. In diese Zieldimension gehört auch die Schuldenrestrukturierung. Im letzten Jahr konnten Kredite über insgesamt 2,6 Milliarden Euro vorzeitig prolongiert werden.

In der Hauptversammlung sagten Sie, bei Ihrem Projekt The Squire sei bereits Licht am Ende des Tunnels erkennbar. Was soll man sich darunter vorstellen?

Schäfers: The Squire ist mit den mittlerweile drei Ankermietern KPMG mit rund 40.000 Quadratmetern, Hilton mit rund 35.000 und Lufthansa mit rund 19.000 Quadratmetern sowie mit einer Vielzahl kleinerer Mieter in den Regelbetrieb gegangen. Dies zeigt sich auch an der Zimmerauslastung und der Gesamtleistung der beiden Hilton-Hotels, die im März dieses Jahres – nach den ersten drei vollen Betriebsmonaten – bereits deutlich über Plan sind. Die aktuelle Vermietungsquote von The Squire beträgt damit etwa 85 Prozent, und wir sind zuversichtlich, bis zum Jahresende 90 Prozent zu erreichen.

Welche Variante für den Verkauf von The Squire streben Sie an?

Schäfers: Momentan werden alle möglichen Exitstrategien geprüft, entschieden ist noch nichts.

Und welche konkreten Pläne verfolgen Sie mit Fonds?

Schäfers: Im Fondsbereich liegt der Schwerpunkt bei der Auflage von weiteren innovativen Produkten für verschiedene Anlegergruppen. Dabei werden wir auch das Thema der Gewinnung von internationalen Investoren und damit das Fundraising im In- und Ausland angehen. Durch eine Produktoffensive im Bereich des institutionellen Geschäfts bieten wir künftig eine Vielzahl von Strukturierungsvarianten für Immobilieninvestitionen: Club Deals, deutsche Immobilien-Spezialfonds, luxemburgische SICAV – ganz nach Bedarf der Investoren. Im November 2011 konnten wir mit einer Investorengemeinschaft das ehemalige Dresdner Bank-Hochhaus – den sogenannten Silberturm – erwerben. Er ist vollständig und langfristig an die Deutsche Bahn AG vermietet und aufgrund seiner besonderen Architektur ein Landmark-Gebäude im Frankfurter Bankenviertel. In einem sogenannten Club Deal stellten institutionelle Investoren rund 90 Prozent des Fondseigenkapitals, IVG selbst ist mit dem verbleibenden Eigenkapital ebenfalls beteiligt.

Club-Deals sind nun nichts Besonderes.

Schäfers: Besonders erwähnenswert ist, dass auch das Fremdkapital von einem institutionellen Investor, der bereits Kunde von IVG ist, bereitgestellt wurde. Aufgrund unserer guten Kontakte zu institutionellen Investoren konnte diese Transaktion somit vollständig außerhalb des Bankensektors finanziert werden.

Welche Banken dominieren beim Verkauf Ihrer Fonds an private Anleger?

Schäfers: Einer unserer längsten und erfolgreichsten Vertriebspartner ist die Deutsche Bank, so auch bei unserem aktuellen EuroSelect 21 München Fonds. Aber wir haben in der Vergangenheit auch mit vielen weiteren Bankpartnern erfolgreich zusammengearbeitet und werden das weiterhin tun. ←|



Die Sturmflut für die Offenen Immobilienfonds war heftig. Ist nun ihr Scheitelpunkt erreicht?

In jedem Ende steckt ein neuer Anfang

Offene Immobilienfonds. Das Aus für die beiden Schwergewichte CS Euroreal und SEB ImmoInvest ist eine Zäsur für die Branche. Zudem könnten gesetzliche Änderungen die Produktpalette der Fondshäuser durcheinanderwirbeln.

Norbert Jumpertz, Staig

2012 könnte doch noch ein halbwegs gutes Jahr für die Offenen Immobilienfonds werden. „Schließlich stehen Immobilien bei Anlegern – auch wegen der Euro-Staatsschuldenkrise – hoch im Kurs“, sagt Ali Masarwah, Fondsexperte beim Analysehaus Morningstar. Laut des Bundesverbands Investment und Asset Management (BVI) betrug die Nettomittelzuflüsse der Offenen Immobilienfonds allein im ersten Quartal 2012 über 1,3 Milliarden Euro.

Auch im April und Mai konnten sich einige Fondshäuser über stattliche Mittelzuflüsse ihrer Immobilienfonds freuen. „Die Krise, in der ein Teil der Branche nach wie vor steckt, scheint an den an-

deren Fonds abzuperlen“, so Masarwah. Dabei reißt die Flut schlechter Nachrichten nicht ab. 16 Offene Immobilienfonds wurden geschlossen, wovon zwei – die Dachfonds DWS ImmoFlex Vermögensmandat (Fondsvolumen: 98 Millionen Euro) und der Stratego Grund (288 Millionen Euro) von LBB Invest – erst im April 2012 „eingefroren“ wurden.

Acht mussten sogar für immer dichtmachen und werden abgewickelt. Im Mai erwischte es die Schwergewichte CS Euroreal (Fondsvolumen: 5,9 Milliarden Euro) und SEB ImmoInvest (6,3 Milliarden Euro). Das Management der Fonds musste feststellen, dass die mühsam angehäuften Liquidität nicht annähernd aus-

reichte, um die Anteils-Rückgabewünsche von Anlegern zu erfüllen. Beim CS Euroreal wäre hierzu ein Liquiditätspolster von über 50 Prozent oder drei Milliarden Euro nötig gewesen, beim SEB ImmoInvest sah es ähnlich aus.

Vertrauensverlust der Anleger wiegt schwer

Um die Gleichbehandlung aller Investoren zu gewährleisten, habe man entschieden, keinem einzigen Rückgabewunsch nachzukommen, versuchte die Credit Suisse Asset Management (CSAM) die Hiobsbotschaft zu rechtfertigen. Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobili-

lienfonds der Rating-Agentur Scope, bemängelt allerdings die Strategie der Fondsgesellschaften – CSAM und SEB Asset-Management – zur Bewältigung der Krise: Durch die Ankündigung, den CS Euroreal und den SEB ImmoInvest bis Ende 2011 wieder öffnen zu wollen, hätten sie sich unnötig unter Druck gesetzt. „Als der Termin nicht eingehalten wurde“, so Knorr weiter, „war klar, dass ein nachhaltiger Vertrauensverlust seitens der Anleger drohen würde, was den Neustart des Fonds zum letztmöglichen Termin im Mai erheblich erschweren würde.“

Noch stärker geht Morningstar-Fondsexperte Masarwah mit dem Krisenmanagement, gerade beim CS Euroreal, ins Gericht: „Hätte die Schweizer Großbank Credit Suisse ihrer Fondstochter rechtzeitig finanziell unter die Arme gegriffen und beispielsweise zurückgegebene Fondsanteile auf das eigene Buch genommen, hätte der Fonds wahrscheinlich gar nicht abgewickelt werden müssen.“ Credit Suisse sieht das anders und verweist darauf, dass der CS Euroreal über ein attraktives Immobilienportfolio verfüge. Deshalb sei man bis zum Schluss überzeugt davon gewesen, dass der Fonds die Wiedereröffnung aus eigener Kraft schaffen könne.

Unterstützung durch die Mutterbanken

Masarwah verweist auf das zu den Genossenschaftsbanken gehörende Fondshaus Union Investment, das bei Liquiditätsengpässen ihrer Immobilienfonds auf die Hilfe ihrer Verbundpartner zählen könnte. Andere Geldhäuser – wie die HypoVereinsbank (HVB) – waren ebenfalls eher bereit, ihre Fondstöchter zu stützen – zum Beispiel 2005: Damals übernahm die HVB ein Immobilienpaket ihrer Immobilienfondstochter iii-Investments im Wert von rund 500 Millionen Euro. Knorr gibt jedoch zu bedenken, dass solche Hilfsaktionen aufgrund verschärfter Eigenkapitalanforderungen – Stichwort: Basel II und III – für die meisten Banken heute kaum noch zu stemmen wären. Eigentlich schade.

Auf einen Blick

- › Die Wiedereröffnung des CS Euroreal und des SEB ImmoInvest ist ein für alle Mal gescheitert, auch wegen des ungeschickten Krisenmanagements.
- › Um den Imageschaden auf ein Minimum zu begrenzen, müssen die Fondsgesellschaften alles tun, um wenigstens die Abwicklung gut über die Bühne zu bringen.
- › Genossenschaftsbanken und Sparkassen sind die Hauptgewinner des Umbruchs bei Offenen Immobilienfonds. Gesetzliche Änderungen könnten neue Fondskonstruktionen ermöglichen.

Denn im Falle von iii profitierten im Nachhinein alle Beteiligten von dem Immobilien-Deal: Die Anteilseigner, weil der Fonds nicht schließen musste, iii, da das Image nicht beschädigt wurde, und die HVB. Die konnte nämlich später die Immobilien mit Gewinn weiterverkaufen. Die Immobilienfondsanbieter, deren Produkte nun in einem viele Jahre dauernden Prozess abgewickelt werden, sind um Schadensbegrenzung bemüht. Denn es steht einiges auf dem Spiel. CSAM & Co. haben noch andere, bislang nicht gefloppte Immobilienfonds für Privatanleger und/oder institutionelle Investoren – etwa CSAM mit dem CS Property Dynamic und CS PortfolioReal – im Angebot. Sogar neue Produkte sind in Planung.

Stars der Branche nun bei Fondsabwicklung

Darum muss verloren gegangenes Vertrauen so schnell wie möglich zurückgewonnen werden. Vor ihrer Schließung zählten der SEB ImmoInvest und der CS Euroreal zu den Top-Produkten unter den Offenen Immobilienfonds. Ihre Manager, Barbara Knoflach, Vorstandsvorsitzende der SEB Asset Management, und Karl-Heinz Heuß, Geschäftsführer der CSAM Immobilien, waren gefeierte Stars in der Fondsszene und heimsten viele Auszeichnungen ein. Jetzt müssen sie zeigen, dass sie auch die Abwicklung

eines Fonds zu meistern verstehen. Und das sollte so geschehen können, dass die Anleger am Ende möglichst unbeschadet aus ihrem Engagement herauskommen. Hierfür dürfte Heuß die besseren Karten haben. Im Qualitätsvergleich der Immobilienportfolios hat bei Knorr der CS Euroreal gegenüber dem SEB ImmoInvest die Nase vorn, was die Struktur, das Alter und die Vermietungssituation der Objekte betrifft. Trotzdem müssen Anleger Geduld haben. Mindestens zweimal im Jahr bekommen sie eine Ausschüttung, gespeist vor allem aus den Erlösen von Objektverkäufen und den laufenden Mieteinnahmen. Die erste gab es beim SEB ImmoInvest im Juni, beim CS Euroreal ist sie für den Sommer geplant.

Scheitelpunkt der Krise überwunden

Nach dem endgültigen Aus für den CS Euroreal und den SEB ImmoInvest dürfte der Scheitelpunkt der Krise für das Anlagensegment Offene Immobilienfonds überwunden sein. Die großen Gewinner der Marktbereinigung sind Immobilienfondsgesellschaften mit einer starken Vertriebschiene. Konkret sind das vor allem die Genossenschaftsbanken und die Sparkassen, auf die zurzeit auch das Gros der Mittelzuflüsse entfällt.

Knorr prognostiziert, dass die Palette der Offenen Immobilienfonds bald viel bunter werden dürfte: „Es wird weiter großvolumige Flaggschiffprodukte wie den Deka-ImmobilienEuropa oder den hausinvest geben.“ Daneben, so die Scope-Fondsanalytikerin weiter, würden verstärkt Spezialprodukte aufgelegt. Als Musterbeispiel nennt sie den Wertgrund WohnSelect, (Fondsvolumen: 115 Millionen Euro), der in deutsche Wohnimmobilien investiert. Die AIFM-Richtlinie könnte laut SEB ferner dazu führen, dass die Welt der Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds näher zusammenrückt. Pläne und Ideen für neue Fondskonstruktionen wie hybride Produkte sollen längst in der Schublade einiger Fondsgesellschaften liegen. Die warten eigentlich nur noch darauf, dass endlich die rechtlichen Grundlagen fixiert werden. ←|

Murabaha, Mudaraba, Itjara

Islamkonforme Kreditvergabe. Solche Finanzierungen stecken in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Dabei gibt es auch für gläubige Moslems Modelle zum Immobilienerwerb.

Eike Schulze, Hannover

Die islamkonforme Finanzwelt ist für die meisten Menschen in Deutschland ein Buch mit sieben Siegeln. Für uns ist ein Finanzsystem nicht mit Religion verknüpft, in islamischen Ländern ist dies jedoch ein wichtiger Teil des Glaubens. Dennoch ist der Bereich des Islamic Financing noch jung. Erst im Jahr 1963 entstand die erste islamische Bank in Kairo. Zur gleichen Zeit entstanden die ersten Bankgeschäfte nach Schariaregeln in Europa, hauptsächlich in Großbritannien, da dort schon eine beträchtliche Anzahl von vermögenden Moslems lebte. Heute gibt es dort sogar schon spezielle Vergleichsportale für islamische Baufinanzierung.

In Deutschland steckt der Markt für islamische Baufinanzierungsprodukte noch in den Kinderschuhen, viele gläubige Moslems haben deshalb ein Problem: Ein Haus oder ein Gewerbeobjekt können sie über Banken oder Bausparkassen nicht finanzieren. Da bleibt nur der Weg, möglichst viel Eigenkapital anzusparen und auf die Familie und Freunde zu setzen. Allerdings sieht auch hier die Realität zum Teil anders aus. Es gibt durchaus auch angepasste Moslems, die ihre Immobilie nach hiesigem Recht finanzieren. „Für Baugeldvermittler ist der Glaube kein Kriterium bei der Kreditvermittlung“, so Stephan Scharfenorth vom Baufinanzierungsportal BauFi24.de GmbH, „aber nach unserer Einschätzung nehmen auch hier lebende Moslems deutsche Angebote zur Baufinanzierung wahr.“ Doch inzwischen sind mehr Länder auf die Bedürfnisse von Moslems eingestellt, neben Großbritannien auch Frankreich und Schweden. Hier sind es

vor allem zinslose Bauspardarlehen, die diese Bevölkerungsgruppe mit Finanzprodukten versorgen.

Regeln bestimmen alles

Bei der islamischen Finanzierung gilt es vor allem das Zinsverbot und ein Kaufverbot bei bestimmten Investitionsobjekten zu beachten. Grundlage für die Baufinanzierung ist die Sure 2, Vers 275 des Korans: „Gott hat nun einmal das Kaufgeschäft erlaubt und die Zinsleihe verboten.“ Die größte Hemmschwelle ist das Zinsverbot (Riba). Danach dürfen Muslime bei Geldgeschäften weder Zinsen zahlen noch Zinsen einnehmen. Ein Mietzins hingegen ist erlaubt (Realgeschäft). Somit ist eine klassische Baufinanzierung für sie ausgeschlossen. Keine Beschränkungen gibt es beim Erwerb von Eigentumswohnungen oder Wohnhäusern, diese Investitionen gelten als halal. Bei Gewerbeimmobilien und auch bei Mischnutzungen ist die Situation jedoch teilweise anders. Die Möglichkeiten, eine Immobilie durch schariakonforme Finanzinstrumente zu finanzieren, sind relativ vielfältig. Einige Beispiele:

Finanzierungsmodell Murabaha

Bei diesem Modell kauft die Bank für den Kunden eine Immobilie. Es ist ein klassisches Dreiecksgeschäft zwischen Verkäufer, Finanzinstitut und dem Käufer. Somit gibt es auch zwei Kaufverträge – einen zwischen Verkäufer und Bank und einen zwischen Bank und Käufer. Die Bank bezieht ihren Verdienst aus einem Gewinnaufschlag auf den Kaufpreis der

Auf einen Blick

- › Bei der islamischen Finanzierung gilt es verschiedene Regeln zu beachten.
- › Die größte Hemmschwelle ist das Zinsverbot. Danach dürfen Muslime bei Geldgeschäften weder Zinsen zahlen noch Zinsen einnehmen. Somit ist eine klassische Baufinanzierung für sie ausgeschlossen.
- › Das Finanzierungsproblem in Deutschland wird häufig durch Kredite aus dem Familien- und Verwandtenkreis gelöst – oder die Moslems kaufen eine Immobilie in ihrem Heimatland.
- › Die Möglichkeiten, eine Immobilie durch schariakonforme Finanzinstrumente zu finanzieren, sind jedoch vielfältig.

Immobilie. Sie übernimmt damit die Funktion eines Immobilienmaklers, der gleichzeitig Finanzdienstleistungen zur Verfügung stellt. Der Gewinnaufschlag setzt sich aus den Leistungen für die Bereitstellung der Geldmittel, die Zahlung von Gebühren und Grunderwerbsteuer und die Vermittlung der Immobilie zusammen.

Aufgrund der doppelt anfallenden Gebühren und Steuern durch zwei Kaufvorgänge wird das zu finanzierende Objekt erheblich teurer. „Dieses Problem kann allerdings durch eine Vertragskonstruktion behoben werden,“ wie Zaid el-Mogadeddi vom Institut für Islamic Banking and Finance (IFIBAF) erläutert. „Eine Möglichkeit ist das Aufsplitten von Nutzung und Erwerb der Immobilie, die Nutzung löst keine Grunderwerbsteuer



Gute Aussichten für Muslime.

Die Möglichkeiten, eine Immobilie durch schariakonforme Finanzinstrumente zu finanzieren, sind vielfältig.

zierungsmodell Murabaha, als Finanzierungspartner auf.

Finanzierungsmodell Musharaka

Ein weiteres Beteiligungsmodell ist die Musharaka. Bei diesem gibt die Bank Geld dafür, dass der Kunde ein Haus kauft. Man könnte dieses Modell mit dem im gewerblichen Bereich üblichen Joint Venture bezeichnen. Beide Parteien müssen Eigenmittel in die Transaktion einbringen und gründen damit eine Zweckgesellschaft (SPV). Die Abzahlung erfolgt dann entweder in Form einer Mieteleistung oder durch Leasing. Die Leasing-Raten respektive die Miete werden während der Laufzeit aus den Gewinnen bestritten, die der Kunde erzielt. Damit zahlt dieser dann den Kaufpreis ab. Dazu muss zwingend bei Vertragsabschluss eine Vereinbarung über die Teilung der Gewinne fixiert werden.

Diese Gewinne nutzt dann der Käufer dazu, seinen Eigentumsanteil zu erhöhen. Da jedoch diese nicht immer gleich hoch sind, sondern periodisch schwanken, wird der Kaufpreis unregelmäßig zurückgeführt, es sei denn, es wird eine Mindestzahlung eingebaut, damit die Betriebskosten immer gesichert sind. Dies ist auch zu empfehlen, da sonst die Gefahr droht, dass die Eigentümergemeinschaft Verlust macht und die Zweckgesellschaft insolvent geht. Allerdings wird der Kaufpreis bei hohen Gewinnen auch sehr schnell zurückgeführt. Ist der Kaufpreis abgetragen, wird die Zweckgesellschaft aufgelöst. Ein Problem ergibt sich in jedem Fall dadurch, dass die Haftung nicht auf die Einlage beschränkt ist. |→

aus.“ Es wird eine Stille Gesellschaft gegründet, bei der der Käufer die Immobilienanteile der Gesellschaft von der Bank kauft. Der Bank wird dann gleichzeitig ein Nutzungsentgelt in der Höhe gezahlt, die den Gewinnaufschlag der Bank widerspiegelt.

Ein Problem: Der Geldgeber trägt das Risiko für die Qualität der Immobilie, sodass der Käufer bei auftretenden Mängeln den Preis mindern kann. Normalerweise wird dies durch ein Wertgutachten umgangen. Dem Kaufvertrag wird noch ein Vorvertrag vorgeschaltet, der die Pflicht zur Anzahlung und zur bindenden Übernahme des Objekts regelt. Für den Gewinnaufschlag könnte beispielsweise der Euribor herangezogen werden. Die Bonität des Käufers kann in diesem Prozess berücksichtigt werden.

Das deutsche Pendant hierzu ist der Abzahlungskauf.

Finanzierungsmodell Istisna

Dieses Finanzierungsmodell ist mit dem deutschen Werklieferungsvertrag vergleichbar. Dabei gibt es eine Besonderheit: Eigentlich kann nach islamischem Recht nur eine bestehende Sache erworben werden, zu finanzierende Bauvorhaben wären somit ausgeschlossen. Hier hilft die Istisna. Es wird ein Vertrag zwischen den Parteien geschlossen, der das zu bauende Gebäude detailliert beschreibt und gleichzeitig dafür den Kaufpreis festlegt. Der Kaufpreis wird erst nach der Bauabnahme fällig. Auch in diesem Fall tritt wieder ein Finanzinstitut, vergleichbar wie beim Finan-

Aus diesem Grund müsste dann eine haftungsbeschränkte Gesellschaft (GmbH) gegründet werden.

Finanzierungsmodell Mudaraba

Hierbei beteiligt sich ein Investor an einer Immobilie. Zunächst erfolgt die Gründung einer Zweckgesellschaft, der Investor ist direkt am Gewinn und am Verlust der Gesellschaft beteiligt, ein Treuhänder überwacht das Verfahren. Die Gewinnaufteilung ist frei zu gestalten, sie ist mit der Stillen Gesellschaft in Deutschland vergleichbar. Gewinne müssen dabei nach Einkünften aus Kapitalvermögen versteuert werden. Nach den Prinzipien der Mudaraba wäre auch eine Immobilienfinanzierung denkbar. Ein Investor beteiligt sich am Hauskauf und erhält hierfür im Gegenzug eine Vergütung für diese Dienstleistung. Geklärt werden müsste zunächst, inwieweit die Mudaraba nach deutschem Recht tatsächlich eine Stille Gesellschaft ist und welche steuerlichen Konsequenzen sich daraus ergeben. Die Handhabung dieser Gesellschaft ist schwierig, da ein Finanzierer erst 100 Prozent Kapital zur Verfügung stellen müsste.

Das Finanzierungsmodell Itjara ist eine Form des Leasings. Der Geldgeber erwirbt nach Vorgaben des Käufers ein Gebäude. Dieser zahlt dafür eine Leasing-Gebühr und zum Laufzeitende den Kaufpreis. Dieses Modell ist in muslimischen Ländern bei der Finanzierung von Immobilien weitverbreitet. Jedoch steht das deutsche Recht diesem Erwerbmodell im Wege. So fallen die Grunderwerbsteuer und Kaufnebenkosten zweimal an.

Angebote der Banken fehlen

Wie das Institut für Islamic Banking and Finance (IFIBAF) im Jahr 2008 ermittelte, liegt die Sparquote in der türkischstämmigen Bevölkerung bei 21 Prozent, und damit doppelt so hoch wie bei den Deutschen. In Zahlen: Deutsche sparen vom Nettoeinkommen etwa 260 Euro im Monat, Türkischstämmige aufgrund ihres niedrigeren Durchschnittseinkommens etwa 380 Euro. Deshalb hätten sie die besseren Voraussetzungen, eine Immobilie zu finanzieren. „Und“, so berichtet Zaid el-Mogaddedi, „bei einer repräsentativen Befragung aus dem Jahr 2010 äußerten 85 Prozent der teilnehmenden Türkischstämmigen Interesse an Woh-

Weitere Informationen

- › www.immotax.de
Rentenkauf von Immobilien
- › www.f-m-f.eu
Islamische Finanzdienstleister in Frankfurt
- › www.ifibaf.com
Unternehmensberatung, die islamische Finanzierungsmodelle entwirft
- › www.weissensee-verlag.de/autoren/kuegler.htm
Diplomarbeit „Islamic Financing“

nungseigentum, nur 30 Prozent hatten allerdings bislang eine Anfrage bei einer Bank gestartet.“ Immobiliengeschäfte werden dennoch getätigt, vielfach im Heimatland, wobei die Finanzierung über türkische Banken erfolgt. In Deutschland werden häufig Kredite im Familien- und Verwandtenkreis gegeben, da Angebote aus der Kreditwirtschaft fehlen. Hinzu kommen Formen wie Verkäuferdarlehen und eventuell auch Arbeitgeberdarlehen, die leichter das Zinsverbot umgehen. Eine weitere Möglichkeit: Der Hauserwerb auf Zeitrentenbasis. Der Vorteil dieser Regelung: Formal werden keine Zinsen erhoben, sondern der Käufer zahlt eine Rente. Allerdings sind in Deutschland zu wenige Immobilien auf Basis des Rentenkaufs am Markt. Auch kann der Käufer oft nicht sofort über die Immobilie verfügen. „Die Geschäfte laufen schon“, erläutert Ralf Schwarzhof von Immotax in Mühlheim, „auch Moslems finanzieren über diesen Weg, allerdings meist noch im gewerblichen Bereich.“

Auch andere Finanzierungsformen sind für gewerbliche Immobilien einsetzbar. So kaufte ein arabischer Investor (Arab Investments) die Zehlendorfer Welle in Berlin über eine modifizierte Form des Itjara als Lease-and-Leaseback. Auf Basis einer Murabaha als Sale-and-Leaseback-Verfahren erwarb die Qatar Islamic Bank das Telekom-Hochhaus in Köln, wie der Diplomarbeit von Daniel Kügler, Titel: „Islamic Financing“, zu entnehmen ist. ←|



Finanzierung. Muslimen fehlen in Deutschland passende Angebote aus der Kreditwirtschaft.



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

Martin Kaßler

*Geschäftsführer des Dachverbandes
Deutscher Immobilienverwalter e. V.*

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – *VerwalterPraxis Professional* vereinigt das komplette Know-how für eine professionelle Immobilienverwaltung.

Fachinformationen, Arbeitshilfen, Online-Seminare & exzellenter Service – 3fach Kompetenz auf den Klick genau!

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.



www.haufe.de/shop/vpr-pro

HAUFE.

Von den Finanzgerichten Verkehrswertnachweis durch Gutachten

Bewertung. Werden die Preise für Immobilien ermittelt, erfolgt das durch Standardverfahren. Einen niedrigeren Wert müssen Sachverständige für den Steuerzahler nachweisen.



Manche Gebäude sind weniger wert als zunächst gedacht.

Michael Schreiber, Oberweser

Das Finanzgericht München hat mit rechtskräftigem Urteil vom 12. Oktober 2011 (Az. 4 K 1840/08) allgemeingültige Anforderungen an ein Immobiliengutachten im Besteuerungsverfahren aufgestellt. Danach kann ein Gutachten nur dann überzeugen, wenn es unter Beachtung der Wertermittlungsgrundsätze der WertV oder ImmoWertV erstellt wird. Bei einem erheblichen Verstoß gegen diese Normen kann das Gutachten vom Gericht oder der Finanzverwaltung verworfen werden. Gutachten zum Nachweis eines niedrigeren Verkehrswerts einer Immobilie sind Parteigutachten, die wegen des Auftragsverhältnisses zwischen Gutachter und Steuerpflichtigem

im besonderen Maße auf Objektivität hin zu prüfen sind.

Im Urteilsfall war ein für Zwecke der Erbschaftsteuer zu bewertendes Gebäude durch einen langfristigen Vertrag an die Deutsche Bundespost verpachtet. Die vereinbarte Pacht lag deutlich über der ortsüblichen Höhe. Im Bewertungszeitpunkt hatte der Pachtvertrag noch eine Laufzeit von fast zehn Jahren. Zum Nachweis eines niedrigeren Verkehrswerts legte der Kläger ein Sachverständigengutachten vor. Die gegenüber den ortsüblichen Verhältnissen günstigeren Pachtbedingungen berücksichtigte der Gutachter bei der Ermittlung des Ertragswerts dadurch, dass er die wirtschaftliche

Restnutzungsdauer des Gebäudes verlängerte und die Pachteinnahmen anstatt in der tatsächlichen nur in der ortsüblichen Höhe berücksichtigte, wobei er diese um einen geschätzten Aufschlag erhöhte.

Gutachten genügte nicht

Mangels eines tatsächlich zeitnah erzielten Kaufpreises kann der Nachweis eines niedrigeren Werts nur durch ein Gutachten des örtlich zuständigen Gutachterausschusses oder eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Grundstücken geführt werden (BFH-Urteil vom 8.10.2003 II R 27/02). Ein solches Gutachten muss inhaltlich richtig sein und den allgemein anerkannten Grundsätzen der Wertermittlung genügen.

Nach Auffassung der Finanzrichter genügte das im Streitfall vorgelegte Gutachten diesen Anforderungen nicht. Zwar hatte sich der Gutachter richtigerweise für das Ertragswertverfahren entschieden. Allerdings monierten die Richter, dass der Gutachter den tatsächlich und nachhaltig realisierbaren Mietertrag der langfristig vermieteten Immobilie nicht hinreichend berücksichtigt hatte.

Overrent-Effekt hat Werteeinfluss

Zwar wird der Verkehrswert einer Immobilie nicht unbedingt dadurch beeinflusst, dass diese günstig oder zu hochpreisig zur Fremdnutzung überlassen wird (FG Nürnberg, Urteil vom 1.4.2004 – IV 197/2003). Für den Ertragswert ist nur der realistischere zu erwartende Betrag maßgebend. Demgegenüber ist

der im Einzelfall erzielte Ertrag auch nicht völlig unbeachtlich. Ist eine Immobilie langfristig und überdurchschnittlich rentabel vermietet, hat dies durchaus Einfluss auf den Ertragswert. Die Richter bezeichnen dies als „Overrent-Effekt“. Deshalb muss diesem Gesichtspunkt Rechnung getragen werden.

Der Entscheidungsfall betrifft zwar weitgehend eine alte Rechtslage. Die Bewertung bebauter Grundstücke nach § 146 BewG findet heute nur noch für Zwecke der Grunderwerbsteuer statt. Allerdings ist auch hier absehbar, dass es zu einer Rechtsänderung kommen wird. Die Bewertung von Immobilien für Zwecke der Erbschaft- und Schenkungsteuer erfolgt seit 2009 nach § 157 ff. BewG. Die vom FG München aufgestellten Grundsätze haben in diesem Zusammenhang aber eine noch höhere Bedeutung. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Photovoltaikanlage bei Betriebsaufspaltung

Für eine Photovoltaikanlage auf dem Dach einer durch eine Betriebsaufspaltung vermieteten Lagerhalle besteht nach einem Urteil des Finanzgerichts Sachsen vom 21. Dezember 2011 (Az. 2 K 1721/11) kein Anspruch auf Investitionszulage, wenn das die Photovoltaikanlage betreibende Unternehmen mit dem (Grund-)Besitzunternehmen keinen einheitlichen Betrieb bildet oder zwischen dem Photovoltaikunternehmen und dem Betriebsunternehmen keine Betriebsaufspaltung besteht. Das Gericht hat Revision zugelassen, weil der BFH in einem weiteren Revisionsverfahren (Az. des BFH: X R 36/10) noch klären muss, ob ein Einzelhandelsunternehmen und eine auf dem Dach des Betriebsgebäudes in-

stallierte Photovoltaikanlage als einheitlicher Gewerbebetrieb oder als eigenständiger Betrieb angesehen werden muss. Betroffene Steuerzahler sollten ablehnende Bescheide des Fiskus per Einspruch offenhalten und auf das offene Revisionsverfahren verweisen.

Kosten für Renovierung

Nach einem Urteil des Finanzgerichts Hamburg vom 15. Juni 2011 (Az. 1 K 14/10) können Eigentümer, die ihre Wohnung erst vermieten wollten und dann doch selbst einziehen, entstandene Renovierungskosten steuerlich geltend machen. Dazu muss dem Finanzamt anhand von Makleraufträgen oder Zeitungsanzeigen nachgewiesen werden, dass während der Renovierungsphase eine Vermietungsabsicht bestand. ←|



Messe München
International



**Wo die Fäden
zusammenlaufen.**

8.-10. Oktober 2012
Messe München

15. Internationale Fachmesse
für Gewerbeimmobilien
und Investitionen

www.exporeal.net

**expo
real**

Building networks

Der rote Faden zu Ihrem Erfolg

Nutzen Sie das einmalige Networking-Potenzial der EXPO REAL, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu pflegen: Auf der unverzichtbaren Geschäftsplattform der Branche treffen sich rund 37.000 Immobilienprofis quer durch die gesamte Wertschöpfungskette. Seien Sie dabei!

Jetzt Ticket buchen:

www.exporeal.net/ticket

Schöne, neue Maklerwelt

Bewertungsportale. Dank Internet, Tablets und Smartphones erreicht der Markt für Objektvermittlungen seine nächste Transparenzstufe. Maklerempfehlung.de und immobilenscout24.de haben dabei unterschiedliche Geschäftsmodelle.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Ständig in Bewegung, Rotation der Köpfe inbegriffen – so lässt sich die Maklerbranche nicht erst seit gestern beschreiben. Die Dynamik nimmt in diesen Tagen sogar zu: Das noch junge Portal maklerempfehlung.de hat einen Relaunch gerade hinter sich und versucht seit einigen Wochen, den Markt mit einem Qualitätssiegel aufzumischen. immobilenscout24.de aus dem Konzern Deutsche Telekom startet im Juli mit einem neuen digitalen Branchenbuch durch. Die einen zielen primär auf Top-Makler, die anderen kalkulieren mit hohen Maklerzahlen.

„Wir wollen nicht die Masse der Makler haben, sondern acht bis zehn Prozent der deutschen Makler mit überdurchschnittlichen Aufträgen“, sagt Martin Mayer, Chef der Firma Maklerpedia aus dem oberbayerischen Stephanskir-

chen, die das Empfehlungsportal betreibt. Zurzeit sind es etwa 500, bis Ende 2012 sollen es an die 2.000 registrierte Makler sein, 2013/15 sogar 5.000 – „wenn wir ganz gut sind“, fügt Mayer hinzu. Neben deutschen Maklern will er auch solche aus Österreich, der Schweiz und Spanien gewinnen.

Mit den Bewertungen werben

Maklerpedia firmiert als Limited nach britischem Recht, in etwa vergleichbar mit einer deutschen GmbH, und ist außerdem noch in Birmingham registriert. Über die Gesellschafter in der Firma schweigt Mayer sich weitgehend aus – bis auf den Hinweis, er selbst sei nicht zu knapp an Maklerpedia beteiligt, außerdem immobilenscout24.de-Gründer Jürgen Böhm und einige weitere Gesellschafter, insgesamt „noch unter zehn“. Das heißt, da kommen demnächst weitere hinzu. Das Portal funktioniert so: Makler geben gegen eine gestaffelte, von Art und Anzahl der Inhalte – Text, Bild, Logo und so weiter – abhängige Gebühr bei maklerempfehlung.de ihre Daten ein. Der Clou: Dazu gehören ebenfalls die Bewertungen der Makler durch ihre eigenen Kunden, und zwar nur im Falle eines Vertragsabschlusses. „Makler werden direkt von den Kunden bewertet, nicht von Verbänden“, betont Maklerpedia.

Damit kein Schmutz entsteht, prüft die Firma die Echtheit der Bewertungen durch Rückfragen bei den Kunden. Makler, die besonders gut abschneiden, erhalten fünf Sterne. Wobei nach dem Relaunch zwischen Käufer- und Mieterkunden unterschieden wird, weil diese beiden Märkte

Bewertung von Maklerleistungen.

Jede Art von Transparenz nützt dem Markt.

sich jeweils – gerade auch im Zuge des aktuellen Wohnimmobilienbooms – unterschiedlich entwickelt haben.

Dagegen haben die Scouts aus Berlin erst einmal in einer Testphase 50.000 Bewertungen gesammelt und ausgewertet, die unter dem Strich „überdurchschnittlich positiv“ ausgefallen und ab Juli dem erwähnten digitalen Branchenbuch zu entnehmen seien. Dann können Kunden die Veröffentlichung ihrer Bewertung bei Bedarf unterbinden. Marc Stilke, Chef der Immobilien Scout GmbH, glaubt indes, „dass die Mehrheit der Kunden den Imagegewinn durch eine Bewertung erkennt. Wir sind sicher, dass die Anbieter künftig sogar mit ihren Bewertungen

Auf einen Blick

- Zwei neue Portale machen auf sich aufmerksam: Zum einen versucht maklerempfehlung.de mit einem Relaunch seit einigen Wochen den Markt mit einem neuen Qualitätssiegel aufzumischen.
- Auch Branchenführer immobilenscout24.de aus dem Konzern Deutsche Telekom startet im Juli mit einem neuen digitalen Branchenbuch durch.
- Die Maklerbewertungsportale wollen so einflussreich werden, wie es etwa Hotelbewertungsportale schon sind.
- Ob die Makler selbst jedoch künftig mit ihren Bewertungen werben werden, steht noch in den Sternen.



werben werden“. Man erwarte, dass eine objektive Gesamtbewertung darstellbar sei, heißt es aus Kreisen der Firma.

Die Maklerpedia-Macher gehen anders vor. Sie sind in der Branche der Makler und der Immobilienbörsen alte Hasen: Martin Mayer war bereits vor einem Jahrzehnt für ein Print-Online-

Wie das? Böhm ist sich sicher, dass Dienstleistungen rund um Immobilien mithilfe sozialer Netze „erst am Beginn stehen“. Er schwört Stein und Bein, in fünf Jahren werde es keine guten Makler mehr ohne Plattforminformationen geben. Wer an Immobilien interessiert sei, werde dann nach den Empfehlungen

Doch wie steht es um solche Makler, die primär von der Mundpropaganda zufriedener Kunden leben und nicht einsehen, warum sie sich makler-empfehlung.de anvertrauen sollen? Die es also mit elektronischen Anzeigen bei immobilien-scout24.de (Deutsche Telekom), immo-net.de (Axel Springer Verlag) und/oder immowelt.de (Holtzbrinck und andere Verlage) gut sein lassen? In diesem Punkt macht Maklerpedia-Chef Mayer seinem Herzen Luft: „Es wäre sehr schade, wenn seriöse Fachleute, die ihren guten Ruf zu Recht über Jahre erworben haben, sich diesem Trend verwehren.“ Und er fügt hinzu: „In der Branche fehlen Qualitätsmerkmale, deshalb müssen alle Kunden einen umfassenden Fragebogen beantworten.“

Folgen für die Courtage?

Harald Blumenauer, früher unter anderem Geschäftsführer von immobilien-scout24.de und jetzt Chef der Firma iMakler im hessischen Bad Soden spart deshalb nicht mit Kritik am Bundesverband der Makler: „Das IVD-Logo ist kein Qualitätssiegel, sondern nur ein Zeichen dafür, dass ich meinen Beruf ernst nehme.“ IVD-Vizepräsident Jürgen Michael Schick MRICS ist da ganz anderer Ansicht: „Wir testen die Sach- und Fachkunde von Maklern.“ Dabei stützt er sich unter anderem auf die Ergebnisse einer Zufriedenheitsstudie von Emnid und die Tätigkeit des IVD-Ombudsmanns. Im Übrigen findet er aber bezüglich der Bewertungsportale „jede Art von Transparenz gut“.

Welche Folgen haben die neuen Entwicklungen für die Art und Höhe der Courtage? Niemand aus der Maklerbranche kann diese Frage befriedigend beantworten. Also wird es bis auf Weiteres, auch abhängig vom jeweiligen Markt, beim Durcheinander von Provisionen zulasten der Käufer und/oder Verkäufer, Außen- und Innenprovision, hoch und niedrig, fix und variabel bleiben. Am Ende dürfte das Preis-Leistungs-Verhältnis ausschlaggebend sein – dem Internet mit seinen Immobilienbörsen und Bewertungsportalen sei Dank. ←|



Projekt des Münchner Merkurs und immowelt.de zuständig; sein Partner Jürgen Böhm gründete, wie erwähnt, immobilien-scout24.de. Ihre Ziele sind nicht allein wegen der angestrebten Zahl von Top-Maklern hoch gesteckt. Mayer meint auch, sein Qualitätssiegel werde das zweite neben dem des Bundesverbands IVD sein und diesem „möglicherweise den Rang ablaufen“. Böhm geht noch weiter: „Im Moment haben wir einen Trendbruch.“ So wie er als Gründungs-Scout die Maklerwelt vor zwölf Jahren mittels Internet verändert hätte, würden soziale Netze von Facebook & Co. bis zu Tablets und Smartphones sie jetzt ein weiteres Mal dramatisch verändern.

vorgehen – wie schon seit längerer Zeit bei Hotelportalen und anderswo üblich, nur dass makler-empfehlung.de dank Rückfragen bei Kunden Manipulationen automatisch ausschließe.

Einfache Zeichen

Böhm setzt auf die einfachen Zeichen, die Bewertungen für alles Mögliche auf dem iPad anzeigen. Bezüglich der Makelei heißt das etwa: Wer es auf fünf Sterne bringt, besitzt gute Chancen auf einen Abschluss, wer weniger hat, muss sich noch besonders anstrengen, und wer erst gar nicht auftaucht, kann den Maklerberuf an den Nagel hängen.

Komm an mein Herz, Kommune

Interview mit Peter Götz MdB

Dirk Labusch, Freiburg

Als Vorsitzender der kommunalpolitischen Vereinigung und Mitglied des Bauausschusses im Deutschen Bundestag hat Götz stark gegen geplante Kürzungen der Städtebauförderung gekämpft. Wohnungswirtschaft hat er im Blut. Gut, so einen zu haben.



Wenn er „Immobilie“ sagt, weiß er, wovon er spricht ...

Bloß elf mal „Gefällt Mir“. Die Seite goetzpeter.de/person gehört nicht zu den viel geklickten der web community. Da ist einer im Medium Internet vertreten, der keine allzu großen Chancen darauf hat, ein Online-Star zu werden. Denn extravagant kommt er nicht daher. Ein Familienmensch, der klassische Musik hört und sich in seiner Freizeit Hund und Garten widmet, 40 Jahre verheiratet ist, vier Kinder hat. Meine Güte, wie unspektakulär.

Wer mit ihm zusammentrifft, sieht sich einem sympathischen Herrn (Geburtsjahr 1947) gegenüber, der alles zu sein scheint, bloß kein notorischer Rampenlichtler. Aber wenn Du Dich vorher mit wohnungswirtschaftlichen oder kommunalpolitischen Verbandsvertretern darüber unterhalten hast, wer denn aufseiten der Politik DER Sachwalter der wohnungswirtschaftlichen Interessen ist, fällt sein Name am häufigsten.

Peter Götz hat viele Ämter inne. Er ist unter anderem

- › Mitglied im Ausschuss für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und Beauftragter für Bau und Stadtentwicklung in der CDU/CSU-Fraktion
- › in der Kommunalpolitik seiner Fraktion
- › Bundesvorsitzender der Kommunalpolitischen Vereinigung der CDU und CSU Deutschland (KPV), in der er die berechtigten Interessen der Städte, Gemeinden und Landkreise vertritt
- › Weltpräsident der „Global Parliamentarians on Habitat“ und befasst sich als solcher auf internationaler Ebene mit Wohnungs- und Siedlungspolitik.

Immer wieder Wohnungswirtschaft ...

Welchen Bezug haben Sie zur Wohnungswirtschaft?

Götz: Sie liegt mir seit vielen Jahren am Herzen. Ich habe mich längst bevor ich in den Deutschen Bundestag einzog mit wohnungswirtschaftlichen Themen auseinandergesetzt.

Bitte um Erläuterung ...

Götz: In meinem „früheren Leben“ war ich unter anderem stellvertretender Leiter eines Liegenschaftsamts, das hat ja auch mit Wohnungswirtschaft zu tun. Ich habe in dieser Zeit einen kommunalen Wohnungsbestand von über 500 Wohnungen, Gewerberäumen und Garagen verwaltet. Später habe ich viele Jahre lang eine Koordinierungsstelle für Stadtsanierung innerhalb einer Kommunalverwaltung geleitet, als Schlüsselfunktion, die direkt am damaligen Oberbürgermeister angedockt war. Außerdem war ich Leiter eines Bauverwaltungsamts, bevor ich Bürgermeister wurde.

Von da an gibt es nur noch eine mittelbare Verbindung zur Wohnungswirtschaft.

Götz: Immerhin hatte ich als Bürgermeister dann auch das Baudezernat und viele andere Dinge, die mit der Wohnungswirtschaft zu tun haben, in meinem Portefeuille.

Und später machten Sie dann Karriere im Deutschen Bundestag ...

Götz: Seit ich dort bin, also seit 1990, habe ich mich als Mitglied des Bauausschusses mit Wohnungs- und Städtebau beschäftigt. So mache ich zum Beispiel seit 20 Jahren für die Fraktion das Baugesetzbuch, das derzeit erneut weiterentwickelt wird.

... auch kommunale Infrastruktur wird wichtiger

Viele Kommunen können aufgrund der demografischen Entwicklung nicht mehr so weitermachen wie bisher ...

Götz: Sie sind gezwungen, ihre Stadtentwicklungspolitik neu zu definieren.

Inwiefern?

Götz: Der Wettbewerb um Einwohner, die kommunale Infrastruktur, spielt zunehmend eine Rolle.

Einwohner kommen nur, wenn es Arbeitsplätze gibt.

Götz: Genau. Die Unternehmensansiedlungspolitik spielt eine Rolle. Unternehmen, die sich irgendwo niederlassen wollen, orientieren sich zunehmend am Qualitätsstandard der Kommunen.

Aber es geht doch in erster Linie um die Gewerbesteuer und ihren Hebesatz.

Götz: Das ist nicht mehr so. Es gibt da ganz andere Kriterien. Die sogenannten weichen Faktoren werden in der Unternehmensentscheidung zunehmend wichtiger.

Bitte ein Beispiel.

Götz: Um im klassischen Bild zu bleiben ... die Frau des Unternehmers geht in die Stadt und guckt sich erst einmal die Infrastruktur an. Habe ich eine vernünftige Tagesstätte für meine Kinder, die schulischen Voraussetzungen, wie ist das Wohnumfeld?

Gilt das ähnlich für das aktuelle Thema „altersgerechte Stadt“?

Götz: In immer stärkerem Maße.

Stadtentwicklung international

Die Organisation „Global Parliamentarians on Habitat“ befasst sich mit Fragen der Wohnungsversorgung, Stadtentwicklung und nachhaltiger Siedlungspolitik auf internationaler Ebene. Sie sind Ihr Weltpräsident. Warum haben Sie sich diese Arbeit auch noch zugemutet?

Götz: Ich habe oft moniert, dass es zu wenig Deutsche in internationalen Schlüsselfunktionen gibt. Als ich dann gefragt wurde, konnte ich schon deshalb nicht ablehnen. Am Anfang habe ich das mit meinem kleinen Abgeordnetenbüro gemanagt, das war schon heftig. Ich habe dann mit der Bundestagsverwaltung verhandelt und habe eine gute Mitarbeiterin bekommen, die über den Deutschen Bundestag finanziert wird.

Diese Organisation hat ihren Sitz jetzt in Berlin?

Götz: Ja, ich habe das Generalsekretariat nach Berlin geholt.

Wir bereiten Konferenzen vor, beteiligen uns an den UN-Foren die stattfinden, organisieren Roundtables der Parlamentarier und machen vieles mehr.

Privatleben? Eher wenig.

Nehmen Sie sich viel Zeit für Privates?

Götz: Ich war früher schon jahrelang kommunalpolitisch aktiv, war über 10 Jahre Stadtrat, war ehrenamtlich Ortsvorsteher in der gleichen Zeit, bevor ich Bürgermeister wurde. Auch ein Bürgermeister hat keine 40-Stunden-Woche. Meine Familie war nie verwöhnt, was meine Präsenz zuhause betrifft.

Gibt es Freunde außerhalb der Politik?

Götz: Nicht so wirklich viele. Die wenig verbleibende Zeit, die man als Abgeordneter hat, sollte man der Familie zur Verfügung stellen, wenn man möchte, dass das auch weiter funktioniert.

Könnten Sie sich vorstellen, ganz in Berlin zu leben?

Götz: Nein. Wenn ich in Berlin keine Sitzungswoche habe, dann brummt der Bär im Wahlkreis Rastatt. Ich bin dort mit meiner Familie fest verankert und fühle mich dabei wohl.

Wie wohnen Sie in Berlin?

Götz: Ich habe ein Ein-Zimmer-Apartment. Morgens gehe ich aus dem Haus und laufe irgendwann gegen 23 Uhr wieder ein. Da wird also nur geschlafen.

Und wann fangen Sie morgens an?

Götz: Gestern etwa um 7 Uhr 15 morgens die erste Sitzung, um 8 Uhr die zweite, 9 Uhr die dritte. Was morgens nicht gemacht ist, kriegt man abends auch nicht mehr fertig.

Haben Sie Zeit für nicht-berufliche Kontakte in Berlin?

Götz: Da gibt es keine Chance. Die Termine rastern sich den ganzen Tag durch, oft bis spät abends. Es bleibt kein Spielraum für etwas anderes.

Denken Sie gelegentlich auch schon einmal an Rückzug aus der Politik?

Götz: Im Moment fühle ich mich noch nicht reif fürs Altenteil.

Gab es eine Sternstunde in Ihrem politischen Leben?

Götz: Ich war Mitglied in der Baukommission des Ältestenrats, die den Umzug von Bonn nach Berlin vorbereitete. Das Mitgestalten etwa des neuen Parlamentsviertels war eine herausragende Geschichte. Ich war früher einmal Leiter der Stadtsanierungsstelle einer 30.000 Einwohner-Stadt gewesen. Damals versuchten wir, einer Stadt eine neue Mitte zu geben, mit Architekten, Wettbewerben, allem was dazu gehört. Das hat sich hier wiederholt, wenngleich natürlich in einer ganz anderen Dimension. ←|

Gewerbeobjekte – kommt der nachhaltige Mietvertrag?

Green Leases. In der angelsächsischen Welt sind sie Usus, nicht aber hierzulande. Das ist unverständlich, sind sie doch ein Weg aus dem Investor-Nutzer-Dilemma. Nun suchen auch deutsche Unternehmen nach praktikablen Lösungen.

Tajo Friedemann, Jones Lang LaSalle GmbH, Frankfurt

Nehmen wir folgendes Szenario: Während der Verhandlungen über den Mietvertrag in einer großen Gewerbeimmobilie sind sich Mieter und Vermieter über folgende Punkte einig:

- › Sowohl Mieter als auch Vermieter wollen die Ermittlung effizienzsteigernder Maßnahmen im Regelbetrieb. Die Kosten der hierzu nötigen Bewertung durch ein Ingenieurbüro werden gemeinsam getragen.
- › Mieter und Vermieter einigen sich auf die Realisierung effizienzsteigernder Maßnahmen. Die hierzu nötigen Investitionen werden vom Vermieter getragen und durch die generierten Einsparungen refinanziert.
- › Die durch die effizienzsteigernden Maßnahmen generierten Einsparungen werden zwischen Mieter und Vermieter im Verhältnis x zu y verteilt. Zur einfachen Amortisation der Investitionen kommt dem Vermieter der größere Teil zu.
- › Der Mieter sichert dem Vermieter eine Mietrestlaufzeit von x Monaten zur garantierten Amortisation der identifizierten und realisierten effizienzsteigernden Maßnahmen zu.
- › Sollte die gegebene Restmietlaufzeit und die durch effizienzsteigernde Maßnahmen generierten Einsparungen nicht ausreichen, um dem Vermieter eine gesicherte Amortisation der nötigen Investition zu garantieren, vereinbaren Mieter und Vermieter die Verlängerung der Mietlaufzeitperiode um x Monate.
- › Sollten die generierten Einsparungen aus effizienzsteigernden Maßnahmen die erwarteten Einsparungen um mehr als zehn Prozent unter- oder überschreiten, werden die Defizite oder Überschüsse nach dem Schlüssel x zu y zwischen den Parteien verteilt.



Energiewende. Green Leases bieten die Möglichkeit, divergierende Interessen bei gewerblichen Mietverträgen auszugleichen.

Auf einen Blick

- › Dass nachhaltige Mietverträge ein brauchbares Instrument zur Umsetzung der Energiewende sind, trifft in Deutschland noch auf Skepsis.
- › Tatsächlich befindet sich das Thema hierzulande auch noch in der Entwicklungsphase, vor allem aus rechtlichen Gründen ist eine Umsetzung schwierig.
- › Gerade bei der Investition in energetische Sanierungen sind jedoch zahlreiche Ansatzpunkte gegeben.

Dies ist ein Fallbeispiel, nicht aus Deutschland, sondern aus den USA, das für eine gelungene Umsetzung von „Green Leases“ am US-amerikanischen Markt steht.

Ist so etwas auch hierzulande möglich? Seit dem Meseberger Kabinettsbeschluss vom August 2007 (Integriertes Energie- und Klimaprogramm) sind bereits wichtige Neuerungen umgesetzt worden. Doch die Bearbeitung entscheidender Details erschöpft sich bislang in legislativen Grabenkämpfen. So ist zwar in puncto Sanierungs-AfA von einer Einigung im Vermittlungsausschuss die Rede, zwar hat das Kabinett im Mai eine Mietrechtsreform beschlossen, wonach der Mieter Maßnahmen der energetischen Sanierung für drei Monate ohne Mietminderungsanspruch zu dulden hat. Mit einer Inkraftsetzung ist jedoch frühestens ab 2013 zu rechnen.

Die Mühen der Immobilienwirtschaft mit der Energiewende haben aber auch hausgemachte Gründe. Zentrales Hindernis ist das sogenannte Nutzer-Investor-Dilemma: Investitionen in die energetische Sanierung von Bestandsimmobilien unterbleiben, da der Investor langfristig keinen Ertrag aus seiner Investition erzielen kann, der Nutzer dagegen den Vorteil nicht zu zahlen hat.

Die marktwirtschaftliche Insuffizienz wirkt somit einer erfolgreichen Umsetzung der Energiewende entgegen. Dass nachhaltige Mietverträge („Green Leases“) hierzu ein brauchbares Instru-

mentarium anbieten, trifft landläufig auf Skepsis.

„Green Leases“ wurden erstmalig bei der Entwicklung eines freiwilligen Energie-Ratings in Australien (National Australian Built Environment Rating System, NABERS) eingesetzt. Das unter staatlicher Führung errichtete System ermöglicht eine Einschätzung der energetischen Gebäudeperformance und einhergehender CO₂-Emissionen und hat sich bislang bei über 60 Prozent der Transaktionen auf dem Gewerbeimmobilienmarkt als Standardangabe in Mietverträgen niedergeschlagen.

In Deutschland befindet sich das Thema noch in der Entstehungsphase. Anwaltskanzleien bemühen sich derzeit um Prüfung und Verklausulierung möglicher Szenarien. Denn die Vertragskonstellationen anderer Länder lassen sich nicht ohne Weiteres auf den hiesigen Rechtsraum übertragen. So sind einige der Inhalte, die im Angelsächsischen als Novum gefeiert werden, bei uns längst gesetzlich geregelt oder als vertraglicher Usus am Markt etabliert. Die inhaltliche Diskrepanz rührt zudem aus den Eigenheiten des Rechtssystems. Denn die hohe Regeldichte unseres Miet-, Steuer-, Energie- und Umweltrechts erschwert Neuerungen auf Basis flexibler Vertragsgestaltungen, wenn sie diese nicht gar unmöglich macht.

Zahlreiche Ansatzpunkte

Zur Eingrenzung der mit Green Leases verfolgten Ziele bietet sich ein Vergleich mit der am Markt gängigen Green-Building-Zertifizierung an. Diese wird vorrangig von Vermietern mit dem Ziel einer verbesserten Vermarktung von Neubauten verfolgt. Green Leases eignen sich demgegenüber vorrangig zur Schaffung von Vorteilen während der Nutzung und Bewirtschaftung von Neu- und Bestandsbauten. Eine Vielzahl möglicher Regelungen zu Ressourceneinsatz, Verbrauchsmanagement, Beschaffung und Wartung können vom Vermieter wie auch vom Mieter zur Disposition gebracht werden. Im Bestand können zudem Vereinbarungen zur energetischen

Sanierung in das Vertragswerk aufgenommen werden.

Gerade bei der Investition in energetische Sanierungsmaßnahmen, dem Schlüsselthema des Investor-Nutzer-Dilemmas, sind zahlreiche Ansatzpunkte gegeben.

- › So kann zunächst die Identifizierung und Quantifizierung bestehender Ineffizienzen zum Vertragsgegenstand erhoben werden.
- › In einem weiteren Schritt sind Zielvereinbarungen wie Medientrennung, Einbau oder Nachrüstung von Unterzählern, Abrechnungsmodalitäten, Datenverwaltung, Nebenkosten-Benchmarks und -obergrenzen, Wartung und Pflege denkbar.
- › Bei Investition und Umlage lässt sich über Ansätze wie Investitionsmieten, Rücklagen aus Ein- |→

ANZEIGE

kompetenz für ihren erfolg



IHK-Akademie
München + Westerland



IHK-Immobilienzertifikate

- Immobilienmakler (IHK)
- Immobilien- und Grundstücksbewertung für Makler (IHK)
- Haus-/Grundstücksverwalter (IHK)
- Bauträger (IHK)

Info und Anmeldung:
www.akademie.ihk-muenchen.de
 Vera Hetzel, Telefon 08063 91-272
vera.hetzel@muenchen.ihk.de



IHK-Akademie
München + Westerland
IHK für München und Oberbayern

www.akademie.ihk-muenchen.de

sparungen, Duldung und Rückbau, verlängerte Vertragslaufzeiten, Handel mit Emissionsrechten, Anpassung der Mietindexierung und andere Modalitäten des Interessenausgleichs streiten.

- › Darüber hinaus stellt sich die Frage nach einer Erweiterung des Vertragsverhältnisses auf Dritte. Denkbar ist die Einbindung von Kreditgebern, die gegen Gewährung prozentualer Beteiligung an Einsparungen zinsgünstige Kredite für Investitionen zur Verfügung stellen.
- › Banken werden neben der Risikoanalyse ein Green-Lease-Engagement ihrerseits steuerlich geltend machen.

Werden Green-Lease-Klauseln im Zuge der Anmietung von Neubauten ins Auge gefasst, sind die vertraglichen Spielräume ungleich größer als beim Bestandsbezug. Ausbaustandards, Fragen über künftige Nutzung, Bewirtschaftung und Effizienzziele können frühzeitig the-

matisiert werden. Nettomietzins und Nebenkosten stehen zur Diskussion. Geregelter Inbetriebnahme und Gewährleistungshaftung sichern ein hohes Maß betrieblicher Effizienz, während Nach-, Umrüstung und Sanierung in den ersten Vertragsjahren nicht ins Haus stehen.

Probleme bei Altmietverträgen

Im Gegensatz zum Neubaubezug sehen sich die Parteien bei der Anmietung von Bestandsbauten erheblichen „Altlasten“ ausgesetzt. Diese schränken den Spielraum von Green Leases erheblich ein.

- › Unter den „Altlasten“ finden sich neben vorhandenen Anlagen unterschiedlichen Alters und Qualitäten häufig Betreiber- und Dienstleistungsverträge mit mehr oder weniger nachteiligen Konditionen.
- › Zudem verkomplizieren gegebene Mischnutz-, Mehr- und Untermietverhältnisse mit unterschiedlichen

Restlaufzeiten eine wirkungsvolle Umsetzung von Green-Lease-Klauseln.

Weichen diese deutlich von gegebenen Verträgen mit Dritten ab, wird der Vermieter zur Wahrung des Hausfriedens von derartigen Regelungen Abstand nehmen. Zudem besteht bei Adressierung insbesondere von Effizienzthemen die Gefahr, „schlafende Hunde zu wecken“. Hinweise auf energetischen Sanierungsbedarf mögen Mieter erstmalig auf Ineffizienzen aufmerksam machen und weitere Begehrlichkeiten, etwa Mietkürzungen während der Sanierungsphase, wecken. Auch Abhängigkeiten vom Mietzyklus engen die vertraglichen Spielräume ein. Green Leases als Nachtrag zu langfristigen Verträgen erwirken zu wollen, kann von der adressierten Partei als irritierend empfunden werden und das Mietverhältnis dauerhaft belasten.

Vor dem Hintergrund dieser Sachzwänge entfalten Green Leases eine ambivalente Wirkung. Einerseits tragen sie zur Zementierung des Investor-Nutzer-Dilemmas bei, da sich Vermieter unter expliziter Nennung von Defiziten in eine defensive Verhandlungsposition und somit substanzielle Green-Lease-Inhalte nicht aufs Tapet bringen. Andererseits bieten Mietvertragsverhandlungen häufig die einzige Plattform, auf Basis derer im gegenseitigen Einverständnis Fragen geklärt werden können. So wirkt die Fülle der Sachzwänge einerseits hemmend, paradoxerweise aber zugleich förderlich, da die Parteien aufgrund des einhergehenden Handlungsdrucks nach alternativen Vertragsmöglichkeiten Ausschau halten. Dieser mag insbesondere aufgrund der vertraglichen Komplexität bei Misch- und Mehr-Parteien-Verhältnissen besonders hoch sein.

Die eigentliche Stärke von Green Leases liegt im Aufzeigen alternativer Vertragsmöglichkeiten. Sie bieten vorab kein definiertes Rechte- und Pflichtenheft, sondern bereiten den Weg vor, ein solches zu erstellen. Ihr Hauptaugenmerk liegt darin, im Zuge von Mietvertragsverhandlungen Transparenz und Vertrauen zu schaffen. ←|

Green Leases in Stichworten

Mit nachhaltigen Mietverträgen lassen sich etliche Vereinbarungen zu den Themen Energieeffizienz und Umweltschutz zwischen Investoren und Nutzern der Immobilie vertraglich regeln. Eine Auflistung der wichtigsten Punkte.

	Inhalt	Rechtliche Relevanz
Allg. Bewirtschaftung	Pflege, Wartung, Optimierung des Regelbetriebs, Zielvereinbarungen mit Dritten (SLA etc.)	Eingefordertes Nutzungsverhalten Zielvorgaben bei FM-Dienstleistungen (Energy Audit)
Bauliche Änderungen	Qualität und Beschaffenheit von Stoffen und Ausrüstung, Haftungsregelungen, Rückbaupflichten	Qualitative Anforderungen an Einrichtungen und Anlagen
Verbrauchsmanagement	Beschaffung, Verteilung und Optimierung des Ressourceneinsatzes	Ausrichtung von Lieferverträgen, Einkauf erneuerbarer Energien Contracting, Erstellung / Ausführung / Überwachung von Energiemanagement-Plänen
Betriebs- und Nebenkosten	Aggregation, Verwaltung und Kommunikation von Daten	Erhebungsprozess Offenlegungspflichten Regelung geistiger Eigentumsrechte
Investitionen und Umlagen	Allokation von Investition und Einsparungen	Klärung umlagefähiger Investitionen Vertragszeitliche Regelungen Bonus/Malus-Regelung bei Über-/Unterperformance

Quelle: Jones Lang LaSalle

„Fertig!“



LEXWARE

Alles in Ordnung

Mit Lexware buchhalter erledigen Sie Ihre Buchhaltung ratz fatz.

Liefert schnell Ergebnisse! Jetzt kriegen Sie Buchungen, Kontoführung und sogar den kompletten Jahresabschluss schnell vom Tisch. Ganz entspannt sind Sie mit der Buchhaltung in nur 5 Minuten am Tag „Fertig!“

www.lexware.de

Verkaufsraum im Überfluss

Einzelhandel. Der Online-Handel wächst in Deutschland mit zweistelligen Raten. Mit der jungen Internet-Generation wird die Dynamik noch zunehmen. Was geschieht mit den frei werdenden Flächen?

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Die Elektrofachmarktkette Media Markt Saturn hat Ende Juli 2011 mit ihrer Ankündigung, dass sie auch im Online-Handel die Marktführerschaft anstrebe, große Aufmerksamkeit erregt. Anlass für die plakative Ankündigung war ein Ertragseinbruch im zweiten Quartal 2011, der die erfolgsverwöhnte Nummer zwei auf dem weltweiten Elektrofachmarkt – hinter der US-Kette Best buy – aufgeschreckt hatte: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) war von plus 41 Millionen Euro im zweiten Quartal 2010 auf minus 44 Millionen Euro abgesackt. Im Gesamtjahr 2011 lag das Ebit mit 542 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahreswert (625 Millionen Euro). Und auch im ersten Quartal 2012 gab ein Ebit von minus 20 Millionen Euro Anlass zum Nachdenken. Insbesondere der preisgünstige Online-Handel, der sich die teuren Mieten für die Fachmärkte sparen

kann, macht Media Saturn spürbar Konkurrenz. Mit dem forcierten Ausbau des Online-Handels will das Unternehmen die Trendwende herbeiführen.

Szenenwechsel: Im Januar 2012 ließ der Hagener Douglas-Konzern bei seiner Bilanz-Presse-Konferenz mit der Nachricht aufhorchen, dass sich im Buchgeschäft weltweit ein gravierender Strukturwandel vollziehe – ausgelöst durch den Online-Handel. Bei der Douglas-Tochter Thalia machte sich das im vergangenen Geschäftsjahr durch einen Umsatzrückgang von vier Prozent bemerkbar. Auch hier soll der Ausbau des Online-Verkaufs die Wende bringen. Kosten von 165,1 Millionen Euro für außerplanmäßige Abschreibungen in der Buchsparte, die Verkleinerung von Verkaufsflächen, Untervermietungen etwa an Spielzeuganbieter, die Schließung von Standorten und die Optimierung der Sortimente ließen den

Douglas-Konzern im ersten Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahres sogar in die roten Zahlen rutschen.

Showroom statt Ladengeschäft?

Zwei Beispiele, ein Thema: Der dynamisch wachsende Online-Handel, der mit der jungen Internet-Generation noch deutlich an Fahrt gewinnen wird, stellt den stationären Einzelhandel vor tief greifende Fragen: Braucht der Einzelhandel immer weniger Verkaufsflächen? Mutiert das Geschäft des Einzelhändlers zum Show-Room, in dem der Kunde nur noch Ware anschaut, um sie online zu bestellen? Oder steht am Ende dieses Prozesses gar die bunte koreanische Bestellstation, die nur noch mit Produktfotos ausgestattet ist, an der via Internet bestellt und die Ware an einer anderen Station abgeholt werden kann?



Warum noch in den Laden gehen, wenn es die gleichen Produkte auch online frei Haus zu bestellen gibt?

Durch Angebote
im Internet leiden die
eigenen Verkaufsfilialen.

Diskutiert wird das Thema als „Multi-Channel“ – Verkauf über ein stationäres Geschäft, das Internet und den Versand – bereits seit Jahren. Die Diskussion gewinnt nun allmählich an Dynamik. Die Folgen des Wandels werden messbar. Laut Handelsverband HDE wächst der Internet-Umsatz mit zweistelligen Raten – 2011 um 10,1 Prozent auf 26,1 Milliarden Euro. 2005 waren es erst 14,5 Milliarden Euro, doch 2012 sollen es 29,5 Milliarden Euro sein (plus 13 Prozent). Gemessen am gesamten deutschen Einzelhandelsumsatz von rund 414 Milliarden Euro ist das aber erst ein Anteil von gut 6,5 Prozent. Bezieht man den klassischen Versandhandel mit ein, summieren sich Versand- und Internet-Umsatz laut Bundesverband des deutschen Versandhandels (BVH) für 2011 auf 32,4 Milliarden Euro – weniger als zehn Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes. Experten schätzen, dass der Internet-Anteil am Einzelhandelsumsatz die 20-Prozent-Marke nicht überschreiten wird.

Doch klar ist: Der Einzelhandel muss zweigleisig fahren, wenn er bei der jungen Generation nicht den Anschluss verlieren will. Während Buchhändler wie Thalia die Verkaufsflächen teilweise verkleinern, Zusatzsortimente wie Schreibwaren ins Angebot nehmen oder Untermieter aus der Spielzeugbranche, erwartet Metro-Chef Olaf Koch für die Tochter Media Saturn, dass der Online-Handel zusätzliche Frequenz in die Fach-



märkte bringt. Immerhin 45 Prozent der online bestellten Ware wird laut Koch im Fachmarkt abgeholt.

Angesichts dieser gravierenden Veränderungen bei den Mietern (Einzelhändlern) gehört auch für den International Council of Shopping Centers (ICSC) in Europa der zunehmende Wettbewerb zwischen stationärem und Online-Handel zu den großen Herausforderungen der Branche. Nach den Worten des neuen ICSC-Europa-Chairmans, ECE-Chef Alexander Otto, kommt sie gleich nach Themen wie die enger werdenden Finanzmärkte und der erhöhte Restrukturierungsbedarf bei Shopping-Centern.

Einzelhandel fährt zweigleisig

Wie sich die Lage bereits heute in den USA, die in puncto E-Commerce schon weiter sind, darstellt, berichtete David B. Henry, Chairman des US-ICSC und CEO der Kimco Realty Corp., bei der jüngsten ICSC Europa-Konferenz in Berlin. Demnach ist der US-Einzelhandel bestrebt, die Verkaufsflächen stark zu verkleinern und auch niedrigere Mieten auszuhandeln. Die Branche kürze, wo sie könne, lautet sein Resümee. Dabei dürften aber auch die schwierige wirtschaftliche Lage in den USA und das Flächenüberangebot den Druck auf den Handel zusätzlich erhöhen. Während der Einzelhandel als Reaktion auf den Wandel sein Online-Geschäft forciert und zweigleisig fährt, setzt die Shopping-Center-Industrie da-

rauf, dem nüchternen Einkauf am Computer die Themen Erlebnis-Shopping in angenehmer Atmosphäre und Aufenthaltsqualität entgegenzusetzen (siehe auch Beitrag auf Seite 46). Eine wichtige Rolle spielen in diesem System innovative Einzelhändler, die das gewohnte Einerlei durchbrechen. Gleichzeitig müssen auch die Centerbetreiber selbst an der digitalen Welt teilhaben und eigene Ideen entwickeln, wie sie das Internet in der direkten Kommunikation mit der jungen Kundschaft nutzen können. Die ECE-Center testen auf Facebook etwa die Shopping-App „wynsh“, die Angebote für spezielle Lieblingsprodukte anbietet. Auch die mfi AG bietet ein digitales Serviceangebot für Mieter und Kunden.

Aus Sicht von Markus Wotruba, Leiter Standortforschung bei der BBE Handelsberatung in München, ist nicht zu befürchten, dass „der stationäre Einzelhandel aus unseren Städten verschwindet und nur (kleine) Show-Rooms für die Kunden, die ein Produkt vor dem Kauf mit allen Sinnen erleben wollen, zurückbleiben“. Dafür spricht auch die Tatsache, dass etliche „pure Player“ des E-Commerce selbst zu Multichannel-Anbietern werden, die alle Kanäle – den Katalog und stationäre Läden – in ihre Strategie einbeziehen. ←|

Auf einen Blick

- › Durch den gestiegenen Online-Handel rutschen Einzelhändler in die roten Zahlen, die Verkaufsflächen werden verkleinert oder Zusatzsortimente werden ins Angebot aufgenommen.
- › Dadurch können auch die Mieten sinken.
- › Experten rechnen jedoch nicht damit, dass sich die Ladenlokale in Innenstädten zu reinen „Show-Rooms“ wandeln.



Eine Langfassung des Textes
finden Sie im Internet unter

www.haufe.de/immobilien

Schaufensterbummel 2.0

Die Folgen. Einzelhändler in anderen Ländern machen es vor. Per Smartphone bestellt liefern sie Produkte nach Hause. Auf die zunehmende Verschmelzung von Online mit stationärem Handel reagieren auch die Shopping-Center-Betreiber.

Hubertus Kobe, Geschäftsführer von Corio Deutschland

Jeder kennt die Situation: Man kommt nach einem anstrengenden Arbeitstag nach Hause und hat Hunger. Doch beim Blick in den Kühlschrank nur eins: Leere. Zum Einkaufen fehlte schlichtweg die Zeit – oder auch die Lust, einen Umweg zu einem 24-Stunden-Shop in Kauf zu nehmen. Wie praktisch wäre es, direkt auf dem Weg nach Hause, quasi nebenbei, einkaufen zu können? Die gute Nachricht für Verbraucher: In anderen Ländern gibt es solche Angebote bereits und es ist nur eine Frage der Zeit, bis sie auch in Deutschland Einzug halten werden. Für den stationären Handel stellt diese Entwicklung jedoch eine enorme Herausforderung dar. Diese liegt in erster Linie darin, das Einkaufen in den Lebensalltag der Menschen zu integrieren. Dafür müssen stationärer Einzelhandel und Internet-Handel künftig stärker ineinandergreifen. Wie das funktionieren kann, zeigen Einzelhändler in Großbritannien und Südkorea.

In London beispielsweise hat der britische Online-Lebensmittelhändler Ocado im August vergangenen Jahres das Store-Konzept „Window Shopping“ – übersetzt Schaufensterbummel – getestet: Die beliebtesten Produkte des bislang nur im Internet agierenden Unternehmens wurden inklusive zugehöriger Barcodes auf eine Art Tapete gedruckt. Diese wurde an Schaufensterfronten in einem Einkaufszentrum angebracht. Ocado reagierte mit dieser „Produkttapete“ auf einen auch in Deutschland feststellbaren Trend: Immer mehr Menschen haben ein Smartphone. Mit diesen mobilen Alleskönnern lassen sich die Produkte am Schaufenster rund um die



Uhr einscannen und ganz bequem nach Hause liefern.

Angebote greifen ineinander

Doch die Idee, Verbrauchern einen bequem zugänglichen, virtuellen Supermarkt anzubieten, beschränkt sich nicht nur auf Online-Händler. Das belegt die Supermarktkette Tesco. Bislang nur im stationären Handel zu finden, ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden in Südkorea seit 2011 auch einzukaufen, während sie in den Metro-Stationen auf ihre Züge warten. In den Stationen wurden Abbildungen von Supermarkt-

produkten mit dem dazugehörigen sogenannten QR-Code angebracht. Während der Wartezeit können die Konsumenten die Lebensmittel mit ihrem Smartphone einlesen. Innerhalb weniger Stunden kommen die Waren dann zu Hause an.

Das Unternehmen reagierte mit dieser Idee auf seine Situation im stationären Handel: Tesco ist nur der zweitgrößte südkoreanische Marktakteur im Lebensmittelsegment. Mit der Aktion hat man es in Südkorea auf Platz eins im Online-Handel geschafft und sogar gleichzeitig Marktanteile im stationären Handel gewonnen. Das Beispiel zeigt, dass der stationäre Handel nicht zwingend verlie-

ren muss, während der Online-Handel erstarkt.

Trotz dieses positiven Beispiels aus dem Lebensmittelhandel: Insgesamt wird es für den stationären Handel künftig immer schwieriger, Verbraucher in die Läden zu holen (siehe auch Beitrag auf Seite 44). Denn bei vielen Produkten wie Büchern ist es bequemer, von zu Hause aus zu kaufen. In Segmenten wie diesem wird der stationäre Einzelhandel wohl auch in Zukunft Marktanteile an die Online-Konkurrenz abgeben müssen. Gleichwohl wird der stationäre Handel – besonders jener in den Innenstädten – durch diese Entwicklung seine Daseinsberechtigung keineswegs verlieren. Ein Grund: Viele Händler, die ihre Waren bislang nur im Internet angeboten haben, wollen diese inzwischen auch stationär bereitstellen. Beispiele sind „Mymuesli.de“, die in Passau und München Filialen eröffnet haben, oder „Zalando“, dessen Waren nun auch in einem Outlet-Store in Berlin verkauft werden.

Eine Ursache für diese Bewegung: Im Internet kann der Kunde die Waren weder ansehen noch anfassen. Genau das wünschen sich die Kunden jedoch. So nutzen sie zwar häufig das Internet, um sich über bestimmte Produkte zu informieren. Zum Kaufen gehen sie dann aber trotzdem oft in die Stadt. Dass einer Online-Recherche ein Kauf beim Händler vor Ort folgt, ist beispielsweise beim Autokauf häufig zu beobachten. Bei bestimmten Produktgruppen wie Kameras oder Computern dagegen geht einem Online-Kauf meist zunächst eine intensive Beratung im stationären

Fachhandel voraus. Online- und Offline-Handel greifen zunehmend ineinander. In die innerstädtischen Einkaufszentren lockt die Kunden aber nicht nur die Aussicht der haptischen Produkterfahrung, sondern besonders der Erlebnisfaktor. Store-Konzepte, wie die einiger amerikanischer Modeketten, die mittlerweile am deutschen Markt etabliert sind, setzen dies bereits um. Hier werden optische Reize und Gerüche gezielt eingesetzt, sodass sie für ein ganz besonderes Einkaufserlebnis sorgen. Der Online-Handel kann solche Sinnesindrücke nicht schaffen oder anders ausgedrückt: Er kann – im Gegensatz zu Shoppingcentern – bei den Konsumenten keine Emotionen wecken, die für den stationären Handel zunehmend zum wichtigen Unterscheidungskriterium werden.

Mehr als reine Einkaufsstätten

Erlebnis und Emotionen beim Einkaufen – das erwarten die Konsumenten und dem folgend müssen sie künftig mit Angeboten abseits des bloßen Wareneinkaufs in die Shoppingcenter gelockt werden. Ziel muss es sein, Einkaufszentren zu Orten werden zu lassen, an denen sich die Menschen gern mit Familie und Freunden treffen, sich wohlfühlen und sogar arbeiten. Denn das Aufbrechen der traditionell starren Trennung zwischen Arbeits-, Wohn- und Freizeitstätte ist längst im Gange. Gut beobachten lässt sich das in Filialen der Kaffee-Kette Starbucks. Nur die wenigsten Besucher trinken hier einen Kaffee und verschwinden dann wieder. Die meisten Gäste nutzen die Cafés als Treffpunkte oder zum Arbeiten. Eine ähnlich hohe Aufenthaltsqualität müssen auch Shoppingcenter bieten, wollen sie künftig erfolgreich bestehen. Lediglich einige Autos oder besondere Dekorationen auf freie Flächen zu stellen und dies – wie in der Vergangenheit oft geschehen – als Event zu verkaufen, reicht heute nicht mehr aus. Ein Weg, Kunden für ihren Einkauf in die Shoppingcenter zu locken, führt vielmehr über mehrere Elemente, zum Beispiel die Architektur. Durch eine entsprechende Fassadengestaltung im Cen-



Neue Wege. Noch gehen die meisten Kunden zum Einkaufen in ein Geschäft. Aber der Online-Handel holt auf, bestellen über Smartphone könnte bald normal sein.

ter beispielsweise lässt sich das Gefühl erzeugen, der Besucher sei eher auf einer Einkaufsstraße und nicht in einem geschlossenen Shoppingcenter unterwegs. Das Ziel: Uneinheitliche Fassaden, etwa mit vereinzelt Vorsprüngen erzeugt, kreieren unterschiedliche Perspektiven mit zunehmender Wegstrecke und wecken sozusagen den Entdeckergeist der Kunden. Auf diese Weise wird dafür gesorgt, dass sich der Kunde gern und lange im Center aufhält.

Im kompletten Gegensatz dazu stehen innovative Konzepte wie jene in Großbritannien und Südkorea – Wände, die zu Verkaufsflächen werden. Auch in den deutschen Handel wird dieses Einkaufsmodell mittelfristig Einzug halten. Doch mit Erlebnis-Shopping hat das wenig gemein. Die Herausforderung der kommenden Jahre wird es folglich sein, den Spagat zu meistern zwischen einem Warenangebot, das jederzeit und überall verfügbar ist, und der Gestaltung eines Platzes, an dem sich die Menschen gern aufhalten – und nicht zuletzt natürlich weiterhin auch einkaufen. ←|

Auf einen Blick

- › Einkaufen von unterwegs: Das ist in Großbritannien und Südkorea bereits möglich.
- › Um die Kunden weiterhin in die Geschäfte zu locken, müssen sich die Einzelhändler deshalb etwas ausdenken.
- › Ganz verschwinden wird der stationäre Handel jedoch nicht. Die Angebote befruchten sich zum Teil auch gegenseitig.

Transfer tut not

IT & Prozessoptimierung. Industriestandards bereichern auch die Wohnungswirtschaft. Was Wohnungsunternehmen in punkto Produktivität von anderen Branchen lernen können: Vereinfachen, Integrieren und Automatisieren.

Wolffhart Smidt, Mitglied der Geschäftsleitung der Comline Computer und Software-Lösungen AG

Mieter ist die Verbindlichkeit von Zusagen des Vermieters besonders wichtig. Das zeigen Mieterbefragungen wie der Servicemonitor des Beratungsunternehmens „Analyse & Konzepte“. Als Voraussetzungen nennen die Autoren der Studie „verbindliche interne Kommunikationsstrukturen und Workflows“. Fast beiläufig beschreiben sie damit eine der größten offenen Baustellen in der Wohnungswirtschaft. Selbst bei einigen großen professionellen Wohnungsunternehmen stößt man immer noch auf organisch gewachsene, lose Prozessverbände mit zahlreichen Einzelaktivitäten, hohen Stillstandszeiten und Schnittstellenverlusten. Wo können Wohnungsunternehmen anfangen? Wie gehen andere, ausgereifere Branchen mit diesen Themen um? Und was lässt sich auf Wohnungsunternehmen übertragen?

Deutschlands Vorzeigebbranche, die technische Industrie, konzentriert sich auf die Leistungsprozesse. Typische Beispiele sind die Herstellung eines Produkts und dessen Lieferung innerhalb eines bestimmten Zeitraums, die Reparatur, die Reklamationsabwicklung, die Durchführung von Installationen oder Produkttrainings. Je überzeugender („Effektivität“) und je ressourcenschonender („Effizienz“) dies gelingt, umso erfolgreicher ist das Unternehmen. Industrieunternehmen wenden hierfür konsequent drei Verfahren an:

› Vereinfachen: Weniger Arbeitsschritte, einfachere Handhabung und höhere Prozesssicherheit

› Integrieren: Durchgängige Verantwortung, funktionsübergreifende Zusammenarbeit und Überwindung von Schnittstellenbarrieren und Medienbrüchen

› Automatisieren: Übernahme von Arbeitsschritten, Qualitätsprüfung und Standardisierung durch Maschinen und Systeme.

Zuwachs der Produktivität

Wer etwa in einem neuen Opel Astra sitzt, einem immerhin sehr komplexen technischen Gerät, kann kaum glauben, dass der Hersteller zur Fertigung dieses Fahrzeugs weniger als 20 Stunden benötigt. Und während sich früher in Badezimmer meist Zinkbadewannen fanden, werden heute im halbautomatischen Verfahren Kunststoffbadewannen produziert. Der Unterschied: Für die Herstellung von 45 Zinkbadewannen benötigen damals 30 Metallarbeiter eine Stunde. Für die gleiche Anzahl von Kunststoffbadewannen reicht heute eine angelernte Arbeitskraft.

Zur Messung der Produktivität hat die Industrie mit der Overall Equipment Effectiveness (OEE) in den letzten Jahren eine weltweit einheitliche Standardkennzahl eingeführt. Sie gibt an, inwieweit die theoretisch mögliche volle Produktions-

Auf einen Blick

- › Die technische Industrie misst Produktivität bei Herstellung und Lieferung eines Produkts mit der Overall Equipment Effectiveness (OEE). Bei einem Erreichungsgrad unter 65 Prozent besteht Handlungsbedarf.
- › Erste vergleichbare Untersuchungen in wohnungswirtschaftlichen Unternehmen zeigen, dass die OEE von Kernprozessen, wie die Leerwohnungssanierung, das Beschwerdemanagement oder die reaktive Instandhaltung, teilweise kaum die Schwelle von 40 Prozent erreicht.
- › Die Methoden und Erfahrungen aus der technischen Industrie lassen sich auf die Wohnungswirtschaft weitgehend übertragen, lediglich die verwendete Terminologie unterscheidet sich.
- › Produktivitätsreserven lassen sich durch Beratung und intelligente IT-Lösungen heben. Optimierungsansätze sind hier die schnelle und übersichtliche Verfügbarkeit der Kunden-, Mietvertrags- und Wohnungsdaten.
- › Heute gibt es bereits die automatisierte Erstellung von unterschriftsreifen Ausschreibungen, Angeboten und Mietverträgen, übersichtliche, schnelle IT-Systeme mit rollenspezifischen Funktionen.

kapazität einer Fertigungsanlage erreicht wird. Weltklasseunternehmen erreichen bei ihren Prozessen mehr als 85 Prozent und gelten als Best-Practice-Beispiele. Fällt die Zahl unter 65 Prozent, ist die Wettbewerbsfähigkeit in Gefahr und es besteht dringender Handlungsbedarf.

Linktipp Anbieter-Check

Software-Hersteller für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft finden Sie ganzjährig aktuell im Haufe-Anbieter-Check.

www.haufe.de/immobilien oder
www.anbietercheck.de/immobilien

Interview

Erste vergleichbare Untersuchungen in wohnungswirtschaftlichen Unternehmen haben gezeigt, dass die OEE von Kernprozessen, wie die Leerwohnungssanierung, das Beschwerdemanagement oder die reaktive Instandhaltung, teilweise kaum die Schwelle von 40 Prozent erreicht.

Übertrag in Wohnungswirtschaft

Die Methoden aus der technischen Industrie lassen sich auf die Wohnungswirtschaft weitgehend übertragen. Lediglich die verwendete Terminologie unterscheidet sich. Produktivitätsreserven lassen sich durch Beratung und intelligente IT-Lösungen heben. Es gibt Prozessportale, die auf Grundlage kundennaher Prozesse in der technischen Industrie entwickelt wurden. Optimierte werden darin die schnelle und übersichtliche Verfügbarkeit der Kunden-, Mietvertrags- und Wohnungsdaten. Mit ihnen können Dienstleistungsunternehmen standardisiert ausgewählt werden. Auch können automatisiert unterschrittsreife Ausschreibungen, Angebote und Mietverträge erstellt werden. Es gibt bereits IT-Systeme mit rollenspezifischen Funktionen die eine transparente und alltagsnahe Darstellung der Vermietungs-, Instandhaltungs- und Kundenmanagementprozesse gewährleisten.

Das Ziel solcher Optimierungsmaßnahmen ist die eingangs beschriebene Grundvoraussetzung für zufriedene Mieter: Die Verbesserung interner Kommunikationsstrukturen und Workflows. Zufriedene Mieter wirken sich langfristig positiv auf das Geschäft aus. Auch kurzfristige Effekte sind in den Unternehmenskennzahlen ablesbar: Wohnungsunternehmen verzeichneten Produktivitätsgewinne von 35 Prozent nachdem sie ihre Kernprozesse mit Methoden aus der technischen Industrie optimiert hatten. Die dazu nötigen Investitionen amortisierten sich innerhalb von knapp sechs Monaten. ←|

Gegenwart und Zukunft wohnungswirtschaftlicher IT-Systeme. Ein Gespräch über Produktivitätsgewinne in Massenprozessen mit dem Mitglied der Geschäftsleitung der Comline AG.



Wolfhart Smidt

Die Technologie ist vorhanden

Peter Müller, Berlin

Ihr System REload bietet lediglich Vermietung, Kunden- und Leerstandsmanagement und reaktive Instandhaltung. Warum nur diese?

Smidt: Wir konzentrieren uns auf die wohnungswirtschaftlichen Massenprozesse. Bei größeren Wohnungsunternehmen entstehen in diesen vier Bereichen schnell mehrere Hunderttausend einzelne Geschäftsvorfälle pro Jahr. Jeder Effizienzgewinn vervielfacht sich entsprechend.

Ein Beispiel bitte!

Smidt: Unser System wird bei der GSW in Berlin eingesetzt. SAP war bereits eingeführt. Nach der Implementierung sanken die Gesprächszeiten bei Kundentelefonaten. Die Erreichbarkeit verbesserte sich. Die Bearbeitungszeit für reaktive Instandhaltungen reduzierte sich. Auch Leerstandszeiten gingen zurück, da frei gewordene Wohnungen durch zügigere Sanierungen schneller wieder angeboten wurden. Produktivitätsgewinne von 35 Prozent waren zu verzeichnen.

Wie sehen Sie die Zukunft wohnungswirtschaftlicher IT-Lösungen?

Smidt: Sie sind einfach und intuitiv wie ein iPhone zu bedienen. Der Hausmeister etwa startet morgens den Tablet-PC mit anstehenden Abnahmen. Eine automatische Fahrtroute lotst ihn zu ersten Wohnung. Er begutachtet die zu prüfenden Einrichtungen und trägt die Ergebnisse mit wenigen Klicks in eine App ein. Er drückt auf den „Senden“-Button und fährt zur nächsten Wohnung. Unterwegs erhält er die Nachricht, dass eine Wohnung, die auf dem Weg liegt, fertiggestrichen ist. Die App schlägt ihm vor, einen Zwischenstopp zu machen, um die Malerleistung abzunehmen ...

Hört sich gut an, ist aber wirklich noch Zukunftsmusik.

Smidt: Die Potenziale für solche wohnungswirtschaftlichen IT-Lösungen sind enorm, aber die technologischen Voraussetzungen dafür haben wir schon heute.

Was können Wohnungsunternehmen heute tun, um diesem Szenario ein Stück näher zu kommen?

Smidt: Sie müssen aufpassen, nicht in eine technologische Sackgasse zu rennen. Aus einem mühsam aufgebauten komplexen System mit individuell zurechtgebastelten Insellösungen wieder herauszukommen, ist schwer.

Hebt das Einsparpotenzial!

Finanzierung. Bei strukturiertem Vorgehen vergeben auch Hausbanken Kredite für energetische Maßnahmen direkt an Wohnungseigentümergeinschaften. Eine Fallstudie mit Beispielcharakter.

Jörg-Peter Reinarz, Hausverwaltung Reinarz OHG, Marburg

Eine Eigentümergeinschaft, wie es viele im Land gibt. Sie hält ihr Haus Ernst-Lemmer-Straße 101 in Marburg nicht nur in einem guten Zustand, sondern gestaltet es auch zum Wohl der Bewohner. Bereits der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis bescheinigte dem Haus einen niedrigen Primärenergiebedarf im grünen Bereich der Farbskala. In der jährlichen Eigentüerversammlung im Mai 2009 wurde über die weitere Verbesserung der energetischen Situation des Hauses und der Energiesysteme diskutiert. Wichtig war der Gemeinschaft, dass sich die Investitionen durch sinkende Heiznebenkosten kurz- bis mittelfristig amortisieren. Eine Machbarkeitsstudie durch einen Energieberater wurde in Auftrag gegeben.

Ihr Ergebnis: Das Haus besitzt eine hervorragende Ausgangslage für Kraft-Wärme-Kopplung per Blockheizkraftwerk (BHKW). Damit würde neben einer



Blockheizkraftwerke bieten Einsparmöglichkeiten und reduzieren den CO₂-Ausstoß.

Auf einen Blick

- › Die Bestandsliegenschaften der deutschen Eigentümergeinschaften bergen ein großes energetisches Einsparpotenzial.
- › Die Finanzierung energetischer Maßnahmen ist für Eigentümergeinschaften jedoch oft schwierig.
- › Strukturiertes Vorgehen kann ungewöhnliche Kreditfinanzierungen mit Hausbanken und KfW ermöglichen.
- › Zu beachten sind dabei unter anderem Abwendungsbefugnisse und De-minimis-Erklärungen.

deutlichen Einsparung bei den Energiekosten auch ein deutlich verminderter Ausstoß von jährlich zirka 230 Tonnen CO₂ erreicht!

Auf der Eigentüerversammlung im Mai 2010 wurde die Machbarkeitsstudie vorgestellt und der Auftrag zur Vorbereitung der Umsetzung erteilt. Gleichzeitig wurde der Hausverwaltung und dem Eigentümerbeirat der Auftrag zur Klärung der Finanzierung des Vorhabens erteilt. Die Jahre 2010 und 2011 waren dann technisch geprägt durch die Positionierung des BHKW, durch Leitungsverlegung, die Schnittstelle zum Stromnetz und die Erneuerung der Fensterelemente. Rechtlich wurde die Beschlusskompetenz der Eigentüerversammlung geprüft, die Darlehensver-

träge mit den Banken abgeschlossen und die Modalitäten zur Stromlieferung und -abrechnung festgelegt. Finanziell waren in den vorangegangenen Jahren die Eigentümer durch mehrfache Sonderumlagen für die Finanzierung der Brandschutzmaßnahmen belastet. Deshalb sollte eine Finanzierung der Maßnahme mit möglichst geringer Belastung für die Eigentümer erfolgen.

Die finanzielle Abwicklung, sprich: das Darlehen, die Einnahmen aus Stromverkauf und vieles mehr, soll für alle Mieter und Eigentümer transparent sein. Zugleich sollte die Hausverwaltung bei leistbarem Mehraufwand alles rechtssicher erledigen können. Unter Einschaltung einer Fachanwältin für Wohnungseigentumsrecht wurden rechtssichere

Beschlüsse über die modernisierende Instandsetzung der Heizungsanlage, über die Kreditverträge und über die mietrechtliche Abwicklung gefasst. In der Zwischenzeit war der Heizkessel der alten Anlage defekt geworden. Deshalb war die Beschlussfassung über modernisierende Instandsetzung ausreichend. Zur Gültigkeit des Beschlusses reichte eine doppelt qualifizierte Mehrheit.

Hausbanken plus KfW

Doch es gab das übliche Problem mit den für energetische Sanierung vorgesehenen Kreditmitteln. Eigentümergemeinschaften selbst können als teilrechtsfähige Verbände keine KfW-Kredite beantragen. Unzählige Gespräche seitens der Verwaltung und des Eigentümerbeirats mit Banken waren erforderlich. Insbesondere der Marburger Bürgermeister Dr. Franz Kahle sorgte dafür, dass die Kreditanfrage Gehör fand. Letztendlich sagte die Volksbank Mittelhessen ein unbesichertes Darlehen zu und holte als weiteren Finanzierungspartner die Volksbank Bad Salzungen Schmalkalden mit ins Boot. Laut Vertrag ist der Kreditnehmer die Hausverwaltung mit Handlungsvollmacht von der Eigentümergemeinschaft.

So konnte die Eigentümerversammlung im Frühjahr 2011 die vollständige Umsetzung der Maßnahme mit einem Volumen von rund 830.000 Euro beschließen. Rund 350.000 Euro davon waren für das Blockheizkraftwerk und rund 480.000 Euro für die Fenstererneuerung bestimmt. Mit einem Startkapital von 230.000 Euro aus der angesparten Instandhaltungsrücklage der Eigentümergemeinschaft wurde eine Finanzierung über 600.000 Euro, paritätisch verteilt auf die beiden Volksbanken, beschlossen.

Beim Finanzierungsbeschluss war zu berücksichtigen, dass jeder Miteigentümer die Möglichkeit haben musste, von einer sogenannten Abwendungsbefugnis Gebrauch machen zu können. Bei einer solchen Abwendungsbefugnis kann jeder Miteigentümer entscheiden, ob er mittels Beschluss an der Annuität des Darlehens verpflichtet wird oder ob er sich mit

Eckdaten zum Haus

- › Hochhaus,
- › Baujahr 1979
- › 12 Etagen
- › 7.406 qm Wohnfläche
- › 143 Eigentumswohnungen, davon 25 von Eigentümern selbst bewohnt, der Rest vermietet
- › 287 Zimmer
- › 143 Bäder
- › 200-250 Bewohner
- › Rücklagenbestand vor der Maßnahme: 450.000 Euro

einem anteiligen einmaligen Geldbetrag, errechnet aus der Höhe seines Miteigentumsanteils, davon ablöst. Es wurde eine Kreditlaufzeit über zehn Jahre vereinbart, diese lehnt sich damit an die Amortisierung der Investition (8,7 Jahre) an.

Zusätzlich wurde vom Verwalter ein Zuschuss der Kreditanstalt für Wiederaufbau als Einzelmaßnahme beantragt. Es musste eine De-minimis-Erklärung (über den Ausschöpfungsstand von Fördermassnahmen) für alle vermietenden Eigentümer abgegeben werden. Der letztendlich zugesicherte Betrag betrug 40.500 Euro und entschädigt für den Antragsmarathon.

Wie weiter?

Bis Ende 2013 werden innerhalb des gleichen Projekts die restlichen 310 Fenster erneuert. Als nächstes innovatives Projekt wird am Haus eine Elektrotankstelle eingerichtet. Deren Strom stammt selbstverständlich aus der eigenen CO₂-neutralen BHKW-Produktion.

Abschließend eine Anmerkung: Es ist dringend notwendig, dass Politik und Wirtschaft den Eigentümergemeinschaften mehr Unterstützung bei der Umsetzung energetischer Maßnahmen bieten. Wenn etwa die Nutzung direkter Förderkredite oder die Gewährung von Landes- oder Bundesbürgschaften gegenüber finanzierenden Banken unterstützt würde, könnten weitere Projekte dieser Art zukünftig unkomplizierter umgesetzt werden. Das Einsparpotenzial der Eigentümergemeinschaften ist immens. ←|

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftsichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

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



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

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehöhen, Rauchwärmemelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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





GEMAS GmbH
Dreibühlstraße 7 · 71708 Murrington
Tel: 07145-93550-0 · Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de · www.gemas.de

Rottke on Real Estate



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

Was kommt nach dem großen Regulatorik-Sturm?

Von Nico B. Rottke

Im Auge des Sturms ist es ruhig: Nachdem der Hurrikan „Lehman“ über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung weltweit hinwegfegte und auch Europa nicht verschonte, passierte zunächst – gar nichts: Volkswirtschaften mussten sich besinnen und neu ausrichten, Systeme wurden „heruntergefahren“: Transaktionsvolumina verringerten sich oder wurden syndiziert, LTV sanken, Margen stiegen, Banken stellten ihre Immobilienfinanzierung ein – die Immobilie war der „Übeltäter“.

Das Auge des Sturms

Früher wurde das Auge des Sturms häufig fälschlich mit dessen Ende verwechselt – mit oft gefährlichen Folgen aufgrund eines erneut blitzschnell und heftig einsetzenden Sturms. Im übertragenen Sinne zieht dieser zweite Teil der Finanzkrise als „Regulatorik-Sturm“ gerade über die bereits gebeutelten Volkswirtschaften: Deutschland staunt über Staaten- und Währungsraumkrisen, die Immobilienbranche erstarrt vor AnsFuG, Basel III, Solvency II und AIFM. Die Kapitalsammelstellen suchen nach Lösungen. Wie können Losgrößen und Liquidität weiter sinnvoll transformiert werden?

Wer wird künftig investieren? Immobilien-Leasing konsolidiert auf niedrigem Niveau und bleibt hinter der gesamtwirtschaftlichen Investitionsentwicklung zurück. Offene Immobilienpublikumsfonds befinden sich in einer Konsolidierung und vor dem Daseins-Tests, Spezialfonds gehen potenziell aufgrund von Solvency II die Anleger aus, Pensionskassen könnten aus demselben Grund zurückhaltend sein, Geschlossene Immobilienfonds stehen vor einer Eigenkapitalhürde und dem Problem, eine mittel- oder langfristige Refinanzierung darzustellen. Immobilien-AG haben in Deutschland in der Vergangenheit nur eine geringe Rolle gespielt und werden an den Aktienmärkten

weiter in „Sippenhaft“ genommen. Deutsche REIT kommen bisher über ihr Schattendasein nicht hinaus.

Wer wird künftig finanzieren? Die Bankenlandschaft erhält immer noch Generalschelte. Auch hier werden aus Angst vor neuen Krisen mit Basel III die Eigenkapitalanforderungen heraufgeschraubt. Versicherungen nutzen die Gelegenheit und erreichen ihr „Exposure“ am Immobilienmarkt teilweise über die Finanzierungsseite – aber nur im Core-Bereich der „Office Trophy Buildings“. Wer aber finanziert die risikoreicheren Tranchen? Werden dies als Dauerlösung Private-Equity-Investoren sein? Welche Rolle spielen „Debt Funds“? Hat der deutsche REIT wie in den USA nach 1989 ähnliche Chancen, als der damalige „Double Dip“ die Investoren nach Gesetzesänderungen an die Börse trieb, da Banken nicht mehr fremdfinanzierten?

Prozyklische Übertreibungen

Es lässt sich feststellen, dass der Gesetzgeber derzeit prozyklisch „in die andere“ Richtung übertreibt: Nach insgesamt vier Finanzmarktförderungsgesetzen (heute löst dieser Begriff eher Zynismus aus) und hoher Deregulierung, um im globalen Spiel der Wirtschaftskräfte nicht einen hinteren Platz zu belegen, schlägt das Pendel in die Gegenrichtung, um vergangene Versäumnisse nachträglich durch Überregulierung auszubessern. Die durchaus sinnvolle Idee eines stabilisierenden Systems darf allerdings nicht dadurch zerstört werden, dass den Transaktionsbeteiligten die Geschäftsgrundlage entzogen wird. Die Politik wird dies erst zeitverzögert erkennen, wenn Projektentwickler ihr Geschäft einstellen oder wenn Immobilienfinanzierungen nicht mehr von Banken umgesetzt werden, sondern von überproportional profitierenden Surrogat-Finanzierern. Es ist fraglich, ob dies politisch so gewünscht ist. ←|

Graffiti „Kosten“

Was kostet die Immobilienwelt?

Ausgaben. Hat wer die Kosten kennt, auch die Macht im Unternehmen? Welches Sümmchen zahlt man für einen Neubau in New York pro Quadratmeter? Und wie hoch ist der Stundensatz eines WEG-Verwalters?



Illustration: Johannes Munding, Berlin/ Text: Laura Henkel, Freiburg

Wer Überblick über die Kosten hat, hat Macht. Er filtert Informationen, die zur Planung notwendig sind, gestaltet den Kostenstellenplan oder stellt Ergebnisrechnungen zusammen. Das Management bekommt nur das auf den Tisch, was der Controller bereithält. In der Immobilien- und Wohnungswirtschaft müssen Controller ihre Bestände gut kennen. Nur so können sie die Leistungen von Asset- und Property-Managern angemessen

einschätzen (S. 54-55). Vorbei sind die Zeiten, in denen Controlling-Ansätze aus der Industrie auf die Immobilienbranche übertragen wurden. Immobilien verkaufen sich anders als Turnschuhe.

Rentables Summenspiel

Manchmal bedarf es keiner komplexen Business-Pläne, sondern allein der Vergleichszahlen. Ein Beispiel: Ein Haus

mit 140 Quadratmetern Wohnfläche ist in Tegernsee 32 Mal so teuer wie in Schäßlitz, Sachsen-Anhalt (S. 56).

Höhere Kosten sind nicht immer nur negativ zu bewerten. Es gibt auch eine gute Seite: Mit Weitsicht investiert, zum Beispiel bei der Planung einer nachhaltigen Immobilie, können die Lebenszykluskosten des Gewerbeobjekts deutlich gesenkt werden (S. 57). Ein rentables Summenspiel.

Die stille Macht der Controller

Controlling. Warum nur ringt dieser wichtige Unternehmensbereich um gleiche Augenhöhe mit dem Management? Eine Lanze für eine häufig ungeliebte Position im Unternehmen.

»INDUSTRIEGEPRÄGTE CONTROLLING-ANSÄTZE EINFACH AUF DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT AUSZUDEHNEN, FUNKTIONIERT NICHT. WIR VERKAUFEN KEINE TURNSCHUHE.«

Henri Lüdeke, Geschäftsführer, BBT Group Berlin

Controlling beinhaltet Planung, Steuerung und Kontrolle. Vor wenigen Jahren noch hatte ich eine Mission. Ich wollte in dieser Definition am liebsten das „K“ aus dem Wort Kontrolle durch „C“ ersetzen. Selbstverständlich halte auch ich Kontrolle für wichtig. Ich würde sie jedoch gegenüber den beiden anderen Teilen untergewichten. Als Controller war ich in einem großen kommunalen Wohnungsunternehmen am Aufbau des Controllings beteiligt. Doch trotz betriebswirtschaftlichem Studium und Weiterbildung

an der Controller-Akademie, Gauting, war es ungemein schwer, die meist industriegeprägten Controlling-Ansätze auf die Immobilienwirtschaft auszudehnen. Denn die Immobilienwirtschaft muss einen andauernden Absatzprozess managen. Das Asset muss dauerhaft in stand und am Markt gehalten werden. Das unterscheidet sich stark von einem Einmalverkauf von Turnschuhen.

Doch glücklicherweise ändern sich die Sitten und Zeiten. Controlling ist heute Bestandteil auch der immobilienwirtschaftlichen Hochschulausbildung.

Immer mehr Absolventen verfügen zumindest über grundlegende Kenntnisse. Dennoch – der Unternehmensalltag ist nach wie vor geprägt von vielen Missverständnissen und teils erheblich unterschiedlichen Erwartungshaltungen. Auf der Kollegenseite steht häufig noch das Bild vom Kontrolleur und Erbsenzähler. Aufseiten des Controllers herrscht das Selbstverständnis als betriebswirtschaftliches Gewissen und Sparringspartner des Unternehmens. Der Internationale Controller Verein, Gauting, hat in seiner Definition von Controlling vor

allem auf die Transparenzschaffung und rechtzeitige Zur-Verfügung-Stellung entscheidungsbezogener Informationen abgestellt. Das bedeutet: Der Controller muss zugleich viel vom eigentlichen Geschäft der einzelnen Bereiche verstehen. Er muss etwa Stärken und Schwächen der konkreten Bestände genau kennen. Denn nur so kann er fair die Leistungen von Asset- und Property-Managern beurteilen. Und nur aus diesem Verständnis entwickelt sich der Controller zu einem guten Sparringspartner des Managements. Dennoch kommt es in der Praxis teils zu bizarren Machtspielen. Etwa wenn der Chef sagt: „Wer hat hier das Sagen, Sie oder ich?!“ Auch kommt es zum Wegwerfen von Berichten ohne Kenntnisnahme bis hin zu Basta-Entscheidungen zu gegebenenfalls unwirtschaftlichen Projekten. All dies ist selten produktiv für ein Unternehmen.

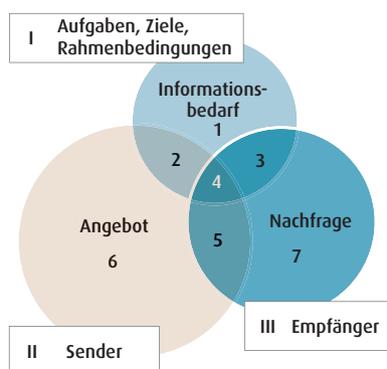
Bedarf, Angebot und Nachfrage

Das Controlling wirkt über die Gestaltung der Controlling-Systeme auch als eine Art Filter. Denn wie eine Planung aussieht, wie ein Konten- und Kostenstellenplan gestaltet ist oder wie Berichte und die Ergebnisrechnungen aufgebaut sind hat ebenfalls weitreichende Auswirkungen. Letztendlich bekommt das Management nur das zu sehen, was das Controlling auch bereitstellt.

Besonders interessant ist die komplexe Wechselwirkung zwischen objektivem Informationsbedarf, dem Angebot durch das Controlling und der Nachfrage durch das Management. Wie die Grafik zeigt, können Dinge angeboten, aber nicht nachgefragt werden und umgekehrt. Schon kleinste Abweichungen vom Optimum, in dem Bedarf, Angebot und Nachfrage identisch sind, sind kritisch. Besonders kritisch aber sind fehlende Informationen, wenn sie objektiv zum Entscheiden benötigt werden. Selbst diese werden häufig weder vom Management nachgefragt noch vom Controlling bereitgestellt. Das gilt etwa für Marktinformationen, Mieten oder sich änderndes Nachfrageverhalten. Wo immer ein Informationsbedarf des Ma-

Controlling-Informationen. Angeboten, nachgefragt, notwendig?

Zur Unternehmenssteuerung können Informationen angeboten, aber nicht nachgefragt werden und umgekehrt. Jegliche



Abweichungen vom Optimum (4), in dem Bedarf, Angebot und Nachfrage identisch sind, sind kritisch zu bewerten.

1. Informationen, die weder angeboten, noch nachgefragt werden
2. Informationen, die angeboten, aber nicht nachgefragt werden
3. Informationen, die nachgefragt, aber nicht angeboten werden
4. angebotene und nachgefragte Informationen
5. Informationen, die angeboten und nachgefragt werden, aber nicht notwendig sind
6. angebotene Informationen, die nicht nachgefragt werden und nicht notwendig sind
7. nachgefragte Informationen, die nicht angeboten werden und nicht notwendig sind

agements durch das Controlling nicht richtig oder nicht zeitgerecht gedeckt wird, erwächst eine Schattenwelt. Parallelanfragen an Rechnungswesen oder Risikomanagement führen unweigerlich zu divergierenden Zahlenwelten.

Controlling richtig machen heißt zu 70 Prozent die Organisation von Prozessen und Systemen. Zu 30 Prozent muss der Controller intensiv mit den einzelnen Unternehmensbereichen und der Geschäftsleitung kommunizieren. Ein guter Controller findet auch Gehör bei der strategischen Ausrichtung eines Unternehmens. Und natürlich – hier kommt wieder der Kontrollaspekt ins Spiel – überwacht er die Einhaltung der geplanten Ziele.

Hierher rührt im Management wohl manchmal die Angst vor den Controllern. Doch diese ist unbegründet. Denn ein wirklich guter Controller gestaltet die Systeme modern und einfach. Er sorgt dafür, dass vorausschauend geplant wird. Und er stellt rechtzeitig die richtigen Berichtsinstrumente bereit. Doch niemals stellt ein Controller die Entscheidungsgewalt der Geschäftsführung infrage. Der Controller spielt lediglich die Szenarien zuvor in all ihren Auswirkungen durch. Somit gibt er den Entscheidern eine Basis und das Gefühl, alle Entscheidungen zu Szenarien selbst zu treffen. Ein exzellenter Controller kommentiert

zu diesem Zweck die wesentlichen Entwicklungen. Er nutzt neben Notationen heutzutage software-gestützte Visualisierungskomponenten wie Sparklines (= Miniwortgrafiken). Der Weg zur Analyseketten-technik ist vorgezeichnet. Das Management kann so mit vorgefertigten Systemen schnell und flexibel die gesamte Analysefähigkeit nutzen. Es kann nicht nur Berichte zu einem Zeitstand empfangen. Ausgehend von einem Wert oder einer Entdeckung eines interessanten Datenmusters, kann es live in der Software gleich Abweichungen analysieren und Werttreiber entdecken.

Besondere Spezies

Erfolgreiche Unternehmen verfügen in der Regel auch über ein exzellentes Controlling. Auch für die moderne Immobilienwirtschaft wird es zunehmend wichtiger, sich neben den reinen Finanzkennzahlen mehr der Nachfrageentwicklung sowie den qualitativen Faktoren wie dem Portfolio-Management zu widmen. Controlling ist, wenn kein Controller vorhanden ist, zusätzlich die Aufgabe des Managements. Die Geschäftsleitungen auch der Immobilienbranche können also froh sein, wenn sie diese besondere Spezies zu ihren Mitarbeitern zählen können. Mit ihnen sparen sie viel Arbeit und bleiben erfolgreich! ←|

Zahlen, bitte!

Eine Wohnung in New York, ein Tag auf der Mipim, eine Stunde Beratung? Eine – bewusst nicht vollständige – Auflistung von Kosten in der Immobilienbranche.

HAUSPREISE:

EIN HAUS MIT 140 QUADRATMETERN WOHNFLÄCHE IST IN TEGERNSEE 32 MAL SO TEUER WIE IN SCHÄPLITZ (SACHSEN-ANHALT). (DURCHSCHNITTLICHE LAGE, DURCHSCHNITTLICHES BAUJAHR 1982).

> TEGERNSEE: **1,2** MILLIONEN EURO

> SCHÄPLITZ: **38.000** EURO

(QUELLE: IMMOBILIENSCOUT24)

QUADRATMETERPREISE NEUBAU:

> FÜR EINE 70-QUADRATMETER-WOHNUMG (NEUBAU) MUSS EIN DURCHSCHNITTLICHER DÄNE KNAPP 2,5 JAHRE ARBEITEN, EIN DEUTSCHER RUND 3 JAHRE, EIN FRANZOSE MEHR ALS 9 JAHRE.

> NEW YORK: **14.000** EURO/M²

> PARIS: **8.000** EURO/M²

> HAMBURG: **4.000** EURO/M²

> BERLIN: **2.600** EURO/M²

> BUDAPEST: **940** EURO/M²

SOFTWARE FÜR DAS IMMOBILIENMANAGEMENT:

POWERHAUS VON HAUFE

BASISPAKET PRO ARBEITSPLATZ: RUND **2.000** EURO

IMMOBILIEN SIND TEUER.
ABER NICHT ÜBERALL GLEICH
TEUER. UND WAS KOSTET DIE
(IMMOBILIEN-) WELT EIGENT-
LICH SONST SO? SEHEN SIE
SELBST!

FM MESSE:

> **33** EURO (TAGESKARTE PRO BESUCHER)

> STANDFLÄCHE: AB **240** EURO /M²

MIPIM:

> **1.650** EURO
(FÜR VIER TAGE PRO BESUCHER)

> STANDFLÄCHE: **587** BIS **758** EURO /M²

EXPO REAL:

> **410** EURO (FÜR 3 TAGE PRO BESUCHER)

> STANDFLÄCHE: **485** BIS **565** EURO /M²

ANZEIGENPREISE (PRO SEITE):

> ANZEIGE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

7.900 EURO

> ANZEIGE SPIEGEL

57.484 BIS **73.826** EURO

DIENSTLEISTUNGEN:

> WEG-VERWALTER STUNDENSATZ

GESCHÄFTSFÜHRER: **61,82** EURO

(QUELLE: BSI-STUDIE 2010)

> MIET-VERWALTER STUNDENSATZ

GESCHÄFTSFÜHRER: **63.70** EURO

(QUELLE: BSI-STUDIE 2010)

Die gute Seite der Kosten

Lebenszyklus. Immobilien bestehen für lange Zeit. Deswegen spart bitte nicht an der Planung! Denn Ausgaben sind nicht nur negativ. Mit Weitsicht eingesetzt sind sie auch sinnvolle Investitionen in eine wirtschaftlich erfolgreiche Zukunft.

Birgitt Wüst, Freiburg

„Wir sind nicht so reich, dass wir uns billige Produkte leisten können“, sagt die arme Familie. Zu Recht! Und gerade in der Immobilienbranche greift eine „Geiz-ist-geil“-Mentalität überhaupt nicht. Denn Immobilien haben eine lange Lebensdauer. Rund 80 Prozent der Kosten innerhalb des Lebenszyklus einer Immobilie fallen für ihren Betrieb und Unterhalt an. Die Neben- und Bewirtschaftungskosten sind damit sowohl für die Eigentümer als auch für die Nutzer sehr relevant. Die Experten sind sich fächerübergreifend einig. Egal, ob Property-Facility oder Asset-Manager, Makler, Projektentwickler oder Immobilieninvestor: Die Nutzungskosten von Immobilien möglichst gering zu halten, gelingt am ehesten, wenn der Facility-Manager als Berater schon bei der Planung und Bauphase von Neuprojekten einbezogen werden. Denn in der Planungsphase werden die 80 Prozent der Lebensdauerkosten maßgeblich

mitbestimmt. Wer Geld für kompetente FM'ler ausgibt und mit ihnen bereits in der Frühphase eines Bauvorhabens sämtliche Entscheidungen auch auf ihre Kostenrelevanz für den späteren Betrieb überprüft, spart langfristig.

Nachfrager haben immer recht

Auch die Nachfrager geben derzeit denjenigen Investoren recht, die in Qualität investieren: Denn trotz höherer Initialkosten kommen „Green Buildings“ mehr und mehr in Mode. Das nachhaltige Bauen hält zunehmend Einzug in die hiesige Bau- und Immobilienwirtschaft. Immobilienberatungs- und Maklerunternehmen berichten unisono vom Anstieg der Nachfrage nach „grünen“ Büro- oder Retail-Flächen. Unternehmen auf der Suche nach neuen Gewerbeflächen achten verstärkt auf die ökologische, ökonomische und soziale Performance –

kurz: Die Nachhaltigkeit eines Gebäudes. In der Folge steigt damit auch der Druck auf die Investoren, für ihre Projekte eine Zertifizierung anzustreben, um die Drittverwendungsfähigkeit zu erhöhen. Selbst die Sanierung von Bestandsobjekten erfolgt zunehmend unter dem Nachhaltigkeitsaspekt. „Gerade bei Großgesuchen ist eine Green-Building-Zertifizierung ein Muss“, berichten Makler.

Im Vordergrund steht auch hierbei der Lebenszyklus der Immobilie: Neben den Eigenschaften und der Qualität der eingesetzten Baustoffe sind damit etwa Energieeffizienz, Abfallvermeidung oder eine verbesserte Lebensqualität für die Mitarbeiter Themen, in die Geld gut investiert ist. Das ist beruflich die Herausforderung für Planer, Architekten und Facility-Manager. Und monetär sollte jeder Investor und jeder Bauherr die Weisheit der armen Familie berücksichtigen. ←|

„WIR SIND NICHT SO REICH, DASS WIR UNS BILLIGE PRODUKTE LEISTEN KÖNNEN“, SAGT DIE ARME FAMILIE. DAS SOLLTE MONETÄR AUCH JEDER INVESTOR UND JEDER BAUHERR BERÜCKSICHTIGEN.“

Special Wärmepumpen

Inhalt

Niedertemperaturheizungen haben den Vorteil, dass sie die Wärme nicht durch das Verbrennen von Heizöl oder Gas erzeugen, sondern ihrer Umgebung Wärme entziehen. Inzwischen gibt es im Wärmepumpenmarkt einige neue Entwicklungen. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig.

Wärmen und ...



- 58 - Zukünftiges Entwicklungspotenzial
- 59 - Neue Entwicklungen, andere Technologien
- 60 - Zeolith-Gas-Wärmepumpen
 - Ikea Berlin-Lichtenberg

... im Sommer kühlen



- 61 - Beispiele: VR Bank Memmingen und Stadtwerke Bochum
- 62 - Interview mit Karl-Heinz Stawiarski, Geschäftsführer des Bundesverbands Wärmepumpe

Technologisch noch nicht ausgereizt

Wärmepumpen. Diese Energiegewinnung hat sich weiterentwickelt. Mittlerweile gibt es zahlreiche positive Beispiele für eine gelungene Anwendung. Potenziale gibt es aber immer noch.

Jola Horschig, Springe

In den Jahren 2009 und 2010 war der Absatz der Wärmepumpen rückläufig, 2011 stieg er wieder an. 57.000 wurden nach Angaben des Bundesverbands Wärmepumpe e.V. (BWP) in diesem Jahr verkauft. Das ist ein Zuwachs von 11,8 Prozent gegenüber 2010. Auch künftig rechnet der Verband mit steigenden Verkaufszahlen und geht in seiner aktuellen Branchenprognose von zwei Szenarien aus: Szenario 1 ist eher vorsichtig und konservativ, Szenario 2 schließt politische Maßnahmen ein und zeigt wesentlich optimistischere Entwicklungen auf.

Der BWP erwartet, dass die Wärmepumpe im Jahr 2020 einen Marktanteil von 14 Prozent am Gesamtmarkt der Wärmeerzeuger haben wird (Szenario 2: 20 Prozent). Bis dahin werden in Deutschland jährlich 102.000 Wärmepumpen abgesetzt (Szenario 2: 178.000) und bis 2030 soll der jährliche Absatz auf 115.000 Wärmepumpen steigen (Szenario 2: 301.000). Insgesamt soll es, so der BWP, im Jahr 2020 1,16 Millionen Wärmepumpen (Szenario 2: 1,48 Millionen) geben.

Wärmepumpenheizungen sind Niedertemperaturheizungen und haben den Vorteil, dass sie die Wärme nicht durch

Auf einen Blick

- › Der Anteil von Wärmepumpen am Gesamtmarkt wird steigen.
- › Die Technologie arbeitet zuverlässig und kann vielseitig eingesetzt werden.
- › Zeolith-Gas-Wärmepumpen soll es ab September dieses Jahres in Ausführungen für Mehrfamilienhäuser geben.
- › Je niedriger die Vorlauftemperatur, desto höher die Effizienz.
- › Flächenheizungen können auch für die Kühlung im Sommer eingesetzt werden.
- › Fördermittel gibt es – von regionalen Programmen abgesehen – derzeit nur für den Einbau von Wärmepumpen im Gebäudebestand.



Wärme aus dem Erdinnern. Mit dem Grubenwasser aus dem Schacht Arnold der Zeche Robert Müser beheizen die Stadtwerke Bochum eine Feuerwache und zwei Schulen.

das Verbrennen von Heizöl und Gas erzeugen, sondern ihrer Umgebung Wärme entziehen. Die so gewonnene Energie wird über die Wärmepumpe auf eine höhere Temperatur gebracht, mit der wiederum die Gebäude beheizt und Wasser erwärmt werden kann.

Potenziale noch nicht ausgeschöpft

Bei den Wärmepumpen selbst unterscheidet man in Abhängigkeit von Wärmequelle und -träger folgende Arten: Luft/Luft, Luft/Wasser, Wasser/Wasser und Sole/Wasser. Die erste Angabe bezieht sich auf die Energiequelle, die zweite bezeichnet das Medium, das für den Wärmetransport innerhalb des Hauses genutzt wird. Eine Branchenstudie des BWP zeigt auf, dass Wärmepumpen, die das Medium Wasser als Energiequelle nutzen, schon seit Jahren den geringsten Anteil am Gesamtabsatz haben und dass ihr Anteil noch weiter sinken wird. Lange Zeit dominierte die Nutzung der erdgekoppelten Wärmepumpen. Doch dies ändert sich seit 2005. Wärmepumpen, die Luft als Energiequelle nutzen, stellen mittlerweile den größten Anteil. Zu den Gründen zählen die hohen Kosten, die (berg- und wasser-)rechtlichen Rahmenbedingungen für die Sondenbohrungen und die immer effizienter werdenden Luft/Wasser-Wärmepumpen.

Jüngere Entwicklungen deuten darauf hin, dass Heizen und Warmwasserbereitung mit der Wärmepumpe technologisch noch längst nicht ausgereizt ist und noch viel Potenzial bietet. So gibt es im Bereich der Energiequellen Energiekörbe, Energiezäune, Betonabsorber, Eisspeicher und CO₂-Sonden, im Bereich der Wärmepumpentechnik die Zeolith-Gas-Wärmepumpe. Energiekörbe sind spiralenförmig angeordnete Rohre, |→



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.

die – anstelle von Erdsonden oder Erdkollektoren – in das Erdreich eingebracht werden. Energiezäune werden, wie der Name schon sagt, wie Gartenzäune aufgestellt. Sie bestehen aus einem Rohrgeflecht, das die Wärme aus der Umgebung aufnimmt und der Wärmepumpe zuführt. Bei einem Betonabsorber handelt es sich um Betonbauteile, in die dünne Kunststoffrohre einbetoniert sind. Sie speichern die Wärmeenergie und führen sie bei Anforderung durch die Wärmepumpe dem Heizkreislauf zu. Der Eisspeicher besteht aus aus Betonzylindern, die in das Erdreich eingegraben und mit Trinkwasser gefüllt werden. Im Speicher selbst befinden sich Kunststoffrohre, die dem Wasser

Bemessung und Ausführung die Grundlage für den effizienten Betrieb. Für Wärmepumpen gilt dies ganz besonders, da sie wesentlich komplexer aufgebaut sind und zudem individuell an das Gebäude angepasst werden müssen.

Flexible Einsatzmöglichkeiten

Die Technologie der Wärmepumpe ist flexibel und vielseitig einzusetzen – im Neubau und im Bestand. Grenzen setzen die bauphysikalischen Gegebenheiten, genauer gesagt der Wärmebedarf des Hauses und die Vorlauftemperaturen, die

ENERGIESPAREN
IST DIE



Energiesparen ist die Energiequelle der Zukunft. Deshalb setzen wir von Techem alles daran, den Verbrauch Ihrer Immobilien und damit Ihre Kosten zu senken. Mit Produkten, die Verschwendung aufspüren, Systeme optimieren oder Sie beim Energiemanagement entlasten.

ENERGI

www.techem.de

die Wärme entziehen. Dadurch kühlt der Eisspeicher in der Heizphase nach und nach aus und das Wasser gefriert. In den CO₂-Sonden wiederum fließt flüssige Kohlensäure, die durch die Erdwärme verdampft und als Gas aufsteigt. Die Wärmepumpe entzieht dem Gas die Wärme, das daraufhin wieder flüssig wird.

Seit etwa zwei Jahren gibt es die Zeolith-Gas-Wärmepumpe. Hier gehen die Meinungen auseinander, ob es sich dabei überhaupt um eine Wärmepumpe handelt. Da sie mit einer Gasbrennwertzelle kombiniert ist, zählt sie wohl eher zu den „Hybridsystemen“. Bislang eignete sich die Zeolith-Gas-Wärmepumpe aufgrund ihrer begrenzten Leistung für Ein- und Zweifamilienhäuser. Ab September soll es sie auch für Mehrfamilienhäuser geben. Bei jeder Heizungsanlage bilden Auswahl,

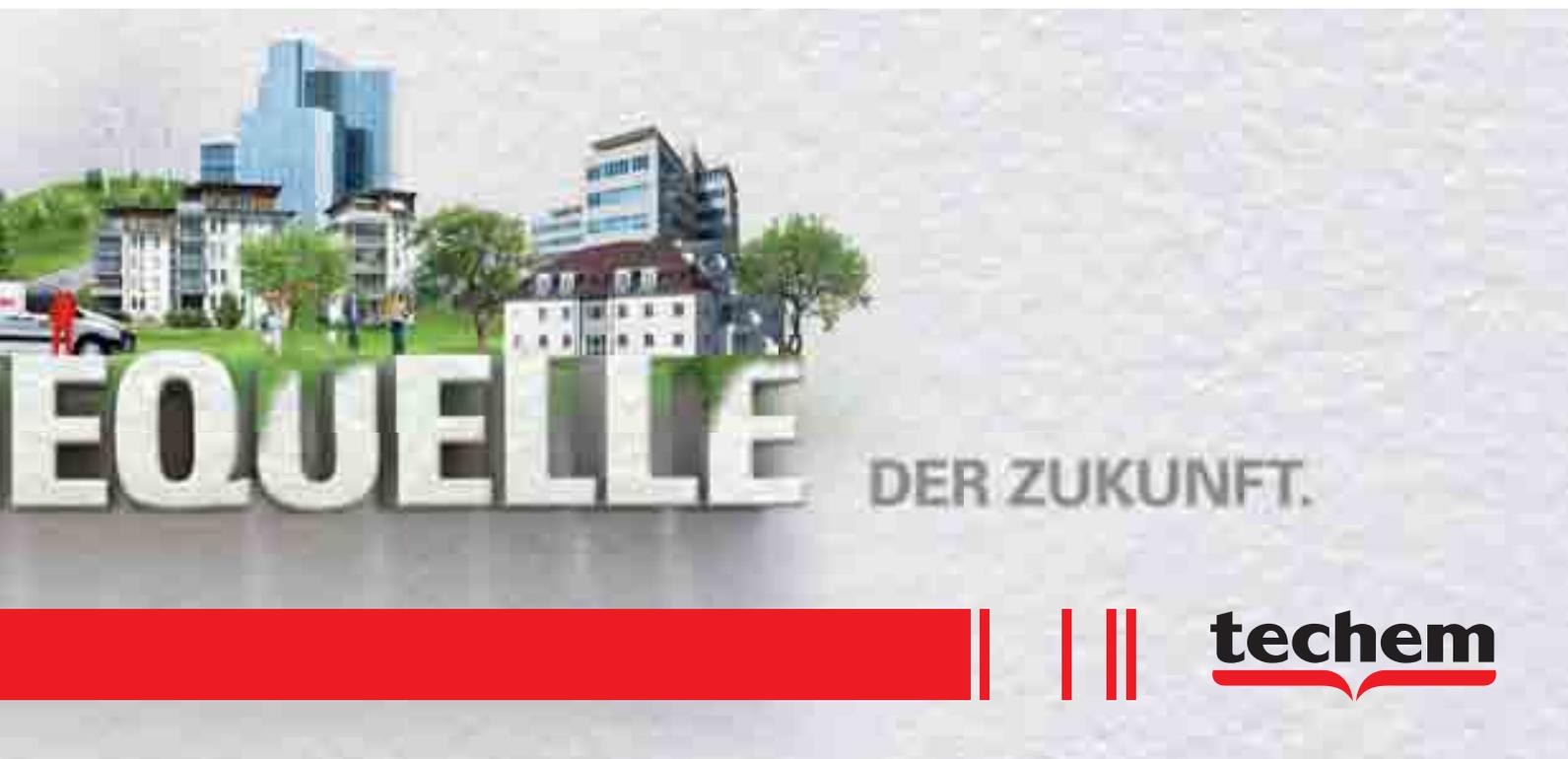
notwendig sind, um die Räume zu beheizen. Generell gilt für Wärmepumpen: Je höher der Vorlauf, desto niedriger die Effizienz. Ideale Wärmeverteiler für Wärmepumpenanlagen sind Flächenheizungen, wie Fußbodenheizung, Wandflächenheizung und Deckenheizung.

So kompliziert sich Planung, Bemessung und Installation einer Wärmepumpe anhören, die Technologie ist faszinierend und bietet viele Möglichkeiten, wie drei Beispiele zeigen. Seine 2011 in Berlin-Lichtenberg eröffnete Filiale heizt das Ikea-Möbelhaus mit drei Großwärmepumpen, die jeweils eine Leistung von 500 Kilowatt besitzen. Als Energiequelle dient eine unterirdisch verlegte, 200 Meter lange Abwasserdruckleitung, die an das kommunale Abwassernetz angeschlossen ist. Durch sie strömt eine Abwassermenge von 500.000 bis 1,4 Millionen

Litern pro Stunde. Zum Vergleich: Das entspricht dem Inhalt von 12,5 bis 35 Tanklastern pro Stunde. Die Wärme aus dem Abwasser wird mithilfe der drei Großwärmepumpen auf rund 35 Grad Celsius angehoben und mit dieser Temperatur direkt in die Fußbodenheizungen und Deckenstrahlplatten geleitet. Im sommerlichen Kühlbetrieb wird die im Einrichtungshaus anfallende Wärme quasi „andersherum“ wieder ins Abwasser geleitet.

Bei der Hauptgeschäftsstelle der VR Bank Memmingen wird die Abwärme der ganzjährig gekühlten Technikräume genutzt. Vor der Sanierung hatte der Altbau einen jährlichen Heizwärmebedarf von etwa 375.000 Kilowattstunden. Nach

werke Bochum realisiert. Am Schacht Arnold der Zeche Robert Müser pumpt die RAG Aktiengesellschaft jährlich rund zehn Millionen Kubikmeter Grubenwasser ab und leitet dieses in nahe liegende Teiche ein, um das Volllaufen noch aktiver Bergstollen zu verhindern. Dieses Grubenwasser wird in einem Pilotprojekt mit Förderung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) für die Beheizung einer Feuerwache und zwei Schulen genutzt. Mithilfe von Wärmepumpenanlagen wird das ausgekoppelte Grubenwasser auf ein höheres Temperaturniveau gefördert, um die Grundlastversorgung zu gewährleisten.



der Modernisierung beträgt der Heizwärmebedarf des Gebäudes laut der Berechnung zum EnEV-Nachweis nur noch rund 68.000 Kilowattstunden pro Jahr.

Auch zum Kühlen geeignet

Um diesen Bedarf zu decken, wurde in dem Gebäude eine bivalente Anlage installiert, eine Kombination zwischen vorhandenem Brennwertkessel und Luft/Luft-Wärmepumpe. Diese Ausführung ermöglicht simultanes Kühlen und Heizen mit Wärmerückgewinnung über die Wärmepumpe: Die Wärme wird den zu kühlenden Räumen entzogen und den zu heizenden Räumen zur Verfügung gestellt. Ein ganz ausgefallenes Konzept haben inzwischen die Stadt-

Nun stellt sich bei aller Innovation und Kreativität immer die Frage nach der Wirtschaftlichkeit von Wärmepumpenanlagen – und die ist bei dieser Technologie nicht pauschal zu beantworten. Gründe dafür gibt es viele: Gebäude sind immer Unikate. Die Investitionskosten und Amortisationszeiten hängen außerdem von der Energiequelle, den geografischen Gegebenheiten und dem energetischen Zustand des Gebäudes ab. Die Vorteile der Wärmepumpe liegen in den niedrigeren Energiekosten, ihre Nachteile in den hohen Investitionskosten. Hier könnten entsprechende Fördermittel unterstützen. Doch momentan sieht es mager aus. Abgesehen von einigen regionalen Programmen fördert nur das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle den Einbau von Wärmepumpen im Gebäudebestand. Weitere Informationen im Internet unter www.bafa.de. ← | →

„Wahre Allroundtalente“

Interview mit Karl-Heinz Stawiarski

Jola Horschig, Springe

Mithilfe der Erdwärme heizen – und im Sommer auch kühlen: Karl-Heinz Stawiarski vom Bundesverband Wärmepumpe schätzt die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Technologie – und sieht noch jede Menge Entwicklungspotenzial nach oben.



„Im gewerblichen Bereich gibt es Amortisationszeiten unter zwei Jahren.“

Herr Stawiarski, der Wärmepumpenmarkt entwickelt sich seit einigen Jahren positiv. Welche Rolle spielt die Wärmepumpe im Gebäudebestand?

Stawiarski: Wir rechnen damit, dass noch in diesem Jahr die 500.000. Wärmepumpe in Deutschland verbaut wird – gut möglich, dass sie in einem Bestandsgebäude für Heizung, Warmwasserbereitung und eventuell auch Kühlung sorgen wird. Wir gehen davon aus, dass schon heute jede zweite Anlage im Zuge einer Heizungsanierung verbaut wird.

Welche technischen Trends erwarten Sie im Bereich der Wärmepumpen?

Stawiarski: Aufgrund verbesserter Dämmstandards wird der Heizwärmebedarf im Neubau und im sanierten Bestand immer kleiner, entsprechend wird der durchschnittliche Leistungsbereich der Maschinen sinken. Deshalb und weil auch die Erschließung geeigneter Wärmequellen immer einfacher wird, werden Wärmepumpensysteme im Schnitt kostengünstiger. Durch den insgesamt sinkenden Heizwärmebedarf steigt der prozentuale Warmwasseranteil. Auf diese Anforderungen reagieren die Hersteller mit optimierten Wärmepumpen. Diese realisieren hohe Vorlauftemperaturen bis

65 Grad Celsius bei niedriger Außenlufttemperatur beispielsweise durch Neuentwicklung von Inverter-Verdichtern mit Nassdampfeinspritzung. Mit zunehmender Etablierung der Wärmepumpe als besonders effizientes und zukunftssicheres Heizsystem rücken auch die Komfortaspekte dieser Lösung in den Fokus der Nutzer: Wärmepumpen sind wahre Allroundtalente, die je nach Bedarf entweder Umweltwärme in das Gebäude hinein- oder überschüssige Raumwärme aus dem Gebäude heraustransportieren können. Die Kühlfunktion ist bei vielen Modellen bereits ab Werk vorgesehen.

Wo lohnt sich eine Anlage, mit der man auch kühlen kann?

Stawiarski: Heizen und Kühlen werden technisch gesehen immer stärker zusammenwachsen. Durch die stetige Verschärfung der Dämmstandards für Neubau und Sanierung werden die Transmissionswärmeverluste der Gebäudehülle minimiert. So haben beispielsweise Niedrigenergiehäuser, die anspruchsvolle KfW-Standards erfüllen, oft schon im Frühjahr mehr Kühl- als Heizbedarf. Gerade auch im Büro- und Gewerbebau ist es zunehmend so, dass durch die geringen Wärmeverluste einerseits und die

hohen thermischen Zugewinne durch Mitarbeiter und technische Geräte andererseits mehr Kühl- als Heizbedarf besteht.

Wie schätzen Sie die Kombination Wärmepumpe und Photovoltaik ein?

Stawiarski: Aus ökologischer und ökonomischer Sicht ein Traumteam und sehr sinnvoll: Der selbst erzeugte grüne Strom verbessert die ohnehin gute Umweltbilanz der Wärmepumpe – nicht zuletzt, weil er gleich an Ort und Stelle verbraucht wird. Das entlastet die Stromnetze und zudem steigt der lukrative Eigenverbrauch. Generell kann man sagen, dass Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern den Wert einer Immobilie erheblich steigert.

Wann amortisiert sich die Investition in eine Wärmepumpe im Schnitt?

Stawiarski: Das ist je nach Projekt und Anwendungsgebiet ganz unterschiedlich. Im gewerblichen Einsatz mit energiesparender Kühlung können Amortisationszeiten von unter zwei Jahren erreicht werden. In der Regel liegen die Amortisationszeiten deutlich unter der Lebensdauer der Anlagen, im Neubau etwa bei unter zehn Jahren. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie online unter



www.haufe.de/immobilien

(Anmerkung: In der Suche „Urteilsdatenbank“ eingeben > per Klick aktivieren > das Suchergebnis erscheint in der Trefferliste“)

Wohnungseigentumsrecht

Das Wohnungseigentumsrecht
■ 2011 ■ 2010 ■ 2009

64.1 Verwalterabberufung

Beschränkter Einfluss des einzelnen Wohnungseigentümers

65.1 Veräußerungszustimmung

Unwiderruflich, wenn gegenüber dem Notar erklärt

65.2 Räum- und Streupflicht

Keine Verpflichtung der Eigentümer durch Beschluss

65.3 Jahresabrechnung

Ungültiger Genehmigungsbeschluss bei
fehlender Einnahmen- und Kontendarstellung

65.4 Instandhaltung und Instandsetzung

Kompletterneuerung von Fenstern im Zweifel
Sache der Gemeinschaft

66.1 Dachlawinen

Keine Haftung bei fehlender Rechtspflicht
zu Schutzmaßnahmen

66.2 Kopfstimmrecht

Teilung führt nicht zu Stimmrechtsvermehrung

Maklerrecht

66.3 Stillschweigender Maklervertrag

Eindeutiges Provisionsverlangen auch
im Internet-Inserat ausreichend

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

67.1 Betriebskostenabrechnung

Keine Umlage fiktiver Kosten für unentgeltliche
Arbeit Angehöriger

68.1 Mieter-AGB

Vereinbarung von Vertragsstrafe ohne Verschulden
unwirksam

68.2 Kautions

Erstehar haftet für Kautionsrückzahlung
bei insolventem Vermieter

68.3 Mieterhöhungsverlangen

Nennung dreier Vergleichswohnungen ausreichend
für Formwirksamkeit

69.1 Räumung

Räumungsvollstreckung bei ausgewechseltem Türschild

69.2 Modernisierung

Duldungspflicht erstreckt sich auf das Gebäude insgesamt

Urteil des Monats

Verwalterabberufung

Beschränkter Einfluss des einzelnen Wohnungseigentümers



Ein einzelner Eigentümer kann die Abberufung des Verwalters nicht schon deshalb verlangen, weil ein wichtiger Grund im Sinne von § 26 Abs. 1 Satz 3 und 4 WEG hierfür besteht. Den Eigentümern steht insoweit ein Beurteilungsspielraum zu, der erst dann überschritten ist, wenn die Ablehnung der Abberufung aus objektiver Sicht nicht vertretbar erscheint. Bei der Festsetzung des Streitwerts einer auf Abberufung des Verwalters gerichteten Verpflichtungsklage ist im Regelfall das Gesamtinteresse nach dem in der restlichen Vertragslaufzeit anfallenden Verwalterhonorar und das Interesse des klagenden Eigentümers nach seinem Anteil hieran zu bemessen.

BGH, Urteil vom 10.2.2012, V ZR 105/11

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer forderte die übrigen Eigentümer erfolglos auf, der Einberufung einer außerordentlichen Eigentümerversammlung zuzustimmen. Auf der Versammlung sollte die vorzeitige Abberufung des Verwalters beschlossen werden. Der Eigentümer erhob entsprechende Klage. Der Antrag auf Abberufung des Verwalters wurde mit dem mangelhaften Führen der Beschlussammlung begründet. Im Einzelnen hatte der Verwalter Eintragungen mit einer Verzögerung von sechs Wochen vorgenommen. Darüber hinaus

fehlten Eintragungsvermerke, weshalb weder der Zeitpunkt noch die Urhebererschaft von Eintragungen dokumentiert wurden. Auch fehlte die fortlaufende Nummerierung. So war die Vollständigkeit nicht überprüfbar. Zudem war ein Negativbeschluss nicht aufgenommen, Urteilsformeln wurden nicht übertragen. Die Klage blieb dennoch erfolglos.

Zwar stellt das fehlerhafte Führen der Beschlussammlung gemäß § 26 Abs. 1 Satz 4 WEG regelmäßig einen wichtigen Grund zur Abberufung des Verwalters dar. Dennoch konnte der Eigentümer die Abberufung des Verwalters nicht verlangen. Denn das fehlerhafte Führen der Beschlussammlung führt nicht zwingend dazu, dass ein einzelner Eigentümer gegen den Willen der Mehrheit die Abberufung des Verwalters durch das Gericht erreichen kann. Das Gericht muss jedenfalls einerseits die Entscheidung der Mehrheit in vertretbarem Rahmen respektieren, andererseits aber auch der Minderheit Schutz bieten. Gerade wenn der Abberufungsgrund auf Mängeln in der Führung der Beschlussammlung liegt, können die übrigen Eigentümer nachvollziehbare Motive dafür haben, von der Abberufung Abstand zu nehmen. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn sie einen solchen Schritt im Hinblick auf die bisherigen Leistungen

des Verwalters nicht für notwendig halten und nach einer Erörterung der Mängel mit der Verwaltung auf eine Besserung in der Zukunft vertrauen. Ist dieser Beurteilungsspielraum allerdings überschritten, weil die Ablehnung der Abberufung aus objektiver Sicht nicht vertretbar erscheint, muss das Gericht im Interesse der Minderheit die Abberufung vornehmen. Das kann erforderlich sein, wenn die Mehrheit aus der Sicht eines vernünftigen Dritten gegen ihre eigenen Interessen handelt, weil sie massive Pflichtverletzungen toleriert. Auch eine Majorisierung durch einen Mehrheitseigentümer kann Anlass für eine kritische Würdigung der Beweggründe sein.

Fazit: Diese BGH-Entscheidung kommt leider für einige Verwalter zu spät, die unter ähnlichen Voraussetzungen bereits von Instanzgerichten abberufen wurden, die die Revision nicht zugelassen hatten. In der Tat kann es nicht angehen, einen gegebenenfalls über Jahrzehnte tadellos agierenden Verwalter wegen Mängeln bei der Führung der Beschlussammlung auf Initiative eines oder einiger Querulanten abberufen zu lassen. Die Klarstellung zur Bemessung des Streitwerts kann angesichts der unterschiedlichen Ansätze in der bisherigen Instanzrechtsprechung nur als willkommen bezeichnet werden.

Wohnungseigentumsrecht

Veräußerungszustimmung [65.1]

Unwiderruflich, wenn gegenüber dem Notar erklärt

Bei der Veräußerung von Wohnungseigentum ist für die Eintragung des Eigentumswechsels im Grundbuch eine nach § 12 WEG erteilte Zustimmung für einen bereits geschlossenen Vertrag endgültig wirksam und nicht mehr widerrufbar, sobald sie gegenüber dem mit dem Vollzug beauftragten Notar erklärt worden ist. Auch eine Veränderung der Rechtsstellung des Zustimmungsenden nach erteilter Zustimmung, aber vor Vollzug der Veräußerung im Grundbuch ist bedeutungslos.

KG, Beschluss vom 28.2.2012, Az.: 1 W 41/12

Räum- und Streupflicht [65.2]

Keine Verpflichtung der Eigentümer durch Beschluss

Eine Verpflichtung der einzelnen Wohnungseigentümer, die Räum- und Streupflicht im Wechsel zu erfüllen, kann nicht durch Mehrheitsbeschluss, sondern nur durch Vereinbarung begründet werden.

BGH, Urteil vom 9.3.2012, Az.: V ZR 161/11

Fakten: Die Eigentümer hatten als Bestandteil der Hausordnung beschlossen, dass der Winterdienst wechselseitig von den einzelnen Eigentümern zu erfüllen sei. In einer Eigentümerversammlung lehnten die Eigentümer den Antrag eines Eigentümers ab, mit dem er die Vergabe des Winterdienstes an eine Fachfirma begehrte. Hiergegen hat sich der Eigentümer mit einer Anfechtungsklage gewandt. Die Klage hatte Erfolg. Die Mehrheitsmacht umfasst nicht die Befugnis, dem einzelnen Eigentümer außerhalb der gemeinschaftlichen Kosten und Lasten

Leistungspflichten aufzuerlegen. Fehlt die Beschlusskompetenz, ist ein dennoch gefasster Beschluss nicht nur anfechtbar, sondern nichtig. Die Eigentümer können jedenfalls zu einer turnusmä-

ßigen Übernahme der Räum- und Streupflicht nicht durch Mehrheitsbeschluss verpflichtet werden. Dabei handelt es sich auch nicht um einen herkömmlichen Regelungsgegenstand einer Hausordnung. Die Pflicht ist insoweit nur aufgrund öffentlich-rechtlicher Vorschriften von der Eigentümergemeinschaft zu erfüllen. Auch die Räum- und Streupflicht hinsichtlich des Gemeinschaftseigentums geht über eine Regelung des Zusammenlebens der Eigentümer hinaus. Die Erfüllung der Verkehrssicherungspflichten hat der Verband sicherzustellen.

Fazit: Ob diese Entscheidung gleichzeitig das Ende der besonders im Süddeutschen verbreiteten „Kehrwoche“ einläutet, ist nicht mit Sicherheit zu sagen, ist jedoch naheliegend.

Jahresabrechnung [65.3]

Ungültiger Genehmigungsbeschluss bei fehlender Einnahmen- und Kontendarstellung

Die Darstellung der Einnahmen ist unverzichtbarer Bestandteil einer jeden Jahresabrechnung. Fehlt es an einer Darstellung der Entwicklung der gemeinschaftlichen Konten, ist ein Kontenabgleich nicht möglich und insoweit die Jahresabrechnung insgesamt ungültig.

AG Dortmund, Urteil vom 13.4.2012, Az.: 514 C 123/11

Instandhaltung und Instandsetzung [65.4]

Kompletterneuerung von Fenstern im Zweifel Sache der Gemeinschaft

Weist die Gemeinschaftsordnung die Pflicht zur Instandhaltung und Instandsetzung der Fenster nebst Rahmen in dem räumlichen Bereich des Sondereigentums den einzelnen Wohnungseigentümern zu und nimmt dabei den Außenanstrich aus, ist eine vollständige Erneuerung der Fenster im Zweifel Sache der Gemeinschaft.

BGH, Urteil vom 2.3.2012, Az.: V ZR 174/11

Fakten: Nach der Gemeinschaftsordnung hat jeder Eigentümer den Anstrich der Innenseite der Fenster auf eigene Kosten durchzuführen. Er hat die Behebung von Glasschäden und Instandhaltung / Instandsetzung der Außenfenster samt Rahmen und Rollläden auf seine Kosten durchzuführen. Soweit die Außenansicht betroffen sei, sei eine einheitliche Ausführung unabdingbar. Die Erneuerung des Außenanstrichs der Fenster samt Rahmen und Rollläden sei daher Sache der Gemeinschaft. In der Wohnung eines Eigentümers traten Feuchtigkeitsschäden auf. Grund war ein ungeeignetes Dachflächenfenster. Der Eigentümer begehrte daher von der Gemeinschaft den Einbau eines neuen Fensters. Die Klage hatte Erfolg. Die Auslegung der Gemeinschaftsordnung ergab jedenfalls, dass der Austausch des Fensters der Gemeinschaft obliegt. Dort wird zwar aus-

drücklich nicht die vollständige Erneuerung der Fenster geregelt. Die erforderliche eindeutige Zuweisung auch dieser Aufgabe an den einzelnen Eigentümer lässt sich der Gemeinschaftsordnung jedoch nicht entnehmen. Ihre Auslegung spricht vielmehr dafür, dass der Begriff der Instandhaltung und Instandsetzung vorliegend nur die übliche Pflege, die Wartung und die Reparatur der vorhandenen Fenster erfasst. Denn die Erneuerung des Außenanstrichs der Fenster wird der Eigentümergemeinschaft zugewiesen. Mit einer solchen Regelung wollen die Eigentümer eine einheitliche Außenansicht des Gebäudes sicherstellen.

Fazit: Die Entscheidung zeigt, dass zweifelhafte Regelungen über Instandhaltungs- und -setzungspflichten in Gemeinschaftsordnungen das Ziel einer Kostentragungsverpflichtung der Eigentümer verfehlen.

Dachlawinen [66.1]**Keine Haftung bei fehlender Rechtspflicht zu Schutzmaßnahmen**

Im Rahmen der allgemeinen Verkehrssicherungspflicht kann ein Hauseigentümer nur dann aus einem Unterlassen in Anspruch genommen werden, wenn er eine Rechtspflicht hatte, Vorkehrungen zu treffen, um einen durch Schneesturz (hier Dachlawine) entstehenden Schaden abzuwenden. Grundsätzlich sind nämlich Passanten oder – wie hier – Fahrzeugeigentümer im gebotenen eigenen Interesse selbst verpflichtet, sich bzw. ihr Fahrzeug vor der Gefahr der Verletzung oder Beschädigung durch herabfallenden Schnee zu schützen. Daher muss ein Hauseigentümer nur bei besonderen Umständen Schutzmaßnahmen gegen die durch herabfallenden Schnee (von seinem Hausdach) verursachte Gefahr treffen. Fehlt es an solchen Umständen, haftet er nicht für Schäden, die durch eine herabstürzende Dachlawine an fremden Fahrzeugen, die vor oder auf seinem Grundstück parken, entstehen.

Thüringer OLG, Beschluss vom 28.3.2012, Az.: 4 U 966/11

Kopfstimmrecht [66.2]**Teilung führt nicht zu Stimmrechtsvermehrung**

Teilt ein Wohnungseigentümer sein Wohnungseigentum ohne Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer nachträglich auf und veräußert die neu geschaffenen Einheiten an verschiedene Dritte, entstehen bei Geltung des Kopfstimmrechts keine weiteren Stimmrechte. Die Zustimmung des Verwalters zu einer solchen Teilveräußerung aufgrund eines in der Teilungserklärung enthaltenen Zustimmungserfordernisses führt nicht zu einer Vermehrung der Stimmrechte.

BGH, Urteil vom 27.4.2012, Az.: V ZR 211/11

Fakten: Die Wohnanlage besteht vorwiegend aus einem Vorder- und einem Hinterhaus. Das Vorderhaus besteht aus elf Einheiten, während das gesamte Hinterhaus die Einheit Nr. 12 bildet. Das Stimmrecht richtet sich nach dem gesetzlichen Kopfstimmrecht. Die Veräußerung von Wohnungseigentum steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Verwalters. Die Eigentümerin des Hinterhauses teilte dieses ohne Mitwirkung der übrigen Wohnungseigentümer in neun selbstständige Einheiten auf und veräußerte anschließend eine der neu ge-

schaffenen Einheiten mit Zustimmung des Verwalters. In der Eigentümersammlung beschlossen die Wohnungseigentümer, dass dem Erwerber der neuen Einheit ein eigenes Stimmrecht nicht zustehe. Hiergegen wandte sich die teilende Eigentümerin. Die Klage war jedoch unbegründet. Die nachträgliche Aufteilung und Veräußerung eines Wohnungseigentumsrechts ohne Mitwirkung der übrigen Eigentümer unter der Geltung des Kopf- oder des Objektstimmrechts führt nicht zu einer Vermehrung der Stimmrechte. Zwar bedarf die spätere Aufteilung

nicht der Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer. Diese Befugnis des teilenden Wohnungseigentümers setzt aber voraus, dass der Status der übrigen Wohnungseigentümer gewahrt wird. Dies ist nur dann gewährleistet, wenn die ursprüngliche Stimmenzahl keine Änderung erfährt. Das bestehende Stimmrecht ist wegen der Selbstständigkeit der neu geschaffenen Einheiten von deren Erwerbern nach Bruchteilen auszuüben.

Fazit: Auch die Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung der neu geschaffenen Einheit konnte selbstverständlich nicht zur Entstehung eines weiteren vollen Stimmrechts füh-

ren. Ein derartiges in der Teilungserklärung vorgesehenes Zustimmungserfordernis bezieht sich seiner Zweckrichtung nach nicht auf das Stimmrecht. Ein Zustimmungsvorbehalt gemäß § 12 WEG soll es den Wohnungseigentümern nur ermöglichen, das Eindringen störender oder zahlungsunfähiger Personen in die Gemeinschaft zu verhindern. Die Stimmrechtsverhältnisse in der Gemeinschaft werden davon nicht berührt. Eine nachträgliche Vermehrung der Stimmrechte kann weder durch eine Zustimmung des Verwalters noch durch einen Mehrheitsbeschluss, sondern nur durch eine entsprechende Vereinbarung der Wohnungseigentümer erreicht werden.

Maklerrecht

Stillschweigender Maklervertrag [66.3]**Eindeutiges Provisionsverlangen auch im Internet-Inserat ausreichend**

Ein ausdrückliches Provisionsverlangen kann auch in einem Internet-Inserat enthalten sein, sofern der Hinweis so gestaltet und geeignet ist, dem durchschnittlichen Interessenten die entstehende Provisionspflicht unzweideutig vor Augen zu führen. Wie das unmissverständliche Provisionsbegehren erklärt wird, ist dabei grundsätzlich gleichgültig; der entsprechende Hinweis in einer Zeitungs- oder Internet-Anzeige genügt jedenfalls gegenüber den Kunden, die sich auf diese Anzeige melden ...

BGH, Urteil vom 3.5.2012, Az.: III ZR 62/11

Fakten: Der Makler veröffentlichte im Internet-Portal „ImmobilienScout24“ eine Anzeige für den Kauf eines Baugrundstücks mit Angabe auch der Grundstücksgröße und des Kaufpreises sowie mit dem Hinweis „Provision 7,14 %“. Der spätere Erwerber nahm hierauf telefonischen Kontakt zum Makler

auf und äußerte sein Interesse am Erwerb dieses Grundstücks. Der Makler benannte dabei die Adresse des Objekts sowie die Kontaktdaten des Verkäufers. Bei der Besichtigung des Grundstücks am nächsten Tag unterschrieb der spätere Erwerber ein ihm vorgelegtes Formular mit der Überschrift „Objektnach-

weis und Maklervertrag mit Kaufinteressenten“. Darin war die Verpflichtung des Käufers enthalten, bei Vertragsabschluss für den Nachweis oder die Vermittlung eine Maklerprovision von 7,14 % vom Kaufpreis zu zahlen. Der notarielle Kaufvertrag wurde geschlossen, der Makler begehrte seine Provision. Daraufhin hat der Erwerber den Maklervertrag wegen Irrtums und arglistiger Täuschung angefochten und behauptet, seine Unterschrift unter das Formular sei erschlichen worden. Der Makler hätte erklärt, die Unterschrift diene lediglich dem Nachweis der Vermittlung und nicht dem Abschluss eines Maklervertrags. Der BGH konnte den Rechtsstreit nicht entscheiden, da die Frage des Abschlusses des Maklervertrags noch von der Vorinstanz zu klären ist. Er hat aber klargestellt, dass die im Internet veröffentlichte Anzeige des Maklers ein eindeutiges Provisionsverlangen enthält, das Grundlage eines zwischen den Parteien zustande gekommenen Maklervertrags sein konnte. Eine Provisionsabrede kann nämlich stillschweigend auch durch schlüssiges Verhalten getroffen werden. Die Rechtsprechung stellt hieran indes strenge Anforderungen. Derjenige, der sich an einen Makler wendet, der mit „Angeboten“ werbend im geschäftlichen Verkehr auftritt, erklärt damit noch nicht schlüssig seine Bereitschaft zur Zahlung einer Provision für den Fall, dass ein Vertrag über das angebotene Objekt zustande kommt. Der Interessent darf, soweit ihm Gegenteiliges nicht bekannt ist, davon ausgehen, dass der Makler das Objekt von

dem Verkäufer an die Hand bekommen hat und deshalb eine Leistung für diesen erbringen will. Selbst die Besichtigung des Verkaufsobjekts zusammen mit dem Makler reicht bei dieser Sachlage für einen schlüssigen Vertragsschluss nicht aus. Anderes gilt nur dann, wenn der Makler den Kaufinteressenten unmissverständlich auf eine von ihm im Erfolgsfall zu zahlende Käuferprovision hingewiesen hat. Ein Kaufinteressent aber, der in Kenntnis des eindeutigen Provisionsverlangens die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den in dem Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrags annehmen will. Um die daran anknüpfenden Rechtsfolgen zu vermeiden, muss er ausdrücklich vor Inanspruchnahme der Maklerdienste deutlich machen, solche Willenserklärungen nicht abgeben zu wollen. Weist der Makler in einem Zeitungs- oder im Internet-Inserat jedenfalls eindeutig auf die fällig werdende Maklerprovision hin, sodass der Interessent von einer eigenen Provisionspflicht ausgehen kann, und erhält dieser auf seine daraufhin erfolgte Anfrage Namen und Anschrift des Verkäufers, löst dies den Anspruch auf Zahlung der Provision aus.

Fazit: Der BGH bestätigt mit dieser Entscheidung seine eigene Rechtsprechung und auch die herrschende Meinung. Immer dann, wenn der Makler in seinem Inserat – egal, ob Internet, Zeitung oder eigener Aushang – eine eindeutige und deutliche

Provisionsverlangen äußert, kommt mit der Inanspruchnahme weiterer Maklerdienste durch den späteren Erwerber ein provisionspflichtiger Maklervertrag zustande. Ausnahmen gelten nur, wenn der

spätere Erwerber seinerseits klar und deutlich macht, eine Provision nicht zahlen zu wollen. Erbringt der Makler daraufhin dennoch Maklerleistungen, hat er jedenfalls keinen Provisionsanspruch.

Mietrecht

Betriebskostenabrechnung [67.1]

Keine Umlage fiktiver Kosten für unentgeltliche Arbeit Angehöriger

Erbringt der Vermieter Arbeitsleistungen wie Hausreinigung und Schneeräumdienste in Eigenleistung, kann er einen fiktiven Aufwendersersatz für eine gleichwertige Leistung eines Dritten ansetzen. Erbringt ein Dritter (hier der Ehemann der Vermieterin) die Leistung unentgeltlich, kann der Vermieter keinen Aufwendersersatz verlangen.

LG Berlin, Urteil vom 6.12.2011, Az.: 63 S 122/11



Aufwendung. Fiktiv wie gleichwertige Leistung von Dritten ansetzbar

Fakten: Der Mieter wendet sich gegen die Betriebskostenabrechnung, soweit sie Kosten für Hausreinigungs- und Schneebeseitigungsarbeiten ansetzt. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Die Vermieterin verlangt hier eine fiktive Aufwendersentschädigung, da ihr Ehemann die Arbeiten unentgeltlich ausgeführt hatte. Der Vermieter kann nur solche Betriebskosten auf den Mieter umlegen, die im tatsächlich entstanden sind. Erbringt der Vermieter die

Arbeiten in Eigenleistung, kann er dafür einen fiktiven Aufwendersersatz für eine gleichwertige Leistung eines Dritten ansetzen, allerdings nur, wenn ein Dritter die Arbeiten nicht unentgeltlich erbringt.

Fazit: Das LG Berlin teilt nicht die zum Teil vertretene Ansicht, nach welcher alle unentgeltlichen Leistungen von Dritten einer Eigenleistung des Vermieters gleichzusetzen sind.

Mieter-AGB [68.1]**Vereinbarung von Vertragsstrafe ohne Verschulden unwirksam**

Hat der Mieter Vertragsbedingungen in die Verhandlungen eingebracht (hier: Modernisierungsvereinbarung mit von der Mieterberatung entworfenem Formular), hat er sie im Sinne von § 305 BGB „gestellt“. Die Vereinbarung ist unwirksam, soweit sie die Gegenseite unangemessen benachteiligt.

LG Berlin, Urteil vom 31.1.2012, Az.: 63 S 233/11

Fakten: Die Parteien hatten eine umfangreiche Modernisierungsvereinbarung über die Wohnung des Mieters getroffen. Diese sah unter anderem vor, dass die vorhandenen Altbautüren und der Dielenboden erhalten bleiben sollten. Des Weiteren war eine Vertragsstrafe für den Fall der Nichteinhaltung der Vereinbarungen vereinbart. Der Vermieter hatte fast alle alten Türen und Türrahmen durch neue sowie den Dielenboden durch Parkettboden ersetzt. Der Mieter verlangte daher die Zahlung der Vertragsstrafe. Das Gericht verneint den Anspruch. Bei der Modernisierungsvereinbarung handelt es sich um Vertragsbedingungen, die für eine Vielzahl von Verträgen vorformuliert wurden. Das verwendete Formular wurde nämlich von einer Mieterberatung vorgeschlagen. Diese Vertragsbedingung wurde vom Mieter „gestellt“ im Sinne des § 305 Abs. 1 Satz 1

BGB, da der Mieter hier angeboten hatte, die vorformulierten Bedingungen konkret einzubeziehen. Die Vertragsstrafenklausel der ist unwirksam, da sie den Vermieter unangemessen benachteiligt. Eine Vertragsstrafe ist nur gerechtfertigt, wenn dem Schuldner in Bezug auf Nicht- oder Schlechtleistung ein Verschulden zur Last fällt.

Fazit: Hier war der Fall zu entscheiden, dass der Mieter eine AGB eingebracht hat. Für die Einordnung als AGB ist nicht erforderlich, dass sie einseitig dem anderen Teil gegenüber aufgrund Machtposition des Verwenders durchgesetzt wird. Zwar gelten die Vertragsvorschläge eines Dritten nicht als „gestellt“. Die Mieterberatung war hier aber zur Wahrnehmung der Interessen des Mieters in die Vertragsanbahnung eingeschaltet worden und somit „Abschlussgehilfin“ des Mieters.



Modernisierungsvereinbarung. Nicht immer gültig.

Kautio[n] [68.2]**Ersteh[er] haftet für Kautio[n]srückzahlung bei insolventem Vermie[ter]**

Auf den Ersteh[er] eines vermieteten Grundstücks geht die Verpflichtung zur Rückzahlung der Mietsicherheit (Kautio[n]) an den Mieter kraft Gesetzes auch in dem Fall über, wenn der insolvent gewordene Voreigentü[mer] die vom Mieter erhaltene Mietsicherheit nicht getrennt von seinem sonstigen Vermögen angelegt hatte.

BGH, Urteil vom 7.3.2012, Az.: XII ZR 13/10

Fakten: Der Mieter eines Hauses, das zwangsversteigert wurde, verlangt vom Erwerber des Mietobjekts die Rückzahlung der inzwischen rückzahlungsreifen Mietsicherheit. Der BGH gibt dem Mieter recht. Mit dem Zuschlag in der Zwangsversteigerung geht die Pflicht für die Rückzahlung der Mietsicherheit kraft Gesetzes auf den Ersteh[er] des Mietobjekts über. Dieser hat die Verpflichtung bei eintretender Rückzahlungsreife zu erfüllen. Ob und unter welchen Voraussetzungen der Ersteh[er] seinerseits anschließend bei dem Voreigentü[mer] Rückgriff nehmen kann, ist unerheblich. Die Pflicht zur Erfüllung der in die Versteigerungsbedingungen fallenden Mieterrechte hängt nicht davon ab.

Fazit: Bis vor Kurzem war der Erwerber noch stärker geschützt. In Fällen, wie dem hier beschriebenen, war nach früherer Gesetzeslage Voraussetzung für die Rückzahlung der Mietsicherheit, dass die Sicherheit dem Erwerber ausgehändigt wird oder dieser dem früheren Vermieter gegenüber die Verpflichtung zur Rückgewähr übernimmt. Diese Voraussetzung besteht nicht mehr. Der Erwerber übernimmt nach der gesetzlichen Wertung des § 556 a BGB auch das Insolvenzrisiko des früheren Vermieters, wenn dieser die Mietsicherheit weder insolvenzfest angelegt hat noch an den Erwerber aushändigt. Der Erwerber ist in einem solchen Fall uneingeschränkt zur Rückzahlung der Mietsicherheit verpflichtet.

Mieterhöhungsverlangen [68.3]**Nennung dreier Vergleichswohnungen ausreichend für Formwirksamkeit**

Wenn der Vermieter in seinem Erhöhungsverlangen – über die in § 558a Abs. 2 Nr. 4 BGB geforderten drei Vergleichswohnungen hinaus – weitere Wohnungen benennt, die nicht die Voraussetzungen des § 558a Abs. 2 Nr. 4 BGB erfüllen, so ist das Erhöhungsverlangen weder insgesamt noch teilweise unwirksam. Ob der Umstand, dass die Miete einer der benannten Wohnungen unterhalb der verlangten Miete liegt, an der Ortsüblichkeit der verlangten Miete zweifeln lässt, ist eine Frage der materiellen Begründetheit, nicht der Wirksamkeit des Erhöhungsverlangens.

BGH, Urteil vom 28.3.2012, Az.: VIII ZR 79/11

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit eines Mieterhöhungsverlangens. Die Mieten von sechs der vom Vermieter benannten Wohnungen liegen über dem geforderten Betrag. Bei einer der Vergleichswohnungen liegt die Miete zwischen der bisherigen und der erhöhten Miete. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Gemäß § 558a Abs. 2 Nr. 4 BGB hat der Vermieter, der sein Erhöhungsverlangen unter Bezugnahme auf Vergleichswohnungen begründet, drei vergleichbare Wohnungen zu benennen, deren Miete mindestens so hoch ist wie die verlangte Miete. Diese formelle Voraussetzung ist hier erfüllt. Der Vermieter hat nicht nur drei, sondern sechs Vergleichswohnungen benannt, bei denen die Miete höher ist als die verlangte Miete. Dass er eine weitere Wohnung benannt hat, bei der die Miete nicht der verlangten Miete entspricht, son-

dern zwischen der bisherigen und der erhöhten Miete liegt, macht das Erhöhungsverlangen nicht unwirksam. Ob sich aus der Nennung einer Wohnung mit geringerer Miete Zweifel an der Ortsüblichkeit der verlangten Miete ergeben, ist keine Frage der formellen Wirksamkeit, sondern der Begründetheit in der Sache.

Fazit: Das Begründungserfordernis für ein Mieterhöhungsverlangen soll dem Mieter konkrete Hinweise auf die sachliche Berechtigung des Erhöhungsverlangens geben, damit er sich überlegen kann, ob er dem Erhöhungsverlangen zustimmt oder nicht. Begründet der Vermieter sein Erhöhungsverlangen anhand von konkret bezeichneten Vergleichswohnungen, genügt es dem formellen gesetzlichen Begründungserfordernis, wenn die Mieten von (mindestens) drei Vergleichswohnungen der verlangten Miete entsprechen.

Räumung [69.1]

Räumungsvollstreckung bei ausgewechseltem Türschild

Der Gerichtsvollzieher darf nicht von der Räumung absehen, wenn er an der zu räumenden Wohnung ein Schild mit einem anderen Namen als demjenigen des im Vollstreckungstitel ausgewiesenen Räumungsschuldners findet.

LG Berlin, Beschluss vom 19.1.2012, Az.: 51 T 733/11

Fakten: Der Gerichtsvollzieher hatte die im Auftrag des Vermieters vorgenommene Räumung aufgrund eines Räumungstitels eingestellt, nachdem er zu Beginn seiner Vollstreckungshandlung festgestellt hatte, dass sowohl Türschild als auch das Briefkastenschild ausgetauscht waren und er eine zur Wohnung

gehörende Person nicht angetroffen hatte. Der Vermieter wendet sich mit Erfolg gegen die Einstellung der Räumung. Geht der Titel auf die Räumung einer unbeweglichen Sache, hat der Gerichtsvollzieher den Mieter „aus dem Besitz zu setzen“. Im vorliegenden Fall lagen keine Hinweise darauf vor, dass eine dritte Person,

die nicht im Räumungstitel genannt war, Besitz oder Mitbesitz an den Räumen hatte, zu deren Räumung der Mieter verurteilt worden ist. Allein das Türschild oder die Beschriftung des Briefkastens mit den Initialen „M. H.“ reichen nicht aus, um mit der erforderlichen Sicherheit zu schlussfolgern, dass eine andere Person als im Titel genannt war, Besitz an der Wohnung hatte. Eine solche Feststellung hätte der Gerichtsvollzieher vielmehr nur in der Wohnung selbst treffen können. Sollte sich nach Fortsetzung der Zwangsräumung dann herausstellen, dass eine dritte

Person beachtlichen Besitz an allen herauszugebenden Räumen hat, wäre die Zwangsräumung einzustellen, und zwar so lange, bis der Vermieter auch in Bezug auf diese Person einen Titel erwirkt hat.

Fazit: Der Gerichtsvollzieher hat die maßgeblichen Feststellungen hinsichtlich der Besitzverhältnisse an dem zu räumenden Objekt im Räumungstermin in der betreffenden Wohnung zu treffen. Die Zwangsräumung kann jedoch nicht allein aufgrund eines ausgewechselten Namensschilds eingestellt werden.

Modernisierung [69.2]

Duldungspflicht erstreckt sich auf das Gebäude insgesamt

Der Mieter muss Modernisierungsmaßnahmen auch dann dulden, wenn sie nicht nur seine Wohnung, sondern das Gebäude insgesamt betreffen, der Mieter muss daher auch den Einbau von Heizungsrohren durch die über ihm liegende Wohnung dulden.

LG Berlin, Urteil vom 25.11.2011, Az.: 63 S 86/11

Fakten: Die Parteien streiten über Modernisierungsmaßnahmen, welche in der Wohnung über der Wohnung des Mieters durchgeführt werden sollen. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der vom Vermieter beabsichtigte Anschluss an die Zentralheizung der über der Wohnung des Mieters liegenden Wohnung stellt eine Maßnahme zur Verbesserung der Mietsache dar, die der Mieter auch dann dulden muss, wenn die Arbeiten nicht nur in seiner eigenen Wohnung durchgeführt werden.

Fazit: Das Gericht stellt im vorliegenden Fall klar,

dass der Mieter alle Modernisierungsmaßnahmen im gesamten Gebäude dulden muss, auch soweit diese nicht seine eigene Wohnung betreffen. Das Gericht beruft sich in der Urteilsbegründung auf die Rechtsprechung des BGH, welche zumindest für § 554 Abs. 2 Satz 1 BGB die Duldung für das gesamte Gebäude begründet. Diese Auslegung ist nicht selbstverständlich, da dem Mieter eine Duldungspflicht für Bereiche zukommt, welche nicht Gegenstand seines Mietvertrags sind. Allerdings kann der Vermieter die Modernisierungskosten nur insoweit umlegen, als die betroffene Wohnung davon profitiert.

Mein Klassiker



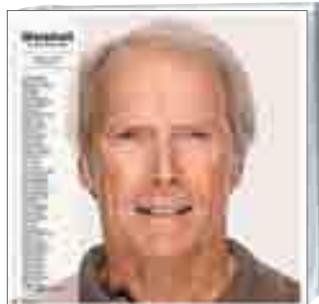
Regula Bathelt,
Geschäftsführerin von Smack
Communications

Weisheit

Buch von Andrew Zuckerman

„Das größte Geschenk, das eine Generation einer anderen Generation machen kann, ist es, ihnen ihre Weisheit zu schenken.“ Genau das hat sich Andrew Zuckerman zur Aufgabe gemacht und stellt in seinem Buch „Weisheit“ Persönlichkeiten aus Medien, Politik und Kunst

den wir uns in unserer multimedialen Zeit, in der Tweets und Posts unsere Gedankenwelt durchziehen, immer seltener gönnen. Und das, obwohl klare Gedanken gerade in der wachsenden Komplexität unserer Welt unbezahlbar sind. Und so haben die klugen Gedan-



„Die Lebensweisheiten, die Andrew Zuckerman mit beeindruckenden Porträtbildern kombiniert, veranlassen den Leser zum Innehalten, zum Nachdenken – ein Luxus, den wir uns in unserer multimedialen Zeit, in der Tweets und Posts unsere Gedankenwelt durchziehen, immer seltener gönnen.“

mit ihren Lebensweisheiten und Leitsätzen vor. Sätze, wie der des Architekten Richard Rogers, der einmal sagte: „Die Architektur erhält ihre Form durch die menschliche Gemeinschaft der sie dient, und nicht umgekehrt.“

Weisheiten, die Georg Glatzel, Vorstandsvorsitzender der IFM Immobilien AG, so beeindruckt haben, dass er mir das Buch schenkte. Und tatsächlich: Die Lebensweisheiten, die Zuckerman mit beeindruckenden Porträtbildern kombiniert, veranlassen den Leser zum Innehalten, zum Nachdenken – ein Luxus,

den des Buchs auch mich beeindruckt. Denn sie haben mir einmal mehr bewusst gemacht, wie wichtig es ist, Dinge neu oder anders zu denken. Wie wichtig es ist, menschliche Bedürfnisse zu verstehen und für sie Lösungen zu schaffen. Denn all das macht eine erfolgreiche Markenbildung aus – auch in der Immobilienwirtschaft.

Andrew Zuckerman und Alex Vlcek: Weisheit – 50 Porträts, Knesebeck Verlag, 1. Auflage, München 2009, 216 Seiten, ISBN: 978-3-86873-132-3, 49, 95 Euro

Neue Bücher

Immobilien Jahrbuch 2012

In einer Umfrage unter den Mitgliedern des Immobilienverbands IVD erwarten mehr als zwei Drittel der befragten Firmen ein gutes Immobilienjahr 2012. Ist dieser Marktausblick zutreffend? Wie lange wird die Situation noch anhalten? Über diese und andere wichtige Strömungen berichten die 40 Beiträge verschiedener Autoren in der aktuellen Ausgabe des Immobilien Jahrbuchs.



Robert Ummen, Sven R. Johns (Hrsg.), IVD, 2012, erhältlich unter www.ivd-webshop.net, 29,80 Euro

Handbuch der Mietnebenkosten

Das „Handbuch der Mietnebenkosten“ möchte einen Überblick über wichtige Fragen zur „Zweiten Miete“ geben. Eingearbeitet in die Neuauflage wurden aktuelle Urteile des Bundesgerichtshofs.



Michael J. Schmied, Luchterhand, 12. Auflage 2011, 420 S., ISBN: 978-3-472-07560-8, 58 Euro

The Facility Manager's Guide to IT

Erstmals gibt es ein Fachbuch zum Thema IT und Facility Management in englischer Sprache. Das Buch soll für international tätige Facility Manager und CAFM-Entwickler, -Anwender und -Berater eine praxiserprobte Richtschnur darstellen.



Michael May, Geoff Williams (Hrsg.), International Facility Management Association, Houston, 2012, 444 S., ISBN: 9781883176938, 79,95 US-Dollar

Existenzgründung für Immobilienmakler

Der Autor nimmt den/ die Existenzgründer/ in in seinem Praxisratgeber von Kapitel zu Kapitel sukzessive mit auf den Weg in die Selbstständigkeit – souverän, kompetent und ohne den legendären „pädagogischen Zeigefinger“ zu erheben. Die gut strukturierte Gliederung und das Sachregister erleichtern eine schnelle Orientierung. Johns ist Rechtsanwalt und Bundesgeschäftsführer des Immobilienverbands IVD, er ist also Branchenprofi, er ist aber zugleich – und das kommt dem Rezipienten ungemein zugute – Dozent an der EIA Saarbrücken. Sein Handbuch ist nicht nur ein didaktisch-methodisches Meisterstück, es stellt mit seinen konkreten, beispielgesättigten Praxisanleitungen zudem eine unverzichtbare Serviceleistung für jeden Branchenneuling dar, der in der Immobilienwirtschaft nachhaltig bestehen möchte.

Sven R. Johns, Joh. Heinr. Meyer GmbH,
3. Auflage 2012; 224 S.,
ISBN 978-3926701-79-4; 39,80 Euro



Business-Plan für Immobilienmakler

Mehr als die Hälfte aller Neu- und Quereinsteiger in die beratende und vermittelnde Immobilienbranche stellt ihr Geschäft schon innerhalb der ersten drei Jahre wieder ein. Illusionen vom schnell verdienten Euro, falsche Vorstellungen von den fachlichen Anforderungen im alltäglichen Betrieb und extrem niedrige Einstiegshürden in den Beruf des Immobilienmaklers sind einige der Gründe für das Scheitern. Exakt an diesen Wunden Punkten setzt das „Arbeits“-Buch von Sven R. Johns an. Ein erfolgreicher Start in die neue berufliche Existenz setzt professionelle strategische Planung, realistische Einschätzung des eigenen „Vermögens“, profundes wettbewerbs- und marktanalytisches Denken sowie qualifiziertes und kreatives Verständnis von modernem Marketing voraus. Ein Standardwerk.

Sven R. Johns, Joh. Heinr. Meyer GmbH,
2011; 128 S., ISBN 978-3926701-81-7;
36,80 Euro



Aus unserem Haus

Die 101 häufigsten Fallen für Vermieter

Was tun Sie, wenn morgen Ihr Mieter anruft und Ihnen mitteilt, dass er die Miete um zehn Prozent kürzt, weil ihn der Baulärm in der Nachbarschaft stört? Wie reagieren Sie, wenn die Miete nicht pünktlich bei Ihnen eingeht? Wenn Ihr Mieter gegen die Hausordnung verstößt, den Ablesedienst nicht in die Wohnung lässt oder einen Untermieter aufnimmt? Es gibt zahlreiche weitere Fälle dieser Art, die leicht zu Fallen für Vermieter werden können. Hat der Mieter recht? Oder lassen Sie sich zu schnell verunsichern und um Ihr gutes Recht bringen? Damit Vermieter keine böse Überraschung erleben, hat der Verlag Haufe-Lexware die „101 häufigsten Fallen für Vermieter“ zusammengestellt. Auf der beiliegenden CD-ROM befinden sich darüber hinaus Musterbriefe, ein Mietvertrag und Formulare

Matthias Nöllke, Verlag Haufe-Lexware,
4. Auflage 2011, 254 S.,
ISBN 978-3-648-01771-5, 16,95 Euro



Impressum

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

Abonnenten-Service und Vertrieb
 Service-Center Freiburg:
 Tel. 0800-7234-253
 Fax 0800-5050-446
 E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

Redaktionsteam
 RA Alexander C. Blankenstein, RAin

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

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

Journalisten im Heft
 Jola Horschig
 Norbert Jumpertz
 Eike Schulze
 Frank Peter Unterreiner
 Ruth Vierbuchen
 Hans-Jörg Werth
 Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
 Stefanie Kraus

Titel
 Immobilienwirtschaft

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
 jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
 ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
 10 x jährlich

Verbreitete Auflage ↓

Druck
 Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Barrierefrei Bauen“ bis „technisches Facility Management“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN	Konferenz: Senioren-Residenzen – Planung, Entwicklung und Finanzierung von Seniorenimmobilien für Entwickler, Betreiber und Investoren	22.-24.8.2012 Berlin	3-tägig: 2.499 Euro, 2-tägig: 1.999 Euro	IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH, Telefon 030 20913330, www.konferenz-senioren-residenzen.de/MM
	3. Handelsblatt Jahrestagung: Erneuerbare Energien 2012; Wachstumsmarkt für Industrie und Energiewirtschaft	27.-29.8.2012 Berlin	3-tägig: 2.749 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3581, www.erneuerbare-energien-tagung.de
TOP-TERMIN	15. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft – führende Veranstaltung in der aktuelle Trends und innovative IT-Technologien für das Management von Immobilien vorgestellt werden.	19.-20.9.2012 Düsseldorf/Neuss	ausführliche Preisinformationen unter www.tacook.de/sap-immobilienforum	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 8843070, www.tacook.de/sap-immobilienforum
	Seminare und Schulungen			
	Barrierefrei Bauen - Geänderte Anforderungen durch die neue DIN 18040	26.7.2012 Mosbach	125 Euro/ 57 Euro für Kammermitglieder	Institut Fortbildung Bau, Architektenkammer Baden-Württemberg, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
	ImmoXpress 2012	22.8.2012 Hamburg	399 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realstate
	Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale sicher berücksichtigen.	23.8.2012 Waren	375 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642 9796-75/-76, www.sprengnetter.de
	Die neue Sachwertrichtlinie und die neuen NHK 2010	24.8.2012 Waren	375 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642 9796-75/-76, www.sprengnetter.de
	Optimierung externer Dienstleistungsverträge im Gebäudemanagement	23.8.2012 Mainz	295 Euro* / 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
	Sommerlehrgang Gewerbliches Mietrecht	24.-25.8.2012 München	899 Euro	Beck Akademie, Telefon 089 38189-503, www.beck-seminare.de
	Rechtswissen Immobilien, Intensivlehrgang	27.-30.8.2012 Berg am Starnberger See	2.999 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 96863462, www.iir.de/rechtswissen-immo
	Crashkurs Mietverwaltung	28.-29.8.2012 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
	Optimale Vertragsgestaltung im Facility Management	29.8.2012 Köln	1.295 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196-4722-700, www.managementcircle.de/08-72304
	Technisches Facility Management	29.-30.8.2012 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761-898-4422, www.haufe-akademie.de
	Finanzierung von Immobilienprojekten; Strategien für eine erfolgreiche Projektentwicklung	30.-31.8.2012 Frankfurt am Main	1.895 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196-4722-700, www.managementcircle.de/06-72139
	Jahresabrechnung in der WEG 2012	3.9.2012 Köln	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761-898-4422, www.haufe-akademie.de
	Grundlagen des operativen Immobiliencontrolling	5.9.2012 Berlin	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Hausverwaltungsmanagement 2012 für Fortgeschrittene	11.9.2012 Bremen	399 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realstate
	Forderungsmanagement im Mietrecht	31.8.2012 Berlin	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Rechts- und Praxisfragen für den Umgang mit verwaorosten Immobilien	17.9.2012 Leipzig	270 Euro* / 335 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 390473-170, www.vhw.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	JP Morgan	26
Aareon AG		14
Aareon Deutschland GmbH		14
Aareon Wodis GmbH		14
Apple		19 ff.
Arab Investments		32
Axel Springer Verlag		37
B	K	
Baubecon-Gruppe	Kemper's	14
Baufi24.de GmbH	KGAL GmbH & Co. KG	14
BBE Handelsberatung	Kimco Realty Corp.	45
BEOS AG	KPMG	27
Blackberry		19
C	L	
Capgemini Deutschland	LBB Invest (Landesbank Berlin Investment GmbH)	28
CBRE	Lünendonk GmbH	11
Commerzbank		73
Credit Suisse	M	29
Credit Suisse Asset Management (CSAM)	Maklerpedia	36
	Media Markt Saturn	44
	Metro	45
	mfi Management für Immobilien AG	9, 45
	Morningstar	28
	Mymuesli.de	47
	N	
	NORD/LB	14
D	O	
Deka	Ocado	46
Deutsche Bahn AG		27
Deutsche Hypo	P	14
Deutsche Telekom	Perella Weinberg Real Estate (PWREF)	9
Deutsche Wohnen AG	Pramerica Real Estate Investors Property Guru-Gruppe	15 13
Douglas-Konzern		44
E	Q	
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG	Qatar Islamic Bank	32
Emnid		37
Eurohypo	R	73
	RAG Aktiengesellschaft	61
F	S	
Feri Eurorating Services AG	SAP	10, 49
FlowFact AG	Scope	29
	Scout24-Holding	13
G	sd&rm AG	14
Google	SEB Asset-Management	29
GSW	Solidimmo	74
	Starbucks	47
H	T	
HIH Property Management GmbH (HPM)	T.A. Cook	10
Hilton-Hotels	Techem	23
Holtzbrinck	Tesco	46
HypoVereinsbank (HVB)	Thalia	44
	U	29
I	Unibail-Rodamco	9
iii-Investments	Union Investment	29
Ikea		60
iMakler	V	37
ImmobilienScout	VR Bank Memmingen	61
	W	
	Wertgrund	29
	Z	
	Zalando	47
		19 ff., 36, 37
		19 ff., 37
		32
		19, 36, 37
		14
		26, 27
		8

Vorschau auf ...

... September 2012



Qualifikation. Aufstieg gelingt nur mit Fortbildung.

Weiterbildung

Die Marktübersicht 2012

Wie heißen in diesem Herbst die top-nachgefragten Studienthemen in der nebenberuflichen Fortbildung? Stehen Portfolio- und Immobilienmanagement weiterhin hoch im Kurs? Welches Institut bietet Qualifikationen, die sich in bare Münze umwandeln lassen?

Commerzbank / Eurohypo

Verwickelte Abwicklung

Die Eurohypo soll in der Commerzbank aufgehen. Doch die Pfandbriefemissionen lassen sich nicht ohne Weiteres auf eine Abwicklungseinheit übertragen. Wie wird sich die Commerzbank künftig als Immobilienbank positionieren?

Die Septemberausgabe erscheint am 7. September 2012, Anzeigenschluss ist der 13. August 2012

... Oktober 2012

Großes Special

Expo Real 2012

Sie will das Herz der Branche repräsentieren. Die Münchener Messe ist alljährlich der immobilienwirtschaftliche Arbeitstreffpunkt. Wer stellt in diesem Jahr aus? Welche Themen werden in den Konferenzen diskutiert? Ein Wegweiser durch das Immobilien-Event des Jahres auf deutschem Boden mit Originaltönen der Ausrichter, Aussteller und Teilnehmer.



Die Oktoberausgabe erscheint am 2. Oktober 2012, Anzeigenschluss ist der 5. September 2012

Foto: Peter Freitag / pixelio.de; Messe München 2011

Geheimnisse

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

... drei Makler



Alexander Geischer
ist Geschäftsführer beim Immobilienverband Deutschland IVD Region West e.V. in Köln



Udo Roth ist Inhaber von Solidimmo Verkauf und Gutachten, Diplom-Sachverständiger (DIA) für Immobilienbewertung, Diplom-Betriebswirt (BA) in Freiburg



Nicolas Scheidt
ist Prokurist von RE/MAX Deutschland Mitte

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

Geischer: Griechisches Essen, italienische Musik und gute Gespräche.

Roth: Ich bin Informationsjunkie, sauge alles auf. N-TV, Tageszeitung, Wirtschaftswoche, Fach- und Hörbuch.

Scheidt: Ich weiche manchmal unangenehme Fragen aus.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Geischer: In einem der vielen Schnellimbisse oder Restaurants rund um den Kölner Rudolfplatz.

Roth: Dienstags und donnerstags oft im Paradies, ab und zu mit einer guten Wurst in der Hand auf dem Münsterplatz oder einfach auf unserer Couch im Büro.

Scheidt: Meistens im Büro oder beim Ausdauersport im Fitness-Studio.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Geischer: Wir können zufrieden sein. Also genießen Sie es auch ab und zu.

Roth: Mehr miteinander arbeiten und unseren Service so perfektionieren, dass jeder Verkauf und jede Vermietung nur noch über den Makler vor Ort stattfindet.

Scheidt: Mehr professionelle Gemeinschaftsgeschäfte nach angelsächsischem Vorbild zum Benefit des Kunden. ←|

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

Geischer: Mit Donald Trump. Weil er eine Legende der Immobilienwirtschaft ist.

Roth: Mit Architekt Wolfgang Frey will ich über nachhaltige Geschäftsmodelle für Immobilienmakler nachdenken, die nicht provisionsorientiert sind.

Scheidt: Mit Florian Rentsch, hessischer Wirtschaftsminister. Ich erfahre gerne, wie Politik zielgerichteter und zügiger auf die Immobilienmarktlage reagiert.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Auch für die Maklerunternehmen gilt derzeit: Im Einkauf liegt der Gewinn.“

Geischer: Und mit dem Verkauf steht und fällt die Provision.

Roth: Genau! Und deshalb denken wir ständig darüber nach, wie wir unser Marketing so perfektionieren, dass wir bei jedem potenziellen Eigentümer eine magische Sogwirkung erzeugen. Wohl dem, der das schafft!

Scheidt: Der angemessene Verkaufspreis ist für erfolgreiche Abschlüsse unabdingbar. Noch wichtiger ist allerdings die nachhaltige Kundenzufriedenheit.



Jetzt gleich anfordern!

☎ Per Fax: 0180/50 50 441*
 ☐ Per Post: Haufe Service Center GmbH
 Postfach, 79091 Freiburg

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

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

Digitales Notizbuch mit Bluetooth Funktion

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

Ihre Prämie



Ja, ich habe einen 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 _____

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

Name, Vorname _____
 Straße, Nr _____
 PLZ _____ Ort _____
 Telefon _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____
 Name der Bank _____
 Datum _____ Unterschrift _____

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

Bestellnummer: A06228_DIR
 Werbenummer: 02974213
 Prämienbestellnummer: 5297141

HAUFE.

