

Sterne im Netz

Immobilienvermarktung:
Strategien gegen Schlecht-
und Falschbewertung

Special
Projektentwicklung

Immobilien-AGs
Viel Licht, aber auch
ein langer Schatten

Wärmepumpen
Die Energiewende
beflügelt den Markt



Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

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

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG; Unternehmensbereich Media Sales

Im Kreuz 9; D-97076 Würzburg

Ihre Ansprechpartnerin: Michaela Freund

Tel: 0931 2791 777; stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte



HAUFE.

Inseln im Chaos

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nach verschiedenen verwirrenden Ansagen im Zug wegen der durch Hochwasser verursachten massiven Verspätung hieß es in der letzten schließlich, man werde in Mannheim – Ankunftsprognose hundertmal verschoben – nun auch die Richtung ändern müssen, da man verkehrt herum in den Bahnhof einfahre.

Das erinnerte mich an die Aussage von RWE-Vorstand Prof. Müller zum Problem der Netzwerkstabilität nach der Energiewende: Er malte das Bild von Elektronen, die in Zeiten dezentraler Energieproduktion in allen möglichen Richtungen durch die Leitungen schwirren.

Das Leben wird chaotischer, unberechenbarer. Jeder soll flexibler werden, auch Center Manager: Sogenannte Pop-up-Shops öffnen mal eben für sechs Monate, damit ein Geschäftsmodell ausprobiert werden kann. Für welche Zeiträume ist die Entwicklung überhaupt noch guten Gewissens prognostizierbar? Die Pizza aus dem Drei-D-Drucker ist kaum noch Science-Fiction. Die Immobilie aus dem Drei-D-Drucker ist es – noch. Neue Techniken bringen neue Komplexität: Um die zunehmende Digitalisierung zu verdeutlichen, zeigte ein Vortrag ein Bild der Gläubigen bei der diesjährigen Papstwahl, die sämtlich mit Smartphone zu filmen scheinen. Eingeweihte wissen jedoch: Das Foto ist ein Fake, genauso wie manche Maklerbewertung im Internet (siehe dazu unseren Titel auf Seite 20).

Gibt es auch noch so viel Unwägbares, Verlass ist auf Vergesslichkeit. Das Lernen aus einer Krise dauert meist nur kurze Zeit: Es gibt sie wieder, die großen Deals ohne Due Diligence. Auch anderes wird sich nie ändern: Der Mechanismus bei öffentlichen Großprojekten ist seit Jahrzehnten derselbe. Kosten laut Ursprungsplanung X. Letztendliche Kosten: zweimal X. Beim Berliner Schloss wird es, das sagen Fachkundige schon lange, genauso werden. Wenigstens etwas Heimeliges in dieser chaotischen Welt ...

Ihr



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



20

Vorsicht Fake! Auf Online-Portalen für Makler gilt es, sich gegen Falschbewertungen zur Wehr zu setzen.

Titelthema

Maklerbewertungen. Für Immobilienunternehmen stellen die sozialen Netzwerke und Online-Bewertungen eine wichtige Plattform für ihre Kundenbeziehungen dar. Die Anbieter müssen dabei wachsam sein, um ihre Reputation zu schützen.

- 20 **Erfolgsfaktor Empfehlung.** Mehr als zwei Drittel der Nutzer räumen Online-Bewertungen einen ebenso hohen Stellenwert ein wie persönlichen Empfehlungen.
- 22 **Falschbewertungen, was tun?** Um gegen falsche Bewertungen und Kommentare vorgehen zu können, bedarf es einer Rechtsverletzung.
- 24 **Positives Image.** Konstruktive Online-Arbeit ist besser, als sich mit dem Verfolgen von Falschbewertungen abzugeben.



28

WL Bank Münster. Der Vorstandsvorsitzende Frank Mühlbauer sieht mehr „Wettbewerb im Direktvertrieb“.

Szene

- 08 Karte des Monats. Zertifizierungen in Europa
- 09 Kolumne. Marketing hat noch nie geschadet
- 10 Volkszählung 2011. Weniger Einwohner, aber mehr Wohnungen in Deutschland

Finanzen, Markt + Management

Das Finanzinterview mit der WL Bank

- 28 Frank Mühlbauer über die Finanzklemme der Kommunen und den Einfluss der Demografie auf sein Geschäft
- LEG, Gagfah & Co.**
- 30 Immobilien-AGs sind en vogue. Börsengänge und Aktienkurse sprechen für sich. Unrühmliche Ausnahme: IVG
- Von den Finanzgerichten**
- 32 Keine Sonderabschreibung bei Mietpreisverfall. Werbungskosten. Handwerkerleistungen



34

ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft. Rundum gelungen.

Special

ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft 2013

- 34 Das Stelldichein der Immobilienwirtschaft
- 36 Von Schäuble bis Steinbrück. Die Politik entdeckt die Immobilien Themen. Doch bitte nicht nur Bremsen!
- 38 Köpfe 2013. Die unabhängige Jury aus Fachjournalisten hat gewählt. Die Begündungen.
- 40 Im Vergleich. Die immobilienpolitischen Forderungen der großen Parteien zur Bundestagswahl 2013

Finanzen, Markt + Management

Wissensmanagement

- 42 Erfolgskriterium vernetztes Wissen

Immobilienverwaltung

- 46 Über die Rechte und Pflichten von WEG-Verwaltern

Digital Real Estate

- 48 Mieterlebenszyklus und Datenwertschöpfung

Bestandshaltung

- 51 Ein Lösungsmodell für die ewigen Grenzkonflikte zwischen Asset-, Property- und Facilitymanagement

Wärmepumpen

- 53 Wie die Energiewende einen Teilmarkt beflügelt

Die akademische Seite

- 56 Prof. Dr. Heinz Rehkugler meint: Nicht alles, was platzt, ist eine Blase



53

Wärmepumpen. Das Geschäft mit den heizenden Kühlschränken läuft – auch aufgrund der Energiewende – immer besser.

Special

Auf Rekordniveau sieht die sechste Bulwien-Gesa-Untersuchung den Markt für Projektentwicklungen in deutschen Städten. Boom-Motor ist das Wohnsegment, der Top-Standort Berlin.

- 56 In Berlin boomt der Wohnbau
58 Bikini Berlin. Eine Brücke zwischen Historie und Zukunft
59 Ehemaliges Eisenbahngelände. Neue Richtung Köln
60 Städteranking. Frankfurt nur auf Platz drei
61 Jones Lang LaSalle. Umfrage zur deutschen Sonderkonjunktur
62 Die Top 20 der Projektentwickler



58

Bikini Berlin. Neuer Impuls für das Areal am Zoologischen Garten.

Recht

Urteil des Monats

- 64 Die Miete kann bei innenstadtypischen Straßenbauarbeiten nicht gemindert werden

Wohnungseigentumsrecht

- 64 Barrierefreiheit hat Vorrang vor DIN-Normen



64

Innerstädtische Bauarbeiten. Keine Mietminderung!

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 72 Termine |
| 18 RICS | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 19 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 70 Bücher | |

Neu im Juli-August www.haufe.de/immobilien

Top-Thema:

Übersicht: Wahlprogramme der Parteien zu wichtigen wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Aspekten

Die Bundestagswahl steht vor der Tür – und im Wahljahr 2013 haben alle Parteien die Immobilienpolitik für sich entdeckt. Die Parteien entwickeln Konzepte, um bei den zunehmend gesellschaftlich wichtigen Themen „steigende Mieten“ oder „bezahlbarer Wohnraum“

im Wahlkampf zu punkten. Diskutiert wird über eine Mietpreisdeckelung, über die Wiedereinführung der Eigenheimzulage, über Subjekt- und Objektförderung, aber auch über Maklergebühren und die Förderung von energetischen Sanierungsmaßnahmen. Das steigende

Interesse von CDU, SPD, FDP und Grünen ist die Antwort auf Bewegungen in den Immobilienmärkten, die lange Zeit sehr ruhig waren. Welche Partei zur Bundestagswahl was fordert und warum, finden Sie in unserem Top-Thema „Wahlprogramme im Vergleich“.








Verwalter-Cartoon

Das Verwalterdasein muss nicht immer bierernst sein. Günter Bender zeigt die Verwalterarbeit durch die Brille des Cartoonisten – regelmäßig in „Der Verwalter-Brief“. Die besten Verwalter-Cartoons finden Sie online auf dem Haufe-Themenportal Immobilien – jeden Monat neu.



BGH-Rechtsprechung auf einen Blick

Ständig klärt der BGH mit seiner Rechtsprechung zum Mietrecht, zum Wohnungseigentumsrecht und zu angrenzenden Rechtsgebieten strittige Fragen. Eine nach Themen geordnete Übersicht der BGH-Rechtsprechung der letzten Zeit, die laufend fortgeschrieben wird, finden Sie auf dem Haufe-Themenportal Immobilien unter www.haufe.de/immobilien.



Sportlich in allen Facetten.

Erleben Sie den Audi A4 Avant mit der neuen
S line selection auf www.audi.de/s-line-selection



Karte des Monats

Zertifizierungen in Europa

Die Zertifizierung von Immobilien hat weiter an Bedeutung gewonnen. Solche nach BREEAM und LEED erhalten dabei den stärksten Zuspruch, national scheinen sich jedoch ganz unterschiedliche Standards durchzusetzen. Dies geht aus einer IVG-Studie hervor.

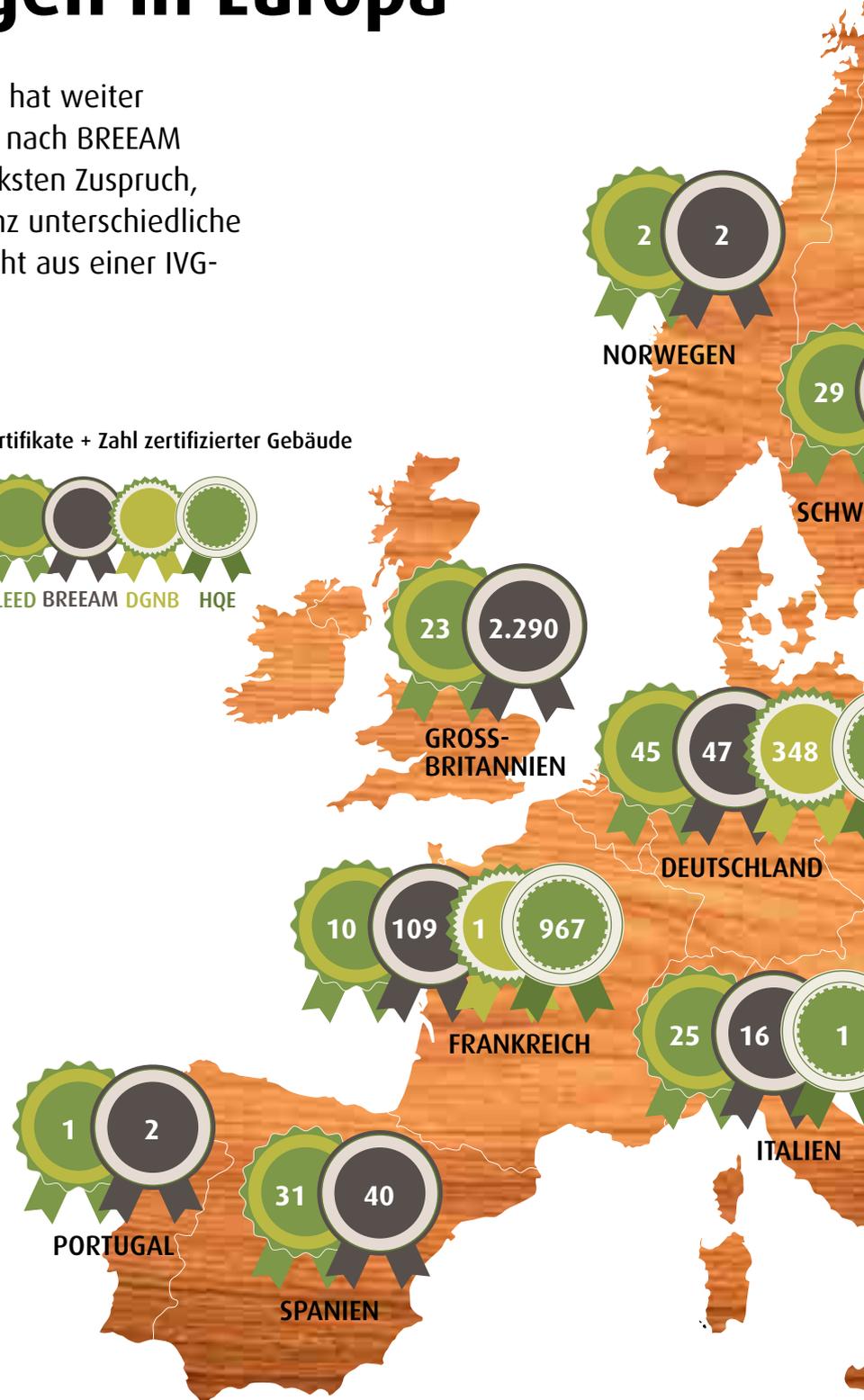
Bei der Immobilienzertifizierung gibt es inzwischen viele Möglichkeiten. Zur Auswahl stehen unter anderem das amerikanische LEED-, das britische BREEAM-, das deutsche DGNB-, das französische HQE- und das europäische EU-Green-Building-Zertifikat.

Die europäischen Unternehmen bevorzugen laut Umfrage vor allem LEED- (37 Prozent) und BREEAM-Zertifikate (42 Prozent). Das DGNB-Zertifikat wird, trotz der relativ hohen Teilnehmeranzahl an deutschen Immobilienunternehmen in der Umfrage, nur von knapp elf Prozent der Befragten am meisten genutzt und findet außerhalb des deutschen Sprachraums kaum Beachtung.

Auch das europäische EU-Green-Building-Zertifikat wird lediglich von rund zehn Prozent der Unternehmen am meisten verwendet. Somit bestätigt sich das Bild aus einer IVG-Umfrage aus dem Jahr 2011. Auch damals zählten LEED und BREEAM zu den Favoriten.

Die Zahl der Zertifizierungen hat sich seit der letzten Umfrage von knapp 1.500 auf über 4.600 mehr als verdreifacht. Dabei sind nur Immobilien mit Zertifizierungen durch LEED, BREEAM, DGNB und HQE berücksichtigt. Am geringsten war die Steigerungsrate im Falle des französischen HQE, dessen Anzahl um 67 Prozent auf 981 Zertifikate angestiegen ist. Am stärksten fiel die Expansion beim deutschen DGNB mit einer Zuwachsrate von 550 Prozent auf 402 Zertifikate aus.

Zertifikate + Zahl zertifizierter Gebäude



Datenmaterial: IVG Research
 Grafik: Immobilienwirtschaft
 Abbildung Holz: shutterstock



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Marketing schadet nicht

Wir verlosen eine große Tüte Gummibärchen unter allen, die diese Kolumne zu Ende lesen. Einfach eine Postkarte mit Namen und Adresse an die Redaktion schicken. Warum? Na ja, die Konkurrenz ist groß, da wollen wir schon um jeden Leser kämpfen. Auf die Idee hat uns die Einladung eines großen Maklerverbands (aus Diskretionsgründen wollen wir den Namen nicht nennen, nur so viel: Er fängt mit „C“ an) zu Vorträgen auf einer Messe gebracht. Zum Thema Logistik. Unter den Zuhörern wurde jeweils ein Mini-iPad verlost.

Erste boshafte Gedanken von mir: Die scheinen von der Qualität ihrer Vorträge nicht sehr überzeugt zu sein, wenn sie zu solchen teuren Lockmitteln greifen. Was wollen die mit Zuhörern, die sich gelangweilt-gähnend auf ihren Stühlen fläzen, simsend und chattend den letzten Chart herbeisehen, damit dann nach einem dünnen Applaus endlich die Auslosung erfolgt? Dann habe ich nachgedacht. Marketing hat noch nie geschadet. Heute geht es darum, sich mit ungewöhnlichen Ideen von der Konkurrenz abzusetzen. Vielleicht gelingt es ja, damit Menschen anzulocken, die sich im Laufe des Vortrags zu begeisterten Zuhörern entwickeln.

Daraus ließe sich lernen. Auch die weltbeste Immobilienkolumne kann noch mehr Leser vertragen. Ein iPad, da bitten wir um Verständnis, ist bei uns nun wirklich nicht drin. Das ist bei Immobilienmaklern anders, die bekommen ja bekanntlich für wenig Arbeit viel Geld. Aber in eine große Tüte saftiger Gummibären aus natürlichem Fruchtsaft investieren wir, das Wagnis gehen wir ein. Also bitte zu Ende lesen, egal, wie Sie den Text finden. Und dann fix das Postkärtchen abgeschickt ...

GDW-STUDIE

Rückgang der Mietschulden um 3,1 Prozent

Die im GdW organisierten Wohnungsunternehmen verzeichneten im Jahr 2012 erneut einen Rückgang bei den Mietschulden. Diese sind um 3,1 Prozent gesunken und liegen bei 453 Millionen Euro. Dies geht aus der Jahresstatistik des GdW-Bundesverbands hervor. Damit sei es den Unternehmen gelungen, die Mietschulden seit 2003 (757 Millionen Euro) um 304 Millionen Euro zu senken. Das ist ein Rückgang von etwa 40 Prozent.

KEIN ZUWACHS

Firmen bei Neubauinvestitionen zurückhaltend

Unternehmen investieren weniger in Neubauten als erwartet: Der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) ging von einem Zuwachs um 25 Prozent aus, es sanken die Investitionen 2012 jedoch um 1,7 Prozent. Für 2013 erwarte man ein Plus von 34 Prozent.



Volkzählung. Weniger Einwohner, aber mehr Wohnungen als gedacht.

ZENSUS 2011

Wir sind weniger – aber wir haben mehr Wohnungen

Zwei Jahre nach Durchführung des Zensus 2011 hat das Statistische Bundesamt nun die Ergebnisse der Volkszählung vorgestellt. Demnach lebten zum Stichtag 9. Mai 2011 mit 80,2 Millionen Einwohnern 1,5 Millionen Menschen weniger in Deutschland als bislang angenommen. Dafür gibt es mehr Wohnungen als gedacht: Am Stichtag gab es in Deutschland 19,1 Millionen Gebäude mit Wohnraum und 10.000 bewohnte Unterkünfte, zum Beispiel Wohncontainer, Gartenlauben und fest verankerte Wohnschiffe. Die Zahl der Wohnungen insgesamt lag bei 41,3 Millionen. In Gebäuden mit Wohnraum ohne Wohnheime und ohne bewohnte Unterkünfte gab es 40,8 Millionen Wohnungen – 500.000 mehr als in der bislang gültigen Fortschreibung des Wohnungsbestands. Die Mehrheit der Haushalte in Deutschland wohnt zur Miete. Die Eigentümerquote, die in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen ist, liegt bei 45,8 Prozent. Dabei ist Berlin mit 15,6 Prozent Schlusslicht. Die höchsten Eigentümerquoten haben das Saarland (62,8 Prozent) und Rheinland-Pfalz (57,6 Prozent). In Wohngebäuden liegt die Leerstandsquote in Deutschland insgesamt bei 4,4 Prozent (ohne Wohnheime). Die bundesweit höchste Leerstandsquote gibt es in Sachsen (9,9 Prozent) und Sachsen-Anhalt (9,4 Prozent). In Hamburg (1,5 Prozent) und Schleswig-Holstein (2,7 Prozent) stehen anteilig am wenigsten Wohnungen leer. Der Bundesdurchschnitt bei der Wohnungsgröße beträgt 90,7 Quadratmeter.

TRANSAKTION

Adler Real Estate kauft 4.290 Wohnungen

Adler Real Estate hat sich mehrheitlich an einer Immobilienbesitzgesellschaft beteiligt, die Wohnungen in Duisburg und Düsseldorf hält. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Insgesamt beträgt das Investitionsvolumen rund 210 Millionen Euro einschließlich Nebenkosten und Refinanzierung der übernommenen Zielgesellschaft. Von den rund 4.290 Wohnungen befinden sich etwa 4.040 in Duisburg und rund 250 in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt. Die Gesamtmietfläche beträgt rund 268.800 Quadratmeter.

VERBOT GEKIPPT

Nachtspeicherheizungen bleiben erlaubt

Nachtspeicheröfen dürfen auch in Gebäuden mit mehr als fünf Wohnungen über das Jahr 2020 hinaus in Betrieb bleiben. Nach dem Bundestag hat nun auch der Bundesrat zugestimmt, das mit der EnEV 2009 eingeführte Verbot wieder zu kippen. § 10a EnEV 2009 sah vor, dass in Wohngebäuden mit mehr als fünf Wohneinheiten vor 1990 eingebaute Nachtspeicheröfen bis Ende 2019 außer Betrieb genommen werden müssen. Ab 1990 gebaute Öfen sollten maximal 30 Jahre laufen dürfen. Diese Vorschrift wird ersatzlos gestrichen, sodass Nachtspeicherheizungen über die genannten Zeiträume hinaus in Betrieb bleiben dürfen.



Heizen mit Strom wird auch in Zukunft nicht verboten.

CBRE-STUDIE**Werte für Büroimmobilien steigen weltweit weiter**

Laut einer Studie des Immobiliendienstleisters CBRE verbesserten sich die globalen Kapitalwerte für Büroimmobilien vor allem in den USA weiter und stiegen im Verlauf des ersten Quartals 2013 um 0,9 Prozent. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine Steigerung um 2,5 Prozent. Die Büromieten weltweit blieben im gleichen Zeitraum stabil. Der (von der US-Region dominierte) Americas Office Capital Value Index zeigte von allen regionalen Indizes mit einem Wachstum von 1,5 Prozent im ersten Quartal 2013 beziehungsweise 5,9 Prozent im Jahresvergleich die stärkste Performance. Während die Nachfrage nach erstklassigen Immobilien auf den US-Gateway-Märkten (unter anderem New York, Washington D.C. und San Francisco) stabil bleibt, waren die Investoren angesichts der aggressiven Preisbildung für

solche Immobilien zunehmend bereit, in Sekundärmärkte zu investieren. Das erste Quartal 2013 markierte das zweite Quartal in Folge, indem mit einem Plus von 0,6 Prozent im Quartalsvergleich positive Wachstumsraten für den EMEA Office Capital Value Index verzeichnet wurden. Der Asia Pacific's Office Capital Value Index stieg im Quartalsverlauf um 0,7 Prozent und ist mit einem Plus von 4,5 Prozent seit dem zweiten Quartal 2008 der einzige regionale Index, der seinen Höchstwert aus der Zeit vor der Rezession übertroffen hat. Schlüsselmärkte im Großraum China und Neuseeland verzeichneten auch im Verlauf des ersten Quartals des Jahres 2013 Rekordzuwächse bei den Kapitalwerten. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Kapitalwerte im asiatisch-pazifischen Raum um 2,3 Prozent gestiegen.



Vor allem in den USA haben die Kapitalwerte angezogen.

GESCHLOSSENE IMMOBILIENFONDS**Asset & Wealth Management legt neuen Deutschlandfonds auf**

Der Geschäftsbereich für geschlossene Fonds der Deutschen Asset & Wealth Management hat einen neuen geschlossenen Immobilienfonds aufgelegt: Der DWS Access Deutschland Portfolio setzt auf Deutschland als Zielmarkt und bietet ein diversifiziertes Portfolio aus Büroimmobilien an. Der Fonds hat sich zum Start bereits drei Büroimmobilien in Frankfurt am Main, Mannheim und Bremen als erste Investments gesichert und hat ein geplantes Volumen von rund 84,3 Millionen Euro. Die Objekte des Portfolios sollen eine Größe zwischen drei und 15 Millionen Euro haben. Die Mindestbeteiligung der Anleger liegt bei 10.000 Euro, eine Auszahlung von fünf Prozent pro Jahr wird angestrebt.

HAMBURGER BP-AREAL**Hotel und Büros geplant**

Das ehemalige Esso-, jetzt Allianz-Haus – ein weiteres Projekt der Tas KG.

Das ehemalige BP-Haus am Übersee-Ring 2 in der Hamburger City-Nord soll teilweise abgerissen und neu bebaut werden. Das berichtet das „Hamburger Abendblatt“. Das ambitionierte Projekt wird von der Tas KG geplant. Auf dem knapp 23.000 Quadratmeter großen Areal sollen etwa 40.000 Quadratmeter Bürofläche und ein Hotel entstehen. Die Bauarbeiten sollen im zweiten Quartal 2014 beginnen und im Jahr 2016 abgeschlossen sein.

VERANSTALTUNG**SAP-Forum in Dresden**

Die Immobilienbranche ist in Bewegung. Dabei eröffnen technologische Innovationen heute vielfältige Möglichkeiten für neue Geschäftschancen: Mobilität ist Realität, die Echtzeitverarbeitung von riesigen Datenmengen wird immer wichtiger und Cloud-Lösungen sind ein fester Bestandteil von IT-Strategien. Die Digitalisierung des Immobilienmanagements ermöglicht die Beschleunigung von Abläufen, schnellere Informationsverfügbarkeit und bessere Informationsqualität. Auf einem regelmäßigen Branchentreff zeigen Anwender, Partner und SAP die Bandbreite an aktuellen SAP-Entwicklungen und Technologien zum Thema Immobilienmanagement. Das 16. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft findet vom 24. bis 25. September 2013 in Dresden statt.

ROCK CAPITAL Zukauf in München

Die Rock Capital Group aus Grünwald hat ein Portfolio von Wohn- und Geschäftshäusern in München von einer privaten Eigentümergruppe erworben. Die Häuser befinden sich in der Altstadt, Giesing, Haidhausen, Neuhausen und Sendling. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Eins der Objekte ist das Büro- und Geschäftshaus am Oskar-von-Miller-Ring 33 in der Innenstadt von München gegenüber der Zentrale von Siemens und in der Umgebung des Museums- und Universitätsviertels. Mieter ist hier unter anderen der Designmöbelhersteller Ligne Roset mit einem Ladengeschäft. Die gesamten Liegenschaften wurden für den eigenen Bestand erworben und umfassen insgesamt etwa 10.600 Quadratmeter an Büro-, Laden- und Wohnflächen. Durch Ausbauten, Aufstockungen und Nachverdichtungen sollen rund 60 weitere Wohneinheiten geschaffen werden.

CORPUS SIREO Gesellschaft für Retail

Corpus Sireo hat eine Asset-Management-Gesellschaft für Retail-Immobilien gegründet. Durch die Corpus Sireo Asset Management Retail GmbH will das Unternehmen sein Engagement in diesem Markt deutlich ausbauen. Denn das Geschäft mit Einzelhandelsimmobilien boomt. Im Jahr 2012 wurden rund 9,15 Milliarden Euro in deutsche Einzelhandelsimmobilien investiert.



Das Einzelhandelsgeschäft boomt.

LEG Zukäufe für 600 Millionen Euro geplant

Der Düsseldorfer Immobilienkonzern LEG plant weitere Zukäufe. Man könne bis zu 600 Millionen Euro stemmen, was etwa 10.000 Wohneinheiten entspreche, ohne frisches Eigenkapital aufzunehmen. Das sagte Finanzvorstand Eckhard Schultz der „Börsen-Zeitung“. Der Konzern betreibt mit Schwerpunkt in Nordrhein-Westfalen rund 93.000 Mietwohnungen. Im Jahr 2012 erzielte die Gesellschaft aus Vermietung und Verpachtung einen Erlös von rund 500 Millionen Euro. Seit Februar ist die Aktie der Düsseldorfer an der Börse notiert und ist ab dem 24. Juni im Index für mittelgroße Unternehmen MDax.

DREES & SOMMER Umsatz um 14,6 Prozent gesteigert

Die Drees & Sommer-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2012 ein Umsatzwachstum von 14,6 Prozent verzeichnet. Der Konzernumsatz betrug laut Angaben des Unternehmens 172,5 Millionen Euro (Vorjahr 150,5 Millionen Euro). Das operative Ergebnis wurde um 19,6 Prozent auf 18,3 Millionen gesteigert. Dabei trage das internationale Geschäft maßgeblich zum Jahresumsatz und zum Ergebnis bei: 19 von 35 Standorten der Drees & Sommer-Gruppe befinden sich im Ausland.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Wohnungseigentümer darf Dolmetscher mitbringen. Ein Wohnungseigentümer, der die deutsche Sprache nicht hinreichend beherrscht, darf sich in der Eigentümerversammlung eines Dolmetschers bedienen. Verweigern die Eigentümer dessen Anwesenheit, sind die gefassten Beschlüsse anfechtbar.

(AG Wiesbaden, Urteil v. 27.7.2012, Az.: 92 C 217/11)

TRANSAKTION VIB Vermögen kauft zwei Logistikimmobilien

Die VIB Vermögen AG hat ihr Gewerbeimmobilien-Portfolio um zwei Logistikobjekte verstärkt. Die Gebäude in Erlangen haben zusammen eine Mietfläche von 63.000 Quadratmetern. Das Investitionsvolumen beträgt insgesamt etwa 58 Millionen Euro. Die Immobilien sind bereits für zehn Jahre vermietet.

BROOKFIELD PROPERTY PARTNERS Übernahme von Logistiker

Brookfield Property Partners übernimmt gemeinsam mit seinen institutionellen Partnern das Unternehmen EZW Gazeley Limited („Gazeley“), einen der führenden Logistikkonzepte in Europa. Die Akquisition wird über einen Fonds durchgeführt, der von einer Tochtergesellschaft der Brookfield Asset Management gemanagt werden soll. Verkäufer ist die Economic Zones World („EZW“), die zur Dubai World-Gruppe gehört. Brookfield Property Partners wird einen Anteil von rund 30 Prozent an Gazeley halten. Das aktuelle Portfolio von Gazeley umfasst nach Angaben von Brookfield rund 524.000 Quadratmeter Flächen in Bestandsimmobilien, 1,3 Millionen Quadratmeter Grundstücksflächen und 1,1 Millionen Quadratmeter optionierte Flächen.

21. DEUTSCHER VERWALTERTAG „Qualität hat ihren Preis“

Auf dem 21. Deutschen Verwaltertag am 26. und 27. September 2013 im Hotel InterContinental in Berlin informieren sich Fach- und Führungskräfte der Verwalterbranche über neueste Marktentwicklungen. Anmeldung unter www.ddiv.de. Der DDIV zeichnet in diesem Rahmen auch den

Immobilienverwalter des Jahres 2013 aus. Zum Thema „Qualität hat ihren Preis! Wie überzeugen Immobilienverwaltungen am Markt?“ können sich Immobilienverwalter noch bis zum 23. Juli für die 3.000 Euro dotierte Auszeichnung bewerben (www.immobilienverwalter-des-jahres.de).

ERNST & YOUNG TRENDBAROMETER Assekuranz wird wieder risikofreudiger

Das knappe Angebot in Core-Lagen, verbunden mit der im Durchschnitt auf sieben Prozent gestiegenen Quote, veranlasst die Assekuranz wieder zu risikoreicheren Immobilieninvestitionen. Dies ist ein Ergebnis des Trendbarometers von Ernst & Young Real Estate. Mehr als drei Viertel der Teilnehmer wollen im Jahr 2013 auch in Core-Plus-Anlagen investieren, 45 Prozent in Value-Added-Anlagen. „Nicht unbedingt, um bessere Renditen zu erzielen, sondern um überhaupt in Immobilien investieren zu können“, so Dietmar Fischer, Partner bei Ernst & Young Real Estate GmbH.



Alle Pflichten erfüllt – mit unserer Komplett-Lösung für die Legionellenprüfung.

Am 31.12.2013 ist Stichtag. Bis dahin müssen Sie als Verwalter oder Vermieter bei vielen Immobilien das Warmwasser auf Legionellen kontrolliert haben. In Kooperation mit dem renommierten SGS Institut Fresenius können wir das für Sie übernehmen: von der Erstbegehung über die Probenahme bis hin zur Analyse. Und im Falle eines Positivbefundes beraten wir Sie gerne über die nächsten Schritte. Rufen Sie uns an – wir helfen weiter:





KÖPFE



Essimari Kairisto



Britta Biela



Volker Hein



Sebastian Lohmer



Christian Bruch



Steffen Ricken

Essimari Kairisto CFO von Hochtief Solutions

Der Aufsichtsrat der Hochtief Solutions AG (Essen) hat Essimari Kairisto zum neuen Mitglied des Vorstands und CFO von Hochtief Solutions bestellt. Sie nimmt die Tätigkeit am 4. Juli auf. Kairisto (47) folgt auf Konzernvorstand Peter Sassenfeld, der die Position kommissarisch übernommen hatte und zum 4. Juli aus dem Vorstand der Hochtief Solutions AG ausscheidet.

Karstadt-Vorstandschef Andrew Jennings geht

Andrew Jennings, Vorstandsvorsitzender des Warenhauskonzerns Karstadt, wird Ende des Jahres aus dem Unternehmen ausscheiden. Karstadt bestätigte einen entsprechenden Bericht der „Bild am Sonntag“, wies aber zurück, dass Unstimmigkeiten der Grund sind.

Rolf Kleine wird Steinbrück-Sprecher

Rolf Kleine (52) ist neuer Sprecher von SPD-Kanzlerkandidat

Peer Steinbrück. Das berichtet die Zeitung „Die Welt“. Er war bis vor Kurzem beim Immobilienkonzern Deutsche Annington beschäftigt, wo er als Head of Public Affairs die politische Kommunikation leitete.

Britta Biela und Volker Hein neue Geschäftsführer bei Kondor Wessels

Kondor Wessels hat Britta Biela und Volker Hein zu neuen Geschäftsführern der Kondor Wessels Projektentwicklung GmbH ernannt. In dieser Position verantworten sie den Bereich Projektentwicklung in den alten Bundesländern. Beide sind seit Jahren für das Unternehmen tätig. Biela (Jahrgang 1974) war zuvor rund zehn Jahre kaufmännische Leiterin und Prokuristin der Kondor Wessels Projektentwicklung GmbH. Hein (Jahrgang 1969) verantwortet seit dem Jahr 2006 als Geschäftsführer der Kondor Wessels West GmbH den Bereich Bau in den alten Bundesländern.

Sebastian Lohmer Geschäftsführer bei Patrizia GewerbeInvest

Sebastian Lohmer ist zum neuen Geschäftsführer der in Hamburg ansässigen Patrizia GewerbeInvest KAG berufen worden. Er folgt in dieser Position auf Martin Lemke, der aus der Geschäftsführung ausscheidet. Lohmer (55) war zuletzt als Geschäftsführer bei der KAG TMW Pramerica Property Investment GmbH in München tätig.

Christian Bruch übernimmt BFW-Geschäftsführung

Ab dem 1. Juli übernimmt Christian Bruch die Geschäftsführung des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen. Er folgt Ira von Cölln, die nach rund vier Jahren den BFW verlässt. Nach seiner Zulassung war Bruch (40) in eigener Kanzlei als Rechtsanwalt mit baurechtlichem Schwerpunkt tätig.

Steffen Ricken wird Geschäftsführer bei Corestate

Der Immobilieninvestor Corestate hat Steffen Ricken zum Managing Director, verantwortlich für den Bereich

Global Capital Raising, berufen. Er wird außerdem Mitglied der Geschäftsführung und des Investment-Komitees der Corestate Capital AG. Ricken (42) war zuvor als Geschäftsführer der IVG Institutional Funds, Frankfurt, zuständig für Strategie, Produktentwicklung und Investor Relations.

Noerr-Partner Goepfert wird Honorarprofessor an der EBS

Prof. Dr. Alexander Goepfert, der bei der Wirtschaftskanzlei Noerr die interdisziplinäre Real Estate Investment Group leitet, wurde zum Honorarprofessor für Immobilienwirtschaftsrecht an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden berufen. Goepfert ist an der EBS seit rund zehn Jahren als Dozent und als Autor tätig. Mit seiner Berufung übernimmt er neben seinen Lehraufgaben auch die Leitung des im Jahr 2011 gegründeten „Competence Center für Immobilienwirtschaftsrecht“ am Real Estate Management Institute (REMI) der EBS, gemeinsam mit Prof. Dr. Karl Hamberger, der den Bereich Immobiliensteuerrecht verantwortet.

„Wer glaubt, etwas zu sein,
hat aufgehört, etwas zu werden.“

Sokrates, griechischer Philosoph, 469 – 399 v. Chr.



Alexander Goepfert



Marija Korsch



Stefan Wolter

Hans-Joachim Ziems neuer Vorstand Re- strukturierung bei IVG

Der Aufsichtsrat der IVG Immobilien AG hat Hans-Joachim Ziems (59) zunächst für die Dauer von zwölf Monaten zum ordentlichen Mitglied des Vorstands der Gesellschaft bestellt. Er wird für das neu geschaffene Ressort Restrukturierung zuständig sein. Ziems ist geschäftsführender Gesellschafter der Ziems & Partner Unternehmensberater in Köln.

Marija Korsch neue Aufsichtsratschefin bei der Aareal Bank

Marija Korsch ist zum Mitglied des Aufsichtsrats der Aareal Bank AG berufen worden. Sie tritt die Nachfolge von Wolf R. Thiel an, der sein Aufsichtsratsmandat nach zehnjähriger Tätigkeit niedergelegt hat. Marija Korsch, Jahrgang 1948, verantwortete zuletzt als Partnerin das Corporate-Finance-Geschäft des Bankhauses Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG. Außerdem wählte die Hauptversammlung des Immobilienfinanziers

den Vorstandsvorsitzenden der Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (VBL), Richard Peters, neu in den Aufsichtsrat.

Stefan Wolter neuer Geschäftsführer bei Babcock Deutschland

Stefan Wolter (45) ist neuer Geschäftsführer bei der Babcock Support Service GmbH und damit für die Wachstumsstrategie der Babcock International Group in Deutschland verantwortlich. Stefan Wolter war zuvor bei CBRE als Director of Corporate Account Management tätig.

Dr. Klaus Hermsdorf scheidet bei YIT Germany aus

Dr. Klaus Hermsdorf hat seinen Vertrag als Geschäftsführer beim Gebäudetechnikanbieter YIT Germany über das Jahr 2013 hinaus nicht verlängert. Er beendete seine Tätigkeit Ende Juni. Seine bisherigen Aufgaben als Geschäftsführer Vertrieb und Technik werden von Frank Zulauf, für das Ressort Vertrieb, und Johann König, für das Ressort Technik, übernommen.

IMMOBILIENVERBAND IVD

Kritik an Mietpreisdeckel

Der Immobilienverband IVD lehnt die Pläne zur Einführung einer Mietpreisdeckelung für Neuvertragsmieten entschieden ab. „Die Ursache für die Wohnungsknappheit in einigen Metropolen und die dadurch steigenden Preisen wird durch eine Mietenbremse nicht bekämpft“, sagte IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling auf dem Deutschen Immobilitätstag in Berlin. Nur mehr Neubau schütze vor Wohnungsknappheit. Vizekanzler Rösler unterstützte in seinem Grußwort die Kritik. Der IVD sprach sich außerdem gegen die von einigen Parteien geplante Wiedereinführung der Vermögensteuer aus. Diese würde eine extreme Belastung für die Wohnungswirtschaft bedeuten. Auch die Anhebung der Grunderwerbsteuer lehnt der IVD ab. Keinen Handlungsbedarf sieht der IVD bei der diskutierten Regulierung der Maklerprovision.



Das „Belair“ hat den Besitzer gewechselt.

LANDMARK-IMMOBILIE BELAIR Hannover Leasing kauft

Hannover Leasing hat die im Zentrum von Brüssel gelegene Landmark-Büroimmobilie „Belair“ erworben. Dabei handelt es sich um einen elfgeschossigen Bürokomplex. Das Gebäude verfügt über rund 80.000 Quadratmeter vermietbare Fläche. Hauptmieter ist die belgische Bundespolizei. Die Gesamtinvestition wird im Rahmen eines Joint Ventures realisiert, an dem die Fondsgesellschaft zusammen mit Hannover Leasing und ein großer institutioneller Investor aus Asien jeweils zur Hälfte beteiligt sind.

Vom Ein-Mann-Makler zur Kölner Marke

Für Roland Kampmeyer ist jedes einzelne Online-Exposé eine digitale Visitenkarte und somit Bestandteil seiner gezielten Imagebildung im Netz.

Bereits seit 1995 ist Roland Kampmeyer in der Region Köln als Makler für Wohnimmobilien aktiv. Damals als typischer Ein-Mann-Makler gestartet, beschäftigt die Kampmeyer Immobilien GmbH heute zehn fest angestellte Mitarbeiter. Erst im Frühjahr hat das Unternehmen größere Räume im Kölner Waidmarkt bezogen.

Im Vergleich zu den Anfangstagen hat sich der Makleralltag für Kampmeyer deutlich geändert. „Früher haben wir 20 bis 30 Kilometer Fahrt durchaus in Kauf genommen, um ein Objekt zu vermarkten“, sagt Kampmeyer. Heute hat er den Wirkungskreis seines Unternehmens nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten klar strukturiert. Das ist nur ein Beispiel dafür, wie Roland Kampmeyer Prozesse im Unternehmen neu definiert hat. Denn die Anforderungen an den Job wachsen täglich.

Akquiseanfragen trotz Angebotsknappheit

Große Herausforderungen sieht Kampmeyer an ganz verschiedenen Fronten. Da ist der Run auf Immobilien, der in Köln und andernorts zu einem massiven Nachfrageüberhang führt. Hinzu kommt die höhere mediale Kompetenz vieler Eigentümer. „Die Denke, dass man mit dem Internet die Immobilie selbst verkaufen kann, begegnet uns heute viel häufiger als noch vor fünf Jahren“, erzählt Kampmeyer. Ein weiterer Aspekt ist das, was er „Qualitätssicherung in der Multiscreengesellschaft“ nennt: Wie gewährleistet man, dass die Immobilie sowohl auf dem kleinen iPhone-Bildschirm als auch auf dem 19-Zoller immer perfekt präsentiert wird?

„Um diesen Herausforderungen zu begegnen, benötigen Makler zunächst ein Grundverständnis davon, wie unser Job eigentlich funktioniert. Für uns alle führt der Weg über

die drei Stationen Vermarktung, Imagebildung und Akquisition“, erklärt Kampmeyer. „Die Qualität der Vermarktung wirkt sich dabei direkt auf das Image und schließlich auch auf den Akquiseerfolg aus.“ Er betrachtet beispielsweise jeden Interessenten als potentiellen künftigen Auftraggeber. Das Online-Exposé wird bei ihm so zur digitalen Visitenkarte.

Klar definierte Online-Strategie

Kampmeyer ist überzeugt, dass Makler künftig einen eigenen Markenkern entwickeln müssen, um nachhaltig am Markt erfolgreich zu sein. Er selbst positioniert sich in seinem „Veedel“ als der Spezialist für Wohnimmobilien. Er veröffentlicht regelmäßig Marktberichte aus seiner Region, macht Pressearbeit und informiert in Seminaren für Immobilienbesitzer, wie man ein Haus verkauft. Letzteres ist für ihn kein Widerspruch. „Wenn sich nur einer der anwesenden Eigentümer entscheidet, nicht auf eigene Faust zu verkaufen, hat es sich gelohnt. Denn der ruft dann als erstes mich an“, so der Kölner. Kampmeyer ist in der Region deshalb heute schon eine starke Marke.

Bundesweit bekannt wurde Kampmeyer durch seine wegweisenden Online-Aktivitäten. Etwa sein Facebook-Auftritt gilt in Maklerkreisen als Musterbeispiel dafür, wie man erfolgreich in sozialen Netzwerken agiert. Dementsprechend setzt er sein sich wechselseitig bedingendes Prinzip von Vermarktung, Imagebildung und Akquisition auch konsequent im Netz um. Neben Facebook ist er auch auf youtube und mit einem eigenen Blog sowie einem PDF-Magazin aktiv. Daneben hat er eine starke Präsenz beim Marktführer ImmobilienScout24.

„Wir vermarkten alle unseren Objekte über ImmobilienScout24“, sagt Kampmeyer.

Roland Kampmeyer,
Geschäftsführer der
Kampmeyer Immobilien GmbH

Ergänzend hat der Kölner gezielte Imagewerbung, wie etwa die Platzhirschanzeige, auf dem Immobilienportal geschaltet. „Vor einem Verkauf oder einer Vermietung informieren sich Eigentümer immer auch im Netz. Wenn die sich dann durch die Kölner Immobilienangebote klicken, sind wir mit unserer Unternehmensanzeige präsent“, erklärt er weiter.



Das VIA-Prinzip

Die Vermarktung von Objekten, die Imagebildung und die Akquise neuer Aufträge sind grundsätzliche Aufgaben, die in jedem Maklerunternehmen anfallen.

Das VIA-Prinzip geht davon aus, dass sich diese Aufgabenfelder wechselseitig beeinflussen: Die Gestaltung der Angebote und Exposés (Vermarktung) prägt das Bild des Makler-Unternehmens (Image) und dieses beeinflusst wiederum den Entscheidungsprozess neuer Auftraggeber (Akquise). Dieses Prinzip gilt sowohl für den Luxusmakler in der Großstadt als auch den Makler, der sich auf eher schwer vermietbare Wohnimmobilien in ländlichen Regionen spezialisiert hat. Über das VIA-Prinzip können sich Makler eindeutig in ihrem regionalen und hier wiederum ihrem Segment als Experten positionieren.

Um diese wichtigen Grundaufgaben von Maklern im Internet zu unterstützen, hat ImmobilienScout24 die VIA-Pakete entwickelt. Neben der Vermarktung werden mit Hilfe dieser Pakete auch die gezielte Imagebildung und die Objektakquise im Netz möglich. Dies gilt sowohl für das klassische Desktop-Internet als den wachsenden Markt der mobilen Endgeräte.

Daneben nutzt Kampmeyer auch die Marktdaten des Portals, um etwa im Gespräch beim Kunden das Bauchgefühl mit statistischen Daten des ImmobilienScout24-Markt-Navigators zu untermauern.

Den Kunden da abholen, wo er sich aufhält

Am Ende des Tages ist der Erfolg von Roland

Kampmeyer das Ergebnis einer Reihe von Maßnahmen. „Es geht darum, den Kunden da abzuholen, wo er sich aufhält.“

Egal ob im Web, bei einem Seminar oder wenn er die Zeitung liest“, sagt Kampmeyer. Dank dieser Strategie ist er in der komfortablen Situation, dass er trotz Angebotsknappheit in Köln kontinuierlich Anfragen

von Eigentümern hat. Leute sprechen ihn inzwischen auch manchmal auf der Straße an: „Ich sehe Sie immer im Internet...“

Kampmeyer ist überzeugt, dass die Branche einen deutlichen Qualitätssprung erleben würde, wenn sich jeder Makler die Wechselwirkung von Vermarktung, Imagebildung und Akquisition vor Augen hielte.



www.rics.org/standards
www.rics.org/cpd

Das Ziel: Kontinuierliche Weiterbildung

Lebenslanges Lernen. Um den wachsenden Anforderungen der internationalen Immobilienmärkte zu genügen, fördert und fordert die RICS die permanente Weiterentwicklung ihrer Mitglieder.

Liliane Van Cauwenbergh, Geschäftsführerin der RICS EMEA



Liliane Van Cauwenbergh

Fachkräftemangel ist das größte Hindernis für Wachstum. Die Geschichte zeigt, dass die erfolgreichsten Volkswirtschaften der Welt in eine hochwertige akademische und berufliche Ausbildung investiert haben, da sich Kompetenz bewährt hat. In der Immobilienbranche sind qualifizierte Fachkräfte und hochwertige Serviceleistungen gefragt. Ziel der RICS ist es, Fachexpertise bei der Aus- und Fortbildung sicherzustellen.

Kooperation mit Universitäten

Die RICS arbeitet mit renommierten Bildungsträgern zusammen, die wegen ihrer akademischen Leistung anerkannt sind. Wir kooperieren mit Hochschulen, die auf der Grundlage eines sorgfältigen Auswahlverfahrens anerkannte Kurse anbieten. Die jeweilige Universität garantiert, dass international anerkannte Standards zur Anwendung kommen, allen Studenten neue Konzepte vermittelt werden und sie ein Lernumfeld von höchster Qualität vorfinden. Insgesamt

arbeiten über 40 Hochschulanbieter in EMEA mit der RICS zusammen und geben Studierenden die Möglichkeit, nach der Beendigung des sogenannten Assessment of Professional Competence (APC) RICS-Mitglieder zu werden.

Darüber hinaus ist unsere Priorität, dass sich RICS-Mitglieder im Verlauf ihres Berufslebens fachlich weiterentwickeln – um zu garantieren, dass sie ihren Kunden und der Öffentlichkeit bestmögliche Serviceleistungen anbieten.

Kontinuierliche Weiterbildung

In EMEA richten wir unsere Arbeit in diesem Jahr auf die Umsetzung einer neuen Politik für eine ständige berufliche Weiterbildung (Continuing Professional Development, CPD) unserer Mitglieder aus.

Aus diesem Grund müssen ab 1. Januar 2013 alle Professionals mit den Titeln AssocRICS, MRICS und FRICS mindestens 20 Stunden pro Jahr für das CPD investieren. Von diesen 20 Stunden müssen mindestens zehn für ein formales CPD sein, das heißt jede Form von strukturiertem Lernen, das klare Lernziele und Ergebnisse hat – wie beispielsweise eine Online-Schulung. Alle RICS-Mitglieder müssen ihre CPD-Aktivitäten protokollieren und nachweisen, dass sie zudem alle drei Jahre eine Weiterbildung im Hinblick auf die globalen beruflichen und ethischen Standards der RICS unternommen haben. Gemäß un-

seren Mitgliederregeln (Artikel 6) sind alle RICS-Mitglieder verpflichtet, eine angemessene berufliche Weiterbildung zu planen, durchzuführen, zu protokollieren und der RICS auf Anfrage einen Nachweis dafür zu liefern.

Damit überprüft werden kann, dass Chartered Surveyors ihrer Weiterbildungsverpflichtung nachkommen und nachweisen, dass sie sich in ihrer täglichen Praxis ethisch korrekt verhalten, hat die RICS einen festen Rechtsrahmen und ein engagiertes Regulierungsteam etabliert. Die RICS-Regulierung befasst sich mit Beschwerden in Bezug auf das Verhalten von RICS-Mitgliedern und „Regulated Firms“. Somit können wir die Qualität der Berufsstandards schützen und verbessern.

Zudem ist unser Ziel, das Fachwissen unserer Mitglieder zu verbessern, indem wir für alle Bereiche der praktischen Berufsausübung eines Chartered Surveyors Best Practice anhand von Leitfäden und Verhaltenskodizes zur Verfügung stellen. In diesem Jahr haben beispielsweise viele internationale Unternehmen und Berufsverbände eine Vielzahl unserer Standards übernommen. Dazu gehören unter anderem der Leitfaden für das Immobilienmanagement und die Real Estate Agency and Brokerage Standards. Die Umsetzung aller relevanten, von der RICS veröffentlichten Leitfäden für die Berufspraxis ist ein Beleg dafür, dass ein Surveyor mit der angemessenen Kompetenz gehandelt hat. ←|

Faktoren für eine erfolgreiche Eigentumspolitik vor Ort

Wohneigentum stärken. Bund, Länder und Kommunen unterstützen die Bildung von Wohneigentum. Worauf es insbesondere bei lokalen Initiativen ankommt, zeigt eine neue Dokumentation.

Christian Huttenloher, Generalsekretär Deutscher Verband



Christian Huttenloher

Die Anlage in Immobilien und die Bildung von selbst genutztem Wohneigentum erlebt in Deutschland eine Renaissance. Doch mit dem gesellschaftlichen Wandel, der beruflichen Mobilität und der Energiewende ändern sich die Anforderungen an die eigenen vier Wände. Somit müssen auch Strategien und Instrumente der Wohneigentumsbildung stetig angepasst werden. Dies gilt für die Unterstützung von Bund und Ländern. Darüber hinaus spielt das Engagement der Kommunen eine wichtige Rolle, um mit innovativen Strategien die Wohneigentumsbildung vor Ort zu unterstützen.

Förderangebote vor Ort bündeln

Erfolgreiche kommunale Wohneigentumsinitiativen setzen bestehende Förderinstrumente gezielt ein. So vermitteln viele Kommunen Förderprogramme für Wohneigentumsbildung, zum Beispiel aus der sozialen Wohnraumförderung oder für die Programme der KfW-Bankengruppe. Einige Kommunen ergänzen

die Angebote von Bund und Ländern um eigene Programme, die auf die örtlichen Bedarfe und Zielgruppen zugeschnitten sind, wie zum Beispiel Nürnberg oder Regensburg mit Wohneigentumsprogrammen für Familien.

Auch eine konsequent auf die Wohneigentumsbildung ausgerichtete Planungs- und Grundstücks politik, insbesondere für preisgünstiges Bauland, kann die lokale Eigentumsbildung stärken. Wichtige unterstützende Maßnahmen lassen sich durch die Städtebauförderung finanzieren. So setzte Lindau das Programm „Soziale Stadt“ ein, um mit familiengerechten Angeboten ein Stadtviertel zu verjüngen. Gotha und Naumburg nutzten die Programme zur städtebaulichen Sanierung und zum Denkmalschutz. Bewährt hat sich hierfür der kommunale Zwischenerwerb und die Neuordnung der Grundstücke vor dem Wiederverkauf. In vielen Fällen lassen sich so Kosten für Sanierung oder Neubau senken, es entstehen günstige und innenstadtnahe Alternativen zum Neubau am Stadtrand.

Tritt die Kommune nicht als Zwischenerwerber auf, so übernimmt sie häufig die Koordination. Geeignete Grundstücke und Immobilien werden identifiziert, Eigentümer angesprochen. Informationen werden aufbereitet und an Interessenten vermittelt, was durch Öffentlichkeitsarbeit und die Verbesserung des Stadtteil-Images ergänzt wird. Da die Kommunen viele Maßnahmen

nicht alleine tragen können, haben sich Wohnungsbaugesellschaften oder Sanierungsträger zur Unterstützung der Projekte bewährt.

Vielfältige Angebote schaffen

Bei neuen Wohneigentumsangeboten gilt es auch, die städtebauliche Qualität im Blick zu haben. Vor allem an dichten Standorten sind zusätzliche Funktionsflächen wie Stellplätze, Grünanlagen und Freiraum für spielende Kinder zu sichern. Einfamilienhausähnliche Qualitäten erhöhen die Akzeptanz neuer Angebote. Positiv wirkt zudem ein differenziertes Wohnungsangebot für verschiedene Ziel- und Einkommensgruppen. Auch Baugruppen oder Selbstnutzerinitiativen spielen eine immer größere Rolle. Kommunen können einzelne Baugruppen, aber auch spezifische Baugruppenquartiere unterstützen. Bei allen Initiativen lohnt es sich in der Regel, klein anzufangen. Denn überschaubare erfolgreiche Maßnahmen wirken häufig als Initialzündung und haben Multiplikatoreffekte.

Der Deutsche Verband hat gemeinsam mit dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung mit der Veranstaltungsreihe „Wohneigentum stärken“ erfolgreiche Modelle zur Förderung von Wohneigentum aufgezeigt. Zur Abschlusskonferenz im Juni 2013 in Berlin wurde dazu auch eine Dokumentation veröffentlicht. ← |





Titelthema

Ein Netz voller Sterne

Vermarktung. Für Immobilienunternehmen sind soziale Netzwerke und Online-Bewertungen mittlerweile eine wichtige Plattform für ihre Kundenbeziehungen. Was Anbieter tun müssen, um sich gegen Schlecht- und Falschbewertungen zur Wehr zu setzen.

Gabriele Bobka, Staufen

Mit Restaurant- und Hotelgästen hat es angefangen, die Online-Shops Amazon und Ebay fragen ebenfalls nach – auf ihren Plattformen laden sie Nutzer ein, die in Anspruch genommene Dienstleistung zu bewerten. Auch bei der Auswahl des Maklers, Hausverwalters oder Gutachters greifen mittlerweile viele Kunden auf die Erfahrungen von Freunden, Bekannten und anderen Kunden zurück. Im Internetzeitalter werden die traditionellen Marketingstrategien durch Bewertungsportale und Social-Media-Kanäle erweitert. Die Anonymität der Portale birgt allerdings auch die Gefahr von falschen oder gefälschten Bewertungen. Nicht nur Freunde und Bekannte verfassen dabei positive Bewertungen für ein Unternehmen oder Kritiken zu Mitbewerbern, nicht selten engagieren Unternehmen mittlerweile sogar professionelle Agenturen, die auf Falschbewertungen spezialisiert sind.

„Sei wirklich gut und bringe die Leute dazu, dies engagiert weiterzutragen. So lautet heute das neue Business-Mantra“, erläu-



Anne M. Schüller, Expertin für „Loyalitätsmarketing“

„Sei wirklich gut und bringe die Leute dazu, dies engagiert weiterzutragen. So lautet das neue Business-Mantra. Am Ende jedes Kaufprozesses steht Mundpropaganda.“

Auf einen Blick

- › Die Studie „Local Consumer Review Survey 2012“ der Internet-Agentur BrightLocal zeigt auf, dass 71 Prozent der Nutzer den Online-Bewertungen einen ebenso hohen Stellenwert einräumen wie persönlichen Empfehlungen.
- › Verbraucherschützer warnen, dass sich hinter vermeintlich positiven Bewertungen Werbespezialisten verbergen können, die dafür bezahlt werden, Leistungen und Produkte in einem besseren Licht erscheinen zu lassen.
- › Während bei den allgemeineren Bewertungsportalen durchaus auch negative Bewertungen und Kommentare zu finden sind, glänzen bei den branchenspezifischen Portalen meist vier oder fünf Sterne.
- › Um unseriösen Bewertungen entgegenzuwirken, werden bei den Anbietern Hürden eingebaut und die Bewertungen nachtelefoniert. Eine Identifizierung und damit Überprüfung der Bewerter und Kommentatoren ist für den Nutzer jedoch nicht möglich.

tert Anne M. Schüller, Expertin für Loyalitätsmarketing. Denn am Anfang und am Ende jedes Kaufprozesses stünden heute Mundpropaganda und Weiterempfehlungen. Empfehlungsmarketing dient außer zur Neukundengewinnung auch zur Steigerung der Kundenzufriedenheit, zur Kundenloyalisierung und zur Mitarbeitermotivation und -rekrutierung.

Empfehlungen als Erfolgsfaktor

Nutzer räumen Online-Bewertungen einen ebenso hohen Stellenwert ein wie persönlichen Empfehlungen (siehe Studie „Local Consumer Review Survey 2012“, S. 24). Je mehr positive Bewertungen ein Unternehmen verzeichnen kann, desto größer ist damit auch das Vertrauen, das potenzielle Neukunden ihm entgegenbringen. „Für Immobilienunternehmen stellen die sozialen Netzwerke eine wichtige Plattform |→

für das Beziehungsmanagement dar, sagt Thomas Brunner, Leiter der Kunden-Akademie von Immonet. Die Nutzer kommunizierten „bottom-up“ und verlangten nach bi-direktionaler Kommunikation. Bewertungen stellten damit eine neue, wichtige „Währung“ bei der Objektakquise dar.

Die Bewertung von Immobilienmaklern, Verwaltern oder Wertermittlern auf Online-Portalen birgt gerade durch die hohe Reichweite und Anonymität des Mediums die Gefahr falscher oder gefälschter Beiträge. „Hinter einer vermeintlich positiven Bewertung kann sich das Werk von Werbe-Spezialisten verbergen. Sie werden dafür bezahlt, Leistungen und Produkte in einem besseren Licht erscheinen zu lassen, um den Absatz in die Höhe zu treiben“, warnt der Bundesverband der Verbraucherzentralen. Weiterhin problematisch sehen die Verbraucherschützer auch die Abhängigkeit der Betreiber von den Vermittlern.

Fake-Bewertungen als Risiko

Um gegen falsche Bewertungen und Kommentare vorgehen zu können, bedarf es aus rechtlicher Sicht immer einer Rechtsverletzung. Bei unwahren Tatsachenbehauptungen in Bezug auf eine Dienstleistung oder ein Unternehmen kommen die Tatbestände der Kreditgefährdung (§ 824 BGB), der vorsätzlichen sittenwidrigen Schädigung (§ 826 BGB), der Schleichwerbung im Sinne von § 4 Nr. 3 Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) und, bei Werturteilen, der Eingriff in den Gewerbebetrieb infrage. Zudem können Beleidigung, Verleumdung oder üble Nachrede in Betracht kommen.

Bei sozialen Netzwerken wie Facebook, Twitter und Xing sind zwar Empfehlungen möglich, allerdings handelt es sich dabei noch nicht Bewertungsportale. Websites wie Qype, Yelp, Ciao, KennstduEinen oder Google Plus dagegen sammeln systematisch Bewertungen und Kommentare zu Geschäften. Die Bewertung von Immobilienmaklern, Verwaltern, Instandhaltern, Vermietern und Wohnungsgenossenschaften bildet hier

nur eine Untergruppierung. Daneben gibt es spezielle Bewertungsportale für immobilienwirtschaftliche Dienstleistungen. Gemeinsam ist diesen die Diskretion hinsichtlich der Zahl ihrer Bewertungen.

Während bei den allgemeineren Bewertungsportalen durchaus auch sehr negative Bewertungen und Kommentare zu finden sind, glänzen bei den branchenspezifischen Portalen meist vier oder fünf Sterne. Um unseriösen Bewertungen entgegenzuwirken, werden Hürden eingebaut und die Bewertungen nachtelefoniert. Eine Identifizierung und damit Überprüfung der Bewerter und Kommentatoren ist für den Nutzer jedoch nicht möglich.

Immoverkauf24.de

Das Online-Portal immoverkauf24, das seit etwa drei Jahren am Markt ist, unterstützt verkaufsinteressierte Eigentümer beim Verkaufsprozess und der Maklersuche. Empfohlen werden vor allem Makler, die über entsprechende Erfahrungs- und Leistungswerte beim Immobilienverkauf verfügen. Daneben gehen Kundenrückmeldungen und Maklerbewertungen der Vergangenheit in die Beurteilung ein. Jeder Kunde erhält nach Ablauf des Maklerauftrags oder nach erfolgreichem Verkauf der Immobilie einen Fragebogen, in dem er die fachliche Kompetenz, den persönlichen Service, die Vermarktungsaktivitäten und seine Zufriedenheit mit der Dienstleistung des Maklers bewerten kann. Die Kundenzufriedenheit wird zudem durch eine telefonische Kundenbefragung des Portals überprüft.

Makler, die wiederholt positive Kundenbewertungen erhalten, werden als Premium-Makler mit einem entsprechenden Qualitätssiegel ausgezeichnet. „Die Anzahl der Maklerbewertungen liegt im vierstelligen Bereich“, sagt Geschäftsführer Dr. Niels Jacobsen, ohne sich dabei näher festlegen zu wollen. „Ein Immobilienverkauf stellt eine finanziell bedeutsame Entscheidung dar. Sie überfordert einen Laien allzu häufig“, sagt Jacobsen. Da es für den Maklerberuf keinen gesetzlich geregelten Zugang gebe, schaffe die Bewertung und Klassifizierung der



Portale wie „kennstduEinen.de“ sammeln Bewertungen



Daneben gibt es Spezialisten wie „makler-bewertungsportal.de“

Aus der Branche



Dr. Niels Jacobsen
Immoveverkauf 24:

„Ein Immobilienverkauf überfordert einen Laien allzu häufig.“



Marcus Drost,
ImmobilienScout24:

„Bis Ende des Jahres soll auch die Anbieterseite in die Bewertungen einbezogen werden.“



Martin Mayer,
Makler-Empfehlung.de:

„Für den Eigentümer spielt die lokale Fachkompetenz eines Maklers eine große Rolle.“

Makler eine für den Verkäufer hilfreiche Transparenz. Im Falle eines erfolgreichen Immobilienverkaufs erhält immoveverkauf24 eine Vermittlungsprovision vom jeweiligen Immobilienmakler.

Makler-Empfehlung.de

In diesem Portal können sich Vermittler eintragen lassen und gegen Gebühr ein Profil mit Foto, Firmenlogo, Zusatzinfos, Interview, Videopräsentation anlegen und ihre Leistungen von Kunden per Kommentar und mit maximal fünf Sternen bewerten lassen. Interessenten kommen hierbei nicht zum Zuge. Dabei werden die Zufriedenheit mit der persönlichen Beratung, die Organisation und Qualität der Beratung sowie der Vermarktungsaktivität abgefragt. Aus einer Vielzahl einzelner Kundenbewertungen errechnet das Portal eine Durchschnittsnote für jeden teilnehmenden Immobilienmakler. Makler, deren Arbeit dauerhaft von ihren Kunden empfohlen wird, erhalten ein entsprechendes Qualitätssiegel.

„Wir telefonieren jede Bewertung nach, um uns von ihrer Glaubwürdigkeit zu überzeugen“, versichert Martin Mayer, Direktor des Plattformbetreibers Maklerpedia RO Limited. Dies sei extrem aufwendig. Im Moment werde das Portal für die Schweiz und Österreich ausgebaut. Auch er hält sich bei Angaben zur Anzahl der Bewertungen bedeckt. Längerfristig wäre auch die Ausweitung auf die Bewertung von Wertermittlern und Verwaltern denkbar. Sieht man die Liste der aufgeführten Makler an, leuchten mindesten vier, meist jedoch fünf Sterne. In das Ranking fließt neben der Anzahl der Sterne die lokale Kompetenz des Maklers ein. „Für einen Eigentümer besitzt die lokale Fachkompetenz eines Immobilienmaklers für den Ort, in dem sich das Vermarktungsobjekt befindet, eine große Rolle“, so Mayer. Neben einer Gebühr von 85 Euro pro Jahr für die Basis- und 69 Euro pro Monat für die Premiummitgliedschaft wird für den Makler für alle über Makler-Empfehlung.de generierten Vermarktungsaufträge eine Vermittlungsgebühr von zehn Prozent des Provisionsbetrags fällig.

Makler-BewertungsPortal.de

Auch hier können sich nur Vermittler beurteilen lassen, die sich freiwillig auf der Seite listen lassen. Allerdings können sie auch von jenen Kunden bewertet werden, die bei einem Kauf oder einer Vermietung nicht zum Zuge kamen. Auf der Internetseite weist das Portal aktuell nur eine sehr geringe Zahl von Maklern mit Firmenprofilen und Kundenbewertungen aus. Bewertungskriterien sind die Beratung und Kompetenz des Immobilienmaklers, die Erreichbarkeit, die Betreuung, Kommunikation und Flexibilität des Maklers und die Erfüllung der Erwartungen hinsichtlich der Vertragsgestaltung und Abwicklung. Die jährliche Veröffentlichungsgebühr beträgt 49 Euro.

ImmobilienScout24.de

Seit Mitte 2012 bietet auch ImmobilienScout24 im Branchenbuch Anbieterbewertungen. Mehr als 600.000 Bewertungen gewerblicher Immobiliendienstleister seien inzwischen vorhanden, sagt Pressesprecher Marcus Drost. Bewertet werden können neben Maklern auch Projektentwickler, Bauträger, Wohnungsunternehmen, Verwalter und Fertighaus- oder Massivhaushersteller. Hierbei erhält jeder, der eine Kontaktanfrage an einen Immobilienanbieter sendet, im Nachgang die Möglichkeit, die Leistung des Anbieters nach festgelegten Kriterien zu bewerten. Die Bewertung erfolgt dabei über die Vergabe von einem bis fünf Sternen. Die Gesamtbewertung setzt sich aus vier gleichgewichteten, für den Nutzer sichtbaren Kategorien zusammen: Dem Informationsgehalt des Exposés, der Erreichbarkeit des Anbieters, seine Beratungsqualität und die Übereinstimmung der Angaben mit dem Objekt. Hinzu kommt die Quote der Weiterempfehlung. Die Eingabe von Freitext ist dabei nicht möglich. Anbieter haben die Möglichkeit, bis zu fünf Kundenstimmen auf ihrem Profil einzubinden, aber auch einer Veröffentlichung ihrer Bewertung zu widersprechen. Bis Ende des Jahres soll auch die Anbieterseite in die Bewertung einbezogen werden, so Drost. Dann können die Dienstleister auch ihre Auftraggeber bewerten. ← | →

Fortsetzung auf Seite 24

Die Macht der Online-Bewertung

Kundenakquise. Immobilienvermittler sollten Online-Bewertungsportale ernst nehmen. Doch wichtiger als auf unfaire Bewertungen zu reagieren, sind wirksame Maßnahmen für mehr positive Kundenstimmen.

Dr. Alexander Knuppertz, stellv. Leiter Online-Positionierung bei der Dr. ZitlmannPB. GmbH

Arbeitgeber, Lehrer, Produkte, Dienstleistungen – alles lässt sich im Zeitalter des Internets online bewerten. So groß die Freude bei positiven Bewertungen ist, so finster ist die Miene bei manchem Betroffenen, wenn die Bewertung negativ ausfällt. Unter Immobilienmaklern hat ImmobilienScout24 mit dem neuen Online-Makler-Bewertungstool jüngst eine Diskussion über den Sinn und den Nutzen des Instruments ausgelöst. Befürworter sagen, dass durch Bewertungen im Internet die Markttransparenz erhöht werde und schwarze Schafe von den seriösen Maklern unterschieden werden könnten. Die Bewertungen seien nicht repräsentativ und eine Plattform für Racheakte der Konkurrenz, klagen die Gegner des Bewertungstools. Meiner Meinung nach ist dies jedoch der völlig falsche Ansatz: Statt über das Für und Wider zu diskutieren, sollten sie das tun, was in ihrem Job ohnehin gefragt ist: als Dienstleister professionell auftreten und überzeugen.

Ganz abwegig sind die Befürchtungen der Online-Bewertungsgegner jedoch nicht: Viele Makler sind sich der Macht der Online-Bewertung bewusst. Bei der Studie „Local Consumer Review Survey 2012“ der Internetagentur BrightLocal gaben 71 Prozent der Befragten an, dass sie einer Online-Bewertung

genauso vertrauen wie einer persönlichen Empfehlung – zumindest, wenn der Kommentar im Netz seriös wirkt. 76 Prozent lesen Online-Bewertungen, um einschätzen zu können, ob es sich um ein seriöses Unternehmen handelt. Den meisten Online-Nutzern ist allerdings auch klar, dass vor allem die positiven Bewertungen oft gefälscht sind. Branchenkenner gehen davon aus, dass jede vierte Online-Bewertung ein Fake ist.

Fälschungen auf der Spur

Da sich die Makler der Bedeutung der Online-Bewertung bewusst sind, versuchen manche, mit gefälschten Bewertungen der Konkurrenz zu schaden. Um dies zu verhindern, hat Immobilienscout24 viele Sicherheitsschranken im System. Die etwa 1.600 Bewertungen, die täglich im Schnitt eingehen, werden jede Nacht automatisch kontrolliert. Dabei werden vom System automatisch Auffälligkeiten erkannt. Dadurch können auch Betrugsfälle aufgedeckt werden, bei denen Makler ihrem Konkurrenten gezielt schaden möchten. So prüft das System beispielsweise, ob ein Makler, der negativ bewertet wurde, generell negativ bewertet wird oder ob es sich um einen Ausrei-



Wer auch immer sich unter dem Helm verbirgt: Der persönliche Kontakt mit dem Makler ist durch nichts aufzuwiegen.

Auf einen Blick

- › Branchenkenner gehen davon aus, dass bei Immobilien-Bewertungsportalen jede vierte Online-Bewertung ein Fake ist.
- › Bei Immobilienscout24 werden die etwa 1.600 Bewertungen, die täglich im Schnitt eingehen, jede Nacht automatisch kontrolliert. Dabei werden vom System Auffälligkeiten erkannt, die auf Betrug hinweisen.
- › Eine Masterarbeit der TU Dresden belegt den Wert des persönlichen Kontakts: Wenn sich ein Interessent mit dem Makler getroffen hatte, fiel die Online-Bewertung später besser aus, als wenn die Kommunikation ausschließlich über E-Mail oder Telefon lief.
- › Immobilienvermittler sollten Online-Bewertungsportale ernst nehmen und nach jeder erfolgreichen Transaktion um eine Bewertung im Netz bitten.

ber handelt. Wird ein Betrugsfall vermutet, wird die Bewertung gelöscht. Was bei der Diskussion rund um Immobilienscout24 völlig außer Acht gelassen wird: Makler werden nicht nur dort

bewertet. Es gibt weitere Bewertungsportale wie Google Plus, eKomi oder das Makler-BewertungsPortal.

Statt sich darüber Gedanken zu machen, warum Online-Bewertungstools nicht gerecht, nicht repräsentativ und nicht aussagekräftig genug sind, sollten sich Makler, Bauträger und andere Immobilienanbieter überlegen, wie sie ihre Bewertungen im Netz optimieren können. Das Ignorieren der Online-Bewertung ist dabei auf gar keinen Fall eine Lösung. Denn: Wer beispielsweise bei Immobilienscout24 nach einem Makler vor Ort sucht, bekommt als Erstes die Makler mit den meisten Sternen bei der Bewertung angezeigt. Natürlich können Makler ihre Bewertung ausschalten, allerdings werden sie dann nicht ganz oben angezeigt, was sicherlich nicht geschäftsfördernd ist.

Deshalb sollten sich Immobilienmakler weniger darauf konzentrieren, wie unfair so manche negative Bewertung sein mag, sondern vielmehr überlegen, wie sie mehr positive Bewertungen erzielen können. Viele Makler gehen davon aus, dass sie die Online-Bewertungen nicht steuern können, aber das ist so nicht richtig. Wer seine Prozesse darauf ausrichtet, wann tendenziell besser bewertet wird, hat nicht nur zufriedener Kunden, sondern auch ein besseres Bewertungsprofil im Netz. ← | →

Fortsetzung auf Seite 24

SCHÖNHEIT ENTDECKEN, KRAFT ERLEBEN

DER LEXUS IS 300h VOLLHYBRID BUSINESS EDITION

Entdecken Sie die Premium-Mittelklasse neu: Mit der innovativen Vollhybrid-Technologie für maximale Fahrfreude bei klassenbesten Emissionswerten. Jetzt als Business Edition mit Navigationssystem, Geschwindigkeitsregelsystem und weiteren Extras inklusive.

SIND SIE BEREIT?

ab **399€**
mtl. Leasingrate²

99g/km
CO₂-Emission¹



LEXUS

**LEXUS
HYBRID
DRIVE**

¹Benzintriebwerk, 133 kW (181 PS), und Elektromotor, 105 kW (143 PS), Systemleistung 164 kW (223 PS), Kraftstoffverbrauch IS 300h Business Edition in l/100 km kombiniert 4,3 (innerorts 4,4/außerorts 4,5), CO₂-Emissionen in g/km kombiniert von 99 nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren. Abb. zeigt IS 300h F SPORT.
²Unser Mittelstandsleasingangebot* für den IS 300h Business Edition, Leasingsonderzahlung 0 €, Vertragslaufzeit 36 Monate, Gesamtleistung 45.000 km.

*Ein Mittelstandsleasingangebot der Lexus Financial Services (eine Marke der Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln) ausschließlich für gewerbliche Kunden. Nur bei teilnehmenden Lexus Vertragshändlern. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2013. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division, Toyota-Allee 1, 50858 Köln) per Mai 2013 exkl. MwSt., zzgl. Überführung und Zulassung.

„Offenheit und Transparenz zählen“



Ina Lutterbüse, Product Manager Social Media, IS24

Interview mit Ina Lutterbüse

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Seit 2009 ist Immobilienscout24 auf Facebook präsent, seit 2010 gibt es eine klare Strategie für die Kommunikation mit „Freunden“ und potenziellen Kunden. „Offenheit und Transparenz zählen, mit negativen Aussagen wird professionell umgegangen“, sagt Ina Lutterbüse, Product Manager Social Media.

Frau Lutterbüse, welche Marketing-Strategie verfolgen Sie mit Ihrer Facebook-Präsenz?

Ina Lutterbüse: Unsere Strategie ist nicht monothematisch, sondern zweigleisig für Wohnungssuchende und für Makler aufgebaut. Wir haben also zwei verschiedene Facebook-Seiten in Betrieb. Wichtig: Es reicht nicht, einfach nur eine Facebook-Seite online zu stellen. Je nach Zielgruppe sind Inhalt und die passende „Verpackung“ das A und O. Mit gezielter Ansprache erreichen wir rund 100.000 Fans unter den Wohnungssuchenden und gut 3.000 Immobilienschaffende.

Wie sieht es mit dem Controlling Ihrer Facebook-Aktivitäten aus?

Lutterbüse: Wir setzen auf beiden Seiten auf Qualität vor Quantität. Es ist uns wichtiger, die richtigen, qualifizierten Nutzer zu erreichen, als wahllos über Gewinnspiele Fans einzusammeln. Als Messgrößen schauen wir uns unter anderem Interaktionswerte (den Facebook-„Talking about“-Wert) vor allem für unsere eigenen Inhalte bei Facebook an.

Was ist das für ein Wert?

Lutterbüse: Der „Talking about“-Wert gibt an, wie viele Nutzer mit einem In-

halt interagiert haben, ihn also geteilt, geliked oder kommentiert haben, sodass er sich viral weiterverbreitet.

Worauf kommt es bei der inhaltlichen Ansprache an?

Lutterbüse: Emotionalisierung und Entertainment spielen in der Kommunikation guter Inhalte vor allem mit den Wohnungssuchenden eine wichtige Rolle. Die privaten User, zumeist zwischen 25 bis 35 Jahren, werden quasi emotional „abgeholt“, zum Beispiel über Fotos, und dann mit praktischen Tipps für ihre Suche versorgt. Auf der Profischiene geht es – mit der nötigen Lockerheit – thematisch sachlicher zu.

Welche Themen werden umgesetzt?

Lutterbüse: Auf der Verbraucherschiene geht es um klassische Themen, ob zum Beispiel beim Auszug noch Wände vom Mieter gestrichen werden müssen. Gewinnspiele, Do-it-yourself-Tipps, WG-Mitbewohner suchen, Interaktion wie die lange Nacht der Besichtigungen (mit mehr als 2.000 Berliner Teilnehmern per Bus auf Wohnungssuche) sind weitere inhaltliche Akzente. Wir arbeiten darüber hinaus ständig an neuem eigenproduziertem Content. Auf der Anbieter-

seite hingegen spiegeln die Nutzer die Demografie des typischen Maklers sehr gut wider: eher etwas älter, eher männlich. Hier kommen die Teilnehmer über ein aktuelles Thema wie beispielsweise das Bestellerprinzip schnell in eine Diskussion. Häufig kommt der Anstoß erfreulicherweise direkt aus der Community selbst.

Wie kommt denn das von Ihnen eingeführte Bewertungstool für Makler an?

Lutterbüse: Die Anbieterbewertung, die wir letztes Jahr eingeführt haben, wird durchaus kontrovers diskutiert. Wir wissen, dass es Befürchtungen gibt, dass möglicherweise ungerecht bewertet wird. Die Mehrheit unserer Kunden begrüßt jedoch unsere Initiative, da wir mit der Anbieterbewertung ein Forum schaffen, in dem Makler ihre tatsächliche Leistung sichtbar machen können.

Derzeit können alle Interessenten bewerten, die Kontakt mit dem Makler hatten. Bewertet wird, wie gut der Makler erreichbar war oder der Informationsgehalt des Exposés. Noch in diesem Jahr werden wir zudem die Möglichkeit schaffen, dass auch der Auftraggeber, sprich der Eigentümer, den Makler bewerten kann. ← | →

Fortsetzung auf Seite 27

Nachgefragt

Zwei „auffällige Kunden“ und die unangenehmen Folgen



Bernhard Baier

Seit einiger Zeit erhält bei ImmobilienScout24 jeder Kunde, der eine Anfrage schickt, eine Mail mit dem Angebot, seinen Makler zu bewerten. Eine Möglichkeit, die auch missbraucht werden kann.

Bernhard Baier, Geschäftsführer des Freiburger Immobilienzentrums

Diese Bewertung war lange Zeit nur für den Makler selbst sichtbar. Vor ungefähr einem halben Jahr wurde die Funktion für die Allgemeinheit freigeschaltet. So kann jeder Nutzer sehen, wie viele Sterne ein Makler erhalten hat. Es werden ein bis fünf Sterne vergeben, wobei fünf die höchste Bewertung darstellt.

Wir haben uns natürlich gefreut, dass wir, als die Bewertungen noch versteckt abgegeben wurden, regelmäßig gutes Feedback bekommen haben. Wir haben unseren Kunden offen gesagt, dass wir uns über Feedback freuen würden. Bei Immobilienscout24 waren wir denn auch immer unter den ersten drei der 40 bis 50 in Freiburg gelisteten Makler.

Einmal kam ein Mitarbeiter entsetzt zu mir und sagte, wir seien auf Platz acht abgefallen. Wir stellten fest, dass es zwei schlechte Bewertungen gegeben hatte, bei denen uns Kunden mit nur einem Stern bewertet hatten. So eine Beurteilung schlägt in der Statistik relativ stark durch. Wir hatten bis dahin ein Mittel von 4,5 Sternen. Erhält man bei einer Bewertung nur einen Stern, braucht man zehnmal fünf Sterne, um wieder auf ei-

nen Gesamtwert von 4,5 zu kommen. Zwar ist erkennbar, für welches Objekt eine Bewertung erfolgte, allerdings kann man nicht sehen, welcher Kunde die Beurteilung abgegeben hat. In diesem Fall waren Objekte betroffen, die ich selbst betreut habe. Es handelte sich um eine Immobilie, bei der die Nachfrage sehr groß war. Es gab 20 Anfragen in drei Tagen. Das Kuriose war, dass ein anderer Makler, der vorher immer auf einem mittleren Rang lag auf einmal unter den ersten drei gelistet wurde.

Sprung im Ranking

Wir wollten das nicht akzeptieren und haben bei Immoscout24 angerufen und die Sache beschrieben. Wir haben auch darauf hingewiesen, dass ein anderer Makler auf einmal so hochgeschossen ist. Immoscout24 konnte in der Folge recherchieren, welcher Kunde die Bewertung abgegeben hat. Wir wurden gebeten nachzuschauen, ob wir einen auffälligen Kunden entdeckt hätten. Wir fanden dann tatsächlich zwei Interessenten, die einfach nur eine E-Mail geschickt hatten und sich auf unsere Kontaktaufnahme hin nie mehr gemeldet hatten. Diese beiden Interessenten nannten wir dann bei

Immobilienscout24. Dort wurde recherchiert und uns später per Mail bestätigt, dass besagte Kunden auch bei anderen Maklern auffällig geworden seien in Bezug auf extreme Bewertungen. Schließlich wurden bei Immoscout24 alle Bewertungen gelöscht, die von den beiden Interessenten abgegeben worden waren. Das Problem bei den Beurteilungen ist, dass eine reine Anfrage bereits erlaubt, eine Bewertung abzugeben. Eine Beratung darf immer bewertet werden, auch wenn gar keine stattgefunden hat.

Das Exposé darf ebenfalls bewertet werden, obwohl der Interessent keines erhalten hat. Das halte ich für einen Fehler im System. Wenn jemand bewertet, dann sollte er sich auch outen müssen. Meines Erachtens sind die Bewertungen im Durchschnitt sehr ehrlich. So wie dieses System im Moment ausgelegt ist, kann man es leider manipulieren. Bis die schlechte Bewertung gelöscht wurde, dauerte es dann rund drei Wochen. Eine gute Bewertung bei Immoscout24 ist bares Geld wert. Der Freiburger Markt ist ein Verkäufermarkt, das heißt, es ist ganz wichtig, dass man an gute Objekte kommt. Wir haben aufgrund unserer guten Bewertungen tatsächlich Anfragen von Kunden, die verkaufen wollen. ←|

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Schärferer Wettbewerb im Direktgeschäft“

Frank M. Mühlbauer

Serie

Die WL Bank Münster profitiert vom genossenschaftlichen Verbund. Ihr Chef über Finanzprobleme der Kommunen, den demografischen Wandel und die eigene Strategie.

Herr Mühlbauer, der Bestand Ihrer Immobilienkredite hat stark zu-, derjenige an Kommunalkrediten abgenommen. Streben Sie ein Gleichgewicht an?

Frank Mühlbauer: Das haben wir uns bei insgesamt leicht reduzierter Bilanzsumme ursprünglich für 2019 vorgenommen. Ausgangssituation 2009 war ein Drei-zu-eins-Verhältnis. Zum Ende des Jahres 2012 haben wir das Verhältnis zwei zu eins bereits hinter uns gelassen. Daher sind wir optimistisch, dass wir das für 2019 angestrebte Verhältnis eins zu eins schon 2016 erreichen.



Frank M. Mühlbauer

zeichnet als Vorstandsvorsitzender der WL Bank unter anderem für das Immobilienkredit- und Kapitalmarktgeschäft, für Personal, Marketing und Compliance verantwortlich. Seine Karriere führte ihn seit 1983 über ein Dutzend Stationen im genossenschaftlichen Bankenbereich, begleitet vom betriebs- und bankwirtschaftlichen Studium mit zwei Abschlüssen.

Welche Probleme gibt es zurzeit bei der Kommunalfinanzierung?

Mühlbauer: Die Haushaltslage deutscher Kommunen hat sich auch 2012 nicht grundlegend verbessert. Zwar ist das Gewerbesteueraufkommen mancherorts deutlich gestiegen, aber eine grundlegende Sanierung städtischer Haushalte kann dadurch nicht gelingen. Gerade in NRW befinden sich immer noch viel zu viele Kommunen im Haushaltssicherungskonzept. Dabei geht die Schere zwischen den klammen und den gesunden Haushalten nicht nur hier, sondern bundesweit immer weiter auseinander. Für uns besteht daher nach wie vor Grund zu großer Zurückhaltung bei der Neuzusage von Darlehen an hoch verschuldete Kommunen.

Wie wirkt sich der demografische Wandel auf die Immobilienfinanzierung aus?

Mühlbauer: Er drückt der Immobilienfinanzierung mehrfach seinen Stempel auf. Der zunehmende Anteil älterer Menschen bei einer zurückgehenden Grundgesamtheit ist nur einer von mehreren Trends. Hinzu kommen ver-



schiedene Migrationsbewegungen: die Bildungsmigration junger Menschen, die Re-Migration von Familien in die Stadt, die Ost-West-Migration aus verarmenden Landstrichen der früher neuen Bundesländer, Veränderungen in der Familienstruktur, wie spätere Familien Gründungen, kleinere Haushaltsgrößen und wachsender Flächenbedarf, ferner ein verändertes Mobilitätsverhalten, etwa durch wechselseitige Überlagerung der privaten Arbeits- und Wohnräume, zunehmende Digitalisierung und höheres Kostenbewusstsein. All das findet unmittelbaren Ausdruck in den nachgefragten Objekten, in der Wahl der gesuchten Regionen und in der Ausgestaltung der gewünschten Finanzierung. Das gilt nicht nur für private Bauherren,



sondern vermutlich noch stärker für die Unternehmen der Wohnungswirtschaft, für die sich die genannten Trends potenzieren können.

Gibt es in den Ballungsgebieten schon eine Wohnimmobilienblase?

Mühlbauer: Nein, ich finde, dass der Begriff Blase etwas behutsamer verwendet werden sollte. Denn er suggeriert, dass wir uns in einem völlig überhitzten Markt bewegen, der in naher Zukunft zusammenbrechen wird – so, wie wir es etwa in Spanien erlebt haben. Das ist aber in Deutschland auch bei konservativer Betrachtung nicht der Fall. Was wir erleben, sind deutliche Preissteigerungen in begrenzten Teilmärkten, vorzugsweise in einigen deutschen Ballungsräumen.

Die nach wie vor positiven volkswirtschaftlichen Rahmendaten lassen aber nicht vermuten, dass die traditionelle Stabilität des deutschen Immobilienmarkts dadurch grundlegend unterhöhlt würde. Das lässt sich auch belegen: So ist zum Beispiel von 2003 bis 2012 das Kreditvolumen für den Wohnungsbau in Deutschland insgesamt nur um sieben Prozent gestiegen – in Spanien waren es allein von 2003 bis 2007 aber 150 Prozent. Von einer gefährlichen Kreditvergabepraxis, die eine Immobilienblase auslösen könnte, ist Deutschland also weit entfernt.

Ihr vermitteltes Geschäft hat zuletzt stark zugenommen, das Direktgeschäft abgenommen. Werden sich beide Trends in den kommenden Jahren fortsetzen?

Mühlbauer: Es ist richtig, dass sich unser Neugeschäft mit den an uns vermittelnden Volksbanken und Raiffeisenbanken im vergangenen Jahr erfreulich gut entwickelt hat. Dafür haben wir auch einige Anstrengungen unternommen, zum Beispiel neue Marketingkampagnen, neue Produkte und auch eine neue Organisationsstruktur zur optimierten Betreuung der Vertriebspartner in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Diesen Trend möchten wir natürlich auch in Zukunft fortsetzen. Auf der anderen Seite soll aber das Direktgeschäft mit der institutionellen Wohnungswirtschaft und mit Offenen oder Geschlossenen Fonds natürlich nicht reduziert werden. Die Ergebnisse des vergangenen Jahres spiegeln vor allem die aktuell überaus schwierige Wettbewerbssituation dieses Geschäftsfelds wider, die durch branchenfremde Marktteilnehmer wie Versicherungen zusätzlich verschärft wird. Langfristig gehen wir in unserer Planung von einer parallelen Entwicklung des direkten und des vermittelten Immobilienkreditgeschäfts aus.

Wie sehr profitiert die WL Bank in beiden Geschäftssparten davon, dass Volks- und Raiffeisenbanken neben Sparkassen als Gewinner aus der Finanzkrise hervorgegangen sind?

Mühlbauer: Auch die Volksbanken und Raiffeisenbanken leiden unter den Folgen der Staatsschuldenkrise – wie zum Beispiel unter dem anhaltenden Niedrigstand der Zinsen und unter einer ausufernden Regulatorik, die die Besonderheiten unserer Gruppe nicht angemessen berücksichtigt. Die WL BANK profitiert von der dennoch insgesamt guten Situation der Volksbanken und Raiffeisenbanken schon allein deshalb, weil wir unser Geschäft mit einem weniger prosperierenden Partner nicht so stark ausbauen könnten.

Welche Chancen sehen Sie für die WL Bank bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung?

Mühlbauer: Für die Zukunft sehen wir vor allem im gemeinsamen Antritt mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sehr gute Chancen. Allerdings wollen wir das Geschäft mit den gewerblichen Kunden nicht überproportional ausbauen. Wir bleiben innerhalb des von uns gesteckten Rahmens von maximal 25 Prozent des Neugeschäftsvolumens der Immobilienfinanzierung.

Wird die Zahl der Club-Deals hier zunehmen?

Mühlbauer: Ja, davon gehe ich aus, schon der Mengengerüste wegen. Wir werden uns jedenfalls auch weiterhin für das Konsortialgeschäft dem Markt zur Verfügung halten.

Rechnen Sie mit einem signifikanten Zinsanstieg noch in diesem Kalenderjahr?

Mühlbauer: Nein, ich gehe nicht davon aus, dass wir noch in diesem Jahr einen nennenswerten Anstieg der Zinsen erleben. Der derzeitige Stand ist politisch motiviert und ich sehe nicht, dass sich bei den treibenden Kräften eine grundlegende Änderung abzeichnet. Allerdings sind wir natürlich für alle Fälle gewappnet, auch für einen plötzlichen Anstieg in Form eines Zinsschocks. Aber das größere Problem dürfte im Moment der gegenteilige Fall sein, also das jahrelange Verharren auf dem jetzigen Tiefstand. ←|

Schwierige Strategiesuche

Immobilienaktiengesellschaften. Immobilien sind bei Anlegern en vogue, ebenso Aktien von Immo-AGs. Zu den Ausnahmen zählt die IVG-Aktie – darüber kann auch der Kauf des Büroturms „Galileo“ nicht hinwegtäuschen.

Norbert Jumpertz, Staig

Einst zählte die IVG zu den Aushängeschildern unter den deutschen Immobilienaktiengesellschaften (Immo-AGs). Aber das ist vorbei. Das Vorzeigunternehmen wurde ein Sanierungsfall, der womöglich nicht mehr in den Griff zu bekommen ist. Marktkenner zweifeln, ob es der Vorstand schafft, die fragile Finanzbasis des Konzerns zu stabilisieren. Zumal die Zeit knapp wird, eine Lösung zu finden, bei der Kreditgeber und Aktionäre mitziehen. „Die Fremdkapitalquote muss deutlich heruntergefahren werden“, sagt Georg Kanders, Immobilienaktienexperte des Bankhauses Lampe. Die IVG will – nach eigenen Angaben – ihre Verbindlichkeiten um 1,75 Milliarden Euro senken, was laut Kanders einer Reduzierung der Schuldenlast um rund 40 Prozent entsprechen würde.

Bis zum 20. Juli muss eine Einigung mit wichtigen Kreditgebern gefunden werden, um sie den Aktionären auf der Hauptversammlung Ende August zur Abstimmung präsentieren zu können. Der Plan des Vorstands sieht vor, dass – vereinfacht gesagt – Fremd- in Eigenkapital umgewandelt wird. Den Wandel zum Problemfall dokumentiert der Aktienkurs: Von über 30 Euro (Februar 2007) stürzte die IVG-Aktie auf unter 30 Cent (Mitte Juni 2013) ab. Mehrere Milliarden Euro Börsenwert wurden zu weniger als 60 Millionen Euro pulverisiert. Wie konnte es so weit kommen? Die IVG drücken Helmut Kurz, Manager der Fonds E&G Immobilien Aktien Europa Global REITS und E&G Global REITS, zufolge vor allem zwei Altlasten. Problem Nummer eins: Nach umfangreichen Immobilienkäufen erwarben die Bonner im Jahr

2007 zusätzlich ein milliardenschweres Immobilienpaket der Allianz, finanziert über einen Bankkredit und eine Anleihe. „Dieses Fremdkapital war eigentlich nur als Zwischenstation gedacht“, so Kurz. Die IVG wollte das Immobilienportfolio als REIT an der Börse platzieren. Doch die Finanzmarktkrise machte ihr einen Strich durch die Rechnung.

Sorgenkind „The Squire“

Problem Nummer zwei: Das andere große Sorgenkind heißt „The Squire“ (vorher: Air Rail). „Erst hatte man bei der Bautechnik der markanten Büroimmobilie (660 Meter lang) am Frankfurter Flughafen kein glückliches Händchen, dann explodierten die Baukosten und bei der Vermietung lief ebenfalls wenig glatt“, fasst Kurz die Pannenserie zusammen. Auch der Versuch, das Objekt in einen Immobilienfonds zu packen, um es mit Kreditlasten (rund 500 Millionen Euro) doch noch elegant loszuwerden, misslang. Da verblüfft es, dass sich der angeschlagene Konzern nach wie vor an Großprojekten probiert. Jüngst erwarb er den Frankfurter Büroturm „Galileo“ (geschätzter Preis: etwa 250 Millionen Euro), nicht fürs eigene Portfolio, sondern für Investoren in Asien.

Der Deal kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass der IVG ein steiniger Weg bevorsteht. „Wertkorrekturen beim Bestand dürften genauso unvermeidlich sein wie die Aufgabe von Geschäftsbereichen“, lautet die Diagnose von Kanders. Als Kandidat auf der Liste des Immobilienspezialisten steht der Geschäftsbereich „Private Funds“ ganz oben.

Auf einen Blick

- Die IVG drückt ein hoher Schuldenberg. Dieser soll jetzt durch einen Kraftakt drastisch gesenkt werden, vor allem indem Fremd- in Eigenkapital umgewandelt wird.
- Besser als die IVG hat die Gagfah ihre Probleme in den Griff bekommen. Sie konnte ein milliardenschweres Kreditpaket erfolgreich refinanzieren.
- Bei Fusionen und Börsengängen ist einiges in Bewegung. Mit der Deutschen Annington strebt nach der LEG Immobilien ein weiteres Schwergewicht aufs Börsenparkett.

„Da lief es alles andere als rund“, gibt der Aktienexperte zu bedenken. So erwies sich für Anleger der Immobilienfonds EuroSelect 14 The Gherkin („Die Gurke“), einem vom Stararchitekten Norman Foster entworfenen Büroturm in London, bisher als Flop: Ausschüttungen fielen aus, wegen Bankkrediten gab es Probleme.

Turnaround der Gagfah

Einem anderen Problemunternehmen ist hingegen offensichtlich der Turnaround gelungen – der Gagfah (Immobilienportfolio: 145.000 Wohnungen). Lange schädigten vor allem Auseinandersetzungen mit Mietern sowie der Stadt Dresden das Image. Auch die finanzielle Situation bot nicht unbedingt Anlass zum Jubeln. „Inzwischen wurden wichtige Weichenstellungen vollzogen, um die Zukunftsperspektiven des Wohnungskonzerns



„Galileo“-Turm in Frankfurt.

Der Kauf des Büroturms für ausländische Investoren kann über die großen Probleme des Immobilienkonzerns IVG nicht hinwegtäuschen.

Prozent (Mitte Juni 2013). „2012 war ein Top-Jahr für deutsche Immobilienaktien, passend zur Situation am deutschen Immobilienmarkt“, resümiert Claus Thomas FRICS, Geschäftsführer von LaSalle Investment Management. Gefragt waren bei Anlegern am Beginn der Immobilienaktien-Rallye laut Fondsmanager Kurz vor allem Aktien von Wohnimmobilien-AGs, inzwischen hätten die Papiere von Gewerbeimmobilienmanagern in der Kursentwicklung nachgezogen.

Musterbeispiel TAG Immobilien

Ab einer Milliarde Euro Marktkapitalisierung oder Immobilienvermögen sind Immo-AGs für internationale Investoren interessant. Zusammenschlüsse könnten helfen, dass mehr deutsche Immo-AGs für ausländische Anleger attraktiv werden, so Thomas. Als heiße Anwärter für eine Fusion hat Fondsmanager Kurz Prime Office REIT und German Acorn, eine Tochter des Finanzinvestors Oaktree, ausgemacht, deren Immobilienvermögen zusammen drei Milliarden Euro beträgt. Als Musterbeispiel, wie Immo-AGs über Zukäufe wachsen können, verweist er auf die TAG Immobilien, die unter anderem durch die Übernahme des Bauvereins Hamburg und der Colonia Real Estate mittlerweile ein Immobilienportfolio von 3,7 Milliarden Euro verwaltet.

Auch bei den Börsengängen tut sich was. Die LEG Immobilien absolvierte im Februar ihr Börsendebüt. Als nächster Kandidat wagt sich die Deutsche Annington in diesem Monat aufs Börsenparkett. Ihr Immobilienportfolio hat ein Volumen von 10,4 Milliarden Euro. ←|

zu verbessern“, sagt Torsten Klingner, Immobilienaktienexperte von Warburg Research. Der neue Vorstandschef Thomas Zinnöcker, der zuvor beim Konkurrenten GSW Immobilien die Geschicke steuerte, verfolgt einen versöhnlicheren Kurs, vor allem gegenüber den Mietern. Ein freundlicherer Umgangston dürfte aber nicht genügen. Denn Teile des Wohnungsbestands sind dringend sanierungsbedürftig, der Leerstand muss runter. Allein hierdurch entgehen der Gagfah rund 30 Millionen Euro Mieteinnahmen pro Jahr.

Mehr Finanzierungsspielraum für Sanierungsmaßnahmen verschafft ihr das günstige Zinsniveau. „Ein Kreditpaket der Gagfah über etwa eine Milli-

arde Euro, das zunächst über die Bank of America refinanziert wurde, konnte im Anschluss als CMBS-Transaktion problemlos bei Investoren platziert werden“, sagt Christian Aufsatz, Verbriefungsspezialist bei Barclays Capital. Dadurch spare die Gagfah zehn Millionen Euro Zinsen jährlich gegenüber den alten Darlehensbedingungen ein. So soll es auch bei einem weiteren Kredit über rund zwei Milliarden laufen, dessen Refinanzierung demnächst ansteht.

Über die gelungene Kehrtwende freuen sich Börsianer seit Längerem: Im Jahr 2012 stieg der Kurs der Gagfah-Aktie um mehr als 100 Prozent, seit Jahresbeginn ging es in gemächlicherem Tempo aufwärts. Kursplus knapp zehn

Von den Finanzgerichten

Keine Sonderabschreibung bei Mietpreisverfall

Gewerbevermietung. „Kein Steuervorteil“ lautet die Entscheidung des Finanzgerichts Münster zur Frage einer Abschreibung wegen außergewöhnlicher wirtschaftlicher Abnutzung.



Weniger Miete ohne Discounter. Rechtfertigt das eine Sonderabschreibung?

Michael Schreiber, Oberweser

In dem entschiedenen Fall (Az. 11 K 4248/10 E) gehörten der Eigentümerin drei Ladenlokale in einer größeren Gewerbeeinheit. Das größte Ladenlokal hatte über viele Jahre ein Discounter genutzt. Nach Beendigung des Mietvertrags im Jahr 2006 konnte die Vermieterin das Ladenlokal zwar erneut vermieten. Sie musste allerdings erhebliche Mieteinbußen – auch in Bezug auf die beiden kleineren Ladenlokale hinnehmen. Der Discounter hatte sich für einen – aus seiner Sicht – attraktiveren Standort am Ort entschieden. Die Vermieterin nahm diese Entwicklung im Jahr 2007 zum Anlass, eine Abschreibung wegen außergewöhnlicher wirtschaftlicher Ab-

nutzung auf ihre Immobilie vorzunehmen. Das Finanzamt verweigerte den daraus resultierenden Steuervorteil.

Ob eine derartige Abschreibung geltend gemacht werden kann, wenn der Mietertrag eines Vermietungsobjekts dauerhaft zurückgegangen ist, hat der Bundesfinanzhof (BFH) noch nicht entschieden. Die unter Steuerexperten vorherrschende Meinung geht davon aus, dass allein die mangelnde Ertragsfähigkeit einer zum Privatvermögen gehörenden Immobilie nicht zu einer außergewöhnlichen Abschreibung führen kann.

Dieser Auffassung schlossen sich im Streitfall auch die Richter des Finanzge-

richts Münster an und wiesen die Klage der Vermieterin ab. Nach Meinung der Richter liefert ein eklatanter Mietpreisverfall, der sich nach dem Auszug eines Mieters zeigt, eben keine ausreichende Begründung für eine außergewöhnliche Abschreibung. Vielmehr bedarf es dazu eines von außen unmittelbar auf das Objekt einwirkenden Ereignisses, das zu einer Nutzungseinschränkung der Immobilie führt. Massive Ertragseinbußen, die ihren Ursprung teilweise im Objekt selbst oder dessen Standort haben und teilweise aus der Marktentwicklung in einer bestimmten Branche resultieren, begründen keine Möglichkeit zur Vornahme einer zusätzlichen Abschreibung.

Im vorliegenden Fall hatte insbesondere die Lage der Gewerbeflächen entscheidenden Einfluss auf die Mietpreisentwicklung. Negativ wirkten sich die Ansiedlung im Kreuzungsbereich einer Hauptdurchgangsstraße, die unübersichtliche Zufahrtsituation und die Ansiedlung der Mietflächen im Hof- und Kellerbereich aus. Hinzu kam, dass sich der Standort des Objekts durch die positive Entwicklung eines nahe gelegenen Einkaufszentrums deutlich verschlechtert hat. In der Konsequenz konnten die Gewerbeflächen den gestiegenen Anforderungen der Discounterbranche nicht mehr genügen. Dies sei aber Ausdruck des allgemeinen Marktrisikos, das jeder Vermieter zu tragen habe.

Gegen das Urteil hat die unterlegene Vermieterin Revision eingelegt (Az. des BFH: IX R 7/13). Der BFH bekommt also Gelegenheit, die bisher ungeklärte Rechtsfrage abschließend zu entscheiden. ← |

Weitere Finanzgerichtsurteile. Werbungskosten & Handwerkerleistungen

Werbungskosten

Nach ständiger BFH-Rechtsprechung sind Zahlungen an den bisherigen Nutzungsberechtigten zur Ablösung seines Rechts sofort als Werbungskosten abziehbar, wenn die Abstandszeitung dem Abschluss eines neuen Mietverhältnisses dienen und damit in der Folge steuerpflichtige Mieteinnahmen anfallen. Nach einem aktuellen BFH-Urteil vom 11. Dezember 2012 (Az. IX R 28/12) ist ein Zusammenhang mit den Vermietungseinkünften deshalb auch dann anzunehmen, wenn der Eigentümer aufgrund einer schuldrechtlichen Vereinbarung mit dem Wohnungsberechtigten ein Entgelt dafür zahlt, dass dieser sein Wohnrecht nicht (mehr) ausübt und es so erreicht, das Grundstück zu vermieten und Einkünfte daraus zu erzielen.

Handwerkerleistungen

Die Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen ist Wohnungseigentümern bereits im Jahr der Zahlung der Handwerkerrechnung und nicht erst im Jahr der Genehmigung der Jahresabrechnung zu gewähren. Das hat das FG Baden-Württemberg mit rechtskräftigem Urteil vom 20. November 2012 (Az. 11 K 838/10) entschieden und sich damit gegen die bisher vom Bundesfinanzministerium vertretene Rechtsauffassung gestellt. Erfolgreich geklagt hatte die Eigentümerin einer selbst genutzten Eigentumswohnung. Bei der Wohneigentümergeinschaft fielen Aufwendungen für Handwerkerleistungen an, die nicht aus der Instandhaltungsrücklage, sondern aus laufenden Vorauszahlungen beglichen wurden. Aus der Hausgeldabrech-

nung ergab sich für die Klägerin aufgrund der von ihr geleisteten Vorauszahlungen ein Guthaben. Sie beantragte deshalb in ihrer Steuererklärung die Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen. Ausschlaggebend für die Finanzrichter war letztlich, dass die Klägerin die Handwerkerleistungen tatsächlich durch die entrichteten Hausgeldvorauszahlungen aufgebracht hatte. Das Bundesfinanzministerium vertritt zu dieser Thematik bisher eine andere Rechtsmeinung (BMF, Schreiben vom 15.2.2010, Tz. 42). Danach sollen Aufwendungen für regelmäßig wiederkehrende Dienstleistungen anhand der geleisteten Vorauszahlungen im Jahr der Vorauszahlungen, einmalige Aufwendungen dagegen erst im Jahr der Genehmigung der Jahresabrechnung berücksichtigt werden können.

ANZEIGE

Der Makler im Web: Kundenpflege und -gewinnung

Wer heute einen Immobilienmakler benötigt, versucht zumeist über das Internet regional ansässige Maklerbüros ausfindig zu machen. Schon hier beginnt die erste Marketingmaßnahme. Denn wer gefunden werden will, der sollte bei den gängigen Suchmaschinen unter den ersten zehn Treffern aufgeführt sein. Das Zauberwort hierfür lautet „Suchmaschinen-Optimierung“ (SEO). Unzählige Agenturen und Experten bieten hierfür ihre Dienste. Schließlich ist es nicht leicht, mit den sich häufig verändernden Suchmaschinen-Algorithmen Stand zu halten.

Wird die Webseite des entsprechenden Maklerbüros gefunden, zählt der erste Eindruck. Die Gestaltung der ersten Seite, der eigentlichen „Homepage“, ist und bleibt das Aushängeschild für den jeweiligen Webseiten-Betreiber. Hier gilt es natürlich die Corporate Identity durchgängig zu beachten. Farbgebung, Gliederung, Hintergrund und Bebilderung sollten zum Gesamtbild des Maklers passen. Auf der Homepage wollen

sich die Webseiten-Besucher zunächst orientieren oder sich ein erstes Bild machen. Daher genügen mitunter eine Begrüßung, ein Foto oder gar ein Leitspruch. Der eigentliche Inhalt verbirgt sich meist hinter dem entsprechenden Navigationspunkt.

Wer sein Leistungsspektrum darstellen will oder die Schwerpunkte seiner Arbeit hervorheben möchte, der sollte in kurzen Sätzen die wesentlichen Punkte schildern. Die Erstellung und vor allen Dingen die Pflege der eigenen Homepage muß nicht immer von Profis übernommen werden. Längst bietet das Internet für kleine und mittelständische Unternehmen kostengünstige und professionelle „Do-It-Yourself“-Homepage-Lösungen. Speziell für Immobilienmakler vorgefertigte Text-, Layout- und Bild-Vorlagen machen es auch technisch unbedarften Maklern leicht die eigene Homepage zu erstellen und zu pflegen. Wer sich mit Office auskennt, kann ebenso intuitiv eine „Do-It-Yourself“-Homepage erstellen.

Einer der Marktführer für Homepage-Baukästen ist die 1&1 Internet AG. Unter <http://homepage.1und1.de> kann zunächst die gewünschte Internet-Adresse gewählt und dann das Paket gebucht werden. Der Clou bei dieser Lösung: kein anderer Anbieter weltweit kann derzeit mehr Applikationen als Homepage-Ergänzung vorhalten. Mit Hilfe dieser „Apps“, die einfach mit der Maus an den gewünschten Platz auf der Webseite verschoben werden, lassen sich unterschiedlichste Funktionen einbinden. Für Immobilienmakler hat 1&1 beispielsweise eine App des Anbieters „TeamProQ“ im Portfolio.“ TeamProQ“ ist eine Cloud-basierte Lösung für Immobilienmanagement. Die eigene Homepage ist also die Basis für erfolgreiches Marketing im Web. Zahlreiche Anbindungsmöglichkeiten in soziale Netze runden die e-Business Aktivitäten ab. Der Erfolg eines Maklerbüros kann durchaus im Netz beginnen – gleich ob bei der Bestandskundenpflege oder der Neukunden-Gewinnung.

Eine runde Sache

Die Immobilienwirtschaft in Tempelhof. Drei Bundesminister und der SPD-Kanzlerkandidat sprachen vor 1.200 Führungskräften. Die bundesweite Aufmerksamkeit für die Branche ist ein Verdienst des ZIA. Kongress-Impressionen und -Gedanken.



Jörg Seifert, Freiburg

Es traf sich eine Branche, die in Deutschland knapp 20 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erwirtschaftet und zwölf Prozent aller Beschäftigten stellt. Der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) empfing am 6. Juni 2013 in Berlin 1.200 Führungskräfte der Immobilienwirtschaft auf dem Flughafen Tempelhof in Berlin. Ein Indiz für die zunehmende Beachtung der Immobilienwirtschaft



Fotos: Weidemann; Berlin Hyp; Allianz Real Estate; IVG

im Lande war die Anwesenheit von drei Bundesministern und dem SPD-Kanzlerkandidaten auf der Veranstaltung. Die demografische Entwicklung, der Wohnungsmarkt und vor allem der nahende Bundestagswahlkampf bescherten der Branche Aufmerksamkeit über alle Parteigrenzen hinweg.

Die Mietpreisbremse etwa war auf dem Flughafen in aller Munde. Doch in Regionen mit erhöhtem Mietpreiswachstum lebten nur 15 Millionen Einwohner der Bundesrepublik, meinte Prof. Dr. Michael Voigtländer vom Kölner Institut der Deutschen Wirtschaft. Zuerst aus SPD-Kreisen gehört, wurde sie mittlerweile Allgemeingut im Parteisprech vor der Wahl. Wobei – was sie beinhaltet, war je nach Sprecher unterschiedlich. Allen Aussagen gemein war, dass die Miete bei Neuvermietungen nicht mehr frei nach Markt steigen können soll. Sie soll eine Deckelung erfahren. Wobei die Vorstellungen zwischen zirka 10 und 15 Prozent schwanken. Doch Marktwirtschaft ist erfinderisch, wenn es um die Umgehung von Ordnungssystemen geht. Man denke nur an möblierte Wohnungen und hohe Abschläge für Küchen.

Der Verband hob auf der Pressekonferenz den Zeigefinger. „Die Gefahr besteht, dass der derzeit sowieso unzureichende Neubau von Wohnungen weiter geschwächt wird“, warnte ZIA-Präsident, Dr. Andreas Mattner. Ihn beunruhigte die Mehrfachwelle der Mieterthemen, die durch die Parteien schwappt. „Nichts da“, rief später SPD-Kanzlerkandidat Steinbrück in seiner Rede, die treffend als „Peer in Feindesland“ hätte überschrieben sein können. Er wollte den Neubau von solchen Regelungen ausnehmen. „Wohnungsneubau ist frei verhandelbar“, unterstrich er. Und wenn der Mieter nach kurzer Zeit wieder auszöge, solle es keine Mietkorrekturen nach unten geben, falls die ortsübliche Vergleichsmiete dies geböte.

Die Kernproblematik

Der Kern des Problems sei jedoch, so kam in diversen Stellungnahmen von Kongressbeteiligten zum Ausdruck, dass es in einigen Gebieten Deutschlands – nämlich in Metropolen und Universitätsstädten – mehr Zuzug als Neubauten gebe. Das treibe |→

Rede-Splitter I „Abgaben vor und nach der Wahl“



Jan Bettink, Aufsichtsratsvorsitzender Berlin Hyp, angesichts der Veränderungen mit Basel III und Trennbankengesetz: „Die Politik muss sich auch überlegen, was sie mit den Einzelmaßnahmen im Gesamten auslöst.“



Stefan Brendgen, CEO Allianz Real Estate: „Grund-erwerbsteuer, Grundsteuer, Mietpreisdeckelung – wir erzielen keine Rendite mehr! Die Städte müssen Bauland ausweisen. Ich begrüße im Übrigen alles, was Industrie bringt.“



Hans Volkert Volkens, CFO IVG AG: „Das KAG tritt Mitte Juli in Kraft und wir kennen die Details noch nicht. Das ist ein Unding! Außerdem brauchen wir mehr Zeit für komplexe Diskussionen und mehr Sorgfalt in den Formulierungen!“

Redesplitter II



Dr. Wolfgang Schäuble

Ein Vorwahlfeuerwerk brannte auch Bundesfinanzminister Dr. Wolfgang Schäuble ab. Er verurteilte den „Deregulierungswettbewerb der Finanzplätze zu Lasten der nationalen Steuerzahler.“ Mit dem Verbot von Leerverkäufen, dem Trennbanken- und dem Restrukturierungsgesetz stellte er sich für seine eigene Regierungstätigkeit selbst ein gutes Zeugnis aus und forderte: „Kein Finanzakteur und -produkt darf ohne Aufsicht bleiben.“ Die Offenen Immobilienfonds wollte er „stabiler und schockresistenter“ machen. In Sparen und Wachstum sah der noch amtierende Finanzminister keine Gegensätze. Im Gegenteil: In der Schuldenbremse läge „der entscheidende Grund für die schnelle wirtschaftliche Erholung Deutschlands“. Allein das Führen der Debatte über eine Erhöhung von Substanzsteuern angesichts des globalen Wettbewerbs hielt er für gefährlich. „Haftung und Entscheidungszuständigkeit müssen bei einer Person zusammen sein,“ geißelte der CDU-Minister – vielleicht auch das angestellte Managementum.



Peer Steinbrück

„Wir wollen nicht nur stabile Häuser, sondern auch eine stabile Gesellschaft, in der Hausfrieden herrscht“, meinte SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück in seiner Ansprache auf dem „Tag der Immobilienwirtschaft“. Es könne nicht sein, dass sich die Mieten binnen drei Jahren um 15 Prozent erhöhten und Mieter ihre Wohnungen verlassen müssten. Es gäbe einfach zu viele Signale, dass der Zustand vor allem in Großstädten angespannt sei, betonte Steinbrück. Bezahlbares Wohnen sei ein Grundbedürfnis von Menschen, dies man schützen müsse. Eine Mietpreisbremse bei Erstvermietungen sei aber nicht geplant. Der Wohnungsneubau müsse angegangen und die energetische Gebäudesanierung finanziell annehmbar gelöst werden, forderte er weiterhin. Sozial gerecht und ökonomisch sinnvoll – das eine sei ohne das andere nicht zu haben, beide Interessenlagen müssten berücksichtigt werden. (lh)



die Bestandsmieten. Aufgrund der demografischen Prognose – erst nach dem kürzlich veröffentlichten Mikrozensus kamen in Deutschland 1,5 Millionen Einwohner abhanden – werde sich diese Entwicklung mittelfristig auch wieder abschwächen. Aber es sei ja Wahlkampf und so überschlugen sich alle Parteien – sogar die FDP – mit Angeboten zu diesem Thema. Das Charmante daran sei – so war mehrfach zu hören: Es koste die Politiker keinen Cent aus irgendeinem Etat. Allerdings werde somit den Vermietern eine Chance genommen, bei Neuvermietungen wieder eine Erhöhung vorzunehmen, die einem Inflationsausgleich entspräche. Man sah an den Äußerungen: Mieter sind in einem Land, in dem mehr als die Hälfte der Bevölkerung nicht in ihren eigenen vier Wänden lebt, offenbar ein umworbenes Wählerklientel.

Der ZIA findet, das zeigt auch diese rundum gelungene Veranstaltung, Gehör bei den Politikern. Deshalb wäre es um so schöner, wenn ein so gut aufgestellter und mittlerweile einflussreicher Verband nicht ein nachgestelltes „Njet“ zu Gesetzesentwürfen und Parteiprogram-



Oben rechts die Rollerfahrer Dr. Peter Ramsauer (li.), Dr. Andreas Mattner. Unten rechts die Podiumsteilnehmer (v.l.) Thomas Hegel, Dr. Dieter Salomon, Matthias Böning, Oda Scheibelhuber, Prof. Thomas Bauer

men verlaute. Proaktiv könnte etwa ein gangbarer Punkteplan zur Ankurbelung des Mietwohnungsbaus in Deutschland für Aufmerksamkeit sorgen. Der ZIA gäbe so die Richtung an.

Das anschwellende Wahlkampfgetöse auf dem Tag der Immobilienwirtschaft übertönte wichtige Einzelfragen: Wie soll etwa der zunehmende Leerstand in vielen Regionen des Landes bekämpft werden? Wo bleibt eine wirklich schlüs-

sige Finanzmarktregulierung? Wo bleibt der durchführbare Masterplan für die energetische Sanierung?

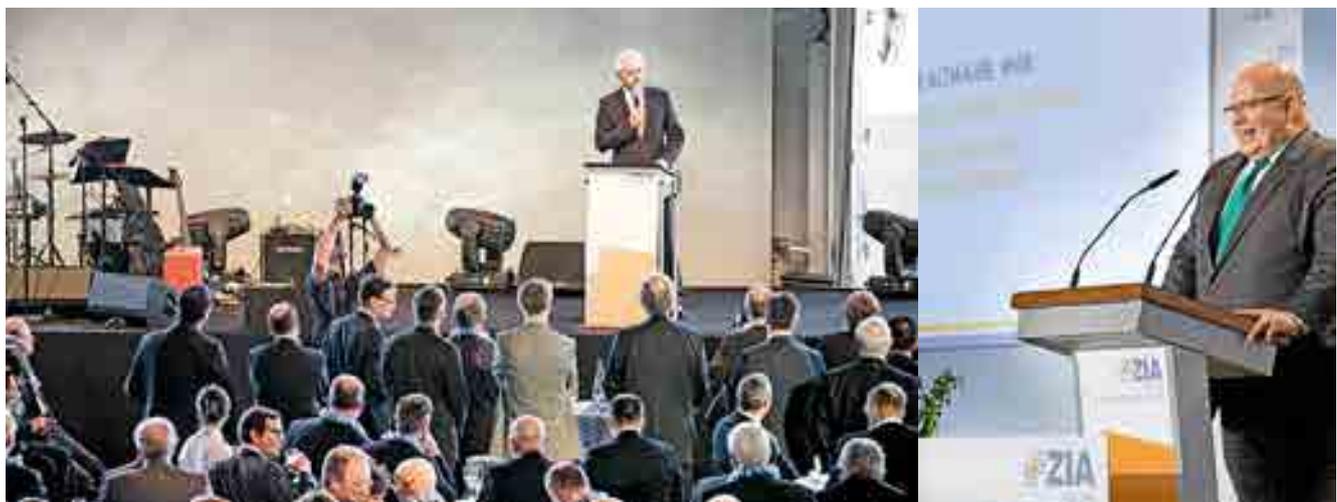
Gut wäre, wenn die Parteien – wie Mattner forderte – „nicht die Stabilität der Immobilienwirtschaft um einer Wahl willen über Bord“ würfen. Gut wäre auch, wenn die Politik sich weniger mit Bremsen beschäftigte, sondern der Branche wirklich zukunftssträchtige Impulse gäbe! ←|

Tag der Immobilienwirtschaft

Hohe Teilnehmerzuwächse zeigen: Die Veranstaltung trifft den Nerv der Branche.

- › 2009: ca. 300 Gäste
- › 2010: ca. 400 Gäste
- › 2011: ca. 600 Gäste
- › 2012: ca. 1.000 Gäste
- › 2013: ca. 1.200 Gäste

(v.l.) Bundesbauminister Dr. Peter Ramsauer und Bundesumweltminister Peter Altmaier



Ausgezeichnet: Die Köpfe 2012/2013

Preisverleihung. Erstmals auf dem Tag der Immobilienwirtschaft zeichneten Bundesbauminister Ramsauer und ZIA-Präsident Mattner sechs von Immobilienjournalisten gewählte Branchenvertreter aus.

Dirk Labusch, Freiburg

Großer Bahnhof auf dem Flughafen: Die Redaktion hat – passend zum Event des Veranstaltungsorts Tempelhof – eine Beziehung hergestellt zu Pionieren der Luftfahrt. Lesen Sie Auszüge aus den Laudatio-Texten:

Axel Gedaschko ...

Präsident des GdW, ist ausgezeichnet worden für seine starke Lobbyarbeit, bei der er sich bisweilen zwischen einige Stühle setzen muss

... und **Bertrand Piccard:** ... Piccards jüngstes Projekt ist der 5.000 Kilometer lange Flug mit dem Solarflieger „Solar Impuls“. Damit wird er zu einem Botschafter dezentraler Energieversorgung. Und das ist ein Thema, für das auch Gedaschko schon lange streitet.

Beide haben das große Ganze im Fokus: „Wenn ein Flugzeug nachts ohne Treibstoff fliegen kann, zeigt das, dass wir diese Technologie auch im Alltag nutzen können, meint Piccard. Das große Ganze

bei Gedaschko ist das Quartier, das bei der Betrachtung von Energieeffizienzmaßnahmen im Vordergrund stehen sollte. Das große Ganze ist aber auch die Gesamtheit der Wohnungsgesellschaften, für die er streitet. Er kämpft dafür dass nicht mit einem Zuviel an energetischer Sanierung die letzten günstigen Bestände wegsaniert werden ...

Christoph Kahl ...

Gründer und geschäftsführender Gesellschafter JAMESTOWN, ist ausgezeichnet worden für die jahrelange hervorragende Performance seiner US-Fonds

... und **Hermann Köhl:** Hermann Köhl war ein Pionier. Vor 85 Jahren startete er zum ersten Non-Stop-Atlantikflug von Europa in die USA überhaupt bei schlechtem Wetter und wenig Sicht. Als Christoph Kahl, Gründer von Jamestown, vor 30 Jahren seinen ersten Geschlossenen Immobilienfonds in den USA platzierte, gab es zu Köhl nur weni-

ge Parallelen. Das Wetter war hoffnungsvoll und die Sicht war gut.

Vor Köhl und nach Köhl haben Piloten die Landung in der neuen Welt nicht geschafft. Und auch bevor und nachdem Christoph Kahl seinen ersten Immobilienfonds in den USA aufgelegt hatte, gab es manchen, der dort gescheitert ist. Kahl nicht, denn er ist mit den Gegebenheiten des Landes vertraut ...

Ulrich Höller ...

CEO DIC, ist ausgezeichnet worden wegen des nimmermüden Vorantreibens seines Maintor-Projekts

... und **Otto Lilienthal:** Lilienthal beobachtete den Vogelflug. Er sah ihn als Grundlage der Flugkunst. Höller hatte den Markt beobachtet und festgestellt, dass es ein Bedürfnis für ein Quartier gibt, das traditionelle Wegebeziehungen zwischen Altstadt, Mainufer und Bankenviertel wiederherstellt. Während eine unternehmerische Episode Lilienthal



Dädalus
Dr. Frank Billand



Otto Lilienthal
Ulrich Höller



Igor Sikorsky
Christian Skrodzki



Hermann Köhl
Christoph Kahl



Saint-Exupéry
Prof. Dr. Tobias Just



Bertrand Piccard
Axel Gedaschko



Ausgezeichnete und Auszeichnende (v.l.n.r.):
 Christoph Kahl, Dirk Labusch, Ulrich Höller FRICS, Minister Dr. Peter Ramsauer, Alexandra Riemann (Sprecherin), Dr. Andreas Mattner, Felix Freese (Sprecher), Prof. Dr. Tobias Just, Axel Gedaschko, Christian Skrodzki, Dr. Frank Billand FRICS.

zum Theaterdirektor machte, wurde Höller zeitweise zum Museumsdirektor, als er kurzfristig eine riesige Kunstausstellung auf dem Degussa-Gelände organisierte.

Frage zu Lilienthals Zeiten war, ob der Mensch sein eigenes Gewicht in die Höhe bringen kann. Bei Höller ging es um ein megatonnenschweres Immobilienportfolio. Beide Projekte hatten Erfolg. Spätestens mit dem Sieg bei den Mipim Awards 2012 fing das Maintor-Projekt an, tatsächlich zu fliegen ...

Dr. Frank Billand ...

Union Investment, wurde ausgezeichnet aufgrund des Vorantreibens seiner Fondsprojekte, insbesondere aufgrund des Erwerbs des größten polnischen Shoppingcenters

... und Dädalus: Dädalus, der der langen Verbannung auf Kreta überdrüssig war und der berührt war von der Liebe zur Heimat, war inzwischen vom Meer umschlossen.

Der Chief Investment Officer von Union Investment Real Estate, Frank Billand, sieht um sich ein Meer, in dem Fonds um Fonds versinkt. Sein Fonds UniImmo ist demgegenüber einer der wenigen verbliebenen Leuchttürme. Für den erwirbt Union Investment 2012 das Manufaktura, das größte polnische Shoppingcenter, und erhält dafür den Eurobuild Award für das „Beste Investment des Jahres in Zentral- und Osteuropa“. Wesentlichen Anteil an der Über-

nahme hatte Frank Billand, wofür wir ihn heute ehren.

Da es sich beim Einkaufscenter um eine ehemalige Textilfabrik handelte, dachten wir sofort an Dädalus, der Vögel nachahmte, indem er Federn in einer Reihe ausrichtete ...

Prof. Dr. Tobias Just ...

Geschäftsführer der Irebs Immobilienakademie, wurde dafür ausgezeichnet, dass er sein Wissen praktisch nahezubringen versteht und in vielen immobilienwirtschaftlich relevanten Gremien vertreten ist

... und Saint-Exupéry: 18 Monate war Saint-Exupéry Chef des einsamen Zwischenlandflugplatzes, der zur damaligen Kolonie Spanisch-Marokko gehörte. Wenn er keine gestrandeten Kollegen aus der Wüste rettete, verbrachte er die meiste Zeit mit Warten auf das nächste Flugzeug. Hierbei schrieb er. Etwa das Werk „Die Stadt in der Wüste“.

Auch in Regensburg soll es ja ziemlich einsam sein. Und Tobias Just schreibt. Im Jahr 2012 entsteht das Werk „Leben in Megacitys“.

Saint-Exupéry hatte ein intensives Verhältnis zu seinen Großeltern. Just schrieb 2012 über „Demografische Entwicklungen“. Mit seinem Werk erwies Saint-Exupéry der ganzen Welt einen Dienst. Just hingegen kritisiert die Hinwendung zur „ganzen Welt“. Er kritisiert die Verteilung der Fördermittel weg von der Demografiefestigkeit der Immobilie, hin zur energetischen Sanierung. „Es ist

nicht gut, Oma und Opa zu vergessen, weil man die Welt retten will“, lautet seine These ...

Christian Skrodzki ...

Vorstand der Bahnhofsgenossenschaft Leutkirch, wurde ausgezeichnet für seinen Anteil bei der Gründung einer Genossenschaft für den Bahnhof Leutkirch

... und Igor Sikorsky: In seiner Fabrik stand auf einem Schild „Nach anerkannten flugmechanischen Gesetzen kann die Hummel ... nicht fliegen. Aber sie weiß es nicht und fliegt trotzdem.“ Das war in den 1960er-Jahren und der Erfinder des Hubschraubers Igor Sikorsky hatte wegen seiner Beharrlichkeit beim Umgang mit Problemen schon den Namen weg: Meister des Unmöglichen.

Das passt zu dem unmöglichen Vorschlag des Geschäftsführers einer Werbeagentur Christian Skrodzki. Er regte beim Leutkircher Stadtrat an, die fehlende Million für die Sanierung des abrisssbedrohten Bahnhofs mittels einer Genossenschaft einzusammeln. Viele schüttelten zunächst den Kopf. Sie mögen an Igor Sikorsky gedacht haben, der ständig Geldprobleme hatte. Doch bei Skrodzki funktionierte das Einsammeln: Die 1.000 Anteile à 1.000 Euro sind überraschend schnell verkauft worden ... <-|

Die vollständigen Texte können Sie nachlesen unter



www.haufe.de/immobilienwirtschaft → Top-Themen

Wahlprogramme im Vergleich

Wahljahr 2013. In Berlin-Tempelhof spielte die bevorstehende Bundestagswahl eine große Rolle. Das Institut der deutschen Wirtschaft hat die Programme analysiert. Es fiel auf: Manches, was Spitzenpolitiker so sagen, ist in ihnen gar nicht enthalten.

Redaktion, Freiburg

Viele Teilnehmer waren etwa von der Bemerkung des SPD-Kanzlerkandidaten überrascht, eine Mietpreisdeckelung solle nur für Mieterhöhungen gelten, nicht jedoch bei Neuvermietungen.

Die Parteien entwickeln Konzepte, um bei den zunehmend gesellschaftlich wichtigen Themen „steigende Mieten“ oder „bezahlbarer Wohnraum“ im Wahlkampf zu punkten. Diskutiert wird über eine Mietpreisdeckelung, über die Wiedereinführung der Eigenheimzulage, über Subjekt- und Objektförderung, aber auch über Maklergebühren und die Förderung von energetischen Sanierungsmaßnahmen. Das steigende Interesse von CDU, SPD, FDP und Grünen ist die Antwort auf die großen Bewegungen in den Immobilienmärkten.

Einig sind sich alle Parteien darin, dass angesichts der angespannten Situation in einigen Wohnungsmärkten politischer Handlungsbedarf besteht. Bei der Wahl der Mittel unterscheiden sich die Parteien jedoch teilweise sehr deutlich.

Einigkeit und Unterschiede

Im Auftrag des Zentralen Immobilienausschusses hat das Institut der Deutschen Wirtschaft die Wahlprogramme von Union, FDP, SPD und Grünen hinsichtlich ihrer wohnungs- und immobilienpolitischen Positionen verglichen und die Standpunkte einer ökonomischen Bewertung unterzogen. Dabei hat sich das Institut auf die Wahlprogramme der vier großen Parteien beschränkt, da sie mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch über eine Beteiligung an einer Regierung umgesetzt werden. ←|

Parteien zu wichtigen immobilienwirtschaftlichen Themen. Ein Vergleich.

CDU

Regulierung der Mieten	Offen für eine Mietpreisbildung bei Neuvertragsmieten
Mietrecht	Mietrechtsnovelle ausgewogen, da Vermieter nicht bevorteilt werden
Subjektförderung (Wohngeld und Grundsicherung)	Wohngeld: Gegen Heizkostenzuschuss im Wohngeld
Objektförderung	<ul style="list-style-type: none"> · Gesunder Mix aus freien und geförderten Wohneinheiten · Gegen Quote für Sozialwohnungen in Baugebieten · Individuell wird Bedarf geförderter Wohnungseinheiten gesehen, zum Beispiel in Berlin
Klimapolitik	Steuerliche Förderung energetischer Sanierungsmaßnahmen
Maklergebühren	Sehen keinen Bedarf der Regulierung
Vermögenssteuer	Gegen die Wiedereinführung der Vermögenssteuer
Grundsteuer	<ul style="list-style-type: none"> · Keine explizite Aussage zur Grundsteuer. · Länder mit Regierungen aus CDU und FDP bevorzugen eher das „Süd-Modell“ (wertunabhängiges Modell, das Grundstücksfläche und Geschoszahl berücksichtigt)



<ul style="list-style-type: none"> · Zukunftsgerechter und zugleich bezahlbarer Wohnraum · Mietpreisspirale bremsen 	<p>Gegen Eingriffe in die Mietpreisbildung bei Neuvertragsmieten</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Regelmäßige Erhöhung der ortsüblichen Vergleichsmiete drosseln · Mietobergrenze auf kommunaler Ebene
<ul style="list-style-type: none"> · Einschränkungen von Mieterrechten rückgängig machen · Kosten für Sanierungen dürfen nicht einseitig den Mieterinnen und Mietern angelastet werden 	<ul style="list-style-type: none"> · Ablehnung von Zwangssanierungen und Ordnungsrecht zur verpflichtenden Nutzung erneuerbarer Energien · Neubau von Wohnungen attraktiv halten · Staatliche Eingriffe in die Preisbildung bei Neuvermietungen und Sanierungsverbote gefährden den Wohnungsbau 	<ul style="list-style-type: none"> · Gezielte Unterstützung der Kommunen durch Bund und Länder bei der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum und gezielten Ankäufen in innerstädtischen Lagen · Vorkaufsrecht für Wohnungsgenossenschaften · Mieterhöhung im Zuge von Modernisierungen auf neun Prozent der Kosten senken und an Energieeinsparungen koppeln
<p>Wohngeld: Wiedereinführung Heizkostenzuschuss</p>	<p>Umstrukturierung diverser Gelder: liberales Bürgergeld inklusive Anteil Wohngeld</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Einführung Klimawohngeld, Klimabonus · Grundsicherung: eine Milliarde Euro Mehrausgaben für Mietkosten
<ul style="list-style-type: none"> · Sozialen Wohnungsbau und genossenschaftlichen Gedanken stärken · Kommunale Finanzkraft stärken (Investitionspakt von Bund und Ländern) · Städtebauförderung wieder verlässlich ausstatten 	<ul style="list-style-type: none"> · Wohnungsbauförderung des Bundeshaushalts neutral umsteuern · Neubau von bezahlbaren Mietwohnungen stärker unterstützen · Zweckbindung für die Bundeszuweisungen des sozialen Wohnungsbaus an die Länder · Baumaßnahmen und Nachverdichtungen im innerstädtischen Bereich erleichtern 	<ul style="list-style-type: none"> · Sozialen Wohnungsbau stärken · Bund soll Länder und Kommunen besser bei der Schaffung von bezahlbarem Wohnraum und gezielten Ankäufen in innerstädtischen Lagen unterstützen · Gründung stadtteilorientierter Genossenschaften unterstützen · Öffentliche Gebäude werden nur noch notfalls verkauft
<ul style="list-style-type: none"> · Kosten der Sanierung dürfen nicht einseitig Mieter belasten · Erhöhung des KfW-Programms zur energetischen Gebäudesanierung · Förderung an tatsächlich eingesparte Energie koppeln 	<ul style="list-style-type: none"> · Steuerliche Entlastungen bei der Sanierung von Gebäuden · Gegen eine Verpflichtung zur Nutzung erneuerbarer Energien im Gebäudebestand · Ablehnung von Zwangssanierungen, „Anreiz statt Zwang“ · Ordnungsrecht nur im Neubau ändern 	<ul style="list-style-type: none"> · Mieterhöhungen im Zuge von Modernisierungen auf maximal neun Prozent beschränken · Mieterhöhungen stärker vom Einsparungsergebnis abhängig machen · Klimawohngeld · Anstieg der Sanierungsquote auf drei Prozent · KfW-Gebäudesanierungsprogramm aufstocken
<p>„Wer bestellt, der bezahlt.“</p>	<p>Sehen keinen Bedarf der Regulierung</p>	<p>Den Makler oder die Maklerin soll bezahlen, wer ihn oder sie bestellt</p>
<p>Vermögenssteuer mit hohen Freibeträgen für Privatpersonen</p>	<p>Entschieden gegen die Vermögenssteuer</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Schulden abbauen durch „grüne“ Vermögensabgabe · Befürworten die Wiedereinführung der Vermögenssteuer
<ul style="list-style-type: none"> · Keine explizite Aussage zur Grundsteuer · Länder mit Regierungen aus SPD und Grünen bevorzugen eher das „Nord-Modell“ (Grundsteuer auf Basis von Verkehrswerten) 	<ul style="list-style-type: none"> · Grundsteuerrecht reformieren, das heutige Bewertungsgesetz abschaffen und den Kommunen flexible Hebesätze einräumen. · Das soll nicht zu einer Erhöhung des Grundsteueraufkommens führen 	<p>Erhebung der Grundsteuer auf der Basis aktualisierter Verkehrswerte und nach Maßgabe der Flächeninanspruchnahme</p>

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

„Erfolgskriterium vernetztes Wissen“

Interview mit
Dr. Frank Pörschke

Gabriele Bobka, Staufen

Die Anforderungen der Wissensgesellschaft bilden sich auch in der Immobilienwirtschaft ab. Die Datenmengen über die Märkte und Projekte fordern ein aktives Management der Ressource Wissen. Einblicke in die Praxis bei Jones Lang Lasalle.



Dr. Frank Pörschke ist seit 2011 CEO bei Jones Lang LaSalle Deutschland.

Herr Dr. Pörschke, zu den strategischen Zielen des Wissensmanagements gehört es, Geschäftsstrategie und Organisation mit der Ressource Wissen in Übereinstimmung zu bringen. Welchen Ansatz verfolgt JLL?

Frank Pörschke: Wissensmanagement hat bei JLL national und international einen sehr hohen Stellenwert. Als Beratungsunternehmen bieten wir unseren Kunden eine Vielzahl erklärungsbedürftiger Dienstleistungen. Diese ergänzen sich inhaltlich und werden je nach Kundenanforderung individuell und modular zusammengestellt. Ein funktionierender Wissenstransfer zwischen den Abteilungen ist hierfür die wesentliche Voraussetzung.

Das Management dieses Transfers ist sicherlich eine der größten Herausforderungen für Unternehmen unserer Art. Wir unternehmen große Anstrengungen, um den Austausch zwischen den Geschäftsfeldern gezielt zu fördern. Diese reichen von IT-Support über interne Road Shows zur Erläuterung erklärungsbedürftiger Services und Maßnahmen der internen Kommunikation bis hin zu ausgefeilten Fee-Sharing-Modellen. Aus unserer Sicht ist die Qualität des Wissensmanagements ein wichtiges

Erfolgskriterium und im günstigsten Fall ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Die rasante Wissensexpansion führt schnell zu einer Informationsüberflutung. Welche Schnittstellen übernehmen bei JLL die Auswahl, Gewichtung und Analyse?

Pörschke: In der Tat kann eine ungeordnete Informationsversorgung schnell zu Überlastung und im schlimmsten Fall zu Desinteresse führen. E-Mail-Informationen an die gesamte Belegschaft dürfen deshalb bei uns nur durch einen sehr kleinen Kreis von Personen versendet werden. Alle Abteilungen sind angehal-

„Die Bedeutung der Informationstechnik wird in den kommenden Jahren in der Immobilienberatung weiter erheblich an Bedeutung gewinnen.“

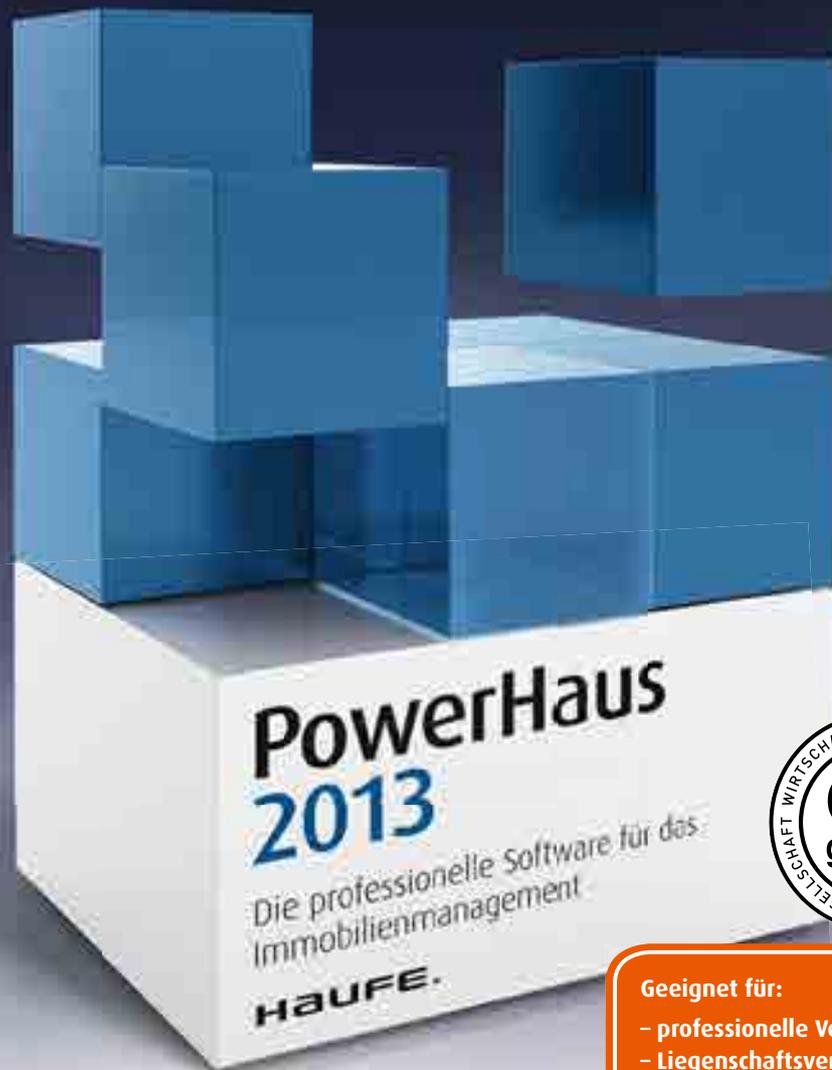
ten, Informationen sorgfältig auf ihre Relevanz zu prüfen, bevor sie an größere Verteilergruppen versendet werden. Der Austausch zwischen den Geschäftsfeldern erfolgt individuell je nach Stärke der Berührungspunkte. Leider führt hierbei an den für Unternehmen unserer

Größenordnung typischen Meetings und Telefonkonferenzen kein Weg vorbei. Wir setzen jedoch vermehrt auf Videokonferenzen und Webinars, um den Zeitaufwand zu verringern. Ansonsten hat Research die Oberhand über Marktinformationen aller Art. Marketing steuert und formuliert die interne Kommunikation.

Die Zunahme wissens- und beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen fordert eine ständige Anpassung des Wissens. Wie ermitteln Sie den erforderlichen Qualifizierungsbedarf?

Pörschke: Wie eingangs erwähnt, ist dieser Punkt für uns der wichtigste Auslöser für ein funktionierendes Wissensmanagement. Viele unserer Dienstleistungen sind sehr erklärungsbedürftig

und unsere Dienstleistungsqualität steht und fällt mit der effizienten Weitergabe und Dokumentation von Wissen. Die Anforderungen der Kunden werden komplexer. Mandate und Kundenbeziehungen müssen nicht nur deutschlandweit, sondern häufig |→



Geeignet für:

- professionelle Verwalter
- Liegenschaftsverwaltungen

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

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

- > **maximales Anwendungsspektrum:** Objektbetreuung, Finanzbuchhaltung, CRM-Funktionalitäten mit TAPI-Schnittstelle und Vorgangsarchiv u.v.m.
- > flexibel durch **modularen Aufbau:** an individuelle Bedürfnisse und Budgets anpassbar. Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen!
- > **GoB-zertifizierte** Buchführung
- > **zahlreiche Schnittstellen**, z. B. DATEV, SAP, Aareal Account u.v.m.

Gern beraten wir Sie persönlich:

Tel.: 0800 79 56 724 (kostenlos)

E-Mail: realestate@haufe.de

www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.

auch international koordiniert werden. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Fähigkeiten in der Mitarbeiterführung und im Projektmanagement. Der erforderliche Qualifizierungsbedarf in den genannten Bereichen ist offensichtlich. Zudem erwarten unsere Mitarbeiter Förderung und Hilfestellungen durch das Unternehmen, um den steigenden Anforderungen gerecht werden zu können. Wir investieren deshalb in erheblichem Maße in die Mitarbeiterqualifizierung.

JLL ist international tätig. Mit welchen Bausteinen stellt das Unternehmen die länderübergreifende Verteilung und Bewahrung des Wissens sicher?

Pörschke: Der internationale Wissenstransfer gewinnt aufgrund der Kundenanforderungen immer mehr an Bedeutung. Unsere Kunden beauftragen uns mit der Erwartungshaltung, dass wir genau diesen Wissenstransfer auch über Ländergrenzen hinweg sicherstellen können. Wir gewährleisten dies zum einen durch paneuropäische oder globale Expertenteams, die internationale Mandate unter Einbeziehung der nationalen Teams koordinieren.

Zudem hat die Bedeutung informationstechnischer Plattformen und Tools erheblich zugenommen. Datenbanken werden vernetzt. Intranets, Extranets

Auf einen Blick

- › Wissensmanagement soll die Ressource Wissen aus unternehmensinternen und externen Quellen generieren und weiterentwickeln,
- › Wissen innerhalb und außerhalb des Unternehmens transferieren,
- › eine zielgerechte Nutzung des Wissens im Rahmen der betrieblichen Aktivitäten und Prozesse ermöglichen.

und Portale bieten einen zentralen Zugriff auf Informationen, Research-Daten und Kundenkontakte. Die Bedeutung der IT wird in den kommenden Jahren in der Immobilienberatung weiter erheblich an Bedeutung gewinnen. Es zeichnet sich schon jetzt ab, dass die jeweilige Investitionskraft der Marktteilnehmer zu einem wichtigen Kriterium im Verdrängungswettbewerb werden wird.

Träger und Verarbeiter von Wissen sind vor allem die Mitarbeiter. Mit welchen Modellen bewahren Sie das personenbezogene Expertenwissen?

Pörschke: Eine möglichst lange Betriebszugehörigkeit ist der beste Weg, um personenbezogenes Expertenwissen zu bewahren. Wir investieren deshalb gezielt in die Weiterbildung, Qualifizierung und

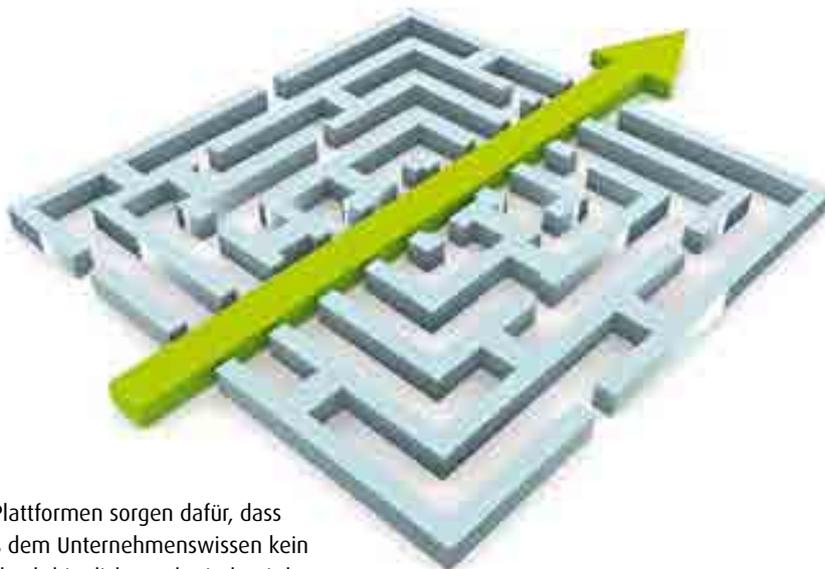
Aufstiegsmöglichkeiten unserer Mitarbeiter. Unser Ziel ist es, die besten und zufriedensten Mitarbeiter zu haben und langfristig an JLL zu binden. Zudem arbeiten wir kontinuierlich an funktionierenden Prozessen und Strukturen zur Dokumentation von Wissen. Das Spektrum reicht dabei von konkreten Guidelines für wiederkehrende Aufgaben bis hin zu mehrjährigen Projekten zur Optimierung der Datenqualität.

In der Praxis hemmen Zeitknappheit oder falsche Anreizsysteme häufig den Wissenstransfers. Wie begegnet JLL diesem Problem?

Pörschke: Zeitknappheit ist tatsächlich eine beliebte Ausrede für die Vernachlässigung eines funktionierenden Wissenstransfers. Umgekehrt wird ein Schuh daraus. Wissenstransfer spart Zeit und ermöglicht die Konzentration auf das eigentliche Kerngeschäft. Allerdings sind zunächst erhebliche finanzielle und zeitliche Ressourcen erforderlich, um die Prozesse und Strukturen in dieser Weise zu optimieren. Wir setzen zum einen auf Überzeugungsarbeit und Einsicht. Zum anderen ist aber auch Druck erforderlich, um bestimmte Prozesse zu optimieren und die Priorität unmissverständlich deutlich zu machen. Auch das Anreizsystem spielt eine wichtige Rolle.

Der Prozess der Gewinnung, Verteilung und Nutzung von Wissen lässt sich als Knowledge Supply Chain beschreiben. Welche IT-Systeme kommen in dieser Kette zum Einsatz?

Pörschke: Die Bedeutung informationstechnischer Plattformen und Tools ist immens. Wissen anzusammeln ist das eine. Echte Dienstleistungsqualität entsteht jedoch erst dann, wenn Daten mit neuen Technologien intelligent vernetzt und ausgewertet werden können. Wer hierzu in der Lage ist, verschafft sich einen klaren Wettbewerbsvorteil. Wir investieren deshalb in Datenbanken, erweitern unsere Intranets, bieten unseren Kunden Extranets für den Austausch über die Projektfortschritte und schaffen interne „Hubs“ für einen zentralen Informationszugriff. ←|



IT-Plattformen sorgen dafür, dass aus dem Unternehmenswissen kein undurchdringliches Labyrinth wird.



Jetzt gleich anfordern!

☎ Per Fax: 0800/50 50 446
 ✉ Per Post: Haufe Service Center GmbH
 Postfach, 79091 Freiburg

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

TREKSTOR Android Tablet-PC „Breeze Multi Touch“

- > Kapazitiver 7 Zoll TFT LCD-Bildschirm
- > Android 4.0 Betriebssystem; 1,2 GHz Prozessor
- > 512 MB Arbeitsspeicher; 4 GB Festplatte
- > WiFi 802.11 B/G/N
- > 0,3 Megapixel Kamera
- > Li-Polymer Akku mit 3000 mAh
- > Anschlüsse: Mini-USB, 3,5 mm Klinke



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 € 144,80 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: 5818885



Was Wohnungseigentümer wissen müssen – und wer es ihnen sagt

Auskunftspflichten. Immobilienverwalter haben eine Vielzahl von Verpflichtungen – zum einen gesetzlich festgesetzte, zum anderen durch den Verwaltervertrag vereinbarte.

Dr. Oliver Elzer, Berlin

Um ihren Pflichten genügen und das gemeinschaftliche Eigentum verwalten zu können, bedürfen Wohnungseigentümer der Informationen. Da sie mit den rechtlichen Grundlagen des gemeinschaftlichen Eigentums in der Regel wenig vertraut und häufig bei seiner Verwaltung überfordert sind, stellt ihnen das Gesetz den Verwalter zur Seite.

Rechtliche Grundlagen

Die Verpflichtung des Verwalters, Wohnungseigentümer zu informieren, hat ihre Grundlage in zwei Quellen. Die eine ist der Verwaltervertrag. Die andere ist das Verwalteramt. Die Pflichtenkreise überschneiden sich so weit, dass eine Informationspflicht grundsätzlich sowohl auf den Vertrag als auch auf das Amt gestützt werden kann.

Nach dem WEG muss der Verwalter unverzüglich darüber unterrichten, dass ein Rechtsstreit anhängig ist, er muss über die in der Versammlung gefassten Beschlüsse eine Niederschrift aufnehmen und er muss die Beschlussammlung führen. Als Zustellungs- und Willensempfangsvertreter muss der Verwalter ferner darüber informieren, was ihm zugesandt oder erklärt wurde.

Erhaltungsmaßnahmen

Der Verwalter muss ebenso über Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums berichten. Ist wegen des Zustands des ge-



Rechte & Pflichten. Auch die Gemeinschaft muss in Schuss gehalten werden.

meinschaftlichen Eigentums eine Maßnahme zu ergreifen, muss er Angebote einholen. Weiter muss der Verwalter bei einem Beschluss über eine Erhaltungsmaßnahme über die gegebenenfalls notwendigen Stimmen informieren, über etwaige Fördermöglichkeiten berichten und er muss aufzeigen, auf welche Weise die erforderlichen Mittel zu beschaffen sind.

Jeder Wohnungseigentümer kann vom Verwalter eine ordnungsmäßige Verwaltung verlangen. Teil einer ordnungsmäßigen Verwaltung sind Handlungen des Verwalters für eine ordnungsmäßige Beschlussfassung und eine Vielzahl von

Informationen zur Verwaltung. Zu beachten ist, dass der Verwalter nur Information „als solche“ schuldet, keine Rechtsberatung. In der Regel reicht es daher aus, dass der Verwalter auf Umstände hinweist, etwa auf eine Gesetzesnovelle oder eine Rechtsprechungsänderung – und dass er aufzeigt, dass diese jeweils Einfluss auf die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums haben. Suchen die Wohnungseigentümer eine detaillierte Information und eine Rechtsberatung, müssen sie bei einem Anwalt Rechtsrat suchen.

Der Verwalter muss die Beschlüsse der Wohnungseigentümer ordnungsmä-

big vorbereiten. Hierzu gehören Informationen zur Ordnungsmäßigkeit einer Maßnahme, zum erforderlichen Stimmenquorum bei der Abstimmung und zur Frage, wie die notwendige Bestimmtheit eines Beschlusses erreicht werden kann. Außerdem ist aufzuzeigen, wann ein Beschluss nichtig ist.

Übersendung von Unterlagen

Eine ordnungsmäßige Beschlussfassung kann es im Einzelfall erfordern, den Wohnungseigentümern vor der Versammlung eine Unterlage zur Verfügung zu stellen, um ihnen eine inhaltliche Befassung mit dem Beschlussgegenstand zu ermöglichen. Zu diesen Unterlagen gehören in der Regel der Entwurf der Gesamtjahresabrechnung, der Entwurf der Einzeljahresabrechnung, der Entwurf des Gesamtwirtschaftsplans und der Entwurf des Einzelwirtschaftsplans.

Der Verwalter muss ferner ein ihm vorliegendes Angebot eines Verwaltervertrags und darüber hinaus weitere Unterlagen zur Information übersenden, zum Beispiel Gutachten oder Angebote. Der Verwalter muss darüber informieren, welche Anforderungen andere Gesetze an das gemeinschaftliche Eigentum richten. Ein aktuelles Beispiel ist die Trinkwasserverordnung. Die Verantwortung für die Trinkwasser-Hausinstallation und deren einwandfreien Betrieb

liegt zwar bei den Wohnungseigentümern. Diese können aber erwarten, dass der Verwalter ihnen rechtzeitig mitteilt, dass Betreiber großer Warmwasserbereitungsanlagen verpflichtet sind, diese regelmäßig auf Legionellen zu prüfen.

Ein anderes Beispiel sind die Landesbauordnungen. Ordnen diese eine Nachrüstung bei Bestandsgebäuden an, etwa den Einbau von Rauchwarnmeldern, muss der Verwalter auch hierüber rechtzeitig Nachricht geben.

Rechtsprechung und Gesetze

Über die WEG-Rechtsprechung müssen sich Verwalter und die Wohnungseigentümer grundsätzlich selbst informieren. Etwas anderes gilt, wenn der BGH elementar neue Anforderungen für die Verwaltung ausgebildet. Dies gilt zum Beispiel für die Frage, wie ein Wirtschaftsplan oder die Abrechnung über diesen gestaltet werden muss, welche Beschlusskompetenzen die Wohnungseigentümer haben oder wie die Vereinbarungen der Wohnungseigentümer im Einzelfall zu verstehen sind. Neben den genannten können den Verwalter im Einzelfall weitere Informationspflichten treffen.

Beispiele

Mögliche Beispiele sind Informationen über die Vermögenslage der Gemeinschaft oder die Information eines Wohnungseigentümers über die Inhalte der Hausordnung. Auch Informationen über den drohenden Ablauf der Verjährung von Ansprüchen gegen Dritte wegen Mängeln des gemeinschaftlichen Eigentums gehören dazu. Zum Teil begründen andere Gesetze (Informations-)Pflichten und knüpfen diese an das Amt des Verwalters.

Ein Beispiel hierfür ist das Gesetz über den registrierten Zensus im Jahre 2011 (ZensG). Auskunftspflichtig für die Erhebungen laut den §§ 6 und 14 Absatz 3 ZensG sind nach § 18 Absatz 2 Satz 1 ZensG Verwalter und Verwalterinnen.

Ein anderes Beispiel ist der Rundfunkbeitragsstaatsvertrag. Nach dessen § 9 Absatz 1 Satz 4 kann die zuständige

Landesrundfunkanstalt vom Verwalter Auskunft über die in § 8 Absatz 4 Rundfunkbeitragsstaatsvertrag genannten Daten verlangen. Die vertraglichen Informationspflichten decken sich im Wesentlichen mit den gesetzlichen. Die vertraglichen Informationspflichten können allerdings über das gesetzliche Maß hinaus erweitert oder eingeschränkt werden. Einen Einfluss auf die gesetzlichen Informationspflichten haben solche Verabredungen nicht.

Haftung

Informiert der Verwalter schuldhaft nicht, falsch, unvollständig oder zu spät, verletzt er seine Pflichten. Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer, aber auch die Wohnungseigentümer können dann Ersatz des entstehenden Schadens verlangen. ←|

Auf einen Blick

- Der Verwalter muss Wohnungseigentümer über wichtige Fragen in Bezug auf die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums informieren.
- Die Pflicht folgt aus dem Gesetz. Sie kann vertraglich ausgeformt, aber nicht ausgesetzt werden.
- Den Wohnungseigentümern ist außerdem aufzuzeigen, welche gesetzlichen Vorschriften bei einer Erhaltungsmaßnahme zu beachten sind. Muss etwa die Fassade instand gesetzt werden, muss der Verwalter auf die Energieeinsparverordnung (EnEV) hinweisen.

ANZEIGE

GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiekosten
und Auswertungssoftware

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
Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

GEMAS[®] GmbH
Dobnerstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Schulungen - Dienstleistungen - Messgeräte - Heizkostenabrechnung

Mieterlebenszyklus und Datenwertschöpfung

Digital Real Estate. Kongresse von Softwareanbietern bezeugen sowohl Relevanz als auch Aktualität eines Themas, das keinen in der Branche mehr loslassen wird.

Jörg Seifert, Freiburg

Traut man Auguren, so wird die „Internetlogik über die reale Welt kommen“, wie Trendforscher Gábor Jánski auf dem Openpromos-Anwenderforum in diesem Jahr verkündete. Auf dem diesjährigen Aareon-Kongress etwa nannte der Physiker und Fernsehjournalist Ranga Yogeshwar die Immobilie einen „Anker der Stabilität“, die allerdings nicht auf dem Grunde verhakt bleiben darf. Wie also muss die Immobilienwirtschaft diesen nun lichten, damit die digitale Revolution nicht völlig unerwartet über die

Immobilienwirtschaft hereinbricht und auch mehr herauskommt als ein Mitschwimmen im Strom?

Gute Orientierung für diesen Bereich „Digital Real Estate“ gaben die beiden genannten Veranstaltungen – ausgerichtet von zwei deutschen Immobiliensoftwareherstellern. Auf der einen Seite das 10. Forum in Berlin des agilen SAP-Softwareanbieters Promos consult, der – wie ein Fisch im Wasser – früh Trends aufspürt und sich auf die Fahnen schreibt. Auf der anderen Seite der 23. Kongress in Garmisch des Marktführers für immobilienwirtschaftliche Software Aareon, der zwar wie ein Tanker etwas langsamer, aber dafür umso merklicher für seine immobilienwirtschaftlichen Kunden neuen Standards nachkommt.

Auf einen Blick

- Die digitale Revolution bricht nicht völlig unerwartet über die Immobilienwirtschaft herein.
- Promos-Anwändertreffen und Aareon-Kongress dienen der Einordnung der aktuellen Tendenzen.
- Die Fortentwicklung im digitalen Bereich ist auch anwendergetrieben.
- Themen sind: mobile Endgeräte, Handwerkerkopplung, Kundenmanagement- und Ticketing-Systeme, elektronische Rechnungslegung und andere.
- Neue Wertschöpfungsmodelle für Softwarehersteller und ihre Anwender zeichnen sich ab.
- Die nächstliegenden Felder hierfür sind Telekommunikation und Energie.

Druck von den Anwendern

Wie also lauten diese? Und woher kommen die Impulse, die einen Softwarehersteller aufbrechen lassen zu neuen Ufern? Sie kommen von den Anwendern der Softwarelösungen. Mobilität der Daten und ihre Bereitstellung, ob auf dem Smartphone oder dem Tablet-PC, nutzen die Mitarbeiter von Wohnungsgesellschaften oder großen Gewerbeimmobilienunternehmen in ihrem persönlichen Alltag. Mobile Banking, Navigationssysteme und Bilderaustausch über die Wolke sind im privaten Bereich bereits Usus. Und auch der Druck seitens der Geschäftsführungen ist groß. Denn

auch die Unternehmenslenker wollen alle Daten auf dem Tablett in Echtzeit zur Verfügung zu haben. Sowohl Mieter als auch Eigentümer wollen ihre Verwaltungen rund um die Uhr erreichen, sie wollen ein Übergabeprotokoll direkt vor Ort ausfüllen und unterzeichnen, sie wollen Reparaturwünsche anmelden, sehen, welcher Handwerker den Auftrag bekommt und wie es aktuell um die Bearbeitung steht.

Druck hin, Druck her, laut einer aktuellen Bitkom-Studie ist jedoch die Immobilienwirtschaft immer noch das Schlusslicht unter den deutschen Wirtschaftsbranchen in Bezug auf den Einsatz digitaler Technologien. Wobei in der Ausstattung ein „Gut“ attestiert wird, doch die Prozesseffizienz und der Umgang mit Kundenbeziehungen noch vieles zu wünschen übrig lassen. Das alte Thema: Die Funktionalitäten liegen vor – oft jedoch als Insellösungen. Auch mobile Applikationen gibt es bereits viele – doch es hapert mit der Weiterverarbeitung der mobil gesammelten Daten. Der Medienbruch lässt grüßen.

Nichtsdestotrotz ist das Bewusstsein für den Umgang mit den neuen digitalen





Unter anderem das Fachmagazin „Die Wohnungswirtschaft“ verlieh zusammen mit der Aareon AG den „DW Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft“ zum Thema „Web 2.0 – Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft“.

Auf dem Aareon-Kongress 2013 wurden ausgezeichnet: die Wohnbau GmbH aus Bonn, die Nibelungen-Wohnbau-GmbH in Braunschweig und die LEG Immobilien AG, Düsseldorf.

Neumietern auch den Telefon- und Kabelanbieter oder den Energiezulieferer und -abrechner empfiehlt oder gar vermittelt, war durchaus umstritten. Sowohl auf dem Podium als auch unter den Teilnehmern gab es hier kein einheitliches Meinungsbild. Während die einen von Datenschutz sprachen und mahnend den Zeigefinger hoben, witterten die anderen bereits ein neues Geschäftsfeld. Und dieses muss im Einklang mit den einschlägigen Gesetzen natürlich dann auch vom Lösungsanbieter unterstützt werden. In nicht allzu langer Zeit, so dann doch der verbreitete Tenor, werden sich vielleicht die Immobilienportale genauso wie die Energie- oder Kabelanbieter ihre bislang komfortablen Erlöse mit den Verwaltern teilen müssen. Gleiches gilt übrigens auch für die Messdienstleistungen im Bereich Heizkosten und Wasser.

Richtung angeben

Neue digitale Möglichkeiten werden auch von weiteren Anwendern im Markt wechselweise gefordert oder akzeptiert werden. Es gelingt etwa den genannten Veranstaltern mit ihren Themensetzungen auch selbst Richtung anzugeben. Denn die Möglichkeiten des Internets werden auch die Immobilien- und Wohnungswirtschaft mehr und mehr bestimmen. Leider gibt es nicht mehr viele Immobilienveranstaltungen in Deutschland, auf denen regelmäßig so nutzwertig und auf der Höhe der aktuellen Entwicklungen aus der Softwarebranche diskutiert werden kann. Nächste Möglichkeit: das 16. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft vom 24. bis 25. September 2013 in Dresden. ←|

Möglichkeiten auch bei den Herstellern weiter gereift. Aareon hat sich mit ImmoBlue ein französisches Mieterportal hinzugekauft. Mit first touch haben die Mainzer auch den Nummer-eins-Anbieter für mobile Lösungen aus Großbritannien unter ihren Fittichen. Promos Consult wiederum erwarb mit immologis eine Plattform für die An- und Einbindung von Serviceprozessen an sein bestehendes ERP-System.

Spannendes Begriffspärchen

Dienstleistung und Daten sind übrigens ein ganz spannendes Pärchen. Denn um die Immobilie und damit auch um die immobilienwirtschaftliche Unternehmenssoftware herum gibt es bekanntlich noch viele Services, die wiederkehrend sind und dabei natürlich Daten erzeugen.

Aareon, zum Beispiel, spricht vom „Mietlebenszyklus“. Dieser beginnt für ein Unternehmen mit der ersten Interessenäußerung und endet mit der geleisteten Kautionsrückzahlung.

Und dazwischen passiert viel: Die Aareal-Bank-Tochter macht es mit ihrem Zahlungsverkehrssystem BK01 seit Langem vor, wie man mit iterativen Prozessen Geld verdient. Und auch ihre Handwerkerkopplung Maareon ist bereits seit zehn Jahren im Einsatz. Nun kommen neue Services hinzu: So soll etwa die Rechnungsbearbeitung in Abstimmung mit der Aareal Bank auch für Drittkunden geöffnet werden.

Auf dem Promos-Forum spielt der neue Begriff „Datenwertschöpfung“ eine viel beachtete und kontrovers diskutierte Rolle. Denn ob der Verwalter sich Neugeschäft erobern sollte, indem er etwa

Aus eigenem Hause: www.anbietercheck.de/immobilien

Das ganze Jahr aktuell ist das unabhängige Herstellerverzeichnis für die gewerbliche Immobilienwirtschaft und die professionelle Wohnungswirtschaft. Mehr als 330 Softwarehersteller bilden dort den größten Rubrikenmarkt für Digital Real Estate in Deutschland.



Die Lösung heißt: mehr Wertschöpfung

Die Kümmerer. Die Bewirtschaftung eines Gebäudes liegt in den Händen von Dienstleistern. Doch welche Services braucht eine Immobilie? Wie endlich die Grenzen zwischen Asset-, Property- und Facility-Management überwunden werden.

Robert Oettl, Geschäftsführer cgmunich GmbH, München

Seit Beginn der Krisenjahre hat eine weitere Verschlinkung der Organisationseinheiten mit professionellem Bewirtschaftungs-Know-how bei Immobilienbestandshaltern stattgefunden. Projektbezogen wird diese Lücke durch den Einsatz von professionellen Beratern geschlossen.

Bereits im Juni 2012 versuchte der Geschäftsführer der Wisag Facility Service, Ralf Hempel, deshalb die Branche wach zu rütteln. Der Kern der Aussage: „Property Management wird sich als Geschäftsmodell in Kürze auflösen.“ Konkret: Das vorherrschende Modell aus Asset Management, Property Manage-

ment und Facility Management wird und muss sich grundlegend verändern. Die strategischen Aufgaben des Property Management wandern in das Asset Management, die operativen Aufgaben in das Facility Management. Die Property-Management-Unternehmen seien mittlerweile rein Cashflow getrieben, sagt Hempel. Verbesserungsvorschläge seitens der Facility-Services-Anbieter würden erst gehört, wenn die ersten Mieter kündigten. Der Facility Manager ist demnach der bessere Property Manager.

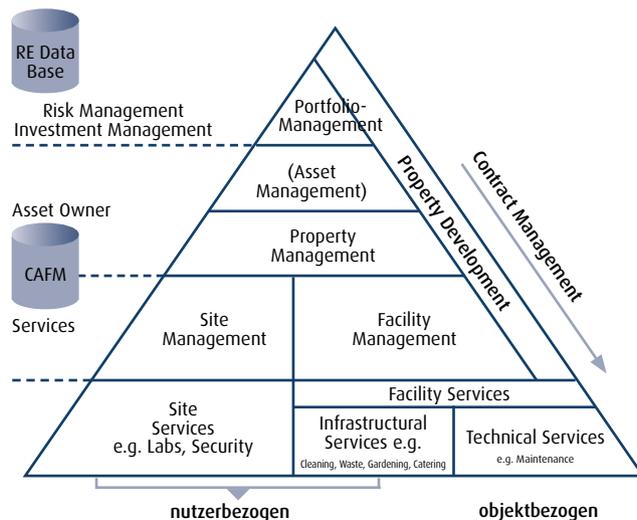
Interessanterweise erschien nur einen Monat später der Bell Report mit folgender Aussage: „Innerhalb der letzten

Auf einen Blick

- › Das in der Immobilienwelt vorherrschende Modell aus Asset Management, Property Management und Facility Management wird sich grundlegend verändern.
- › Um nicht als überflüssige Schnittstelle und Kostenbelastung zu erscheinen, muss der professionelle Property Manager zukünftig mehr wertschöpfende Aufgaben erfüllen.
- › Unabdingbar bleibt die Trennung zwischen Steuerung (Property Management) und Ausführung (Facility Services).

Verschiedene Zuständigkeitsebenen

Wer kümmert sich um was? Bei der Bewirtschaftung von Immobilien sind viele Aspekte zu beachten. Die einen beziehen sich auf das Objekt, die anderen auf den Nutzer. Somit ergibt sich eine Pyramide aus Portfolio-, Asset-, Property-, Site- und Facility Management.



Quelle: cgmunich GmbH

fünf Jahre haben eine Vielzahl der Asset Manager ihr Geschäftsmodell verändert und begonnen, das Property Management in die Hände von externen Spezialisten zu geben. Es entstand ein neuer Markt für spezialisierte Property Manager.“ Weiter heißt es, zum Lebenszyklus einer Immobilie gehörten die Werterhaltung und Wertsteigerung. Dazu zähle neben der Pflege und Instandhaltung des Objekts auch die Mieterzufriedenheit. Für all dies übernimmt der (externe) Property Manager die Verantwortung.

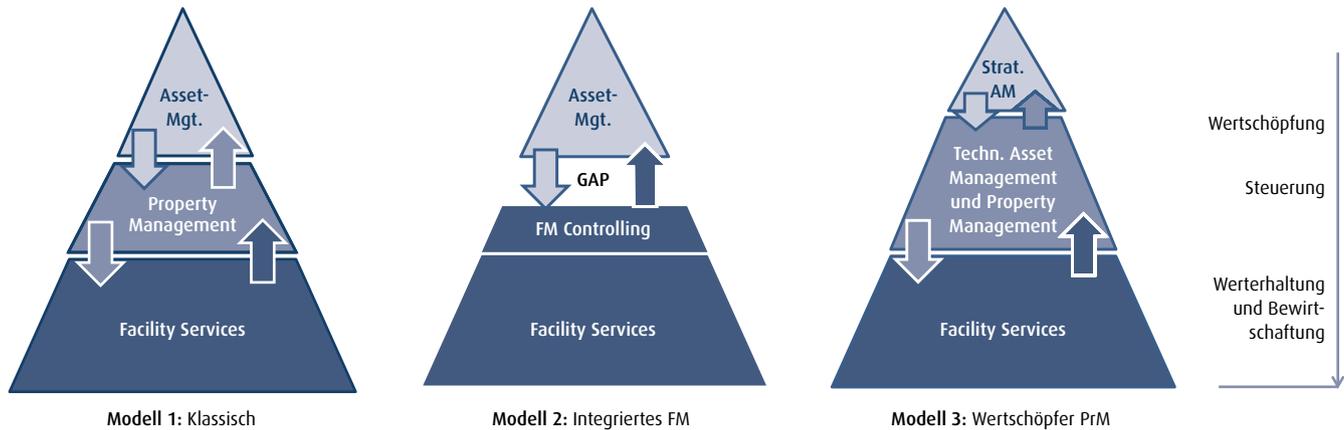
Begriffsklärung tut not

Die Definition der Leistungen durch unterschiedliche Anspruchsgruppen – Dienstleister, Verbände, Berater – trägt nicht unbedingt dazu bei, dass Eigentü-

Dreiklang: Asset-, Property- und Facility Management

Modellvarianten. Nach dem derzeit vorherrschenden Modell ergibt sich eine Dreiteilung aus Asset Manager, Property Management und Facility Services (Modell 1). Im Modell 2 gibt es weniger Schnittstel-

len, dafür tut sich jedoch eine Lücke in der Bewertungskompetenz auf (Modell 2). Im Modell der Zukunft (Modell 3) wird der Property Manager immer mehr den Asset Manager unterstützen.



Quelle: cgmunich GmbH

mer klar den Unterscheid zwischen den einzelnen Dienstleistungen erkennen. Es beginnt bereits damit, dass die üblicherweise als Facility Management bezeichnete operative Dienstleistung am Objekt (zum Beispiel Wartung der Gebäudetechnik) gemäß EN 15221 „Facility Services“ zu nennen ist. Wirkliches Facility Management hingegen hat einen strategischen Anspruch und ist „nicht outsourcingfähig“, wie der deutsche Obmann im internationalen Normungsgremium für die ISO 18480, Paul Stadlöder, kürzlich in New York feststellte. Im Folgenden soll also normkonform von Facility Services gesprochen werden.

Nach dem derzeit in Deutschland vorherrschenden Modell ergibt sich eine Dreiteilung. Der Eigentümer (oder Asset Manager) beauftragt den Property Manager zum einen mit der Durchführung aller kaufmännischen Prozesse. Dies sind sowohl der laufende Zahlungsverkehr, die Objektbuchhaltung, das zyklische kaufmännische Reporting, die Betriebskostenabrechnung, aber auch Sonderleistungen (zum Beispiel Umbauten). Darüber hinaus ist der Property Manager die Schnittstelle zwischen Vermieter und Mieter und direkter Ansprechpartner des Dienstleisters.

Mit Modell 2 (siehe oben stehende Grafik) wird seitens der Facility Services

Provider die geringere Zahl von Schnittstellen als Erfolgsfaktor ins Feld geführt. Die kaufmännische Objektbewirtschaftung beherrsche man ohnehin seit Jahren und die höhere technische Kompetenz ermögliche eine wirtschaftliche Umsetzung von Instandsetzungsmaßnahmen. Für den Eigentümer tut sich allerdings eine Lücke in der Bewertungskompetenz auf, die in der Tat auch nicht jeder am Markt tätige Property Manager schließen kann.

Modell 2 reduziert zwar Schnittstellen, erzeugt aber wirtschaftliche und gegebenenfalls auch rechtliche Risiken. Letztendlich muss sich der Asset Manager darauf verlassen, dass die Eigenkontrolle des Facility Service Providers immer zugunsten des Eigentümers erfolgt. Eine beinahe unlösbare Aufgabe!

Wesentlich für die optimale Performance des Objekts, die Zufriedenheit der Mieter und die Risiko-Beherrschung für den Eigentümer scheint also die klassische Dreiteilung mit einem neutralen, vom ausführenden Facility-Services-Dienstleister unabhängigen Property Manager zu sein. Unabhängigkeit allein reicht allerdings nicht aus. Er muss vielmehr die Beurteilungskompetenz im Hinblick auf notwendige Maßnahmen haben. Als Treuhänder des Eigentümers muss er den Spagat zwischen Mieterinteressen und Objekt-Performance beherrschen.

Die jüngsten Insourcing-Maßnahmen durch Gründung der HHH Property Management und der Capera Immobilien Service GmbH durch die Core Estate zeigen zweierlei: Das Vertrauen in die externen Property Manager ist noch immer nicht besonders hoch, zum anderen ist aber der Property Manager als treuhänderische Instanz zwingend erforderlich.

Das Modell der Zukunft

Im Modell der Zukunft (Modell 3) wird der Property Manager immer mehr den Asset Manager unterstützen. Leistungen wie Refurbishment, Projektsteuerung für Mieterausbauten, aber auch Verkaufunterstützungs- und Vermietungsleistungen – derzeit noch Leistungen des Asset Managers gemäß RICS-Muster-LV Asset Management 2012 – gehören ebenso auf seinen Aufgabenzettel. Dies erfordert, dass sich Property Manager gut organisieren und auch im War for Talents erfolgreich sind, um eigentümerorientierte Wertschöpfer anbieten zu können. Im Gegenzug ist es erforderlich, dass die Asset Manager ihre Property-Management-Dienstleister an der Schnittstelle zum Facility Services Provider und zum Mieter fordern, aber auch bereit sind, diese wertschöpfenden Tätigkeiten zu honorieren. ←|

Energiewende fördert das Geschäft der Heizungshersteller

Haustechnik. Wärmepumpen werden in Deutschland immer häufiger eingesetzt. Neue Entwicklungen lassen die Anlagen auch für den Bestand interessanter werden. Einziges Problem: die langen Amortisationszeiten.

Alexander Heintze, München

Den Wärmepumpen gehört die Zukunft. Die Rahmenbedingungen der Energiepolitik lassen kaum einen anderen Schluss zu. Ausgerechnet die in die Schlagzeilen gekommene Stromumlage, mit der vor allem die Verbraucher die Energiewende bezahlen, sind der Treiber für die Entwicklung. „Haushalte streben nach Autarkie“, sagt ausgerechnet Hanns-Ferdinand Müller. Der Vorstandssprecher der RWE Vertrieb AG

boycottiert sein eigenes Unternehmen. Er hat sein Haus energietechnisch nahezu unabhängig von Stromlieferanten gemacht. Eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach sorgt für fast 80 Prozent des benötigten Stroms. Auch die Erdwärmepumpe wird davon betrieben. Nur den restlichen Strom muss er zukaufen. Müller ist sich sicher: „Wärmepumpen sind ein Markt mit Zukunft.“ Dass die Pumpen Strom verbrauchen, ficht Mü-

ler nicht an. Er ist davon überzeugt, dass Strom schon bald sehr viel billiger werden wird – sehr viel billiger. Das Stromangebot übertrifft heute schon fast die durchschnittliche Nachfrage. Geht der Ausbau der erneuerbaren Energien die nächsten Jahre so ungebremst voran, wird das Angebot die relativ konstante Nachfrage auch nach dem Ende der Atomkraftwerke weit übersteigen, so seine Prognose. Die Hersteller von Wärmepumpen werden solche Worte gerne hören. Folgende allerdings kaum: „Es rechnet sich nicht“, weiß Müller aus eigener Erfahrung. Die Anschaffungskosten von rund 35.000 Euro für die Wärmepumpe und den Speicher ließen sich in absehbarer Zeit durch die gesparten Heizkosten kaum amortisieren.

Amortisationszeit bis zehn Jahre

Kein Wunder, dass sich die großen Hersteller bei der Frage, wann sich eine Investition in eine Wärmepumpe rechnet, sehr zurückhaltend geben. Die Amortisationszeit beträgt nach Meinung von Experten zwischen fünf und zehn Jahren. Allerdings auch hier die Einschränkung: Die Zahlen seien von einer ganzen Reihe von Faktoren abhängig. Dabei sind Alter und Zustand des Gebäudes ebenso zu berücksichtigen wie die bereits vorhandene Dämmung. Viel wichtiger als die Amortisationszeiten, da sind sich die Hersteller einig, sind die Vorteile für die Umwelt durch weniger Emissionen und



Eine Sole-Wasser-Großwärmepumpe arbeitet besonders lärmarm.



„Haushalte streben nach Autarkie.“
Hanns-Ferdinand Müller,
Vorstandssprecher der RWE

die sofort eintretenden Einsparungen. Das kann den Einbau insbesondere bei alten Objekten im Rahmen einer größeren Sanierung durchaus interessant machen. Schließlich beträgt das durchschnittliche Austauschalter einer Heizungsanlage in Deutschland rund 25 Jahre. Damit sind rund 80 Prozent aller Heizungen im Bestand veraltet, rechnet Viessmann-Sprecher Wolfgang Rogatty vor. Bei Vaillant etwa ist man überzeugt, dass auch im Baubestand mit Radiatoren-Heizkörpern Wärmepumpen ein sinnvoller Ersatz sind. Einen kleinen Anreiz für die Investition schafft immerhin der Staat. Bis zu 2.800 Euro |→

Auf einen Blick

- › Wärmepumpen werden immer häufiger für den Einsatz in bestehenden Gebäuden konzipiert, insbesondere Luft/Wasser-Wärmepumpen sind auf dem Vormarsch.
- › Die Förderbedingungen haben sich leicht verbessert.
- › Eine Amortisation der Geräte hängt von vielen Bedingungen ab, ist aber nicht immer in kurzer Zeit gegeben.
- › In Verbindung mit Fotovoltaikanlagen ermöglichen Wärmepumpen Unabhängigkeit von den Stromversorgern.
- › Künftig werden auch „intelligente“ Wärmepumpen, die in Smart-Grid-Netzen operieren, eine Rolle spielen.

Die goldrichtige Entscheidung: Heizungsmodernisierung.



Zukunftssichere Heizsysteme für fast jede Anforderung: Von Gas-Geräten über Wärmepumpen und solaren Großanlagen für bis zu 300 Wohneinheiten.



Die richtige Mischung aus Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und Betriebssicherheit macht Ihre Heizungsmodernisierung zu einer Erfolgsgeschichte! Mit Junkers Wärmelösungen erfüllen Sie alle gesetzlichen Vorgaben, machen Ihre Objekte zukunftssicher, reduzieren die Betriebskosten und vermeiden Leerstände. Infos unter: **www.junkers.com** oder **Telefon: 01806 / 337 333***

 **JUNKERS**
Bosch Gruppe

Wärme fürs Leben

gibt es beim Austausch der alten Heizungsanlage gegen eine Wärmepumpe, zusätzlich 500 Euro bei Verwendung des passenden Pufferspeichers und in Verbindung mit einer effizienten Gebäudehülle sind sogar bis zu 4.950 Euro Förderung drin.

Zusätzlich vergibt die KfW-Förderbank seit 1. März über das „Kreditprogramm zur Förderung von Heizungsanlagen auf Basis Erneuerbarer Energien“ zinsgünstige Kredite für den Einbau von Wärmepumpen mit einer Nennleistung bis zu 100 kW. Die Kredite von bis zu 50.000 Euro pro Wohneinheit können mit den Zuschüssen aus dem MAP kombiniert werden. Diese Förderungen seien sicherlich richtig, um das Potenzial der Technik für die Energiewende zu nutzen, erklärt man bei Stiebel Eltron. Große Nachfrageschübe erwartet dadurch aber kein Hersteller.

Auch bei Viessmann setzt man keine allzu große Hoffnung auf die verbesserte Förderung. Vor allem private Besitzer von Mehrfamilienhäusern scheuten die Investitionen. Bei privaten Investitionen sei hingegen ein direkter Zusammenhang zwischen Förderbedingungen und Nachfrage zu beobachten.

Diese private Nachfrage ist es auch, die Wärmepumpen ein Nachfragehoch bescheren. Rund eine halbe Million Wärmepumpen verrichten nach Angaben des Bundesverbands Wärmepumpe aktuell

„Der Markt hat Potenzial: Das durchschnittliche Austauschalter einer Heizungsanlage in Deutschland beträgt derzeit etwa 25 Jahre. Damit sind rund 80 Prozent aller Heizungen im Bestand veraltet.“

Wolfgang Rogatty, Viessmann Deutschland GmbH

in deutschen Haushalten ihren Dienst. Nach Angaben des Branchenverbands wurden 2012 mit 59.500 Stück immerhin 4,4 Prozent mehr Heizungswärmepumpen verkauft als im Vorjahr. Hinzu kommen weitere 10.700 Brauchwasserwärmepumpen, deren Absatz sogar um 20 Prozent zunahm. BWP-Geschäftsführer Karl-Heinz Stawiarski erwartet, dass sich

„Die Nachfrage nach Brauchwasserwärmepumpen zieht spürbar an – nicht zuletzt, weil Systeme zur effizienten Trinkwassererwärmung auf Basis von erneuerbarem Strom kongeniale Partner von Fotovoltaikanlagen sind.“

Karl-Heinz Stawiarski, Geschäftsführer Bundesverband Wärmepumpe



dieser Trend fortsetzen wird: „Die Nachfrage nach Brauchwasserwärmepumpen zieht spürbar an – nicht zuletzt, weil Systeme zur effizienten Trinkwassererwärmung auf Basis von erneuerbarem Strom kongeniale Partner von Fotovoltaikanlagen sind.“ Die Verkaufszahlen von Luft-Wärmepumpen schnellten sogar um 14,4 Prozent nach oben. Unter dem Strich haben die Luft/Wasser-Wärmepumpen 2012 ihren Marktanteil auf fast 63 Prozent ausgebaut. Dagegen sank der Absatz von erdgekoppelten Systemen wie Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Wärmepumpen. Mit insgesamt 22.200 Anlagen wurden gegenüber dem Vorjahr neun Prozent weniger Erdwärmepumpen installiert. Der Verband sieht darin die Quittung für komplizierte Genehmigungen und „teilweise völlig überzogene Auflagen“.

Technisch gesehen funktionieren alle Geräte nach demselben Prinzip. Die Pumpe nimmt Wärme aus der Umgebungsluft oder der Abluft des Gebäudes, dem Grundwasser (Luft/Wasser-Wärmepumpe) oder dem Erdreich (Erdwärmepumpe) auf. Durch Verdichtung wird die Temperatur innerhalb der Pumpe erhöht. Diese Wärme wird dann an den Heizungskreislauf abgegeben. So stammen etwa drei Viertel der Nutzwärme aus in der Luft, im Wasser oder im Erdboden gespeicherter Sonnenenergie.

In den letzten Jahren gab es auch immer wieder Effizienzsteigerungen bei den vorhandenen Systemen. Allerdings sind durchgreifende Leistungssteigerungen bei den Wärmepumpenkonzepten kaum

mehr zu erwarten. Stattdessen rückt das Zusammenspiel der einzelnen Komponenten in den Fokus. Je besser Schnittstellen zwischen energietechnischen Anlagen funktionieren, desto effizienter werden die Anlagen. Das beginnt bei der Erzeugung des notwendigen Stroms. Mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) ist es für private Betreiber von Fotovoltaikanlagen deutlich lukrativer geworden, möglichst viel des erzeugten Stroms selber zu verbrauchen.

„Intelligente“ Wärmepumpen

Wird im Haushalt nicht genügend Elektrizität abgenommen, lädt sich der Warmwasserspeicher der Wärmepumpe auf. Nach Berechnungen von Stiebel Eltron können allein durch diese direkte Kopplung bis zu 44 Prozent des erzeugten Stroms vom Dach direkt vor Ort verbraucht werden. Knapp über 50 Prozent Eigenverbrauch seien machbar, wenn ein zusätzlicher Speicher für die Heizungsanlage eingesetzt wird.

Dieses intelligente Strommanagement, Smart Grid genannt, rückt bei den Herstellern der Wärmepumpen zunehmend in den Fokus. Intelligente Wärmepumpen sollen künftig dabei helfen, die Energiewende umzusetzen. Ziel ist es, den Stromverbrauch stärker an die wechselnden Mengen bei der Erzeugung aus Wind und Sonne anzupassen. Sogenannte „SG-Ready“-fähige Wärmepumpen sollen künftig diese Spitzen abfangen und als thermische Energie speichern. Auch das zeitweise Abschalten in Zeiten der Stromknappheit wird – wie bereits heute schon – möglich sein. Laut Branchenverband können Verbraucher dann auf zusätzliche Kosteneinsparungen hoffen. ←|

Die akademische Seite

Nicht alles, was platzt, ist auch eine Blase



Prof. Dr. Heinz Rehkugler

Die Fachwelt sagt übereinstimmend, eine Immobilienblase nach amerikanischem Vorbild drohe nicht. Allerdings gilt auch: Sollten sich die Fundamentaldaten weiter verschlechtern, könnte dies durchaus Preisrückschlagsrisiken mit sich bringen.

Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Freiburg

In einigen Regionen Deutschlands beobachten Experten in jüngerer Zeit ungewohnt kräftige Preisanstiege für Wohnimmobilien. Insbesondere in Ballungs- und Zuzugsgebieten erreichen die Preissteigerungen schon zweistellige Werte. Die bange Frage lautet: Baut sich hier eine Blase auf, deren Platzen ähnlich schlimme Folgen haben könnte, wie wir das in den USA und zahlreichen Ländern Europas erleben mussten? Die Fachwelt ist sich in dieser Frage erstaunlich einig: Fast alle Forschungsinstitutionen, Banken und Immobilienmarktkenner sehen keine Anzeichen für eine Blase.

In der Tat lässt sich schwerlich eine Blase nachweisen, wenn die in der Wissenschaft übliche Definition einer Vermögenspreisblase und die zu ihrer Identifikation entwickelten Kriterien angelegt werden. Eine Blase liegt demnach vor, wenn sich die Immobilienpreise deutlich und längerfristig von ihrem fundamental gerechtfertigten Wert lösen. Die klassischen Maßgrößen wie die Miet-Preis-Relation und die Preis-Einkommens-Relation zeigen zwar in den Ballungszentren inzwischen einen deutlichen Anstieg. Sie lassen aber ebenso wie die Kennzahl der Erschwinglichkeit, die die finanzielle Belastung eines durch-

schnittlichen Immobilienkäufers durch die Objektfinanzierung mit berücksichtigt, mit weit unter den langfristigen Durchschnitten liegenden Werten keine Anzeichen einer Blasenbildung erkennen.

Auch die private Verschuldung für Wohnungskäufe ist nicht gestiegen, die Kreditkonditionen sind nicht gelockert worden. Die beobachteten Preisanstiege sind fast überall auf der anderen Seite durch die steigende Nachfrage nach Wohnraum und die dadurch entstehenden Mietsteigerungspotenziale getragen. Dem stehen fallende Finanzierungszinsen und geringere Renditechancen in anderen Assetklassen gegenüber, die die relative Attraktivität einer Kapitalanlage in Wohnimmobilien erhöhen.

Ist also Entwarnung angesagt?

Muss der Anleger, der heute deutsche Wohnimmobilien zu Preisen kauft, die unter aktuellen fundamentalen Bedingungen gerechtfertigt erscheinen (die vielfachen Käufe zu überhöhten Preisen seien also vernachlässigt), wirklich keine Werteinbrüche befürchten? Die Antwort muss an der Analyse der Fundamentaldaten ansetzen. Wenn diese

sich verschlechtern könnten, würde dies auch Preisrückschlagsrisiken mit sich bringen. Die kritische Größe wird wohl weniger die Nutzerebene, also die Wohnraumnachfrage sein. Die Verkleinerung der Haushaltsgrößen und die damit verbundene Wanderungsbewegung zurück in die Stadt werden vermutlich auf längere Zeit anhalten.

Der Kapitalmarktzins ist in dieser Situation die weitaus kritischere Größe. Wir leben seit nun schon mehreren Jahren mit einem Zinssatz, der aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise politisch bewusst auf einem „unnatürlich“ niedrigen Niveau gehalten wird. Auch dies wird sich auf kurze Frist vermutlich nicht ändern.

Wenn aber, sei es in einem halben Jahrzehnt oder noch später, das Zinsniveau wieder um mehrere Prozentpunkte steigen sollte – und dies ist zu erwarten –, dann bedeutet dies für die fundamental gerechtfertigten Preise ein erhebliches Rückschlagspotenzial. Von der Geschwindigkeit der Zinsänderung wird abhängen, ob es zu einem abrupten Absacken der Wohnimmobilienpreise oder zu einer „weichen Landung“, also zu einer allmählichen Anpassung der Preise kommen wird. ←|

Special Projektentwicklung

Inhalt

In diesem Jahr liegt das Projektentwicklungsvolumen in Deutschland mit 90,5 Milliarden Euro um 8,6 Prozent über dem Vorjahreswert und erreicht einen damit neuen Rekordwert. Zusammen entwickeln die Top-20-Unternehmen ein Projektvolumen von etwa sechs Millionen Quadratmetern.

Sonderkonjunktur ...



- 56 - In Berlin boomt der Wohnbau
- 58 - Bikini Berlin – Brücke zwischen
Historie und Zukunft
- 59 - Auf ehemaligem Eisenbahngelände
entsteht die Neue Direktion Köln

... beflügelt die Entwickler



- 60 - Das Ranking der Städte:
Frankfurt nur auf Platz drei
- 61 - Umfrage von Jones Lang LaSalle:
die deutsche Sonderkonjunktur
- 62 - Die Top 20 der Projektentwickler

In Berlin boxt der Bär

Development. Trotz vorsichtiger Banken und gesättigter Teilmärkte bauen Deutschlands Projektentwickler weiter auf Rekordniveau. Motor des Booms ist das Wohnsegment, Topstandort Berlin.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Zum sechsten Mal hat BulwienGesa den Markt für Projektentwicklungen in deutschen Städten unter die Lupe genommen: Hauptaugenmerk lag auf den Märkten Büro, Einzelhandel, Wohnen und Hotel. Dabei scheint das Geschäft weiter einträglich zu sein, es sind gute Renditen zu erzielen, wenn das geeignete Grundstück und vor allem dessen Preis stimmen. In diesem Jahr liegt laut dieser Studie das Projektentwicklungsvolumen in Deutschland mit 90,5 Milliarden Euro um 8,6 Prozent über dem Vorjahreswert (83,3 Milliarden Euro) und erreicht einen damit neuen Rekordwert. Zusammen entwickeln die Top-20-Unternehmen, so die Studie über fertiggestellte, in Bau oder in Planung befindliche Projektvolumina der vergangenen drei Jahre, ein Projektvolumen von etwa sechs Millionen Quadratmetern. Zu den Top-fünf-Entwicklern zählen Hochtief Solutions auf Platz eins (Vorjahr Platz zwei), NCC Deutschland auf Platz zwei (Vorjahr Platz acht), Zech Group an dritter Stelle (Vorjahr Platz zehn), CA Immo an vierter (Vorjahr Platz eins) sowie Bayerische Hausbau an fünfter Stelle (Vorjahr Platz sieben).

Berlin ist der eindeutige Sieger im Ranking

Zu den deutlichen Gewinnern zählt weiter der Wohnungsmarkt (mit rasanten Neubauzahlen in Berlin). „Auch im Bürobereich gibt es ganz aktuell leichte Anstiege“, sagt Alexander Fieback, der die vergangenen fünf Jahre die Studie verantwortlich betreut hat und jetzt für den Berliner Immobilienmarkt zuständig ist. Entwickler mit Mut packen auch Projekte im Osten Deutschlands an oder setzen trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten auf Gewerbeimmobilien, Hotels und Büros.

Allein in Berlin sind zurzeit weit mehr als 500 Hotels geöffnet, bis 2016 sind weitere 6.800 Hotelzimmer geplant, ein Großteil davon im unteren beziehungsweise mittleren Segment. Fieback sieht den Entwickler NCC Deutschland mit Sitz in Fürstenwalde nahe Berlin in diesem Jahr als eindeutigen Gewinner des Rankings der Projektentwickler, der beinahe wöchentlich mit neuen Wohnprojekten in der Bundeshauptstadt aufwarte.



In der Greta-Garbo-Straße in Berlin entstehen im ersten Bauabschnitt 40 Wohnungen mit individuellen Grundrissen.

NCC steht gleich hinter Hochtief auf dem Siegertreppchen und generiert sein Volumen ausschließlich im Wohnsegment. Auch gerechnet auf die Summe der Teilmärkte „Wohnen, Büro, Einzelhandel, Hotel und sonstige Nutzungen“ steht das Unternehmen mit rund 571.000 Quadratmetern vorne. Die Fürstener erreichen in der Hauptstadt mit einem Projektvolumen von rund 373.000 Quadratmetern sogar den ersten Platz in der Studie zum Projektentwicklermarkt. Statt „Sonderkonjunktur“ spricht man im Hause NCC eher von einer Normalisierung des Markts und einem Nachholprozess, der darauf zurückzuführen sei, dass in der Vergangenheit wenig gebaut wurde.

Neben dem Heimatmarkt Berlin realisiert NCC seine Projekte in den Regionen Hamburg, Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Köln/Bonn, Sachsen, Rhein/Neckar-Stuttgart und entlang der Ostseeküste. „Wir freuen uns, dass wir in diesem Jahr wieder die Spitzenposition sowohl für den gesamtdeutschen als auch für den Berliner Wohnprojektentwicklermarkt erreicht haben“, sagt Nils Olov Boback, Geschäftsführer von NCC in Deutschland. Auf dem Berliner Markt sei man derzeit mit rund 40 Projekten vertreten, in den anderen Regionen mit jeweils zwischen zehn und 20. Im Gegensatz zu vielen Marktteilnehmern, die hochpreisige Angebote in Berlins Mitte im Fokus haben, strebe man den Ausbau des unterrepräsentierten bezahlbaren Wohneigentums an, sagt NCC-Sprecherin Katja Kargert.

Auf einem 96 Hektar großen Areal des ehemaligen US-Militärstützpunkts in Lichterfelde-Süd in Berlin plant die Groth-Gruppe die Errichtung von bis zu 2.700 Wohnungen. Damit der für das Jahr 2019 geplante Fertigstellungstermin eingehalten werden kann, sei der Baubeginn für Ende des Jahres 2015 vorgesehen. Uneinigkeit herrschte zuletzt noch über den Anteil der Grünflächen. Eine Bürgerinitiative, der Bezirk und Naturschützer diskutierten die „zu hohe Wohnraumverdichtung“, eine Lösung scheint jedoch in Sicht.

Auf einen Blick

- › Das Projektvolumen in Top-sieben-Städten in Deutschland steigt auf einen neuen Rekordwert.
- › BulwienGesa: Das Flächenvolumen summiert sich auf 23 Millionen Quadratmeter.
- › Die Hauptstadt Berlin bleibt beim Wohnungsbau, aber auch im Bürobereich die Projekte-Hauptstadt.

Das größte Bürogebäude Deutschlands

Immer häufiger scheitern Großprojekte an Bürgerbegehren, Einsprüchen und anderen Interventionen. Die IVG AG ist im Mittelfeld gelistet, insbesondere aufgrund ihres Mammutprojekts „The Squire“, mit knapp 140.000 Quadratmetern das größte Bürogebäude Deutschlands – und eines der wenigen mit eigener Postleitzahl. „Im Grunde haben wir uns vom reinen Projektentwicklungsgeschäft schon vor einigen Jahren weitgehend gelöst“, erzählt Chef-Researcher Thomas Beyerle. Man konzentrierte sich nach Fertigstellung lediglich auf Optimierung und Werterhöhung verbleibender Entwicklungsprojekte wie dem „The Squire“ am Frankfurter Flughafen.

Das Prestigeobjekt scheint nun auch in anderer Weise den Frankfurtern vor die Füße zu fallen, denn es ist von einem Schuldenberg der IVG von etwa 1,7 Milliarden Euro die Rede, der mindestens zu einem Drittel abgelöst werden müsste, um die Existenz des Unternehmens zu sichern.

Ganz anders andernorts in Frankfurt: Auf einem rund 21.000 qm großen Grundstück, das ehemals der Degussa AG gehörte, entsteht seit einigen Jahren das zuletzt |→

mehrfach ausgezeichnete Großprojekt der DIC AG „MainTor – The Riverside Financial District“. CEO Ulrich Höller konnte nicht nur den begehrten MIPIM Award 2012 für das „Best German Project“ entgegennehmen. Das vorliegende Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ und eine Jury renommierter Immobilienjournalisten kürten ihn für 2013 als einen der führenden Köpfe (siehe auch Seite 38) in der Immobilienbranche.

Das MainTor Quartier vollendet das Bankenviertel dort, wo Frankfurt am schönsten ist, direkt am Mainufer. Die Planung und Entwicklung des Quartiers (seit 2006) und damit die städtebauliche Aufwertung schreitet laut DIC mit hohem Tempo voran: Deutlich schneller als geplant sei bereits rund 60 Prozent des Projektvolumens in der Realisierung, hieß es schon zu Beginn des Jahres. Die im SDAX notierte DIC Asset AG ist als Co-Investor mit 40 Prozent an der Quartiersentwicklung beteiligt.

Nach nur vier Monaten Vermarktungsdauer konnte im April 2013 der Verkauf von 50 Prozent der insgesamt 90 Palazzi-Wohnungen von der DIC-Gruppe vermeldet werden. Das MainTor-Quartier zählt mit einer Gesamtfläche von 108.000 qm zu den größten laufenden Gewerbe-Entwicklungen in

Deutschland. Die komplette Fertigstellung des Bauensembles ist für 2016 geplant – darunter drei Hochhäuser, mit einer Mischung aus Büros, Wohnungen, Gastronomie und Gewerbe.

Hochtief Solutions (HTP) führt mit einem Flächenvolumen von 660.000 Quadratmetern eindeutig die Rangliste an, die Zech Group als Überraschungs-Dritter folgt mit 472.000 Quadratmetern und steigt gleich sieben Ränge auf. „Unser aktuelles Projektvolumen in der gesamten Pipeline liegt bei etwa 3,6 Milliarden Euro.“ Rund 1,7 Milliarden davon seien in der konkreten Realisierung, mit Realisierung in den Folgejahren bis in das Jahr 2015 hinein, erzählt Robert Bambach, Mitglied der Segmentleitung Real Estate Solutions beim erstplatzierten HTP.

Im Plan steht bei Hochtief beispielsweise die Entwicklung der Spiegelinsel in Hamburg in ein Büroquartier mit 35.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche. Oder die Bestandsentwicklung der historischen ehemaligen Königlichen Eisenbahndirektion in Köln mit geplanten 25.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche. Hier wurde bereits mit den Rückbauarbeiten begonnen. In Dortmund werde auf dem früheren Gelände der Union-Brauerei ein Campus mit zwei Berufskollegs und ein

Bikini Berlin (rechts und unten) gibt dem Areal am Zoologischen Garten einen neuen Impuls und schlägt eine Brücke zwischen historischer Bedeutung und zukunftsorientierter Ausrichtung.

Es besteht aus einem Gebäudeensemble, das sich vom Bahnhof Zoo bis hin zum Kleinen Hochhaus neben dem Elefantentor erstreckt. In enger Abstimmung mit dem Denkmalschutz werden hier rund 50.000 Quadratmeter Nutzfläche revitalisiert.



Kreativzentrum mit etwa 52.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche entwickelt. Gerade gestartet seien die Lahnschen Höfe mit 350 Wohnungen in Frankfurt. Und Berlin darf in dieser Auflistung natürlich nicht fehlen. Hier plane man ein Wohnprojekt mit fast 300 Einheiten.

Auch in Europa liegt HTP in der Spitzengruppe der Entwickler und zählt zu den zehn aktivsten. In einem Ranking von Property EU Magazine's (abgefragt waren alle in den Jahren 2010 bis 2012 realisierten Flächen von Immobilienprojekten mit mehr als 5.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche der Segmente Büro, Handel und Industrie/Logistik) konnte HTP nur durch die Entwickler von großflächigen Logistik- und Einzelhandelsprojekten überflügelt werden.

Hohe Eigenkapitalausstattung als Erfolgsrezept

Der von der Zech Group realisierte 90.000 Quadratmeter umfassende Vodafone Campus trug maßgeblich zum „Bronzeplatz“ bei, gehört er doch zu den zwei größten Einzelprojekten der letzten Jahre. Zur Bremer Zech Group gehört ein Konglo-



Foto: Hochtief Solutions

Die Neue Direktion Köln baute Hochtief Solutions auf dem Gelände der ehemaligen Eisenbahndirektion.



Foto: Ralf Richter, Zech Group

merat von Projektentwicklungstöchtern. Die Immobilienaktivitäten sind hauptsächlich in der DIH Deutsche Immobilien Holding AG gebündelt. Firmenlenker Kurt Zech hat sein erklärtes Ziel vom Vorjahr, dauerhaft zu den Top-fünf-Entwicklern in Deutschland zu gehören, im ersten Anlauf erreicht. Ein Erfolgsrezept der Gruppe ist die wohl hohe Eigenkapitalausstattung. Ein Vorteil insbesondere bei Gewerbeimmobilien- und Hotelprojekten (14 Hotels gehören zur Gruppe), die von Banken kaum mehr finanziert werden. Mit einem Partner ist Zech seit Kurzem auch in Berlin mit der Tochter „Die Wohnkompanie“ tätig. Für seine Expansion im Geschäftsfeld Wohnen hat Zech die ehemaligen Niederlassungsleiter von HTP, Stephan Allner und Gerd Kropmanns, als Mitgesellschafter und Geschäftsführer gewonnen.

Die größte noch im Bau befindliche Fläche der Top-20-Entwickler ist das Projekt „Bikini Berlin“ der Bayerischen Hausbau. Auf 50.000 Quadratmetern sollen Shopping, Hotel, Büro, Kino zwischen Bahnhof Zoo und Elefantentor in einem revitalisierten Gebäudeensemble umgesetzt werden. Das „Bikini Berlin“ soll ab Herbst schrittweise eröffnen.

Sonderkonjunktur Berlin

Berlin führt das Ranking 2013 mit einem Geldwert von mehr als 20 Milliarden Euro an und hat sich laut Andreas Schulten, Vorstandsmitglied bei BulwienGesa, noch eindeutiger als im Vorjahr als „Projekte-Hauptstadt“ positioniert, gefolgt von Hamburg, München und Frankfurt am Main. Das Ergebnis ist auf das insgesamt gestiegene Projektvolumen wie auch auf die in allen Standorten erhöhten Ansätze für Mieten |→

Spitzenreiter Berlin

„Es ist gut, dass die mehr als 3.100 Projekte in der aktuellen Studie und in den Vorjahresstudien privat getragen sind und damit die Risiken so gut wie nicht sozialisiert, das heißt dem Steuerzahler auferlegt werden, wenn sie auftreten sollten“, erklärt Andreas Schulten, Vorstandsmitglied bei BulwienGesa. Alle Städte haben ihre Besonderheiten, heißt es in der Studie:

- › **1. Berlin.** Die Große: 6,15 Millionen Quadratmeter in Entwicklung.
- › **2. Düsseldorf.** Der Schreibtisch: 829.000 Quadratmeter Büro in Entwicklung.
- › **3. Frankfurt.** Die Verlierende: 374.000 Quadratmeter weniger als 2012.
- › **4. Hamburg.** Die Regionale: Behrendt als größter Projektentwickler.
- › **5. Köln.** Ebenfalls die Regionale: Amand als größter Projektentwickler.
- › **6. München.** Ohne Wachstum: 67.000 Quadratmeter weniger als 2012.
- › **7. Stuttgart.** Die Kleine: 4,6 % des monetären Volumens der Top 7.

im Büro- und Wohnsegment zurückzuführen. Zur besseren Einordnung: 20 Milliarden Euro entsprechen etwa dem gesamten Immobilienwert einer Stadt wie Wuppertal. Im Reigen der Top sieben stellt Berlin damit einen dominierenden Anteil von 22,3 Prozent. Hamburg erreicht 21,4 Prozent und die bayerische Landeshauptstadt München 19,7 Prozent. Was Projekte im Wohnungsbau betrifft, kann zudem schon von einer „Sonderkonjunktur Berlin“ gesprochen werden. Nahezu 70 Prozent aller Neubauvorhaben in Berlin entfallen auf dieses Segment.

Bei Großprojekten, wo schnell mal bis zu 200.000 Quadratmeter neuen Wohnraums entstünden, könne die Reihenfolge das Ranking für Entwickler allerdings schnell in die eine oder andere Richtung ausschlagen lassen, gibt auch Alexander Fieback zu bedenken. Und Standorte, die eher im Abwärtstrend lägen wie Frankfurt, schnell wieder zu ungeahnten Höhenflügen ansetzen.

Geschlossene Fonds verstärkt nachgefragt

Durch die internationale Finanzkrise sind Bankkredite für Projektentwickler deutlich teurer geworden, vor allem aber erwarten die Institute größere Sicherheiten oder Eigenkapital. Diese Aussage gilt insbesondere am Markt für Gewerbeimmobilien.



Auf dem Vodafone Campus im Düsseldorfer Stadtteil Heerdt führt das Unternehmen seine Mitarbeiter in einem Neubau zusammen.

Hier sind sogar einige Entwickler gänzlich ausgestiegen wie zuletzt die Rabo Real Estate Group. Im Gewerbebereich verfügt das Unternehmen mit dem im Jahr 2004 übernommenen niederländischen Entwickler MAB über 530.500 Quadratmeter Fläche im Bau. Alle laufenden MAB-Projekte sollen unter Berücksichtigung der bestehenden vertraglichen Verpflichtungen abgewickelt werden, heißt es.

Lag die Bereitschaft der Banken zur Fremdfinanzierung vor der Finanzkrise bei 80 Prozent der Gesamtinvestitionskosten (GIK) und mehr, so beläuft sie sich aktuell im Durchschnitt eher nur auf 65 bis 75 Prozent oder weniger, ist eine Aussage. Daraus resultiert eine Finanzierungslücke. Alternative Finanzierungsquellen wie Kapitalpartnerschaften mit Fondsinitalatoren oder Family Offices bieten sich als Ausweg an. In diesem Kontext fragen Projektentwickler auch verstärkt geschlossene Fonds als Eigenkapitalgeber nach. Im Gegenzug bieten Projektentwickler den Kapitalgebern gute Konditionen, zum Beispiel bei der Gewinnverteilung.

Dass es nicht immer Top-sieben-Standorte sein müssen, zeigt ECE aus Hamburg. „In Deutschland entwickeln wir derzeit an den verschiedensten Standorten wie Stuttgart, Frankfurt, Aachen, Velbert, Neumünster, Kaiserslautern, Minden und sind damit bunt verteilt“, so Sprecher Christian Stamerjohanns.

Bei ECE spüre man momentan keine wesentlichen Bremsen bis auf Bürgerbeteiligungen, die die Entwicklung in der Regel nicht stoppen, aber doch zeitlich verzögern könnten. Finanzierungen und die Vermietung seien kein Problem. Ein nicht ganz neuer Trend sei, dass in Deutschland geeignete Flächen für neue Center fehlten. Stamerjohanns: „Wir haben derzeit insgesamt ein Bau- und Planungsvolumen von rund vier Milliarden Euro, 15 Projekte sind in Bau und Planung, davon acht in Deutschland und sieben international. Dies sind zusammen etwa 500.000 Quadratmeter Fläche.“

Für Clemens Paul ist das Projektentwicklergeschäft auch etwas für Mutige und Schnelle. In der Bremer Überseestadt hat der geschäftsführende Gesellschafter der Projektentwicklungssparte der Justus Grosse GmbH neue Büroflächen wie an der Perlenschnur Jahr für Jahr projektiert. Etwa 18.000 Quadratmeter befänden sich zurzeit im Neubau oder in der Sanierung. Für die Weserstadt eine ordentliche Hausnummer. Es gebe hier an der Weser im Gegensatz zu anderen Großstädten wenig am Markt vorbeientwickelte Immobilien. Und die Besonderheit ist nach Aussage des bekennenden Bremers Paul, dass erst |→

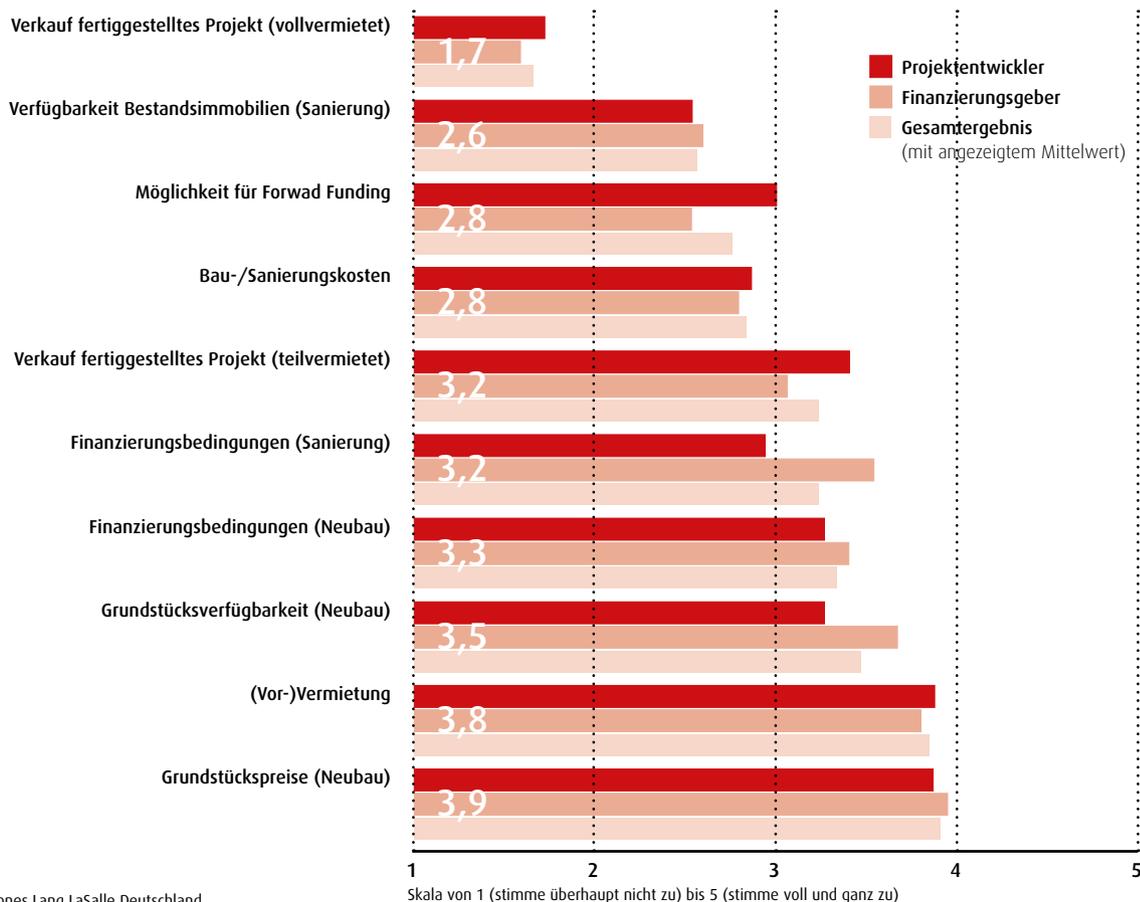
Deutsche Sonderkonjunktur: Aktuelle Herausforderungen für Projektentwicklungen

Wo liegen Herausforderungen in der Projektentwicklung von Bürostandorten, war eine wesentliche Fragestellung einer Online-Umfrage von Jones Lang LaSalle.

Die Ergebnisse zur aktuellen Geschäftslage Anfang des Jahres 2013 sowie die Erwartungen für die kommenden zwölf Monate wurden mit einer 3,6 bewertet – auf einer Skala von 1 (sehr schlecht) bis 5 (sehr gut). Dabei gab es keine besonderen Unterschiede zwischen den befragten Projektentwicklern und Finanzierungsgebern: „Das

Ergebnis spiegelt die konjunkturelle Lage und insbesondere die deutsche Sonderkonjunktur im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wider. Seit dem Jahr 2009 gibt es eine Erholung der Immobilienmärkte, die das Umfeld für Projektentwickler deutlich verbessert hat“, so Helge Scheunemann, Leiter Research Jones Lang LaSalle Deutschland.

Die Rücklaufquote lag bei 25 Prozent, befragt wurden Entwickler von Büroimmobilien mit durchschnittlich 10.000 m² bis 30.000 m².



Quelle: Jones Lang LaSalle Deutschland

Skala von 1 (stimme überhaupt nicht zu) bis 5 (stimme voll und ganz zu)

die Kräne weit sichtbar stehen müssten, bevor die Nachfrager dann kommen.

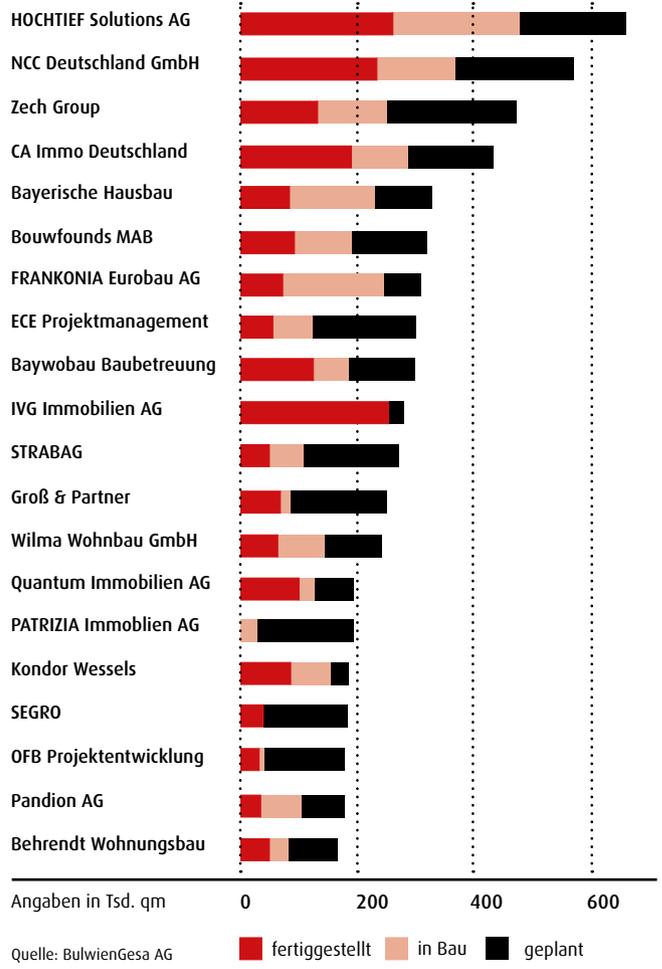
Ansprüche an Nachhaltigkeit und Flächeneffizienz

Wie wird sich der Markt weiter entwickeln? Die große Herausforderung sei immer die Zusammenführung der möglichen Kapitalgeber mit den Projektentwicklern, erklärt Dr. Christoph Husmann, Vorsitzender des Segments Real Estate Solutions von HTP. Während Projekte zumeist regionaler Natur sind, agierten die Kapitalgeber hingegen national oder sogar international. Einen Zugang zu ihnen zu bekommen sei daher essenziell. Aufseiten der Nutzer sind die Ansprüche an die Nachhaltigkeit, die Energie- und Flächeneffizienz sowie die Bewirtschaftung gestiegen. Zudem ist der politische Meinungsbildungsprozess volatiler geworden.

„Vereinzelte wird im Rahmen der Projektentwicklung, je nachdem, wie das jeweilige Unternehmen aufgestellt ist, externe Beratungsexpertise einbezogen“, so Andre Zahlten, Kommunikationschef bei Bilfinger Real Estate GmbH. Gleich zu Planungsbeginn könne das eine probate Option zur schnelleren Vermietung sein. Aber das sei die absolute Ausnahme aufgrund der geschlossenen Wertschöpfungskette der Entwickler. Sein Unternehmen komme zumeist nach Fertigstellung und Verkauf an den Endinvestor ins Spiel, etwa in den Bereichen Center Management oder Asset Management.

Unisono ist von Entwicklern deutschlandweit zu hören, dass die Entscheidungsprozesse immer länger dauern. In manchen Fällen kann das zum frühzeitigen „Tod“ des Projekts führen. Was auffällt: Zwar sind die Projektsummen in Deutschland auf dem Höchststand seit Studienbeginn, Namen und Anzahl der in dieser „Königsdisciplin“ tätigen größeren Unternehmen sind aber immer gleich beziehungsweise überschaubarer geworden. ←

Die Top 20: Projektentwickler in Deutschland



Frankfurt: The Square zählt mit 140.000 Quadratmetern als das größte Bürogebäude Deutschlands – und hat eine eigene Postleitzahl.

Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Rechtswissenschaftliche
 ■

- 65.1. Bauliche Veränderung**
Gestreifte Balkone können als störend empfunden werden
- 65.2. Nutzungsbeschränkungen**
Pizza-Service im „Laden“ stört nicht bei weiterer Nutzungsregelung in der Teilungserklärung
- 65.3. Beschlussanfechtung**
Keine „Vorratsanfechtung“ bei Nichtvorliegen der Versammlungsniederschrift
- 66.1. Barrierefreiheit**
Barrierefreier Zugang hat Vorrang vor DIN-Normen
- 66.2. Verwalterabberufung**
Eröffnetes Insolvenzverfahren kann Abberufungsgrund darstellen

Maklerrecht

- 67.1 Provisionsanspruch**
Grundsätze zu Vertragsabschluss, Nachweistätigkeit und Provisionsverwirkung

Mietrecht

ALMUT KONIG
 Rechtsanwältin

- 64.1 Verkehrslärmbelastung und Mietminderung**
Keine Minderung der Miete bei innenstadttypischen Straßenbauarbeiten
- 67.2 Gewerbemietrecht**
Keine Verzugszinsen bei verspäteter Betriebskostenabrechnung
- 68.1 Brandschaden**
Vermieter haftet für fahrlässige Brandlasterhöhung des Beauftragten
- 68.2 Betriebskostennachforderung**
Wann beginnt die Verjährung bei rückwirkend erhöhter Grundsteuer?
- 68.3 Nutzungsentschädigung**
Herausgabepflicht trotz Ausübung des Vermieterpfandrechts
- 69.1 Kündigung Wohnheimbetrieb**
Gewährung einer Räumungsfrist im gewerblichen Mietverhältnis?
- 69.2 Winterdienst**
Klare Vereinbarung für wirksame Übertragung der Streupflicht nötig

Entscheidung des Monats

Verkehrslärmbelastung und Mietminderung

Keine Minderung der Miete bei innenstadttypischen Straßenbauarbeiten



Eine vorübergehende erhöhte Verkehrslärmbelastung aufgrund von Straßenbauarbeiten stellt unabhängig von ihrer zeitlichen Dauer jedenfalls dann, wenn sie sich innerhalb der in Innenstadtlagen üblichen Grenzen hält, keinen zur Minderung berechtigenden Mangel der vermieteten Wohnung dar (im Anschluss an BGH, Urteil vom 23.9.2009, VIII ZR 300/08, NJW 2010, 1133).

BGH, Urteil vom 19.12.2012, Az.: VIII ZR 152/12

Fakten: Der Mieter minderte wegen einer vorübergehend gestiegenen Lärmbelastung nach geänderter Verkehrsführung die Miete. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Gemäß § 536 Abs. 1 BGB ist die vereinbarte Miete kraft Gesetzes gemindert, wenn die Mietsache zur Zeit der Überlassung an den Mieter einen Mangel aufweist, der ihre Tauglichkeit zum vertragsgemäßen Gebrauch aufhebt oder erheblich mindert. Ein derartiger Mangel ist gegeben, wenn der tatsächliche Zustand der Mietsache vom vertraglich vorausgesetzten Zustand abweicht. Letzter bestimmt sich in erster Linie nach den

Beschaffenheitsvereinbarungen der Mietvertragsparteien, die auch durch schlüssiges Verhalten getroffen werden können und auch Umstände betreffen können, die von außen auf die Mietsache unmittelbar einwirken, wie etwa Immissionen, denen die Mietsache ausgesetzt ist. Fehlen entsprechende Vereinbarungen, wird der zum vertragsgemäßen Gebrauch geeignete Zustand unter Berücksichtigung des vereinbarten Nutzungszwecks und des Grundsatzes von Treu und Glauben nach der Verkehrsanschauung bestimmt.

Die Parteien haben hier keine konkludent geschlossene Beschaffenheitsvereinbarung hinsichtlich einer geringeren Lärmbelastung getroffen, da der Vermieter aus dem Verhalten des Mieters nach dem objektiv zu bestimmenden Empfängerhorizont nicht erkennen musste, dass der Mieter die Fortdauer des bei Vertragsschluss bestehenden Umstands über die unbestimmte Dauer des Mietverhältnisses hinweg als maßgebliches Kriterium für den vertragsgemäßen Gebrauch der Wohnung angesehen hat und der Vermieter dem zugestimmt hätte. Auch nach der Verkehrsanschauung

ist nicht davon auszugehen, dass in der durch die straßenbaubedingte Umleitung des Verkehrs verursachten erhöhten Lärmbelastung ein Mangel zu sehen wäre, der zur Minderung berechtigt. Die hier gegenüber den Verhältnissen bei Vertragsschluss erhöhten Lärmwerte stellen ausgehend von der im Berliner Mietspiegel 2009 aufgestellten Grenze der Verkehrslärmbelastung keine hohe Belastung dar. Die Wohnung liegt in der Berliner Innenstadt, dort ist jederzeit mit Straßenbauarbeiten größeren Umfangs und längerer Dauer zu rechnen.

Fazit: Der BGH verneint hier einen Mietmangel aufgrund einer gestiegenen Straßenlärmbelastung mit der Begründung, dass die Parteien keine konkludente Beschaffenheitsvereinbarung im Sinne eines Fortbestehens einer geringeren Lärmbelastung getroffen hatten und der Mieter nach der Verkehrsanschauung in der Innenstadt einer Großstadt nicht davon ausgehen kann, dass die bei Mietvertragsschluss bestehenden Lärmverhältnisse auf unbestimmte Zeit bestehen bleiben.

Wohnungseigentumsrecht

Bauliche Veränderung [65.1]

Gestreifte Balkone können als störend empfunden werden

Die Veränderung des Erscheinungsbilds einer einheitlichen Fassade durch die Anbringung von orangefarbenen Streifen, die sich in jedem Stockwerk über sechs Balkone (drei pro Haus-hälfte) erstrecken, stellt eine wesentliche Änderung dar, die als störend bezeichnet werden kann und erhebliche Nachteile für die nicht zustimmenden Eigentümer mit sich bringt.

LG München I, Urteil vom 20.9.2012, Az.: 36 S 1982/12 WEG

Nutzungsbeschränkungen [65.2]

Pizza-Service im „Laden“ stört nicht bei weiterer Nutzungsregelung in der Teilungserklärung

Lässt die Teilungserklärung eine Nutzung der Einheiten einer Wohnanlage zu beliebigen Zwecken, insbesondere auch gewerblichen Zwecken zu, soweit die jeweilige Nutzung öffentlichem Recht nicht widerspricht, hat das Gericht nur zu prüfen, ob sich die konkret beanstandete Nutzung mit den Regelungen der Teilungserklärung in Einklang bringen lässt. Eine Beweisaufnahme hinsichtlich etwa behaupteter Geruchs- oder Geräuschbelästigungen ist nicht durchzuführen.

AG Rosenheim, Urteil vom 14.4.2011, Az.: 8 C 1012/10

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte seine Teileigentumseinheit vermietet. Der Mieter betrieb von dort aus einen Pizza-Service zum Verzehr von Pizzen vor Ort sowie als Lieferservice. Die Eigentumseinheit ist in der Teilungserklärung als „Laden“ bezeichnet. Diverse Wohnungseigentümer beehrten daraufhin die Unterlassung dieser Nutzung. Hauptargument: Die Abluft des Pizzao-fens würde in die umliegenden Wohnungen ziehen. In der Gemeinschaftsordnung ist hinsichtlich der Nutzung der Sondereigentumseinheiten Folgendes geregelt: „Sämtliche Einheiten der Wohnanlage dürfen zu beliebigen Zwe-

cken, insbesondere auch gewerblichen Zwecken genutzt werden, soweit die Nutzung nicht öffentlichem Recht widerspricht. Ausdrücklich ausgeschlossen ist die Nutzung einer Raumeinheit in der Weise, dass durch die Nutzung Lärm, Geruchs- oder sonstige Immissionen entstehen, die das zumutbare Maß eines geordneten Zusammenlebens überschreitet.“ Der Teileigentümer entgegnete, bereits aus den Grundrissplänen gehe hervor, dass die Teileigentumseinheit als Imbiss bzw. Ladengeschäft mit Imbiss geplant und entsprechend errichtet worden sei. Die Klage hatte keinen Erfolg. Die Nutzung verstößt nicht gegen die Bestim-

mungen der Teilungserklärung. Die Teilungserklärung lässt nach ihrer Formulierung eine großzügige Auslegung zu. Auf Grundlage der Bestimmung in der Teilungserklärung musste das Gericht auch nicht etwa eine Beweisaufnahme durchführen zur Klärung der Frage, ob Geruchsbelästigungen tatsächlich bestehen. Zu klären war nämlich lediglich, ob die Nutzung der Teileigentumseinheit mit den Bestimmungen der Teilungserklärung in Einklang zu bringen war. Und dies konnte das Gericht bejahen.

Fazit: Für die Nutzungsmöglichkeiten der einzelnen Sondereigentumseinheiten sind stets die Bestimmungen der Teilungserklärung maßgeblich. Erlaubt sie eine mehr oder weniger unbeschränkte Nutzung der einzelnen Sondereigentumseinheiten, bestehen nur in Ausnahmefällen Ansprüche auf Unterlassung der konkreten Nutzung. Mit dieser müssen jedenfalls erhebliche Nachteile verbunden sein, die das Maß des noch für die anderen Wohnungseigentümer Zumutbaren überschreiten müssen.

Beschlussanfechtung [65.3]

Keine „Vorratsanfechtung“ bei Nichtvorliegen der Versammlungsniederschrift

Versäumt es der Wohnungseigentumsverwalter, jedem Wohnungseigentümer rechtzeitig vor Ablauf der Anfechtungsfrist eine Kopie des Versammlungsprotokolls zu übersenden, obwohl er dazu nach dem Verwaltervertrag verpflichtet ist, und hat daraufhin ein Wohnungseigentümer innerhalb der Anfechtungsfrist vorsorglich eine Beschlussanfechtungsklage erhoben, die er nach Kenntnis der Beschlusslage wieder zurücknimmt, so trägt der Wohnungseigentümer dennoch das Kostenrisiko.

LG Stuttgart, Beschluss vom 15.1.2013, Az.: 19 T 295/12

Fakten: Im Verwaltervertrag war vereinbart, dass der Verwalter die Niederschrift über die jeweiligen Eigentümerversammlungen den Wohnungseigentümern binnen einer Frist von drei Wochen nach den Versammlungen zu übersenden hat. Dieser Pflicht war der Verwalter im Nachgang zur aktuellen Wohnungseigentümerversammlung nicht nachgekommen. Die Niederschrift lag auch bis zum Ablauf der einmonatigen Anfechtungsfrist noch nicht vor. Eine Wohnungseigentümerin hatte daraufhin vorsorglich die auf der Wohnungseigentümerversammlung gefassten Beschlüsse angefochten. Nach

Klageerhebung ging ihr dann die Versammlungsniederschrift zu. Sie nahm daraufhin die Anfechtungsklage zurück und beantragte, die Kosten des Verfahrens dem Verwalter aufzuerlegen, da er gegen seine im Verwaltervertrag geregelten Pflichten verstoßen hätte.

Diesem Begehren konnte sich das Gericht nicht anschließen. Bekanntlich ist der Verwalter seit der WEG-Reform im Jahr 2007 verpflichtet, eine Beschlussammlung zu führen. In diese Beschlussammlung sind die Beschlüsse unverzüglich nach deren Verkündung einzutragen. Die Rechtsprechung fordert allgemein eine Eintragung

innen Wochenfrist. Ein jeder Wohnungseigentümer ist berechtigt, Einsicht in die Beschlussammlung zu nehmen, um sich unabhängig vom Inhalt der Versammlungsniederschrift über gefasste Beschlüsse zu informieren. Von dieser Möglichkeit hatte die Wohnungseigentümerin allerdings keinen Gebrauch gemacht. Insoweit waren ihr auch die Verfahrenskosten

aufzuerlegen und nicht etwa dem Verwalter.

Fazit: Auch von den Wohnungseigentümern wird erwartet, dass sie ihre Rechte und Pflichten kennen. So hätte hier bereits ein Blick ins Gesetz genügt. Kennt der anwaltliche Vertreter des Eigentümers die Rechtslage nicht, muss sich Letzterer dies zu rechnen lassen.

Barrierefreiheit [66.1]

Barrierefreier Zugang hat Vorrang vor DIN-Normen

Der ausdrücklichen gesetzlichen Vorgabe über die beiderseitige Anbringung von Handläufen ist der Vorrang gegenüber der nur aus der DIN-Norm folgenden Bestimmung über die Treppenbreite zu geben.

AG Bremen, Urteil vom 29.8.2012, Az.: 28 C 35/12



Oft bringt Barrierefreiheit Nachteile bei einer Flucht mit sich.

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten mehrheitlich den Einbau eines zweiten teilweise klappbaren Treppengeländers beschlossen. Einem der beiden Eigentümer der Dachgeschosswohnungen sollte ein barrierefreier Zugang zu seinem Sondereigentum ermöglicht werden, da er schwerbehindert ist. Der Eigentümer der weiteren Dachgeschosswohnung hat diesen Beschluss angefochten. Im Verfahren hatte er vorgetra-

gen, er wollen den Einbau des zweiten Treppengeländers in dem sehr engen Treppenhaus verhindern, da hierfür keine Notwendigkeit ersichtlich sei und die Nutzbarkeit des Treppenhauses, insbesondere als Fluchtweg oder bei Einsatz von Rettungskräften, erheblich beeinträchtigt werde. Die Treppenbreite liege unter der nach den Bauvorschriften vorgegebenen Breite von mindestens einem Meter. Der nach dem Beschluss anzubringende

zweite Handlauf könne nicht DIN-gerecht angebracht werden.

Die Klage war abzuweisen. Zwar handelte es sich bei der beschlossenen Anbringung eines zweiten Geländers unzweifelhaft um eine bauliche Veränderung. Diese konnte vorliegend aber mit einfacher Mehrheit beschlossen werden. Aus den aktuellen Bestimmungen der einschlägigen Landesbauordnung (hier für Bremen) ergibt sich, dass es sich bei der streitgegenständlichen Treppe um eine notwendige Treppe handelt, da allein sie den notwendigen Zugang zu den oberen Geschossen ermöglicht. Die Landesbauordnung bestimmt weiter, dass notwendige Treppen beiderseits Handläufe haben müssen. Der zweite Handlauf darf sich dann innerhalb der nutzbaren Breite befinden. Nach einer weiteren Bestimmung der Landesbauordnung muss die nutzbare Breite der Treppenläufe für den größten zu erwartenden Verkehr ausreichen. Insoweit gibt die Landesbauordnung also keine Maße unmittelbar vor. Lediglich die Verordnung über die Einführung von technischen Regeln weist auf eine DIN-Norm hin, nach der notwendige Treppen der vorliegenden

Art eine Breite von einem Meter haben müssen. Diese Breite wird von der vorliegenden und vor mehr als 25 Jahren errichteten Treppe unterschritten. Das konnte jedoch nicht dazu führen, dass ausdrückliche gesetzliche Bestimmungen in der betreffenden Landesbauordnung über die beiderseitige Anbringung von Handläufen unbeachtlich sind. Insbesondere ältere, kranke oder (geh-) behinderte Menschen sind für die gefahrlose Begehung der Treppe ohne fremde Hilfe auf einen Handlauf auf der äußeren Treppenseite mit der großen Stufenbreite angewiesen. Der ausdrücklichen gesetzlichen Vorgabe über die beiderseitige Anbringung war daher der Vorrang gegenüber der nur aus der DIN-Norm folgenden Bestimmung über die Treppenbreite zu geben.

Fazit: Auch im Bereich des Wohnungseigentums ist der Anspruch auf barrierefreien Zugang zu gewährleisten. Die übrigen Miteigentümer müssen daher bauliche Änderungen, die die Barrierefreiheit gewährleisten, jedenfalls dann dulden, wenn sie sowohl optisch wie auch hinsichtlich der Nutzungsmöglichkeiten nur eine unwesentliche Änderung nach sich ziehen.

Verwalterabberufung [66.2]

Eröffnetes Insolvenzverfahren kann Abberufungsgrund darstellen

Die Wiederwahl eines insolventen Verwalters, der die Konten der Gemeinschaft auf seinen Namen führt und mehrheitlich abgelehnte Beschlüsse ausführt, entspricht nicht den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Verwaltung. Eine sofortige Abberufung des Verwalters im Wege der einstweiligen Verfügung setzt einen Anordnungsanspruch voraus, der bei einer unsicheren finanziellen Situation des Verwalters gegeben ist, weil deswegen eventuell entstehende Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter nicht durchsetzbar sind.

AG Offenbach, Urteil vom 26.9.2012, Az.: 310 C 85/12

Maklerrecht

Provisionsanspruch [67.1]

Grundsätze zu Vertragsabschluss, Nachweistätigkeit und Provisionsverwirkung

Ein ausreichender Nachweis im Sinne von § 652 Abs. 1 BGB kann vorliegen, wenn der Makler den Namen des Vertragspartners dem Interessenten nicht mitgeteilt hat. Eine zur Verwirkung des Maklerlohns führende Doppeltätigkeit gemäß § 654 BGB ist nicht gegeben, wenn der Makler für einen Teil als Vermittlungsmakler und für den anderen Teil als Nachweismakler tätig wird. OLG München, Urteil vom 16.5.2012, Az.: 20 U 245/12

Fakten: Der Makler übersandte einem Mietvertragsinteressenten per Mail ein Exposé über Gewerberäume. Es hieß: „Im Falle des Abschlusses eines Kaufvertrages berechnen wir eine Käuferprovision ... Beim Abschluss eines Mietvertrages ... bei gewerblichen Objekten 3,57 Netto-Kalmtieten je inkl. 19% MWSt.“ Im Exposé war der Name des Vermieters nicht enthalten. Es wurde ein Besichtigungstermin mitgeteilt, den der Interessent jedoch nicht wahrnahm. Der Interessent mietete die Räume direkt vom Vermieter ohne Einschaltung des Maklers an. Der machte schließlich seinen Provisionsanspruch geltend. Die Klage war erfolgreich.

Ein provisionspflichtiger Maklervertrag war zustande gekommen. Der Hinweis in der Mail war so zu verstehen, dass bei Abschluss eines Mietvertrags über das nachgewiesene Objekt eine Provision geschuldet werde. Das ausdrückliche Provisionsverlangen in einem persönlichen Anschreiben im Zusammenhang mit dem Exposé reicht für eine konkrete Provisionsvereinbarung aus. Der Makler hatte auch eine provisions-

pflichtige Nachweisleistung erbracht. Der Name des Vermieters musste im Exposé nicht angegeben sein. Ein ausreichender Nachweis kann auch vorliegen, wenn der Makler den Namen des Vertragspartners nicht mitgeteilt hat. Die Namhaftmachung des Interessenten ist entbehrlich, wenn bei der Mitteilung der Angaben über das Objekt keine weiteren Nachforschungen zur Feststellung des Interessenten erforderlich sind. So lag der Fall hier, da am Mietobjekt eine Tafel angebracht war, die über den Vermieter Auskunft gegeben hatte. Der Maklerlohn war auch nicht etwa verwirkt. Der Makler war vom ehemaligen Mietinteressenten mit dem Nachweis einer Mietgelegenheit beauftragt worden. Er kann für beide Seiten arbeiten, sofern er für beide Teile als Nachweismakler oder für den einen als Vermittlungs- und für den anderen als Nachweismakler tätig geworden ist. Das gilt selbst dann, wenn dem Kunden die Doppeltätigkeit des Maklers unbekannt war.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der aktuellen BGH-Rechtsprechung.

Mietrecht

Gewerbemietrecht [67.2]

Keine Verzugszinsen bei verspäteter Betriebskostenabrechnung

Wenn ein Betriebskostenguthaben verspätet an den Mieter ausbezahlt wird, weil der Vermieter mit der Verpflichtung auf Erstellung einer Betriebskostenabrechnung in Verzug geraten ist, ergibt sich ein Anspruch auf gesetzliche Verzugszinsen auch nicht aus einer entsprechenden Anwendung des § 288 Abs. 1 BGB.

BGH, Urteil vom 5.12.2012, Az.: XII ZR 44/11

Fakten: Die Parteien streiten über die Frage, ob der Mieter vom Vermieter Verzugszinsen wegen der verspäteten Abrechnung von Betriebskosten verlangen kann. Der Vermieter rechnete die Betriebskosten für die Jahre 2002 bis 2007 im vorliegenden Fall nicht binnen zwölf Monaten seit dem Ende des jeweiligen Abrechnungszeitraums ab. Erst nach einer schriftlichen Aufforderung durch den Mieter im Jahr 2009 erstellte er die Betriebskostenabrechnungen, aus denen sich dann ein erhebliches Guthaben zugunsten des Mieters ergab und welches der Vermieter sodann vollständig ausglich.

Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Anspruch des Mieters auf Rückerstattung zu viel bezahlter Betriebskosten wird mit der Erteilung einer formell ordnungsgemäßen Abrechnung fällig. Das war vorliegend im Jahr 2009 der Fall. Der Mieter konnte seinerseits jedoch keine Rückzahlung der geleisteten Betriebskostenvorauszahlungen bis zur Erstellung der Betriebskostenabrechnungen verlangen, weil die Abrechnung noch vor der Beendigung des Mietverhältnisses erstellt wurde. Dem

Mieter stand während des laufenden Mietverhältnisses bis zur Abrechnung ein Zurückbehaltungsrecht an den Betriebskostenvorauszahlungen zu. Dieses Zurückbehaltungsrecht hat er jedoch nicht in Anspruch genommen. Eine entsprechende Anwendung von § 288 Abs. 1 BGB kommt nicht in Betracht.

Fazit: Der Schuldner muss eine Geldschuld, mit der er in Verzug geraten ist, gemäß § 288 Abs. 1 Satz 1 BGB verzinsen. Die Abrechnungspflicht ist dabei jedoch keine Geldschuld. Rechnet der Vermieter noch während des laufenden Mietverhältnisses über die Betriebskosten ab, ist der Mieter ausreichend dadurch geschützt, dass er bei verspäteter Abrechnung die Zahlung weiterer Betriebskostenvorauszahlungen bis zur Erstellung der Betriebskostenabrechnung gemäß § 273 Abs. 1 BGB verweigern kann.

Der Auffassung, dass im Falle einer schuldhaft nicht fristgerechten Abrechnung über die Betriebskosten ein etwaiges Mieterguthaben gemäß § 288 Abs. 1 BGB zu verzinsen sei, erteilt der Bundesgerichtshof eine Absage.

Brandschaden [68.1]**Vermieter haftet für fahrlässige Brandlasterhöhung des Beauftragten**

Der Geschäftsversicherungsvertrag des Mieters, durch den er seine Geschäftseinrichtung und seinen Betriebsunterbrechungsschaden unter anderem gegen Feuer versichert, kann nicht zugunsten des Vermieters, der einen Schaden an den versicherten Gegenständen durch leichte Fahrlässigkeit verursacht hat, ergänzend dahin ausgelegt werden, dass der Versicherer auf einen Regress gegen den Vermieter verzichtet.

BGH, Urteil vom 12.12.2012, Az.: XII ZR 6/12



Allerdings haftet der Handwerker gegenüber dem Vermieter ...

Fakten: Der Feuerversicherer des Mieters verlangt vom Vermieter Schadensersatz aus gemäß § 67 Abs. 1 VVG aF (jetzt § 86 VVG) übergegangenem Recht wegen eines Brandschadens. Der Vermieter vermietete Räume zum Betrieb eines Fitness-Studios. Nach dem Mietvertrag ist der Mieter verpflichtet, eine Feuerversicherung als Versicherungsnehmer und -begünstigter abzuschließen. Ursache eines Brands in der Gebäude-Tiefgarage war eine Brandstiftung an Styroporplatten. Der Feuerversicherer behauptet, er habe dem Mieter zur Reglierung des Brandschadens über 71.000 Euro zahlen müssen und verlangt Ersatz des Schadens vom Vermieter. Der BGH gibt dem Versicherer dem Grunde nach recht. Der Versicherer hat gegen den Vermieter aus

übergegangenem Recht des Mieters einen Anspruch auf Ersatz des von ihr regulierten Brandschadens. Den Vermieter trifft die Nebenpflicht, Beschädigungen der vom Mieter eingebrachten Sachen zu unterlassen. Aus dieser Fürsorgepflicht folgt, dass der Vermieter keine zusätzliche Gefahrenquelle schaffen darf, die die Brandgefahr für die Mieträume erhöht. Nach § 14 Abs. 2 GaVO BW ist die Aufbewahrung von brennbaren Stoffen in Garagen ab einer Größe von über 100 qm verboten. Der vom Vermieter mit der Sanierung beauftragte Unternehmer hat durch Lagerung der Styroporplatten die Brandlast erhöht und damit gegen die Vorschrift verstoßen. Der Vermieter muss sich diese Pflichtverletzung zurechnen lassen. Die pflichtwidrige Lagerung der

Styroporplatten sind für den durch den Brand eingetretenen Schaden des Mieters adäquat kausal, die vorsätzliche Brandstiftung ändert daran nichts. Aus der Verpflichtung des Mieters, eine Feuerversicherung abzuschließen, kann nicht auf einen stillschwei-

genden Haftungsverzicht geschlossen werden.

Fazit: Welche Handlungen der Vermieter zu unterlassen hat, geht aus öffentlich-rechtlichen Betriebsvorschriften hervor, die dem Brandschutz dienen.

Betriebskostennachforderung [68.2]**Wann beginnt die Verjährung bei rückwirkend erhöhter Grundsteuer?**

Der Vermieter kann sich bei der Betriebskostenabrechnung die Nachberechnung einzelner Positionen vorbehalten, soweit er ohne Verschulden an einer rechtzeitigen Abrechnung gehindert ist. Die Verjährung der sich aus der Nachberechnung ergebenden Forderungen beginnt nicht vor Kenntnis des Vermieters von den anspruchsbegründenden Umständen (hier: rückwirkende Neufestsetzung der Grundsteuer durch das Finanzamt) zu laufen.

BGH, Urteil vom 12.12.2012, Az.: VIII ZR 264/12

Fakten: Der Vermieter rechnete über die Nebenkosten ab, vorbehaltlich einer Nachberechnung im Hinblick auf eine zu erwartende rückwirkende Neufestsetzung der Grundsteuer. Das Finanzamt setzte die Grundsteuer mit Bescheid vom 3. Dezember 2007 rückwirkend fest für die Jahre 2002 bis 2006. Der Vermieter erhob entsprechend unter dem 30. Januar 2008 eine Nachforderung in Höhe von über 1.000 Euro. Der Mieter zahlte nicht und wendet Verjährung ein. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Die Nachforderung ist unverjährt, weil der Vermieter die nach § 199 Abs. 1 Nr. 2 BGB erforderliche Kenntnis von den den Anspruch begründenden

Umständen erst mit dem Bescheid des Finanzamts vom 3. Dezember 2007 erlangt hat, sodass die dreijährige Verjährungsfrist schon deshalb nicht vor dem 1. Januar 2007 beginnen konnte und somit bei der Zustellung des Mahnbescheids am 27. August 2010 noch nicht abgelaufen war. Der Vermieter nahm die Nachberechnung bald nach Wegfall des Hindernisses vor, innerhalb einer Frist von drei Monaten ab Erhalt des Grundsteuerbescheids.

Fazit: Die Verjährung begann mit Ende des Jahres, in dem der Vermieter Kenntnis von dem rückwirkenden Bescheid des Finanzamts hatte. Erst dann trat Fälligkeit ein.

Nutzungsentschädigung [68.3]**Herausgabepflicht trotz Ausübung des Vermieterpfandrechts**

Gibt der Mieter die Mietsache bei Vertragsende nicht heraus, so schuldet er Nutzungsentschädigung auch dann, wenn der Vermieter sein Vermieterpfandrecht geltend macht.

KG Berlin, Beschluss vom 6.12.2012, Az.: 8 U 220/12

Fakten: Der Vermieter machte sein Vermieterpfandrecht geltend und verlangte Nutzungsentschädigung für zwei Monate, nachdem der Mieter nach Mietende die Schlüssel nicht herausgegeben hatte. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Einwand des Mieters, er hätte die Schlüssel herausgegeben, wenn er nicht am Abtransport unpfändbarer Gegenstände gehindert worden wäre, greift nicht, da der Mieter nicht substanziiert darlegte, welche

Gegenstände abtransportiert werden sollten, die zur Fortsetzung seiner Erwerbstätigkeit erforderlich waren und somit nicht dem Vermieterpfandrecht unterlagen.

Fazit: Übt der Vermieter sein Vermieterpfandrecht aus, kann der Mieter die Mieträume nicht vollständig räumen. Seine Verpflichtung, die Schlüssel und damit die Mietsache herauszugeben, bleibt auch bei Ausübung des Vermieterpfandrechts bestehen.

Kündigung Wohnheimbetrieb [69.1]

Gewährung einer Räumungsfrist im gewerblichen Mietverhältnis?

Die Räumungsfrist nach § 721 ZPO kann auch gewährt werden, wenn die tatsächliche Wohnnutzung Gegenstand eines gewerblichen Mietverhältnisses ist (hier: Wohnheim für kranke bzw. betreuungsbedürftige Menschen). Es bestehen keine Bedenken dagegen, je nach Lage des Falls die Räumungsfrist dahin auszugestalten, dass sie sich unter der Bedingung der rechtzeitigen Zahlung der Nutzungsentschädigung jeweils um einen Monat (bis zum festgesetzten Endtermin) verlängert.

KG Berlin, Urteil vom 17.12.2012, Az.: 8 U 246/11

Fakten: Die Parteien streiten über die Kündigung des Vermieters nach ständig unpünktlichen Zahlungen des gewerblichen Zwischenvermieters, der die Mietwohnungen als Wohnheim für kranke und betreuungsbedürftige Menschen nutzt. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Mieter ist zur Räumung und Herausgabe des Mietobjekts verpflichtet, da die Kündigung des Vermieters unter dem Gesichtspunkt der ständig unpünktlichen Zahlungsweise wie auch wegen eines erheblichen Zahlungsrückstands wirksam ist. Für eine Kündigung gemäß § 543 Abs. 1 BGB aus wichtigem Grund genügt es, dass nach einer wegen wiederholter Zahlungsverzögerungen aus-

gesprochenen Abmahnung ein weiterer Zahlungstermin nicht eingehalten wird. Hier allerdings war eine Abmahnung gemäß § 543 Abs. 3 Satz 2 Nr. 3 BGB entbehrlich, da ein kündigungsrelevanter Zahlungsrückstand bestand. Das Gericht gab dem Antrag auf Einräumung einer Räumungsfrist statt, da es sich um „Räumung von Wohnraum“ im Sinne des § 721 Abs. 1 ZPO handelt. Wegen der aufgetretenen hohen Zahlungsrückstände und der erheblichen Miethöhe von über 68.000 Euro wird die Räumungsfrist nur unter der Bedingung verlängert, dass die Nutzungsentschädigung jeweils rechtzeitig bis zum 15. des dem Verlängerungszeitraum vorangegangenen Monats gezahlt wurde.

Fazit: Auch wenn die Mieter hier krank und betreuungsbedürftig sind, ist das Mietverhältnis zwischen Vermieter und Wohnheimbetreiber als gewerblich zu werten, sodass die Vorschrift des § 569 Abs. 4 BGB, welche bei Kündigungen von Wohnraum die Angabe eines wichtigen Grundes erfordert, hier nicht gilt. Dennoch gewährte das Gericht für die geordnete Verlegung des Wohnheimbetriebs eine Räumungsfrist von gut neun

Monaten, da § 721 ZPO nach seinem Schutzzweck auch gewerbliche Mietverhältnisse erfasst, die eine faktische Wohnnutzung zum Gegenstand haben. Nicht nachvollziehbar ist im vorliegenden Fall, warum sich das Gericht hier nicht mit § 656 BGB auseinandergesetzt hat, welcher die Fortsetzung der Mietverhältnisse mit den in der Regel besonders schutzbedürftigen Mietern einer gewerblichen Zwischenvermietung vorsieht.

Winterdienst [69.2]

Klare Vereinbarung für wirksame Übertragung der Streupflicht nötig

Voraussetzung für eine wirksame Delegation der Räum- und Streupflicht seitens des pflichtigen Eigentümers und Vermieters auf die Mieter eines Mehrfamilienhauses ist eine klare und eindeutige Vereinbarung, die eine Ausschaltung von Gefahren zuverlässig sicherstellt. Das bloße Aufstellen und Einwerfen eines sog. „Schneeräumplans“ in die Briefkästen der Mieter reicht zur Begründung einer Räum- und Streupflicht im Eingangsbereich eines Mehrfamilienhauses nicht aus.

OLG Hamm, Urteil vom 21.12.2012, Az.: I-9 U 38/12

Fakten: Die Parteien streiten um Schadensersatz wegen eines Sturzes bei Glätte. Das Gericht verurteilt den Vermieter zur Zahlung mit der Begründung, er habe seine Verkehrssicherungspflicht verletzt, weil er die ihm als Eigentümer des Hausgrundstücks obliegende Räum- und Streupflicht am Unfalltag nicht ordnungsgemäß erfüllt habe. Der Sturz fand im Übergangsbereich des Hauswegs zum Bürgersteig während der üblichen Verkehrszeiten gegen 9.40 Uhr statt. Der Vermieter hat die ihn treffende Räum- und Streupflicht nicht wirksam übertragen. Ob der hier aufgestellte „Schneepflicht“, der eine Beteiligung aller Mieter am Winterdienst im täglichen Wechsel vorsah, für

eine vertragliche Übertragung der Streupflicht ausreichte, ist fraglich. Der Vermieter ist hier seiner Überwachungspflicht nicht ausreichend nachgekommen.

Fazit: Bei allgemeiner Glätte entsteht eine Räum- und Streupflicht. Sie betrifft Gehflächen, soweit auf ihnen ein nicht unbedeutender Verkehr stattfindet oder sie verkehrswichtig sind. Beginn und Ende der Räum- und Streupflicht bestimmen sich nach dem Einsetzen bzw. Ende der Gefährdung durch allgemeine Glätte und nach den Verkehrszeiten. In der Regel beginnt die Räum- und Streupflicht ab 7.00 Uhr, an Sonn- und Feiertagen ab 9.00 Uhr und endet um ca. 20.00 Uhr.

Mein Klassiker



Frank Hummel, Gründer und Leiter der P3N BeratungsGmbH in Zwickau (gemeinsam mit Thomas Birnstein)

„Goethe für Manager“: Aktuelle alte Weisheiten

Fachbuch von Stefan Kütke und Monika Schuch

Johann Wolfgang von Goethe war und ist wohl auch heute noch unbestritten einer der größten Dichter und Denker unserer Welt. Insofern hat mich die Idee beeindruckt, Goethes Denkweise auf moderne Weise neu zu interpretieren. Stefan Kütke und Monika Schuch haben mit ihrem



„Das Buch hat mich beeindruckt und mir gezeigt, dass Goethes Weisheiten auch im Smartphone-Zeitalter durchaus Gültigkeit haben.“

Buch den Versuch gewagt, die Aussagen der mehr als zwei Jahrhunderte alten Zitate in unsere Zeit zu transportieren. Meiner Meinung nach gelingt es den Autoren, die Weisheiten von einst auf die heutige

Geschäftswelt anzuwenden oder in den Kontext aktueller Managementthemen zu rücken. Goethe hat bereits in seiner Zeit ein beeindruckendes Netzwerk unterschiedlichster Kontakte gepflegt und es so verstanden, sein „Business“ erfolgreich zu gestalten. Und trotzdem konnte er das Leben genießen: „Abwechslung ohne Zerstreung wäre für Lehre und Leben der schönste Wahlspruch, wenn dieses löbliche Gleichgewicht nur so leicht zu erhalten wäre!“ Daran arbeite ich noch – der Mensch soll schließlich nicht ohne Ziele sein. So oder so: „Goethe für Manager“ hat mich mit einfachen – aber wahren – Inhalten beeindruckt und mir gezeigt, dass Goethes Weisheiten auch im Smartphone-Zeitalter durchaus Gültigkeit besitzen.

Stefan Kütke und Monika Schuch,
Linde Verlag Wien, 1. Auflage 2009, 176 S.,
ISBN 978-3709302835, 19,40 Euro

Do you speak Immobilienenglisch?

Was heißt Nutzfläche auf Englisch? Was ist der Unterschied zwischen „to let“, „to lease“ und „to rent“? Auf welche Stolpersteine muss man achten? Gisela Francis Vogt gibt auf all diese Fragen fachgerecht und kurzweilig Antwort und bietet einen umfassenden Überblick über die wichtigsten englischen Fachbegriffe der Immobilienwirtschaft. Ein Index mit fast 900 Begriffen rundet das Werk ab.

Gisela Francis Vogt, Versus Verlag Zürich 2013, 96 S., ISBN 978-3-03909-070-9, 19,90 Euro



Neue Bücher

Die SEPA-Umstellung ab 1. Februar 2014

Die Unternehmen der Immobilienwirtschaft müssen für die weitere Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr bis zum 31. Januar 2014 zahlreiche Schritte unternehmen, um die SEPA-Verordnung umzusetzen. Dabei soll die Broschüre des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter DDIV helfen.

Die Publikation kann kostenfrei unter www.ddiv.de heruntergeladen werden. Ein gedrucktes Exemplar ist für 15 Euro in der Geschäftsstelle des DDIV (info@ddiv.de) erhältlich.



Mietrechtsänderungsgesetz 2013

Der Mietrechtler Axel Wetekamp gibt in seinem Buch einen Überblick über die Themen der Mietrechtsnovelle: von der Erleichterung der energetischen Modernisierung über die Senkung der Kappungsgrenze für Mieterhöhungen bis hin zu den Möglichkeiten, gegen Mietnomaden vorzugehen.

Axel Wetekamp, Richard Boorberg Verlag, 2013, 60 S., ISBN 978-3-415-04959-8, 12 Euro



Gastronomie- & Hoteldesign

Ob Gastronomie, Sternrestaurant, Landhaushotel oder Kneipe: Überall gibt es die extrem Erfolgreichen und die, denen es einfach nicht gelingen will, Gäste in ihr Lokal zu locken. Es ist das Ambiente, das hier eine entscheidende Rolle spielt. Die Autorin des Buchs, Hanna Raißle, ist als Ambiente-Coach darauf spezialisiert, Räume zu gestalten und zu optimieren. In dem Buch zeigt sie, wie das geht.

Hanna Raißle, Matthaes Verlag, 2013, 232 S., ISBN 978-3-87515-077-3, 69,90 Euro



Aktivhaus

Das Buch „Aktivhaus“ stellt wichtige Erkenntnisse zur Planung von Aktivhäusern zusammen. Die Grundlagen der Entwicklung werden beschrieben und sollen allen am Bau Beteiligten als Leitfaden dienen. Von den Grundsätzen des nachhaltigen und energieeffizienten Bauens über die üblichen Regelwerke bis hin zu Planungswerkzeugen und technischen Details erfährt der Leser, was Aktivhäuser ausmacht und welche Komponenten bei der Umsetzung infrage kommen können. 14 Beispielbauten zeigen, wie sich mit den Prinzipien des Aktivhauses Architektur der Zukunft schaffen lässt. Die Autoren beleuchten die Aspekte von unterschiedlichen Blickwinkeln.



Manfred Hegger et al., Cellwey Verlag, 2013, 288 S., ISBN 978-3-7667-1902-7, 120 Euro

Mietspiegel

Selbst kleinere Gemeinden verfügen heutzutage über einen Mietspiegel, bei dessen Erstellung und auch Anwendung oftmals Fehler passieren. Das Buch stellt deshalb die rechtlichen Grundlagen des Mietspiegels dar. Der Schwerpunkt liegt auf der Beschreibung, wie ein Mietspiegel zu entwickeln, festzuschreiben und anzuwenden ist. Die aktuelle, überarbeitete Auflage berücksichtigt die seit der Mietrechtsreform ergangenen Veröffentlichungen und die Rechtsprechung und diskutiert auch die aktuellen soziologischen Entwicklungen. Das Buch richtet sich an Rechtsanwälte, Richter, Soziologen und an Städte und Gemeinden.



Dr. Ulf P. Börstinghaus, Dr. Michael Clar, Verlag C. H. Beck, 2. Auflage 2013, 483 S., ISBN 978-3-406-62462-9, 69 Euro

Aus unserem Haus

Souveräner Umgang mit Immobilieneigentümern

Modernisierungsmaßnahmen, Finanzfragen, Vertragsverhandlungen – Konfliktsituationen zwischen Eigentümern und Verwaltern können schnell entstehen.



In solchen Situationen hängt viel von einem professionellen Auftreten und einer guten Kommunikationsgrundlage ab. Das Buch erklärt klare Kommunikations- und Handlungsstrategien. Beispiele aus dem Arbeitsalltag zeigen, wie Verwalter im Gespräch Vertrauen aufbauen, Streitfälle entschärfen und Stress reduzieren können. Die Inhalte sollen helfen, Souveränität zu entwickeln und damit effektiver und entspannter arbeiten zu können.

Martina Vetter, Verlag Haufe-Lexware, 1. Auflage 2013, 216 S., ISBN 978-3-648-03170-4, 39,95 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,
Randolf Jessl, Matthias Mühe,
Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger,
Dr. Carsten Thies

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

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Manfred Gburek

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Alexander Heintze
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Hanjo Tews

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 144,80 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage ↓

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „Baurecht“ zu „Vergleichswertrichtlinie“

Veranstungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
15. IIR Immobilienstandort München 2013	24.-25.7.2013 München	2.199 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3173, www.iir.de
8. DVFA-Immobilien-Konferenz	26.8.2013 Frankfurt am Main	295 Euro	DVFA GmbH, Telefon 069 264848-101, www.dfva.de
14. IIR Immobilienstandort Frankfurt 2013	3.-4.9.2013 Frankfurt am Main	1.899 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3173, www.iir.de
Investorenkonferenz: SRC Forum Financials & Real Estate 2013	4.9.2013 Frankfurt am Main	kostenfrei	SRC Research, Telefon 069 400313-80, www.src-research.de/ffs
IPD-Fachtagung „Prognosen und Modellierungen in der Immobilienwirtschaft“	10.9.2013 Frankfurt am Main	500 Euro	Investment Property Databank, Telefon 0611 33449-90, www.dix.de
16. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft: Branchentreff mit Vorträgen, Diskussionen und Workshops zu aktuellen SAP®-Entwicklungen und Technologien im Immobilienmanagement	24.-25.9.2013 Dresden	bis 24.7.2013: Forum und Workshop 1.375 Euro, Tageskarte 595 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.de/sap-immobilienforum
Seminare und Schulungen			
Praxisseminar Immobilienverwaltung 2013 „Grundlagen“	24.7.2013 Ulm	339 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate
Rechtswissen Bestandsimmobilien	29.-30.7.2013 München	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Mieterbefragung mal anders – von der Idee zur Umsetzung	5.8.2013 Berlin	290 Euro*/348 Euro**	BBA e.V., Telefon 030 23 08 55-14, www.bba-campus.de
Kompetenzen, Pflichten und Verantwortlichkeiten in einer WEG-Anlage	20.8.2013 Berlin	179 Euro	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 0174 8981446, www.ddiv.de
ImmoWert Praxistraining	23.8.2013 Sinzig	395 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Computergestütztes Facility Management (CAFM)	27.8.2013 Berlin	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
Die perfekte FM-Organisation	2.-3.9.2013 Frankfurt am Main	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Aktuelles Grundstücksrecht	3.9.2013 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611 1746375-12, www.sfa-immo.de
Baurecht für WEG-Verwalter	3.9.2013 Berlin	179 Euro	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 0174 8981446, www.ddiv.de
Technisches Facility Management	4.-5.9.2013 Hannover	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Aktuelles Steuerrecht 2013	5.9.2013 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611 1746375-12, www.sfa-immo.de
Die neue Vergleichswertrichtlinie in der Praxis	5.9.2013 München	395 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Immobilientransaktionen managen	6.9.2013 München	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Energiemanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	9.9.2013 Hannover	295*/355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
Gewerbliches Mietrecht	10.-11.9.2013 Berlin	890 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Projektsteuerung am Bau	12.9.2013 München	1.245 Euro	Management Forum Starnberg, 08151 2719-0, www.management-forum.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		J	
Aareal Bank AG	15, 49	JAMESTOWN	38
Aareon AG	48, 49, 74	Jones Lang LaSalle	61
Adler Real Estate	10	Jones Lang LaSalle Deutschland	42
Allianz Real Estate	35	Justus Grosse GmbH	61
B		K	
Babcock International Group	15	KAG TMW Pramerica Property Investment GmbH	14
Babcock Support Service GmbH	15	Karstadt	14
Bankhaus Metzler seel. Sohn & Co. Holding AG	15	KfW	19, 54
Barclays Capital	31	Kondor Wessels Projektentwicklung GmbH	14
Bauvereins Hamburg	31	Kondor Wessels West GmbH	14
Bayerische Hausbau	56	Kone GmbH	74
Berlin Hyp	35	L	
Bilfinger Real Estate GmbH	62	LaSalle Investment Management	31
BrightLocal	21, 24	LEG Immobilien AG	12, 31, 49
Brookfield Asset Management	13	M	
Brookfield Property Partners	13	MAB	60
BulwienGesa	56, 59	Malker-bewertungsPortal.de	23, 24
C		Malkerpedia RO Limited	23
CA Immo	56	N	
Capera Immobilien Service GmbH	51	NCC Deutschland	56
CBRE	11	Nibelungen-Wohnbau-GmbH	49
cgmunich GmbH	50	O	
Colonia Real Estate	31	Oaktree	31
Corestate Capital AG	14	P	
Corpus Sireo Asset Management Retail GmbH	12	P3N BeratungsGmbH	70
D		Patrizia GewerbeInvest KAG	14
Degussa AG	57	Prime Office REIT	31
Deutsche Annington	14, 31	Promos consult	48, 49
DIC Deutsche Immobilien Chancen AG	38, 58	R	
Dr. ZitelmannPB. GmbH	23	Rabo Real Estate Group	60
Drees & Sommer-Gruppe	12	Rock Capital Group	12
Dubai World-Gruppe	13	RWE Vertrieb AG	52
E		S	
ECE	60	SAP AG	11, 48, 73
Economic Zones World	13	Stiebel Eltron	54
eKomi	23	T	
Ernst & Young Real Estate GmbH	13	TAG Immobilien	31
EZW Gazeley Limited	13	Tas KG	11
F		U	
first touch	49	Union Investment	39
G		V	
Gagfah Group	14, 30	Vaillant	53
Gazeley	13	VIB Vermögen AG	12
German Acorn	31	Viessmann	53, 54
GooglePlus	23	W	
Groth-Gruppe	57	Warburg Research	31
GSW Immobilien AG	14, 31	Wisag Facility Service	50
H		WL Bank Münster	28
Hannover Leasing	15, 56	Wohnbau GmbH	49
HIH Property Management	51	Y	
Hochtief Solutions AG	14	YIT Germany	15
I		Z	
Immobilenscout24.de	23, 24, 26, 27	Zech Group	56, 58
ImmoBlue	49	Ziems & Partner Unternehmensberater	15
immologis	49		
immoverkauf24	22		
IVG Immobilien AG	8, 15, 30, 31, 35, 57		

Vorschau auf ...

... September 2013



Retail. Schneller, größer, weiter allein hilft nicht.

Shoppingcenter

Rezepte gegen den Kundenschwund

Wie bedroht sind Einzelhandel und Einkaufszentren vom sich ausweitenden Online-Geschäft? Was zieht die Kunden noch in die Geschäfte? Wie lauten die Gegenstrategien von Entwicklern und Betreibern? Eine Vorort-Bestandsaufnahme der Retail-Landschaft in Deutschland.

Vorbericht SAP-Forum 2013 in Dresden

CREM oder Wohnungswirtschaft?

Im Corporate Real Estate Management hat die SAP AG ihre natürlichen Wurzeln. Doch tut sich auf diesem Markt Entscheidendes? Oder wird die Wohnungswirtschaft zum Retter der SAP-Immobilienstrategie?

Die September-Ausgabe erscheint am Freitag, den 6. September 2013, Anzeigenschluss ist der 12. August 2013.

... Oktober 2013

Special

Expo Real 2013

Wie zugkräftig sind die Themen der einflussreichen immobilienwirtschaftlichen Messe in München in diesem Jahr? Ein praktischer Rundblick über die Veranstaltungen und ihre Teilnehmer im Jahr fünf der Finanzkrise. Ist Deutschland deshalb immer noch verstärkt im Fokus nicht zuletzt der ausländischen Investoren?



Die Oktober-Ausgabe erscheint am Freitag, den 4. Oktober 2013, Anzeigenschluss ist der 6. September 2013.

Foto: Messe München GmbH, ECE

Geheimnisse

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

... Aareon-Kongress-Teilnehmer



Horst-Ulrich König
ist Inhaber der 1.Interim –
Management auf Zeit.
Consulting in Düsseldorf



Dana Marquardt
ist Key Account Manager,
Segment Immobilienwirtschaft,
der Kone GmbH in Hannover



Timo Schäfer
ist Kaufmännischer Leiter
der WBG der Stadt Fürth

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

König: Ich darf mich wohl als „Apple-Fan“ bezeichnen und erliege hin und wieder meiner Vorliebe für Sanddünen.

Marquardt: Ich esse gern ... und da sind noch der oft zu hohe eigene Anspruch und die Niederlagen.

Schäfer: Gesunde Arroganz, ist das eine Schwäche?

alle Parteien auf das „Wahlkampfpferd“ Wohnen aufspringen.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

König: In der Regel bei meinen Kunden und an den wenigen Bürotagen: im Biergarten des Kaiserswerther Burghofs, direkt am Rhein, neben der Kaiserpfalz.

Marquardt: Am liebsten an sonnigen Plätzchen – gern in Straßencafés oder Lokalen, die mit frischen Zutaten leckere Kleinigkeiten zaubern.

Schäfer: Im Büro oder im Restaurant.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

König: Weiter so, dann habe ich immer genug zu tun!

Marquardt: Offen sein für Neues. Veränderungen ängstigen viele, dabei beinhalten sie oft ungeahnte Chancen. Diejenigen, die sich darauf einlassen, werden am Ende die Nase vorn haben.

Schäfer: Den Generationenwechsel in Führungsetagen zu fördern, die Qualität der Branche und der Mitarbeiter weiter zu verbessern und den Mieter als Menschen zu verstehen ...

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

König: Mit Jürgen Pfeiffer, ehemaliger Vorstand der Aareon AG. Er hat einen Teil meines beruflichen Wegs begleitet und gefördert: als kleines Dankeschön!

Marquardt: Mit einigen. Ich diskutierte mit ihnen die Lebensformen der Zukunft mit komfortablen sowie bezahlbaren Zugangslösungen im Bestand.

Schäfer: Mit Herrn Schäuble bespräche ich, warum nun Bundesregierung und

Ihr Statement zum Stereotyp: „Der Aareon-Kongress ist ein Branchenereignis. Doch mit neuen Erkenntnissen fahre ich nie zurück.“

Marquardt: Ich war zum ersten Mal dabei. Ich nehme mit, wie nachhaltig mobile Lösungen und Prozessoptimierung den Unternehmenserfolg beeinflussen.

König: Dann würde ich nicht so viel in den Bergen „wandern gehen“, sondern die Gespräche mit den Teilnehmern suchen und den besonderen Vorträgen lauschen!

Schäfer: Stimmt, aber unter den Kongressbesuchern befinden sich sehr interessante Menschen. Und wie häufig ist man schon in Garmisch ...←|



© Reuters. * 5€ zzgl. Kosten einer normalen SMS. 4,83€ gehen direkt an ADH.

Hochwasser 2013

Jetzt spenden!

Durch sintflutartige Regenfälle hat die Hochwasserlage vielerorts verheerende Ausmaße angenommen. Mit den Folgen werden die Menschen noch lange zu kämpfen haben. Aktion Deutschland Hilft leistet Hilfe. Helfen auch Sie den Menschen - mit Ihrer Spende.



Spendenkonto 10 20 30, Sozialbank Köln (BLZ 370 205 00)

Stichwort: Hochwasser. Charity-SMS: Senden Sie ADH an die 8 11 90 (5€*)

Oder online: www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



International e.V.



Die mit dem CARE Paket.



**Aktion
Deutschland Hilft**
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen



Abrufbar unter
www.immobilienvirtschaft.de



Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

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

HAUFE.