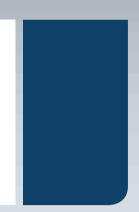
Vermarktung: Aus für die Nachweismakelei?

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

78348 000821





Mahl 200 Exklusive Umfrage: Das fordert die Branche **Special** SAP-Kongress Bad-Bank-Gesetz Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft **Podiumsdiskussion**

Investorenvertrauen steigern. Transparenz erhöhen.



Die Software Yardi Investment Management bietet Ihnen Werkzeuge, die in der Branche ihresgleichen suchen. Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, schnell auf Investorenbedürfnisse einzugehen und die Vertrauen schaffen. Ersetzen Sie Ihre Kalkulationsblätter durch ein effizientes, überzeugendes System, das präzise, vollständig prüfbar und zu 100% transparent ist. Ein System, mit dem Sie bezüglich der Interessen Ihrer Kunden Eigeninitiative an den Tag legen.

YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

- > Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse
- > Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen
- > Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen
- > Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen
- ➤ Internetgestützte Unternehmensinformationen

Besuchen Sie uns auf der Expo Real 2009 - Halle B1 - Stand 012



Neue(r) Kunde

Dirk Labusch, Chefredakteur



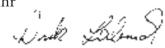
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Angela Merkel hatte vor der letzten Bundestagswahl einen Weg beschritten, der für Aufsehen sorgte. Sie sagte eine unbequeme Wahrheit zur Steuerpolitik. Wahlforscher meinen, diese Ehrlichkeit habe sie viele Stimmen gekostet. Das Buch vom Ehrlichen, der eigentlich der Dumme ist (Wickert), ist zeitlos. Und so sagen Politiker inzwischen wieder fast unisono, sie würden nie mehr Steuern erhöhen. Sie geben Rentengarantien ab für die Ewigkeit. Und wenn sich doch mal einer gegen den Strom bewegt, so wie die augenscheinlichen Musterschwimmer zu Guttenberg und Steinbrück, dann scheint deren verkörperte Antistromlinienförmigkeit auch wieder wohlkalkuliert zu sein.

Nun wissen wir ja: Lügen haben kurze Beine. Aber es zeigt sich: Auch deren Vorstufen, Intransparenz und Verschleierung, dürften sich in naher Zukunft noch weniger auszahlen. Denn Offenheit wird immer mehr zum starken Zeichen unserer internet-geprägten Zeit. In einer bemerkenswerten Podiumsdiskussion über Profession und Reputation von Wohnungsvermittlung im Zeichen der Immobilienbörsen (Seite 42) zeigten Makler und deren Kunden auf, wo sie hier die Zukunft sehen: Nämlich in der Beratung einer einzigen Vertragspartei auch im Wohnbereich. Die reine Nachweismakelei dürfte sich in Zeiten von Blogs und Twitter überleben: Es gibt Anzeichen dafür, dass sich der Kunde das Zurückbehalten von Informationen nicht mehr allzu lange gefallen lässt.

Zum neuen Bild des Kunden passt nicht ganz der Ausspruch, den Colonia-CEO Stephan Rind geäußert hat. Er sagte laut Reuters, die Strategie, auf dessen Inflationsangst zu setzen, zahle sich aus. Vielleicht war's ja nur ungeschickt formuliert, aber ich meine: Auf Unwissenheit zu hoffen (siehe das Thema Schrottimmobilien) erweist sich als Bumerang. Einen Geschäftsabschluss durch das Schüren von Ängsten herbeizuführen, ist da nur noch ein gradueller Unterschied. Mittelfristig wird allein der gewinnen, der den Kunden nachhaltig zufriedenstellt.

Thr







mse RELion GmbH

Kurzes Geländ 8a 86156 Augsburg Tel.: +49(0)821-71004-0 www.relion.de



Wahl 2009. Ob schwarz, rot, grün oder gelb: Die Branche erwartet einiges von den neuen Abgeordneten

Titelthema

Exklusive Umfrage. 1.600 Immobilienfachleute äußern sich zur neuen Legislaturperiode. Auf ihrer Wunschliste stehen die degressive AfA und mehr Unterstützung im Wohnungsneubau ganz oben. Was welche Partei will, zeigt eine Übersicht.

- 18 **Bundestagswahl 2009.** Wie immer die neue Regierung auch aussehen mag: Das wünschen sich Projektentwickler, Bauträger und Verwalter am dringlichsten.
- 22 **Meinungsbild.** Originaltöne von Entscheidern.
- Parteiprogramme im Vergleich. Wie soll es in den Jahren 2009–2013 politisch weitergehen? Eine Analyse der Wahlprogramme von CDU/CSU, SPD, FDP, Bündnis 90/Die Grünen und Linke.



Trotz Krise eine sichere Sache. Noch nie gab es einen Zahlungsausfall für den Pfandbrief

Korrekturbedarf bei Offenen Immobilienfonds. Aktuelle Neubewertungen lassen weitere Abwertungen möglich erscheinen.

Szene

- 08 Infografik. Doppelstandorte Galeria Kaufhof und Karstadt
- 09 Kolumne. Wer am lautesten schreit ...
- 10 Marktberichte. Der Streit um ihre Aussagekraft gewinnt an Fahrt

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview mit Dr. Ulrich Schröder

26 Der KfW-Chef sieht die Talsohle erst 2010 erreicht

Exportartikel Pfandbrief

28 Von der Krise nicht verschont, reüssiert er in den USA

Finanzgerichtsurteile

30 Auf Ansprüche nicht verzichten bei Trinkwasseranschluss, Leerstand und Arbeitszimmer

Bad-Bank-Gesetz

32 Konsequenzen für die Branche

Marktübersicht: Offene Immobilienfonds

36 Jubiläum ohne Jubel: Mit 50 in einer Schwächephase

Markt + Management

Podiumsdiskussion

42 Vom Adressbeschaffer zum Berater: Der neue Makler

Sachverständige und Gutachter

47 Von schlechter Immobilienbewertung

Markt + Management

Interview mit Hans-Lothar Schäfer, Techem GmbH

50 Der neue Vorsitzende der Geschäftsführung über aktuelle Strategien des Energiedienstleisters

Marktstudien: Facility Management

Lünendonk und Makon: Rankings ohne Transparenz? 52

Expo Real 2009: Warm up

Wie reagiert die Arbeitsmesse im Krisenjahr? 54

Prof. Dr. Hans-Peter Gondring im Interview

58 Versiegen der Aus- und Weiterbildung die Drittmittel?

Die neue Heizkostenverordnung

60 Vom Abrechnungsmaßstab bis zur Verbrauchsanalyse



Die SAP-Welt erhofft guten Besuch

SAP-Immobilienkongress 2009: Hoffähig geworden

- Konzertierte Präsenz der Partnerfirmen. 62 Der Markt im Spiegel der Unternehmenslenker
- "Klassentreffen ist nicht negativ", Marco Hofmann, SAP-COO Area Germany im Interview
- Präsentationen von Ausstellungspartnern

Recht

Urteil des Monats - Wohnungseigentumsrecht

72 Mehrbelastung von Wohnungseigentümern

Maklerrecht - Mietrecht

75 Adressbekanntgabe, Endrenovierung und weitere Urteile

Rubriken

- 03 Editorial
- **06 Online**
- 16 RICS
- 17 **Deutscher Verband**
- 61 Graffiti
- 78 Bücher

- 79 Impressum
- 80 Termine
- 81 Unternehmen im Heft/ Vorschau
- 82 Finale

COMMERZ REAL 🎎



Commerzbank Gruppe













Real Estate | Assets | Leasing

Passgenaue Investitionen!

Mehr als 40 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Vermögen von 43 Milliarden Euro: In der Commerz Real verbindet sich umfassendes Know-how im Portfolio- und Assetmanagement mit einem breiten Spektrum von Anlage- und Finanzierungslösungen. Immobilieninvestments stellen wir auf ein solides Fundament. In Fonds-produkten, Leasingkonzepten und Public Private Partnerships. Die Commerz Real - Ihr Partner mit Substanz in Qualität und Leistung.

www.commerzreal.com





Neu im September www.immobilienwirtschaft.de

Top-Thema: Bundestagswahl aus Immobiliensicht



In Zeiten von steigenden Energiekosten, Klimaschutzprogrammen und der zunehmenden Anzahl älter werdender Menschen in unserer Gesellschaft spielt auch die Immobilienwirtschaft eine wichtige Rolle im Wahlkampf. Wir haben die Wahlprogramme von CDU/CSU, SPD, FDP, Bündnis 90/Die Grünen und Linke analysiert. Welche Vorstellungen die Parteien zum Thema Immobilienwirtschaft haben, lesen Sie in unserem Top-Thema.

Neue Downloads 🌇



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

Neue Downloads im September: Arbeitshilfe: "Vorbereitung der Datenaufnahme für Energieberatung"

Um einen Energiebedarfsausweis zu erstellen, ist eine Energieberatung wichtig. Dazu sind eine Vielzahl von Informationen erforderlich. Verwenden Sie diese Arbeitshilfe.

Expo Real Special:

Unter www.haufe.de/immobilien/exporeal finden Sie ab sofort die wichtiasten Informationen zur Gewerbeimmobilienmesse Expo Real. Wir geben schon im Vorfeld einen Überblick über die Messethemen, -schwerpunkte und -events. Es gibt zudem ein Immobilienbarometer, das über den Stand der Branche informiert. Vor und während der Messe halten wir Sie mit News auf dem Laufenden, die Sie sich auch per Newsletter zustellen lassen können.

Mehr unter:

www.haufe.de/immobilien/exporeal

Top-Thema Warenhäuser

Das klassische Warenhaus ist in der Krise. Damit steht auch die Stadtentwicklung, für die der Einzelhandel ein wesentlicher Attraktivitätsfaktor ist, vor neuen Herausforderungen. Gerade in Klein- und Mittelstädten fällt bei Kaufhausschließungen ein Innen-

stadtmagnet weg. Gleichzeitig ist die Warenhauskrise aber auch eine Chance: Es kommen wettbewerbsfähige Flächen auf den Markt, die weiterhin stark nachgefragt werden und die neuen Konzepten zugeführt werden müssen, um wieder Kaufkraft in

die Innenstädte zu bringen. Steigende Energiepreise und die demografische Entwicklung werden zudem künftig die Bedeutung der innenstadt- und stadtteilnahen Versorgungslagen stärken. Mehr dazu lesen Sie in unserem Top-Thema.



Shopping als Publikumsmagnet.

Online-Seminare¹

Haufe Online-Seminar "Energieausweis und neue EnEV 2009":

15. September 2009, 9.00 Uhr, 89 Euro. Das Online-Seminar erläutert die Aufgaben der neuen Energieeinsparverordnung und erklärt, welche Rechte die Mieter haben. Referent: Rechtsanwalt Georg Hopfensperger

Haufe Online-Seminar "Betriebskostenabrechnung für den Profi":

29. September 2009, 15.00 Uhr, 89 Euro. Im Online-Seminar werden die wichtigsten Entscheidungen des BGH zum Komplex "Betriebskosten" erörtert. Außerdem wird die neue Heizkostenverordnung behandelt und das Thema haushaltsnahe Dienstleistungen. Referentin: Rechtsanwältin Birgit Noack

Immobilienjournalisten wählen die KÖPFE 2009





Wer hat etwas bewegt?
Wer hat sein Unternehmen gut durch die Krise geführt?







Große Preisverleihung auf der Expo Real 2009

am Dienstag, 06. 10. 2009 von 18.00 - 20.00 Uhr im Planning & Partnerships Forum, Halle A2

Köpfe 2009

Karte des Monats

Kaufhäuser im Doppelpack

Die klassischen Kaufhäuser sind in der Krise. Das wird die Innenstädte verändern, vor allem dort, wo die großen Ketten Karstadt und Kaufhof derzeit noch zusammen vertreten sind. Das ist in fast allen großen Einkaufsmeilen in Deutschland der Fall.



In den Top-Einkaufsmeilen Deutschlands sind die großen Kaufhausketten Galeria Kaufhof und Karstadt fast durchgängig mit Doppelstandorten vertreten. Beispiele sind die Frankfurter Zeil, die Hamburger Mönckebergstraße, die Königstraße in Stuttgart, der Dortmunder Westenhellweg, die Nürnberger Königstraße oder der Neumarkt in Leipzig. Das Immobilienberatungsunternehmen Kemper's Jones Lang LaSalle geht von mindestens 30 Doppelstandorten in Deutschland aus. Aufgrund der Karstadt-Insolvenz wird sich diese Zahl jedoch zukünftig wohl verringern.

Dennoch erwartet Kemper's Jones Lang LaSalle aber nicht, dass die Innenstädte aussterben. Für die Mehrzahl der Immobilien ständen die Vermarktungschancen gut. Das Immobilienberatungsunternehmen geht davon aus, dass die Kategorie Warenhaus auch nach einer Bereinigung Bestand haben und eine wichtige Größe in Deutschlands Einkaufsmeilen bleiben wird.





Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Wer am lautesten schreit ...

Der Brandstifter ruft oft am lautesten nach der Feuerwehr. Beispiele aus jüngerer Zeit sind der Deutsche Mieterbund (DMB) und die Katholische Kirche. So beklagt DMB-Direktor Lukas Siebenkotten wortreich, dass im Wohnungsneubau 2008 ein "absoluter Rekordtiefstand" erreicht wurde. Insbesondere im Mehrfamilienhausbereich wäre mit 54.615 Einheiten viel zu wenig gebaut worden. Für 2009 befürchtet Siebenkotten einen weiteren Rückgang und fordert – man glaubt es kaum – Förderinstrumente für den Wohnungsneubau. Subventionen, von denen (auch) der Immobilieneigentümer profitieren würde.

Dabei hat der Mieterbund erheblich zum geringen Fertigstellungsvolumen beigetragen. Betreibt er doch seit Jahrzehnten äußerst intensiv und erfolgreich Lobbyarbeit und stellt die Vermieter an den Pranger. Die extrem mieterfreundliche Gesetzgebung und Rechtsprechung ist zu einem guten Teil auf die politischen Kontakte und Prozessierfreudigkeit des DMB zurückzuführen. Ein austariertes Kräfte- und Rechteverhältnis zwischen Vermieter und Mieter würde den Mietwohnungsbau ebenso ankurbeln wie Subventionen. Doch dazu müsste der Mieterbund den Vermietern die Hand reichen und würde einen Teil seiner Legitimation verlieren. Das will man nicht. Dann lieber Zuschüsse für den Klassenfeind fordern. Ähnlich handelt die katholische Kirche, vertreten durch ihren obersten Hirten, den Papst. In seiner jüngst vorgelegten Sozialenzyklika fordert er, die Gegensätze zwischen der Welt des Sozialen und der Wirtschaft zu überwinden, die Wirtschaft müsse dem Gemeinwohl dienen. Recht hat er! Darf aber daran erinnert werden, dass die katholische und die evangelische Kirche zusammen der größte private Grundbesitzer in Deutschland sind? Schätzungen zufolge besitzen sie 83.000 Hektar Land. Der Immobilienwert wird auf 160 Milliarden Euro veranschlagt. Nur 25 Milliarden Euro sollen auf Kirchen entfallen.

Genaues weiß keiner. Warum auch? Schließlich wurde der Löwenanteil über Jahrhunderte den Menschen abgepresst: Frondienste, Ablassbriefe, Feldzüge – vor allem der katholischen Kirche war nahezu jedes Mittel recht. Jetzt die Fakten auf den Tisch und das Vermögen zum Wohle der Menschen eingesetzt! Das wäre die perfekte Versöhnung von Wirtschaft (Kirche) und Sozialem, im Sinne des päpstlichen Papiers. Doch auch das wird man nicht wollen ...

Landesenergiemesse Renexpo in Augsburg

Die diesjährige Renexpo findet vom 24. bis 27. September im Messezentrum Augsburg statt. Die Fachmesse bietet einen Überblick über alle Themen rund um regenerative Energien und energieeffizientes Bauen und Sanieren: Von Biogas über Holzenergie, energetische Altbausanierung bis hin zu innovativen Dämmstoffen, Solarenergie, Wasser- und Windkraft. Die ersten beiden Messetage sind dem Fachpublikum vorbehalten. Mehr Infos im Internet unter: www.renexpo.de.

Kritik an Marktberichten Zu wenig aussagekräftig



Wie hoch sind die Spitzenrenditen in Frankfurt tatsächlich?

Die Autoren des jüngsten Degi Research-Immobilienfokus kritisieren die von den Maklerhäusern publizierten Spitzenrenditen scharf. Es stelle sich die Frage, warum Marktteilnehmer mit einer Spitzenrendite immer weniger anfangen können. "Als Benchmark hilft die Spitzenrendite gegenwärtig kaum", konstatiert Thomas Beyerle, Leiter Research der Deutschen Gesellschaft für Immobilienfonds (Degi), und kommentiert: "(…) eine ziemlich unsaubere Sache. Beispielsweise zeigten die von der Degi Research berechneten Werte, dass die tatsächlichen Anfangsrenditen für Frankfurt am Main zurzeit zwischen 4,8 und 7,6 Prozent liegen. Damit unterschieden sie sich deutlich von den Maklerangaben, die für Frankfurt aktuell 5,3 bis 5,5 Prozent ausweisen."

Den indirekt geäußerten Vorwurf einer mangelnden Professionalität weisen die im ImmobilienFokus erwähnten Maklerhäuser unterdessen weit von sich. Den wichtigsten internationalen Immobilienberatungsgesellschaften "unsaubere Sachen" vorzuwerfen, "entbehre jeder Grundlage", antworteten die Research-Leiter von Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis, BNP Paribas Real Estate und Colliers Property Partners in einer gemeinsamen Pressemeldung. Gleichwohl räumen die Vertreter der Beratungsunternehmen ein, dass die aktuelle Situation der Investmentmärkte den exakten Ausweis von Anfangsrenditen "nicht gerade erleichtert, da nur wenige oder in bestimmten Segmenten auch gar keine Vergleichstransaktionen zu verzeichnen waren". Am Markt sieht man die Lage etwas gelassener. Für die Marktteilnehmer stellten die Renditeangaben der Maklerunternehmen nur eine von mehreren Informationsquellen dar, für potenzielle Käufer eine "gewisse Guidance", sagt Gernot Archner, Geschäftsführer des BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen. Viel gravierender seien erratische Veränderungen von Renditeangaben im Quartalsturnus, wenn kein ausreichend messbarer Bezug zum tatsächlichen Transaktionsgeschehen vorliegt. Grundsätzlich wäre allerdings etwas mehr Transparenz zu den Definitionen und gemachten Annahmen wünschenswert, ist sich der BIIS-Geschäftsführer mit Beyerle einig. (h3w)

WohnungsgesellschaftenGagfah macht im ersten Halbjahr Verlust

Die Wohnungsgesellschaft Gagfah hat im 1. Halbjahr 2009 einen Verlust vor Steuern von 33,7 Millionen Euro gemacht. Die Mieteinnahmen konnten gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 489 auf 495,9 Millionen Euro gesteigert werden – bei durchschnittlich 4.800 weniger Einheiten. Der Gesamtleerstand betrug unverändert 4,6 Prozent. Gesunken sind in den ersten sechs Monaten die durchschnittlichen Bewirtschaftungskosten je Einheit: Auf 401 Euro gegenüber 424 Euro in den ersten sechs Monaten 2008.

Kapitalanlage UBS nimmt Anteile zurück

Anleger des UBS (D) Euroinvest Immobilien können Anteile an die UBS Real Estate Kapitalanlagegesellschaft mbH wieder zurückgeben. Die Rücknahmeaussetzung aufgrund positiver Liquiditätsentwicklung durch Mittelzuflüsse der Anleger, eine Anhebung der Finanzierungsquote und durch den Verkauf zweier Immobilien wurde vorzeitig aufgehoben. Der Fonds war Ende Oktober 2008 vorübergehend geschlossen worden. Für den Fonds UBS (D) 3 Kontinente Immobilien bleibt die Aussetzung der Rücknahmen hingegen bestehen.

Definitionen erarbeitetBerufsbilder vorgestellt

Der GIF-Arbeitskreis Human Resources hat idealtypische Berufsbilder der Immobilienwirtschaft erarbeitet und zur Diskussion gestellt. Die endgültigen Definitionen sollen auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real im Oktober vorgestellt werden. Ziel des Arbeitskreises ist es, die wichtigsten Berufsprofile der Immobilienwirtschaft anhand eines allgemeingültigen strukturierten Leistungskatalogs als Richtlinie festzulegen. Damit soll die große Bandbreite bestehender Stellenbezeichnungen vereinfacht und diese präzisiert werden.

Lagerflächen Umsatz nicht so stark zurückgegangen

Der bundesweite Lagerflächenumsatz ist im ersten Halbjahr 2009 weniger stark zurückgegangen als die Konjunkturlage es erwarten ließ. Bundesweit wurden 1,6 Millionen Quadratmeter Lagerflächen umgesetzt (Vermietungen plus Eigennutzer). Das entspricht gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 einem Rückgang um 15 Prozent, gegenüber der zweiten Jahreshälfte 2008 einem Rückgang um fünf Prozent. Diese Zahlen hat das Immbilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) ermittelt. Dominiert wurden die Umsätze durch Neubauten von Eigennutzern aus der Branche "Handel". Mehr als 60 Prozent der größten Einzel-Deals ab 20.000 Quadratmetern entfallen auf den Handel. Rund 20



Der Lagerflächenumsatz ist im ersten Halbjahr 2009 zwar gesunken – aber nicht so stark wie erwartet.

Einzel-Deals ab 20.000 Quadratmetern sind Neubauten und fünf dieser Deals wurden nicht von Eigennutzern getätigt. Vermietungs-Deals in Bestandsobjekten ab 20.000 Quadratmetern wurden nicht registriert. Schwach gestartet sind die von JLL untersuchten "Big 5"-Ballungsräume (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M. inklusive Wiesbaden/Mainz, Hamburg und München). Mit 588.000 Quadrat-

metern ist ein Rückgang von 19 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu registrieren. Alle Regionen, bis auf Hamburg (Zuwachs von 63 Prozent im Vorjahresvergleich), mussten Federn lassen, am stärksten im Raum Düsseldorf mit 56 Prozent und München mit 47 Prozent. Für das Gesamtjahr hält JLL einen Flächenumsatz von drei Millionen Quadratmetern für möglich.

Büroimmobilienmarkt

Paris wieder für Investoren interessant

Der Büroimmobilienmarkt der französischen Hauptstadt scheint für Investoren wieder interessant zu sein – zumindest was Spitzenobjekte in 1a-Lagen betrifft. Nach Preisrückgängen von bislang etwa 30 bis 40 Prozent im Vergleich zur Spitze des Markts im Sommer 2007 stehe der Pariser Büromarkt vor einer Bodenbildung, heißt es bei Henderson Global Investors.

Die Ankaufsrenditen – bezogen auf Spitzengebäude in besten Lagen mit sicheren Mietern und langen Mietverträgen – liegen im zweiten Halbjahr 2009 zwischen sechs und 6,5 Prozent. "Falls sich die konjunkturelle Lage nicht nochmals deutlich verschlechtert, sind Ankaufsrenditen über 6,5 Prozent nicht zu erwarten", sagt Stefan Wundrak, Research-Manager bei Hender-

son Global Investors. Bei einem Anhalten der derzeitigen Konjunkturlage rechnet der Research-Manager mit einer Stabilisierung bei zirka 6,25 Prozent. "Nach London ist Paris der zweite Markt in Europa, der wieder gute Investitionsmöglichkeiten bietet", so Wundrak. Allerdings konzentrierten sich die derzeit aktiven Manager nur auf die besten Objekte in 1a-Lagen.



Neuer Kurs: Advanced Real Estate Valuation

Dieser viertätige Kurs für Immobilien- und Finance-Professionals vermittelt Ihnen die Bewertung von Immobilien-Anlagegefässen, sowie die Bewertung von Immobilien-Betreibermodellen, Real Options und Immobilienderivaten. Zudem analysieren Sie die Unschärfe von Immobilienbewertungen ("Valuation Uncertainty") mittels einfacher Risikomodelle und praktischen Beispielen.

Veranstaltungsort: Technopark, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich Gesamtdauer: 4 Tage (30./31. Oktober 2009; 13./14. November 2009) Kosten: CHF 3'600.–

Weitere Informationen und Anmeldung: CUREM, Center for Urban & Real Estate Management – Zurich, Schanzeneggstrasse 1, 8002 Zürich, www.curem.ch, www.weiterbildung.uzh.ch/thema.html

0

Plaßmanns Baustelle

Steigende Belastung durch hohe Mieten



Bei sinkenden Einnahmen müssen Firmen zusätzliche Belastungen durch hohe Büromieten hinnehmen – und sich deshalb nach Alternativen umsehen. (Quelle: DTZ Deutschland)

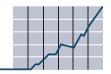
Geschlossene Immobilienfonds

Real I.S.: Sechster Australien-Fonds vor dem Start

Die Real I.S. setzt auf Australien. Mit dem Bayernfonds Australien 6 kommt in Kürze ein neuer Geschlossener Immobilienfonds an den Markt. Fondsobjekt ist ein Bürogebäude in Canberra. Der Neubau mit einer Mietfläche von 43.413 Quadratmetern liegt im Zentrum der Stadt. Hauptmieter ist die australische Finanzbehörde. (h3w)

Immobilienaktienmarkt

Deutlicher Kurssprung



Just zu Beginn des Sommers kam es bei den europäischen Immobilienaktien zu einem ausgesprochen deutlichen Kurssprung – beim EPRA-Index um etwa sieben Prozent. Nachdem die Branche in den letzten Wochen eine ruhige Gangart eingelegt hatte, gab es nun einen Nachholeffekt. Die Aktien anderer Branchen kamen da nicht mit. Gerade die englischen Werte zogen mit über acht Prozent Plus davon. Mutige Aussagen des großen britischen Immobilieninvestors Aviva sowie die Erwartung der Großbank Lloyds, dass die Wertberichtigungen auf die Immobilienkredite nun vorbei sind, ließen hoffen. In den USA wussten die REITS ebenfalls zu gefallen (plus 10,5 Prozent). "Die Immobilientitel gehören nach wie vor zu den Sektoren, die von den Anlegern bisher noch mit Skepsis gesehen wurden", so Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers.



Die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind abrufbar unter

www.immobilienwirtschaft.de

Stand 13.08.2009

Energieeinsparung

Schulzentrum gewinnt Prom-Preis

Der Energieversorger RWE will Energiesparpotenziale bei seinen Kunden aufdecken und hat deshalb den jährlichen Prom-Preis ausgeschrieben. In diesem Jahr ging der mit 30.000 Euro dotierte erste Preis für die energieeffizienteste Immobilie an das Schulzentrum Neckargemünd. Den 2. Preis (20.000 Euro Preisgeld) bekam das Etrium Bürogebäude in Köln. Der 3. Preis (10.000 Euro Preisgeld) ging an den C&A ECO-Store in Mainz.

Immobilienmarkt

Hauspreise in USA erstmals wieder gestiegen

In den USA sind die Häuserpreise in den 20 größten Ballungsgebieten im Mai erstmals seit Sommer 2006 gestiegen. Wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung berichtet, lag der entsprechende Index um 0,5 Prozent über dem Wert des Vormonats. Die Talfahrt der Häuserpreise ist damit zunächst gestoppt. Die Preise liegen dennoch nach wie vor um 17,1 Prozent unter ihrem Vorjahresniveau. Ihren Höhepunkt hatten die Häuserpreise Mitte 2006 erreicht.

Transaktion

IMW verkauft Immobilienpaket

Die IMW Immobilien AG veräußert Immobilien im Wert von 220 Millionen Euro. Das Paket umfasst 30 Gebäude mit mehr als 4.570 Wohn- und Gewerbeeinheiten und einer Vermietungsfläche von 286.000 Quadratmetern. Mit dabei sind einige Immobilien aus dem Austerlitz-Portfolio in Hamburg und aus dem Verkauf der Geschäftsanteile (94,5 Prozent) an der Berliner Prima GmbH. Der Vollzug der Verträge muss zum Teil noch von den zuständigen Gremien der Vertragsparteien genehmigt werden. Außerdem bedarf es noch der Zustimmung der finanzierenden Bank.

Projekt- & Stadtentwicklung HOAI-Novelle ist in Kraft getreten



Architektenhonorare steigen

Die Novelle der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) ist am 18. August 2009 in Kraft getreten. Die HOAI wurde inhaltlich neu strukturiert und enthält umfangreiche Änderungen. Durch die lineare Anhebung der Honorarsätze um zehn Prozent (auch in den unverbindlich geregelten Leistungsbereichen), dem Erhalt der Leistungsbilder (einschließlich der

Honorarzonen und Objektlisten) sowie den Honorartafeln bis zu ihren derzeitigen Endwerten und der Wiederaufnahme wichtiger vertraglicher Regelungen, wie die zur Zahlung von Abschlags- und Schlusszahlungen, wurde zentralen Interessen der planenden Berufe Rechnung getragen, so das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) in einer Mitteilung. Die Bundesregierung werde dem

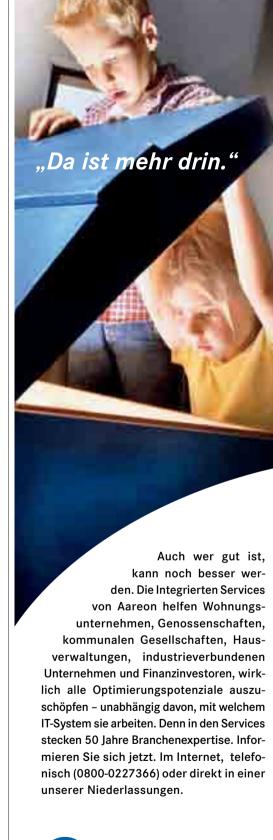
Kabinettsbeschluss und der Entschließung des Bundesrats folgen und die HOAI in der nächsten Legislaturperiode inhaltlich und systematisch weiterentwickeln, heißt es in der Mitteilung weiter. Neben der Honorarstruktur würden die Leistungsbilder unter dem Blickwinkel des Wandels der Berufsbilder, der Umweltbelange und der technischen und rechtlichen Entwicklungen überprüft.

Offene Immobilienfonds Durchschnittsrendite von vier Prozent

Immobilien-Publikumsfonds haben 2008 im Schnitt eine Rendite von 4,4 Prozent gebracht. Dies geht aus dem von IPD Investment Property Databank, Wiesbaden, jährlich erhobenen Performanceindex für Offene Immobilienfonds OFIX-10 hervor. Damit liegt die Rendite deutlich unter dem Vorjahreswert, aber über dem langjährigen Durchschnitt. Der Rekordwert hatte 2007 bei 6,1 Prozent gelegen. Der Zehnjahresdurchschnitt liegt bei 3,97 Prozent. Im OFIX-10 sind die Offenen Immobilien-Publikumsfonds enthalten, die eine Historie von mindestens zehn Jahren vorweisen.

Der nachlassende Anlageerfolg ist laut IPD bei stabiler Netto-Cashflow-Rendite maßgeblich auf Abwertungen zurückzuführen. Während die Fonds in der ersten Hälfte des Jahres 2008 Netto-Mittelzuflüsse verbuchten, war die zweite Jahreshälfte von deutlichen Abflüssen geprägt. Besonders der Oktober sticht

mit einem Minus von 4,8 Milliarden Euro hervor. Laut IPD fällt auf, dass Fonds mit geringer Volatilität im Fondsvolumen von der Schließungswelle Ende Oktober nicht erfasst wurden. Im Volatilitätsgrad des Fondsvolumens könne ein Risikoindikator für eine potenzielle Fondsschließung gesehen werden. Die meisten Fonds, die ihre Anteilscheinrücknahme ausgesetzt haben, verzeichneten in den Vormonaten einen relativ starken Zuwachs des Fondsvermögens. Für die Auswertung wurden 24 deutsche Offene Immobilienfonds betrachtet, deren kumuliertes Fondsvermögen Ende letzten Jahres 75,1 Milliarden Euro betrug. "Nachdem 2006 und 2007 durch hohe Desinvestitionen geprägt waren, eigenkapitalstarke nutzten Offene Immobilienfonds 2008 die Gelegenheit, auf einem abgekühlten Preisniveau in Deutschland zu investieren", so IPD-Geschäftsführer Dr. Daniel Piazolo. Mehr zum Thema ab Seite 36.



Ein Unternehmen der Aareal Bank



www.aareon.com

KÖPFE

"Es gibt zwei Wege für den Aufstieg: Entweder man passt sich an oder man legt sich guer."

Konrad Adenauer (1876-1967), 1949-1963 erster deutscher Bundeskanzler













Hans Volkert Volckens

Wolfgang Weinschrod

Thorsten Knapmeyer

Hans-Lothar Schäfer

Friedrich Schwab

Max Crofts neuer RICS-Präsident

Max Crofts wurde zum neuen Präsidenten der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) gewählt. Crofts ist Partner des Immobilienberatungsunternehmens Kina Sturae LLP. Neben Crofts wurde der Vice-Chairman Capital Markt beim Immobilienberatungsunternehmen DTZ, Robert Peto, zum sogenannten Incoming-Präsidenten, das heißt, zum zukünftigen Präsidenten der Royal Institution of Chartered Surveyors gewählt.

Hans Volkert Volckens und Wolfgang Weinschrod neue Ausschussleiter

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) hat zwei seiner Ausschüsse neu besetzt. Hans Volkert Volckens leitet zukünftig den Steuer-Ausschuss, Wolfgang Weinschrod den Europa-Ausschuss. Hans Volkert Volckens (39) ist Geschäftsführer der Hannover Leasing, Wolfgang Weinschrod (60) ist Vorsitzender der Geschäftsführung von Pirelli RE Deutschland. Die bisherigen Leiter der Ausschüsse waren Matthias Roche von Ernst & Young Real Estate und Eckart John von Freyend FRICS, Ehrenpräsident des ZIA.

Torsten Knapmeyer wird Geschäftsführer von Deka Immobilien

Zum 1. Oktober 2009 wird Torsten Knapmeyer Geschäftsführer von Deka Immobilien mbH, Deka Immobilien Investment und West Invest. Der 44-Jährige leitet für den Konzern seit 2006 den Retail-Vertrieb Nord- und Ostdeutschland. Knapmeyer folgt Franz Lucien Mörsdorf.

Dr. Johannes Evers neues Aufsichtsratsmitalied der Berlin Hyp

Dr. Johannes Evers wurde am 17. Juli 2009 nach dem Ausscheiden von Hans-Jörg Vetter zum neuen Mitalied des Aufsichtsrats der Berlin Hyp bestellt. Der 47-Jährige ist Vorstandsvorsitzender der Landesbank Berlin Holding AG und der Landesbank Berlin AG und verantwortet dort unter anderem das konzernweite Privatkundengeschäft.

Gerd A. Hille neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der LBBW Immobilien

Gerd A. Hille FRICS (61) ist seit 1. September neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der

LBBW Immobilien GmbH. Davor war er als Geschäftsführer der Hines Immobilien GmbH tätia. Gerd A. Hille ersetzt Markus Pflitsch, der den LBBW-Konzern verlassen wird. Ebenfalls ausscheiden wird Ralf P. Nisar, Mitglied der Geschäftsführung der LBBW Immobilien.

Hans-Lothar Schäfer neuer Geschäftsführer der Techem GmbH

Hans-Lothar Schäfer wurde zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Techem GmbH berufen. Schäfer übernimmt damit die Nachfolge von Horst Enzelmüller, der auf die Beiratsseite wechselte. Der 50-Jährige ist bereits seit 1985 im Unternehmen tätig. Im Jahr 2005 wurde er zum Vorstand der damaligen Techem AG bestellt. Mit der Umfirmierung der Techem AG in eine GmbH im März 2009 wurde Schäfer zum Geschäftsführer bestellt. Im Mai dieses Jahres übernahm er den Vorsitz der Geschäftsführung kommissarisch.

Friedrich Schwab Vorstand der City Immobilien AG

Die In City Immobilien AG hat Friedrich Schwab mit Wirkung zum 23. Juni 2009 zum Vorstand für den Bereich Finanzen bestellt. Der 55-jährige Schwab ist zugleich Vorstandsvorsitzender der Informica Real Invest AG, an der sich In City gemeinsam mit einem privaten Finanzinvestor Anfang April dieses Jahres mehrheitlich beteiligt hat.

Torsten Doyen neuer Geschäftsführer der HIH

Torsten Doyen hat am 1. August 2009 die Geschäftsführung der HIH Vertriebs GmbH übernommen. Der 38-jährige Doyen verantwortet und koordiniert künftig den Vertrieb für die Geschlossenen Immobilienfonds der Hamburgischen Immobilien Handlung (HIH).

Raffaele Lino Vorstandsmitglied der

Raffaele Lino ist neues Mitglied des Vorstands WGF Westfälische Grundbesitz und Finanzverwaltung AG. Raffaele Lino wird den Vertrieb der Finanzprodukte sowie den Immobilienverkauf strategisch betreuen. Der 38-jährige Lino war zuletzt bei DTZ Corporate Finance Managing Director im Bereich Business Development für den kontinentaleuropäischen Markt zuständig.



Stadtentwicklung

Hamburger Senat beschließt Programm

Der Hamburger Senat hat beschlossen, die Einzelprogramme der Stadtentwicklung und Stadterneuerung in einem Rahmenprogramm integrierte Stadtentwicklung zusammenzufassen. Damit sollen die Finanzmittel effizienter eingesetzt werden. Ziel des Programms ist die Verbesserung der Lebensbedingungen in 44 Fördergebieten. Dies berichteten die "Wohnungspolitischen Informationen" in ihrer aktuellen Ausgabe.

HRE-Prozess

Richter schlägt Vergleich vor

Im bislang größten Prozess um Schadensersatz für Kursverluste mit den Aktien der Immobilienbank Hypo Real Estate (HRE) hat das Landgericht München einen Kompromiss vorgeschlagen. In dem Verfahren fordern Kapitalanlagefonds 320 Millionen Euro Schadensersatz von der HRE. Wie die Financial Times Deutschland berichtet, schlug der Vorsitzende Richter der 22. Zivilkammer am Landgericht München vor, je nach Zeitpunkt der Aktienkäufe könne die HRE im Rahmen eines Vergleichs 10 bis 100 Prozent des entstandenen Schadens zahlen. Allerdings könne dies nur für den Zeitraum zwischen Ende November 2007 und Mitte Januar 2008 gelten, in dem die Firma möglicherweise schon Kenntnis von Belastungen durch die Finanzkrise hatte und dies den Anlegern nicht mitgeteilt hatte. Beide Parteien hielten sich bedeckt, ob sie auf den Vorschlag des Gerichts eingehen wollen. Einem Anleger hatte das Gericht bereits in einem Prozess im Juni 4.000 Euro Schadensersatz zugesprochen, dagegen legte die HRE allerdings Berufung ein. Auch in einem weiteren Verfahren sah der Richter gewisse Erfolgschancen für die Klagen in einem bestimmten Zeitraum.



Wir machen Ihr Haus zum Energiesparhaus. Ganz einfach durch Nutzung bereits vorhandener Techem-Erfassungsgeräte. Das senkt Ihren Heizenergieverbrauch um garantiert mehr als 6 %. Mehr über die Idee, Energie clever zu nutzen, erfahren Sie unter www.techem.de/adapterm.





Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

Keine Standardlösungen für Kaufhäuser

Einzelhandel. Wenn Warenhäuser aufgegeben werden, stehen in den Innenstädten große Immobilien leer oder sind untergenutzt. Um diese zu retten, werden ganzheitliche Nutzungskonzepte nötig.

Jens Giere, Birgit Benz, Michael Englisch

Der bereits seit mehreren Jahren – auch über die Grenzen Deutschlands hinaus – erkennbare Niedergang der Einzelhandelsformate Kauf- und Warenhaus hat in zunehmendem Maße Spuren in den deutschen Innenstädten hinterlassen. Dieser Prozess ist nach wie vor noch nicht abgeschlossen und vor allem in Mittelstädten zu einem Problem des innerstädtischen Einzelhandels geworden.

Lag der Umsatzanteil der Warenhäuser am deutschen Einzelhandel Mitte der 1990er-Jahre noch im deutlich zweistelligen Bereich, so waren es in 2001 noch 4,3 Prozent und 2007 gar nur noch 3,3 Prozent. Insbesondere die konsequente Ausrichtung von Sortimenten, Ladenbau und Kommunikation auf abgegrenzte Zielgruppen stellen wichtige Erfolgsfaktoren für Kaufhäuser dar. Ebenso ist zu erwähnen, dass sowohl die Entwicklung zum hybriden Einzelhandel (Zuwächse im Discountsegment wie auch - wenn auch überschaubar – im Luxussegment) als auch der Trend zur Vertikalisierung des Textileinzelhandels, wie zum Beispiel bei H&M oder Zara, an den Kaufhäusern vorbeigegangen ist.

Konsequente Modernisierung des Konzepts Kaufhaus

Durch den schrumpfenden Umsatzanteil wird es zunehmend uninteressanter, die typischen, sich über mehrere Geschosse erstreckenden Einzelhandelsflächen in der bisherigen Form zu betreiben, da deren Flächenproduktivitäten hinter den Erwartungen zurückbleiben.

Lösungsansätze bieten zum einen die Sortimentspolitik, die bei vielen Kauf-

hausbetreibern in den letzten Jahren vernachlässigt wurde, und zum anderen die Anpassung der Flächen an heutige Ladenbaustandards. Nur eine konsequente ganzheitliche Modernisierung des Konzepts "Kaufhaus" kann dieses zukunftsfähig machen. Für eine ganze

Die Autoren

Die drei Chartered Surveyors Jens Giere MRICS, Birgit Benz MRICS und Michael Englisch MRICS sind Mitglieder in der RICS Professional Group Commercial Property. Die Professional Groups agieren als neutrale Kompetenzzentren der RICS.

Reihe von Kaufhausstandorten interessieren sich die am deutschen Markt aktiv tätigen Projektentwickler für Shopping-Center. Was mit der Chance verbunden ist, die Innenstädte städtebaulich attraktiver zu gestalten. Die Kunden scheinen diesen Trend dankbar anzunehmen, kommen doch Kaufhausimmobilien oftmals mit dem architektonischen Charme der späten 1970er- oder frühen 1980er-Jahre daher.

Nicht jeder Standort eignet sich für eine Center-Ansiedlung

Insbesondere in Klein- und Mittelstädten sind die Kaufhäuser in der Innenstadt von großer Bedeutung – entweder aufgrund ihrer Versorgungsfunktion oder aber aufgrund der Immobilien, die als Großkubaturen un- oder untergenutzt an zentralen innerstädtischen Lagen nach Auszug der Kaufhausbetreiber zu-

rückbleiben. Nicht jeder Kaufhausstandort eignet sich aber für eine Center-Ansiedlung, und genau an dieser Stelle sind in der Vergangenheit bereits Probleme aufgetreten, die Immobilien einer neuen nachhaltigen Nutzung zuzuführen.

Dies wird auch in näherer Zukunft nicht anders sein, da die Kernfragen, Umgang mit der Vertikalität der Objekte sowie mit den Gebäudetiefen und-grundrissen, intelligent gelöst werden müssen. Eine reine Stilllegung von Flächen in Ober- und Untergeschossen stellt kein Konzept dar, das die nachhaltige Ertragskraft solcher Kaufhausimmobilien sichern kann.

Waren- und Kaufhäuser haben eine Zukunft

Vielmehr gilt es, aufbauend auf einer detaillierten Markt- und Standortanalyse, die auch zukünftige Trends im deutschen Einzelhandel antizipieren sollte, ein ganzheitliches Nutzungskonzept für jedes spezifische Gebäude zu entwickeln. Integrativer Bestandteil muss dabei die bauliche Analyse des bestehenden Objekts und die Ableitung wirtschaftlich sinnvoller und ästhetisch ansprechender Um- oder Neubaulösungen sein.

Waren- und Kaufhäuser haben eine Zukunft. Um diese erfolgreich zu gestalten, braucht es qualifizierte Immobilienspezialisten mit Weitblick, wie zum Beispiel Chartered Surveyors. ←

Weitere Informationen zum Thema finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de/downloads

Ein hochdynamischer Wirtschaftsfaktor

Wachstumsfeld Immobilien. Eine verbandsübergreifende Studie zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft bringt interessante Ergebnisse.



Gernot Mittler, Staatsminister a. D., Präsident, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V., Berlin/Brüssel



Gernot Mittler

Die Bedeutung der Immobilienwirtschaft für die Volkswirtschaft wird in der derzeitigen Finanzmarktkrise sichtbarer denn je. Der deutsche Immobilienmarkt ist im internationalen Vergleich ausgesprochen stabil. Deutschland weist von allen OECD-Staaten die geringsten Schwankungen bei Wohnimmobilienpreisen auf.

Diese Stabilität erhält in Krisenzeiten eine außergewöhnliche Bedeutung. Darüber hinaus ist die Immobilienwirtschaft mit über 707.000 Unternehmen und rund 3,8 Millionen Erwerbstätigen eines der dynamischsten Wachstumsfelder Deutschlands. Die Branche vereinigt 22 Prozent aller Unternehmen auf sich; ihr Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung ist mit rund 390 Milliarden Euro weit mehr als doppelt so hoch wie der von Maschinenbau und Fahrzeugbau zusammen.

Dies sind zwei der wichtigsten Ergebnisse einer Studie zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Immobilienwirtschaft, die die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif), der Deutsche Verband (DV), die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und weitere

Verbände sowie das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) Mitte Juli in Berlin vorgestellt haben. Autoren des Gutachtens sind das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) und das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Verbindung mit der Universität Mannheim.

Die Gutachter analysieren erstmals Immobilienmärkte als Teil der Gesamtwirtschaft und betrachten den Bestand an Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie deren Veränderungen durch Modernisierungs- und Sanierungsleistungen.

Ergebnisse der Studie

Die Kernaussagen sind zusammengefasst:

- Das Immobilienvermögen in Deutschland betrug zu Beginn 2008 knapp 9 Billionen Euro. Zum Vergleich: Das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands belief sich 2008 auf knapp 2,5 Billionen Euro.
- Etwa 55 Prozent aller Kredite werden hierzulande mit Immobilien besichert. Das Kreditvolumen für private Immobilienfinanzierungen und für Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft im engeren Sinne beträgt rund 1,3 Billionen Euro.
- Die amtliche Statistik dokumentiert den Bestand an Immobilien nur unzureichend. Lediglich für Wohnungen und Wohngebäude gibt es flächendeckende, räumlich tief gegliederte Angaben.
- Die Erfassung der Immobilienpreise ist unzureichend. Die amtliche Preisstatistik dient vor allem der Verbraucherpreismessung. Die neuen amtlichen Indizes für Grundstückspreise und Bestandsimmobilien sollten weiterentwickelt werden.

- Ausschlaggebend für die Stabilität des Immobilienmarkts Deutschland ist das System der deutschen Immobilienfinanzierung. Festzinsen und die hohe Eigenkapitalquote sorgen dafür, dass die Immobilienpreise weniger auf kurzfristige Zinsänderungen reagieren. Außerdem gilt der Pfandbrief als wichtiges Wertpapier und refinanziert etwa ein Fünftel aller Hypothekenkredite.
- Deutschland verfügt über einen großen und qualifizierten Wohnungsmarkt. Haushalte mit Kreditproblemen oder die mobil bleiben wollen, können sich dennoch ihre Wohnwünsche erfüllen; das Mietwohnen ist eine attraktive Alternative zum Wohneigentum.
- Die Wohneigentumsbildung ist entscheidend für die private Vermögensbildung. Die Hälfte des privaten Vermögens besteht aus Immobilien. Knapp ein Drittel aller Wohneigentümer in Westdeutschland ist heute älter als 65. Bei den 65- bis 80-Jährigen ist die Wohneigentumsquote zwischen 1991 und 2007 um rund zehn Prozent gestiegen; bei den über 80-Jährigen um knapp 17 Prozentpunkte.

Die Studie dokumentiert sehr eindrucksvoll die Bedeutung der Immobilienwirtschaft für die Gesamtwirtschaft, und sie verdient große öffentliche Aufmerksamkeit. Hier sind die immobilien- und wohnungswirtschaftlichen Verbände in besonderer Weise gefordert. Es ist zu wünschen, dass sie im Interesse einer kraftvollen Kommunikation ihre Verbandskräfte bündeln und auf dem Weg der Kooperation zielstrebig weiter vorangehen. Der Deutsche Verband will sich dabei gerne mit einbringen. ←



Titelthema Das fordert die Branche

Umfrage. 1.600 Immobilienfachleute äußern sich zur neuen Legislaturperiode. Auf ihrer Wunschliste stehen die degressive AfA und mehr Unterstützung im Wohnungsneubau ganz oben. Was welche Partei will, zeigt eine Übersicht.

Julia Schöne, Referentin für Wirtschaftspolitik, Research und Statistik, und Miriam Herke, Pressesprecherin, Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen

Mit 707.000 Unternehmen, einem Umsatz von 381,3 Milliarden

Euro und 3,8 Millionen Beschäftigten ist die Immobilienbranche deutlich größer als Fahrzeugbau, Maschinenbau oder der

Handel. Aber auch kaum eine Branche vereinigt derart viele Tä-

tigkeitsfelder auf sich wie die Immobilienwirtschaft und macht sie daher für Außenstehende oft schwer greifbar. Die Bandbrei-

te reicht von Bauträgern, Projektentwicklern, Architekten und

Ingenieuren über Immobilienverwalter bis hin zu Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Finanzdienstleistern und Banken. Ziel

der Umfrage war es daher nicht, die zentrale Forderung der

Immobilienwirtschaft an die Politik herauszuarbeiten, sondern

den je nach Akteuren unterschiedlich ausgeprägten Anforde-

rungen an wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen

auf den Grund zu gehen. Die heterogene Mitgliederstruktur

des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungs-

unternehmen bietet sich als gute Umfragegrundlage an, denn die rund 1.600 Mitglieder sind zu über 40 Prozent im Bau-

trägergeschäft, zu über 30 Prozent in der Verwaltung eigener

und fremder Immobilienbestände und zu über 20 Prozent in der Projektentwicklung tätig. Sie bilden damit den gesamten

immobilienwirtschaftlichen Zyklus ab. Schwerpunkt der Befragung bildeten Meinungsfragen, die die Bedeutung politischer,

immobilienwirtschaftlich relevanter Handlungsfelder für die

einzelnen Zweige abbilden sollen. Da die Unternehmen oft in

mehreren Teilsegmenten tätig sind, konzentriert sich die Ergebnisauswertung auf die drei oben genannten Hauptfelder

Bauträgergeschäft, Verwaltung und Projektentwicklung. Die

In Kooperation mit:



Die Top-Forderungen pro Segment

Rund 1.600 BFW-Mitglieder sind zu den bevorstehenden Bundestagswahlen befragt worden. Die wichtigsten Ergebnisse:

Bauträger:

- Keine weitere Belastung der Bauträgerverträge durch Sicherheitsleistungen
- > Wiedereinführung der degressiven AfA
- Zurückstellung der EnEV 2012 bis zur Evaluierung der EnEV 2009

Verwalter:

- > Wiedereinführung der degressiven AfA
- Zurückstellung der EnEV 2012 bis zur Evaluierung der EnEV 2009
- Keine weitere Belastung der Bauträgerverträge durch Sicherheitsleistungen

Projektentwickler:

- Keine weitere Belastung der Bauträgerverträge durch Sicherheitsleistungen
- > Langfristige Abmilderung der Zinsschranke
- > Wiedereinführung der degressiven AfA

Gesamt:

- > Wiedereinführung der degressiven AfA
- Keine weitere Belastung der Bauträgerverträge durch Sicherheitsleistungen
- > Zurückstellung der EnEV 2012 bis zur Evaluierung der EnEV 2009

Grundstimmung weiterhin getrübt

Befragung erfolgte im Juni/Juli 2009.

Die Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft blicken verhalten in die Zukunft: Über drei Viertel (77 Prozent) der Unternehmen erwartet keine oder keine positiven Veränderungen nach der Bundestagswahl 2009. Im Ranking nach den wichtigsten politischen Forderungen zur Bundestagswahl 2009 liegt der Schwerpunkt auf der Förderung des Mietwohnungsneubaus. Die Forderung zur Wiedereinführung der degressiven AfA ist die Top-Forderung der gesamten Branche. Sie steht bei Unternehmen in der Verwal- | →

tung an oberster Stelle, bei Unternehmen im Bauträgergeschäft und in der Projektentwicklung an zweiter Stelle. Insgesamt glauben rund drei Viertel (77 Prozent) der Unternehmen, dass eine Wiedereinführung der degressiven AfA deutliche Impulse für die Neubautätigkeit setzen kann und damit zu einer Entspannung auf den Märkten beiträgt, die durch eine aufkommende Wohnungsknappheit geprägt sind. Bei Unternehmen mit Schwerpunkt im Geschosswohnungsbau erwarten durch die Wiedereinführung der degressiven AfA sogar nahezu alle antwortenden Unternehmen (95 Prozent) positive Impulse für den Wohnungsneubau. Für Verwalter spielt die degressive AfA auch mit Blick auf den altersgerechten Umbau von Beständen und die energetische Sanierung eine wichtige Rolle.

Eng verbunden mit dem Thema Mietwohnungsneubau ist das Thema Ersatzneubau zu sehen. Bei rund 20 Prozent der Nachkriegsbestände der 50er- und 70er-Jahre, so eine aktuelle Studie des Eduard Pestel Instituts, wären Abriss und Neubau bautechnisch, betriebswirtschaftlich und städtebaulich der sinnvollere Lösungsansatz und sollten als Alternative nicht vernachlässigt werden. Dies sieht auch knapp die Hälfte (45 Prozent) der BFW-Mitgliedsunternehmen so. Rund die Hälfte der befragten Unternehmen erachtet eine Öffnung der KfW-Fördermittel für den Ersatzneubau als wichtig.

Unternehmen im Bauträgergeschäft wie auch in der Projektentwicklung wünschen sich am meisten, Bauträgerverträge nicht weiter durch hohe Sicherheitsleistungen zu belasten. So hat für zwei Drittel der Bauträger diese Forderung höchste

Themenbereiche mit Handlungsdruck

Die Befragten fordern Veränderungen in den unten genannten Themenfeldern. Der größte Änderungsdruck besteht bei der degressiven Afa mit 13,64 Prozent – gefolgt vom Bauforderungssicherungsgesetz.

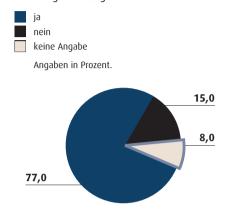
Angaben in Prozent.

/ iii goo cii iii i i iozei				
	Projekt- entwickler	Verwalter	Bauträger	gesamt
degr. Afa	10,34	13,16	14,19	13,64
BauFordSIG	11,64	10,24	14,60	12,63
EnEV	9,91	10,79	11,32	10,51
ErbStG	9,91	10,79	8,32	9,58
Mietrecht	8,19	8,96	8,05	9,07
KfW	8,19	8,96	8,32	8,39
Bauabzugsst.	8,19	6,58	8,73	8,39
Zinsschranke	11,21	7,68	6,96	7,80
Denkmal-AfA	7,33	8,59	7,50	7,37
REIT	8,19	7,13	6,00	6,44
Contracting	6,90	7,13	6,00	6,19

Quelle: BFW

Degressive AfA

Glauben Sie, dass mit einer Wiedereinführung der degressiven AfA merkliche Impulse im Wohnungsneubau gesetzt werden können?



Priorität. Dies macht deutlich, wie stark Regelungen, wie die Bestellersicherheit oder der Wegfall der vorläufigen Zahlungsanordnung, die Geschäftstätigkeit von Bauträgerunternehmen bereits beeinträchtigen und die erhöhte Kapitalbindung ihr Insolvenzrisiko erhöht. Diese Regelungen sind als Verbraucherschutzmaßnahmen initiiert worden, führen aber letztendlich dazu, dass die Banken auf Kosten der Bauträger und Erwerber als Gewinner dastehen. Dass dieses Thema von der gesamten Branche als äußerst kritisch betrachtet wird, wird dadurch deutlich, dass selbst für verwaltende Unternehmen die Forderung nach einer Entlastung oder zumindest nicht weiteren Belastungen der Bauträgerverträge an dritter Stelle steht, sogar vor der Forderung nach einer Anpassung des Mietrechts.

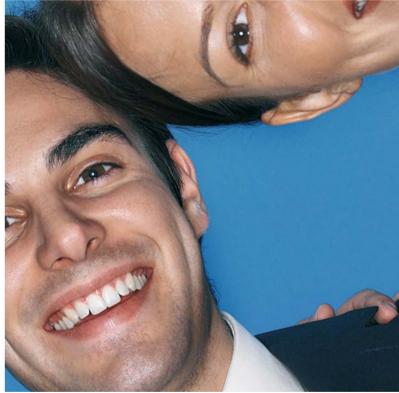
Mieterhöhung bei energetischer Sanierung

Auch die Forderung nach einer Verankerung des Klimaschutzes im Mietrecht stellt eine zentrale Forderung der Branche dar, um mehr Spielraum bei energetischen Sanierungen zu erreichen. Drei Viertel der Befragten sieht das Mietrecht als Hemmnis für energetische Sanierungen und die Auflösung des Investor-Nutzer-Dilemmas als vordringliche Aufgabe. Unterschiede zwischen Verwaltern, Bauträgern und Projektentwicklern gibt es diesbezüglich nicht. Im vermieteten Bestand, immerhin 57 Prozent aller Haushalte, profitieren die Investoren nicht von den Einsparungen durch sinkende Energiekosten. Klima- und Energieeffizienzmaßnahmen kommen vor allem langfristig den Mietern als Nutzern zugute. Aufwendungen für energetische Sanierungen lassen sich durch das ortsübliche Mietniveau nicht in voller Höhe auf die Miete umlegen. Die Immobilien- und Wohnungsunternehmen fordern daher, dass alle energetischund klimaschutzwirksamen Maßnahmen vom Mie- →

Sie sind unser Mittelpunkt







Sie sind unser Mittelpunkt: Überall in Deutschland sind wir mit unserem flächendeckenden Servicenetz für Sie da. Bei unseren regionalen Ansprechpartnern bekommen Sie kompetente und zuverlässige Beratung und Hilfe. Partnerschaft, Loyalität und Vertrauen sind unsere wichtigsten Ziele – schon seit Jahrzehnten.

METRONA Qualität, die zählt!

Hamburg – Köln – München Informationszentrale: Postfach 70 03 80 81303 München Telefon (089) 7 85 95-0 Telefax (089) 7 85 95-233 www.metrona.de

Das meinen Unternehmer



Karl Strenger, Strenger Bauen und Wohnen: "Durch die Wiedereinführung der degressiven Afa ist der Privatanleger zu Investitionen in den Mietwohnungsbau bereit. Die Chance sollte die Regierung nutzen."



Horst Elbracht, Gebrüder Plambeck: "Bessere Rahmenbedingungen für die Wohnungswirtschaft bei der energetischen Modernisierung und für den benötigten Wohnungsneubausind erforderlich."



Frank Vierkötter, Interhomes AG: "Wohneigentum nach neuesten Energiestandards darf nicht nur für Besserverdiener möglich sein – hier sehe ich eine wichtige Aufgabe für die zukünftige Regierung."

ter zu dulden sind und zu einer Modernisierungsmieterhöhung berechtigen. Auch bei Index- oder Staffelmietvereinbarungen sollten Mieterhöhungen für energiesparende Modernisierungsmaßnahmen gestattet sein.

Für Bauträger und Projektentwickler sind die steuerlichen Absetzungsregelungen durch die §§ 7h und 7i EStG, die sogenannte Denkmal-AfA, von großer Bedeutung, da sie den denkmalpflegerischen Mehraufwand kompensieren. Für energetische Sanierung stehen Denkmalen die Fördermöglichkeiten der KfW aufgrund der spezifischen Bausubstanz jedoch bislang nicht zur Verfügung. Die Hälfte der Projektentwickler und 33 Prozent der Bauträger würden jedoch die Einführung entsprechender Fördermöglichkeiten auch für Denkmale begrüßen. Für 58 Prozent der Bauträger und 40 Prozent der Verwalter wäre eine derartige Förderung zwar nicht für das eigene Geschäft von Relevanz, mit Blick auf die speziellen Investitionsund vor allem im Rahmen energetischer Modernisierung baulichen Anforderungen, unterstützen diese jedoch die Forderung nach KfW Fördermitteln für die energetische Modernisierung von Baudenkmalen. Diese Ergebnisse verdeutlichen auch, dass nur ein Teil der Immobilien- und Wohnungsunternehmen im anspruchsvollen Denkmalbereich tätig ist. Mit Blick auf die stetig sinkenden Ausgaben des Bundes für die Bewahrung von Denkmalen ist die Stärkung von privaten Investitionen durch entsprechende Anreize besonders bedeutsam.

Developer: Öffnung des KfW-Sonderprogramms

Weiterhin sieht ein großer Teil der Unternehmen noch deutlichen Handlungsbedarf in der Ausgestaltung und Anwendung der Förderprogramme der KfW-Förderbank. Zwar meint nur ein Drittel der befragten Unternehmen insgesamt, dass die

aktuellen Förderinstrumentarien nicht ausreichend seien, um aktuelle Projekte zu stützen, mit Blick auf die entsprechende Branchendifferenzierung zeigt sich jedoch deutlich, wo die Schwachpunkte der Programme liegen. So sieht fast die Hälfte (45 Prozent) der im Projektentwicklungsgeschäft aktiven Unternehmen ihre Projekte nicht ausreichend durch die gegenwärtigen Förderprogramme unterstützt. Knapp die Hälfte aller Befragten sieht Probleme bei den derzeitigen Förderbedingungen. Bei Projektentwicklern sind es sogar drei Viertel (73 Prozent). So fördert das KfW-Sonderprogramm zwar Projektentwicklungen, jedoch erst ab einem Gesamtvolumen von 50 Millionen Euro. Immobilienprojekte beginnen aber bereits bei zehn Millionen Euro. Die Regelung wird mittelständischen Immobilienunternehmen nicht ausreichend gerecht. Wichtig ist den Unternehmen zudem die Öffnung des KfW-Sonderprogramms auch für wohnwirtschaftliche Zwecke. 68 Prozent der Unternehmen, die die Förderbedingungen für problematisch erachten, sprechen sich dafür aus, dass Wohnimmobilien in den Förderrahmen des KfW-Sonderprogramms einbezogen werden.

Ein weiteres Problem stellen die Zinsbindungsfristen dar: 38 Prozent der Unternehmen meinen, dass eine Zinsbindungsfrist von drei Jahren deutlich zu kurz sei. Bei langfristigen Investitionen führt eine Festschreibung von nur drei Jahren zu Planungsunsicherheiten beim Kreditnehmer. Das unvorhersehbare Risiko der anschließenden marktüblichen Anpassung des Zinssatzes kann zu schwerwiegenden Umsetzungsproblemen des Projekts führen. Eine Ausweitung der Zinsbindungsfrist auf fünf Jahre würde dem Kreditnehmer für Investitionen in Gewerbeimmobilien mehr Sicherheit bieten.

Eine stetige Forderung der Unternehmen der Immobilienwirtschaft ist die Aussetzung, zumindest aber die Abmilderung, der Zinsschrankenregelung. Im Rahmen des am 10. Juli 2009 verabschiedeten Bürgerentlastungsgesetzes wurde die Freigrenze der Zinsschrankenregelung für zwei Jahre auf drei Millionen Euro angehoben. Noch weitergehenden Handlungsbedarf sehen vor allem Projektentwickler, da diese in der Regel mit einem Fremdkapitalaufkommen von 70 bis 90 Prozent arbeiten und daher besonders von der Zinsschranke betroffen sind. So sehen 58 Prozent der Developer eine Aussetzung der Zinsschranke in einer Verlustsituation vordringlich als notwendige Abänderung. Die Hälfte der Unternehmen im Projektentwicklungsgeschäft halten eine dauerhafte Anhebung der Freigrenze beziehungsweise eine Umwandlung der Freigrenze in einen Freibetrag für nötig.

Verwalter: Altersgerechter Umbau im Bestand

Neben Energiesparmaßnahmen im Immobiliensektor ist Wohnen im Alter eines der derzeit bedeutendsten Themen. Zwar können Unternehmen seit April dieses Jahres für den altersgerechten Umbau bereits Fördermittel der KfW-Förderbank nutzen, dennoch sehen 64 Prozent der Unternehmen weiteren

Zinsschranke: Wo Änderungen nötig sind

Im Rahmen des Bürgerentlastungsgesetzes wurde die Freigrenze der Zinsschrankenregelung auf drei Millionen Euro angehoben. Wo sehen die Befragten weiteren Handlungsbedarf?

Mehrfachnennungen möglich

	nein	Anhebung	um- wandlung	setzung
Bauträger	53%	22%	18%	24%
Verwalter	35%	45%	30%	25%
Projektentwickler	17%	50%	50%	58%

politischen Handlungsbedarf, um bedarfsgerechte Umbauten nicht zu einer Kostenfalle werden zu lassen. Bei Verwaltern sind dies sogar 75 Prozent. Auch hier steht die Forderung nach erhöhten Abschreibungsmöglichkeiten für die Schaffung von altersgerechtem Wohnraum ganz oben im Forderungskatalog (51 Prozent). Verwaltende Unternehmen (davon 55 Prozent) fordern eine geringere Regelungsdichte und Baustandards, die sowohl technisch als auch wirtschaftlich machbar sind und sich unter dem Begriff "barrierereduziert" subsumieren lassen.

Bauträger: Förderung von selbst genutztem Wohneigentum notwendig

Auch die Förderung von selbst genutztem Wohneigentum ist eine wesentliche Forderung der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Insgesamt meinen drei Viertel (73 Prozent) der befragten Unternehmen, dass eine stärkere Förderung von selbst genutztem Wohneigentum einen wichtigen Baustein darstellt, um der Branche den Rücken zu stärken. So sind in den letzten zehn Jahren die Baugenehmigungen im Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern um etwa 63 Prozent zurückgegangen. Nach dem Wegfall der Eigenheimzulage brachen die Zahlen in 2007 im Vergleich zu 2006 gleich um 35 Prozent ein.

Vor allem Bauträger betrachten die Marktlage derzeit kritisch. So sehen 82 Prozent eine stärkere Förderung als dringend notwendig. Dass es sich dabei nicht um eine reine Hoffnung auf Umsatzsteigerung durch Förderung handelt, wird dadurch verdeutlicht, dass selbst über die Hälfte (54 Prozent) der Unternehmen im verwaltenden Geschäft ohne weiteren Schwerpunkt im Bauträgergeschäft eine stärkere Förderung des selbst genutzten Wohneigentums fordert. Als Maßnahme fordern 67 Prozent der Befragten die Einführung eines befristeten Schuldzinsenabzugs zur Einkommenssteuer. Dieser würde zu einer Stimulierung des Erwerbs von selbst genutztem Wohneigentum beitragen und somit zusätz- | →



JOINT VENTURE statt Verkauf.

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



lich eine Belebung der Neubautätigkeit bewirken. Außerdem wäre die Förderwirkung, die mit einem Schuldzinsenabzug einherginge, in der Regel sogar höher als bei der Eigenheimzulage. Auch einen Zuschuss von 4.500 Euro (plus 500 Euro je Kind) halten 60 Prozent der befragten Unternehmen für eine sinnvolle Maßnahme zur Förderung der Eigentumsbildung. Lediglich fünf Prozent der Unternehmer halten die derzeitige Wohn-Riester-Förderung für ausreichend und fordern eine weitere Optimierung der derzeitigen Förderbedingungen. Durch das Jahressteuergesetz ist der Grundsteuerteilerlass verschärft worden. Der Gesetzgeber hat nunmehr geregelt, dass die Grundsteuer erst ab einem Ertragsausfall von 50 Prozent statt wie bisher bei über 20 Prozent gemindert wird. Dies führt dazu, dass insbesondere die von strukturellem Leerstand auf schrumpfenden Wohnungsmärkten betroffenen und insoweit wirtschaftlich bereits erheblich belasteten Immobilienund Wohnungsunternehmen mit hohen zusätzlichen Kosten konfrontiert werden, welche von den Wohnungsunternehmen

nicht kompensiert werden können. Hier fordern 60 Prozent der Verwalter, dass der Grundsteuerteilerlass bei Leerstand von Wohnungen auch wieder möglich ist, wenn der Leerstand 50 Prozent nicht übersteigt.

Fazit

Als Resümee lässt sich festhalten, dass die Unternehmen der mittelständischen Immobilienwirtschaft je nach Schwerpunktbereich durchaus unterschiedliche oder mit unterschiedlichen Prioritäten behaftete Forderungen an die Politik stellen. Wesentliche Erfordernisse, wie die Wiedereinführung einer degressiven AfA zur Stimulierung des Mietwohnungsneubaus, oder Markthemmnisse, wie die Regelungen durch das (Bau-) Forderungssicherungsgesetz, werden von allen Marktakteuren gleichermaßen erkannt und mit Vehemenz gefordert. Auch die Forderung nach der Zurückstellung der EnEV 2012 bis zur Evaluierung der EnEV 2009 spielt für alle Akteure eine Rolle. ←

Parteiprogramme im Vergleich

|→

Wie soll es in den Jahren 2009–2013 politisch weitergehen? Die Redaktion hat die Wahlprogramme von CDU/CSU, SPD, FDP, Bündnis 90/Die Grünen und Linke analysiert. Welche Vorstellungen sie zum

Thema Immobilienwirtschaft haben, sehen Sie hier auf einen Blick. Unterschiedliche Ansatzpunkte sind zum Beispiel zu erkennen, wenn es um geplante Änderungen von Gesetzen geht.











	COO MY	SFD	S	THE PROPERTY OF	DIE LIMNE.
Energetische Gebä	udesanierung				
Technische Vorgaben		Anhebung der EnEV- Anforderungen an Neu- bauten um 30 Prozent; Senkung des Strombe- darfs um elf Prozent bis 2020 durch Hoch- effizienz-Gesetz		Verpflichtung zur Nach- rüstung aller Gebäude auf mindestens 20 Pro- zent erneuerbare Wärme bis 2020	
Rechtliche Bedingungen		Bedarfsorientierter Ener- gieausweis verpflichtend für alle Gebäude; Einbe- ziehung des Gebäudebe- stands in die Pflicht zur Nutzung Erneuerbarer Energien bei Sanierung	Senkung mietrechtlicher Hürden für die energe- tische Sanierung	Anspruch auf energe- tische Sanierung; Min- derungsrecht für Mieter, wenn Sanierung nicht erfolgt; Belastungen der Mieter aus Energiespar- maßnahmen begrenzen.	
Finanzierung	Weiterführung der KfW- Programme zur Gebäu- desanierung; flexiblere Ausgestaltung; Anreize zur Modernisierung des Heizungsbestands	Aufstockung der Zuschüsse aus CO ₂ - Gebäudesanierungs programm auf zwei Milliarden Euro pro Jahr		Finanzierungsprogramm für die energetische Gebäudesanierung, das Hausbesitzern auch direkte Zuschüsse bietet	Förderung von Wärmedämmung und moderner Heiz- und Energiesysteme
Sonstige Anreize			Bessere Honorierung von Architekten und Ingenieuren für nachhal- tig wirkende und kosten- reduzierende Entwürfe		

Parteiprogramme im Vergleich











	CSUN	SPD		BIR GREWEN	DIE LINKE.
Stadtentwicklung	g/Weiterentwicklung der S	tädte			
Gestaltung	Barrierefreie Gestaltung der Lebensumwelt; Aus- bau neuer Wohn-, Pflege- und Betreuungsformen	Verbindliche Vorgaben für die Barrierefreiheit von Wohnraum und öffentlichem Nah- und Fernverkehr	Förderung von innen- städtischem oder innen- stadtnahem Wohnen für alle Generationen und Lebensphasen	Stärkung des familien- freundlichen und altengerechten Wohnens und Aufwertung sozial benachteiligter Stadt- quartiere	Stadt der kurzen Wege, barrierefrei, familien- freundlich, altersgerech
Finanzierung	Förderung neuer Wohn-, Pflege- und Betreuungs- formen	Förderung des Umbaus von Wohnungen älterer Menschen und Menschen mit Behinderungen	Maßnahmen zur bar- rierearmen Gestaltung von Gebäuden und Wohnumfeld im Rahmen der Gebäudesanierungs- programme der KfW verstärkt fördern		Erhöhung der Mittel für den sozialen Woh- nungsbau; Verwendung dieser Mittel für den Mietwohnungsbau, der barrierefreien Umbau oder die energetische Sanierung der Bestände
Stadtumbau Ost		Fortsetzung des Programms "Stadtumbau Ost"	Anpassung des Pro- gramms "Stadtumbau Ost" entsprechend der Evaluierung		
Stadtumbau West		Fortsetzung des Programms "Stadtumbau West"	Mehr Mittel für die Programme zum "Stadtumbau West" und zum städtebaulichen Denkmalschutz		
Sonstiges		Ausweitung des Pro- gramms "Soziale Stadt"			
Rechtliche Verän	derungen				
Mietrecht		Bei Modernisierung von Mietwohnungen nur Umlage der tatsäch- lichen Kosten erlauben; Ausschluss allgemeiner Mieterhöhung aufgrund Modernisierung	Abschaffung von asymmetrischen Kün- digungsfristen und von Schonfristen für säumige Mieter; Verkürzung der Verfahrensdauer bei Zah- lungs- und Räumungs- klagen; abschließende Regelung des Mietrechts im BGB; Senkung miet- rechtlicher Hürden für energetische Sanierung	Anspruch auf energe- tische Sanierung; Min- derungsrecht für Mieter, wenn Sanierung nicht erfolgt; Belastungen der Mieter aus Energiespar- maßnahmen begrenzen	Ausschluss von Mieter- höhungen bei Neu- und Wiedervermietung ohn Wohnwertverbesserung Einführung bundesweit verbindlicher Mietspieg sowie Betriebs- und Heizkostenspiegel; Grundrecht auf Wohner
Steuern		Steuerliche Anreize für Investitionen in Energieeffizienz und Erneuerbare Energien durch Klimaschutz- Investitionsgesetz	Wiedereinführung der degressiven AfA; Abschaffung der Zinsschranke		
Sonstiges	Senkung der geltenden Lärmsanierungswerte		Vereinfachung und Beschleunigung von Baugenehmigungs- Verfahren	Reform von Baugesetz- buch und Vergaberecht; dadurch Absicherung von Vorgaben für Energiestandards und Nutzung erneuerbarer Energien	

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

"Tiefpunkt erst Mitte 2010" ______ **Ulrich Schröder**

Serie

Der seit einem Jahr amtierende KfW-Chef verleiht dem staatlichen Förderinstitut ein neues Pofil. Er erwartet vorerst eine weitere Zunahme von Insolvenzen.

Herr Dr. Schröder, die Bundesregierung hat im Rahmen ihrer Konjunkturprogramme 40 Milliarden Euro für Unternehmenskredite zur Verfügung gestellt. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer ist zur Jahresmitte zum dritten Mal in Folge gestiegen. Ist jetzt das Schlimmste überstanden?



Dr. Ulrich Schröder

ist Jurist, was ihm und der von der Finanzkrise nicht unberührt gebliebenen KfW durchaus zugute kommt. Denn er muss die "Kreditanstalt für Wiedergutmachung", wie sie – statt "für Wiederaufbau" – hinter vorgehaltener Hand schon mal genannt wird, einerseits juristisch-taktisch zwischen den Anforderungen des Staates und den Ansprüchen der Banken durchlavieren, andererseits neue Betätigungsfelder erschließen. Dafür bringt der 57-jährige jede Menge an – auch internationalen – Erfahrungen aus 20 Jahren Westl.B (zuletzt als Vorstandsmitglied) und sieben Jahren als NRW.BANK-Vorstand mit.

Schröder: Es ist noch zu früh, das zu beurteilen. Ich rechne damit, dass die deutsche Wirtschaft 2009 um 6 bis 6,5 Prozent schrumpfen und sich ab dem kommenden Jahr nur sehr langsam erholen wird. Die Wachstumskurve wird dann mehr einer Badewanne ähneln. Der aktuelle Anstieg des Mittelstandsbarometers ist ein Hoffnungsschimmer, wird aber vor allem davon bestimmt, dass nach dem steilen Absturz jetzt endlich eine gewisse Stabilisierung einsetzt.

Worauf stützen Sie Ihre skeptische Prognose?

Schröder: Die Finanz- und Bankenkrise hat eine massive Rezession ausgelöst und zu gravierenden Finanzierungsschwierigkeiten der Unternehmen geführt. Für sie sind vor allem mittel- und langfristige Finanzierungen weiterhin außerordentlich schwierig. Das ist ein gravierendes Problem. Wenn es nicht gelingt, dieses möglichst bald zu lösen, werden alle anderen Themen zweitrangig. Deshalb hat der Erfolg der Konjunkturprogramme für uns absolute Priorität.

Wann wird es wieder bergauf gehen?



Schröder: Eine genaue Vorhersage ist schwierig, weil der Zusammenhang zwischen der Bankenkrise und der Konjunktur noch nicht erforscht ist, wie die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zu Recht angemerkt hat. Ich rechne damit, dass wir den Tiefpunkt Mitte 2010 erreicht haben werden. Bis dahin wird die Zahl der Unternehmensinsolvenzen weiter steigen. Doch auch dann wird es nicht schlagartig besser.

Wie stark wird die Krise von der viel diskutierten Kreditklemme bestimmt? Schröder: Diesen Begriff verwende ich ungern, denn eine generelle Kreditklemme gibt es aus unserer Sicht nicht. Man muss zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Finanzierungen unterscheiden.



Die Refinanzierung der Banken im kurzfristigen Bereich bereitet keine Probleme, sie haben hier sogar einen Überschuss an Liquidität. Die größten Restriktionen gibt es bei Unternehmenskrediten auf mittlere und lange Sicht, weil sich auch die Banken hier nur schwer refinanzieren können. Hier liegt ein gravierendes Problem, das es zu lösen gilt.

Kann die KfW hilfreich einspringen?

Schröder: Das tun wir ja bereits in großem Maßstab. Wir können aber nicht die Finanzierung der ganzen deutschen Industrie übernehmen. Im Rahmen der Maßnahmenpakete der Bundesregierung stellen wir bis Ende 2010 ein Kreditvolumen von 15 Milliarden Euro für mittelständische Unternehmen zur Verfügung.

Hinzu kommt ein Volumen von rund 25 Milliarden für große Unternehmen. Darüber hinaus stehen etwa 8,5 Milliarden Euro für energieeffizientes Bauen und Sanieren, eine Milliarde Euro für Innovation und Energieeffizienz von Unternehmen und drei Milliarden Euro zugunsten der Infrastruktur in strukturschwachen Gebieten zur Verfügung.

Wie schnell können Unternehmen Beträge aus diesen Programmen abrufen? Schröder: Wir bearbeiten jeden Antrag, soweit er vollständig bei uns eingeht, innerhalb von zehn Bankarbeitstagen. In den vergangenen Wochen hat die Zahl der Neuanträge weiter zugenommen. Wir werden aber auch hierfür ausreichende Kapazitäten bereitstellen.

Wäre es sinnvoll, wenn die KfW Kredite direkt an Unternehmen vergäbe?

Schröder: Das ist uns grundsätzlich nicht möglich, weil wir zur Wettbewerbsneutralität verpflichtet sind. Das KfW-Gesetz und das europäische Wettbewerbsrecht sehen vor, dass wir unsere Mittel nur über die Hausbanken ausreichen.

Wie ist die künftige Rolle der KfW?

Schröder: Wir möchten uns noch stärker als Bank profilieren und neue Impulse in der Förderung setzen. So haben wir uns bereits kundenorientiert aufgestellt, indem wir drei zielgruppenspezifische Geschäftsbereiche etabliert haben: Die KfW-Mittelstandsbank, die KfW-Privatkundenbank sowie die KfW-Kommunalbank. Wir denken darüber nach, uns in der Kommunalfinanzierung stärker zu engagieren. Wir könnten zum Beispiel längerfristige Kredite ab zehn Millionen Euro an Kommunen vergeben, deren bisherige Finanzierungswege durch die Krise verschlossen sind. Hier erwarten wir auf Dauer fünf bis zehn Milliarden Euro Neugeschäft pro Jahr bei einem Marktanteil von zehn bis 20 Prozent. Ein weiteres denkbares Feld wäre, dass die KfW den Geschäftsbanken von Hermes gedeckte und vom Bund garantierte Exportkredite abkauft und sich in der Refinanzierung von herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaften engagiert. ←



Mit "Haufe Immobilien Office" finden Sie Experten-Antworten zu Ihren rechtlichen Fragestellungen im Immobilienbereich – schnell und zuverlässig. So sparen Sie Zeit und Geld und sind garantiert immer auf dem neuesten Stand.

Tel.: 0180/55 55 691

(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.)

••• www.haufe.de/shop/immobilien



Pfandbrief. Auch das verlässliche Finanzierungsinstrument bleibt in wirtschaftlich turbulenten Zeiten nicht ungeschoren. Mittlerweile jedoch könnte das Wertpapier selbst in den USA ein Erfolg werden.

Norbert Jumpertz, Staig

Der Pfandbrief, der Klassiker der Immobilienrefinanzierung, scheint in der Krise zu stecken. Diesen Schluss könnte die Emissionsstatistik des Verbands der deutschen Pfandbriefbanken (vdp) nahelegen. Der Pfandbriefanteil am Anleihenmarkt geht seit Jahren zurück.

Wegfall des Anstaltsprivilegs

"Der Bereich, der rückläufig ist, sind die öffentlichen Pfandbriefe", erklärt Bodo Winkler, Abteilungsdirektor im Bereich Pfandbrief und Kapitalmarkt des vdp. 2005 verloren Sparkassen und Landesbanken ihr Anstaltsprivileg, und die Gewährträgerhaftung fiel weg. Die danach von ihnen emittierten Schuldtitel sind nicht mehr deckungsfähig. "Dafür stieg das umlaufende Volumen der Hypothekenpfandbriefe", sagt Winkler. Im ersten Halbjahr 2009 hat sich der Neu-Emissionsabsatz gegenüber demselben Vorjahreszeitraum um elf Prozent auf 35 Milliarden Euro erhöht - trotz Finanzmarktkrise.

Die Europäische Zentralbank (EZB) kennt die Bedeutung des Pfandbriefs für den Anleihenmarkt. Daher wählte sie ihn für ein Ankaufsprogramm von 60 Milliarden Euro aus. "Covered Bonds wie der Pfandbrief sind aufgrund ihrer Konstruktion bestens geeignet, um das Vertrauen der Investoren in die Rentenmärkte zurückzugewinnen", sagt Bodo Winkler.

Dass die Finanzmarktkrise den Pfandbriefmarkt nicht ungeschoren ließ, hatte andere Gründe. "Nach der Lehman-Pleite war die Panik groß. Bei Investoren zählten nur zwei Dinge: Sicherheit

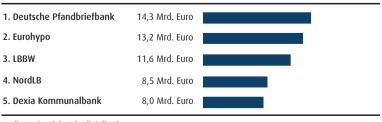


Der Pfandbrief kann das Vertrauen der Investoren zurückgewinnen.

Pfandbrief-Emittennten und Emissionsvolumen

Mit den aus der Emission von Pfandbriefen aufgenommenen Mitteln wird der Finanzierungsbedarf der öffentlichen Hand und der Immobilienwirtschaft zu einem maßgeblichen Teil gedeckt. Im europäischen Marktsegment (covered bonds) nimmt der Pfandbrief mit einem Anteil von rund 75 Prozent die Spitzenposition ein. In fast allen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union bestehen vergleichbare Produkte, die sich am Pfandbrief orientieren, um dessen Erfolg bei Investoren zu replizieren. Der Pfandbrief stellt mit einem ausstehenden Volumen von rund 1,1 Billionen Euro das größte Marktsegment des europäischen Rentenmarkts dar.

Top-Adressen unter den deutschen Pfandbrief-Emittenten: Emissionsvolumen (2008)



Quelle: Verband der Pfandbriefbanken

und Liquidität", beschreibt Florian Hillenbrand, Covered-Bonds-Analyst der Unicredit, die Situation. Gefragt waren allein Papiere erstklassiger Adressen wie Bundesanleihen. So stießen Investmentfonds, die zur Renditeoptimierung in Pfandbriefe investierten, große Positionen ab, da die Mittelabflüsse wegen Anteilsrückgaben gigantisch waren.

Gegenstück zu Problemtiteln

Doch durch die Ankündigung, viel Geld in dieses Segment zu pumpen, entspannte die EZB die Lage. Sie kaufte bis jetzt für knapp drei Milliarden Euro Covered Bonds. "Dass die Notenbank den Rahmen von 60 Milliarden Euro ausschöpft, ist nicht nötig, da die Stabilisierung bereits weit fortgeschritten ist", urteilt Hillenbrand. Er sieht das Modell Pfandbrief vor dem Siegeszug: "Covered Bonds sind das Gegenstück zu auf Ramschkrediten basierenden Problemtiteln."

Pfandbriefe verfügen über eine Mehrfachsicherung: Immobilien werden maximal mit 60 Prozent ihres Beleihungswerts als Deckungssicherheit berücksichtigt, obwohl er im Schnitt nur etwa 85 Prozent des Marktwerts der Immobilien beträgt. Zudem haftet die Pfandbriefbank für die ordnungsgemäße Bedienung des Papiers. "Bislang ist es noch nie zum Ausfall eines Pfandbriefs gekommen", sagt Winkler.

Auch weltweit stoßen Covered Bonds auf mehr und mehr Anklang. "In den USA wurden im vergangenen Jahr

Auf einen Blick

- Die Finanzmarktkrise ließ auch den Pfandbriefmarkt nicht ungeschoren, weil Investoren massiv Papiere verkauften.
- Inzwischen hat sich insbesondere durch das 60 Milliarden Euro Programm der EZB die Situation beruhigt.
- In Europa hat sich der Pfandbrief als Refinanzierungsinstrument längst durchgesetzt. Auch in den USA könnte er sich etablieren.

Eckpunkte für die Emission von Covered Bonds veröffentlicht, die sich sehr stark an den Vorgaben des Pfandbriefgesetzes orientieren", erklärt Franz-Josef Kaufmann, Leiter des Capital Markets Funding in der Treasury Group der Commerzbank. So könne weiteres Vertrauen, besonders bei internationalen Investoren, gewonnen werden. Sogar in Australien liebäugelt man mit einem Covered-Bond-Konzept.

Der Pfandbrief ist besonders wegen der Emissionskosten als Refinanzierungsmittel interessant. "Deshalb ist er nicht mehr nur ein Refinanzierungsinstrument von Spezialbanken", so Kaufmann. Prominentester Neuling unter den Instituten mit Hypothekenpfandbrief-Lizenz ist seit dem Frühjahr 2009 die Deutsche Bank. Andere etablierte Emittenten haben ihr Pfandbriefspektrum erweitert. ←

Denken Sie gerade an die Sicherheit Ihrer Mieter? Wir schon.





weit zur Nr. 1 gemacht: So entwickeln wir Lösungen, die die Wohnungswirtschaft voranbringen. Durch optimierte Prozesse, durch nachhaltige Energiekostensenkung und einen Service, der Ihnen unsere Leistung so einfach ganz nahe bringt.

Erfahren Sie mehr über unseren Rauchwarnmelder-Service fumonic®: im Internet

ista Deutschland GmbH Grugaplatz 2 · 45131 Essen Tel.: +49 201 459-02

www.ista.de

info@ista.de

Auf Ansprüche nicht verzichten

Trinkwasseranschluss. Der Bundesfinanzhof (BFH) macht es möglich: Private Hauseigentümer erhalten eventuell zu viel gezahlte Mehrwertsteuern zurück, wenn sie in diesem Bereich Änderungen oder Reparaturen vornehmen ließen.

Michael Schreiber, Oberweser

Eine aktuelle Entscheidung des Bundesfinanzhofs vom 8. Oktober 2008 (Az. V R 61/03) beschert vielen privaten Grundeigentümern eine Steuererstattung. Wer seit dem Jahr 2000 seinen Trinkwasseranschluss vom örtlichen Wasserversorgungsunternehmen reparieren, verändern oder auswechseln ließ, bekommt zu viel gezahlte Mehrwertsteuern zurück. Einen sehr hohen Steuererstattungsanspruch haben Grundeigentümer, die sich in dieser Zeit einen neuen Wasseranschluss vom Wasserwerk legen ließen.

Widerspruch

Die Richter des BFH widersprachen mit ihrem Urteil einer Verordnung des Bundesfinanzministeriums aus dem Jahr 2004. Danach waren alle Arbeiten an häuslichen Trinkwasseranschlüssen mit dem vollen Mehrwertsteuersatz abzurechnen. Nach Meinung der BFH-Richter ist auf Arbeiten an Wasseranschlüssen jedoch der ermäßigte Mehrwertsteuersatz von sieben Prozent anzuwenden, da Wasser als Lebensmittel gilt. Bereits mit Urteil vom 3. April 2008 (Rs. C-442/05) hatte der Europäische Gerichtshof entschieden, dass das Legen eines Hauswasseranschlusses von den Mitgliedsstaaten der EU dem ermäßigten Umsatzsteuersatz unterworfen werden kann.

Die Differenz zur aktuell geltenden Umsatzsteuer von 19 Prozent beziehungsweise 16 Prozent bis zum 31. Dezember 2006 wird jetzt erstattet. Das Bundesfinanzministerium hat zwischenzeitlich auf die geänderte Rechtsprechung reagiert und in einer neuen Verordnung geregelt, dass Wasseranschlüsse künftig nur mit sieben Prozent Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt werden (BMF-Schreiben vom 7. April 2009 – Az. IV B 8 – S 7100/07/10024). Die günstigere Besteuerung soll allerdings nur dann gelten, wenn der Hauswasseranschluss von demselben Unternehmen gelegt wird, das auch das Trinkwasser bereitstellt.

Ausnahme der Erstattungspflicht

Rechnungen für bis zum 1. Juli 2009 ausgeführte Arbeiten, bei denen der normale Mehrwertsteuersatz von 19 Prozent angesetzt wird, sollen nach der amtlichen Weisung allerdings nicht beanstandet werden. Das heißt für betroffene Kunden: Eine amtliche Pflicht zur Rückerstattung der zu viel erhobenen Mehrwertsteuern besteht nicht – die Kunden sind auf die Kulanz der Wasserversorgungsunternehmen angewiesen. Wer zu viel bezahlt hat, sollte deshalb umgehend bei den örtlichen Stadtwerken oder dem überregionalen Wasserversorger sein Geld zurückfordern.

Der Verband kommunaler Unternehmen empfiehlt seinen Mitgliedern, zu viel bezahlte Steuern freiwillig an die Kunden zu erstatten. Die Stadtwerke München, die Berliner Wasserbetriebe und Gelsenwasser, ein überregionaler Wasserversorger, der viele Kommunen am Niederrhein und im Ruhrgebiet beliefert, tun dies bereits. Auch bei den Stadtwerken Kassel werden zurzeit alle Rechnungen ab dem Kalenderjahr 2000 geprüft und korrigiert. ←|



Viele Trinkwasseranschlüsse sind steuerlich fehlerhaft abgerechnet worden.

Weitere Finanzgerichtsurteile. Neues zu Leerstand und Arbeitszimmer

Leerstand: Wann sind Grundstückskosten abziehbar?

Nach einem Urteil des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz vom 23. Juli 2008 (Az. 2 K 2541/05) hat der Grundeigentümer gegenüber dem Finanzamt eine nach objektiven Kriterien erkennbare Vermietungsabsicht nachzuweisen, wenn Räumlichkeiten über einen längeren Zeitraum leer stehen. Die bloße Behauptung, es bestehe weiterhin die Absicht zur Vermietung, reicht danach für einen dauerhaften steuerlichen Abzug der Grundstückskosten nicht aus.

Die Richter gehen davon aus, dass ein wirtschaftlich denkender Hauseigentümer einen Leerstand über einen derart langen Zeitraum nicht ohne Weiteres hinnehmen würde. Er würde – neben der Beauftragung von einem oder mehreren Maklern und der Schaltung von Zeitungsanzeigen – auch den Mietzins so ausrichten, dass eine tatsächliche Vermietung realistisch erscheine. Auch eine Anpassung der Immobilie an die Marktgegebenheiten – zum Beispiel durch den Einbau einer Aufzugsanlage oder den Umbau von Gewerbeflächen in Wohnraum - würde als Indiz für eine bestehende Vermietungsabsicht gewertet. Belege und Schriftverkehr über Makleraufträge, Zeitungsannoncen und durchgeführte Analysen des örtlichen Grundstücksmarkts sollten in jedem Fall aufbewahrt werden, um die Vermietungsbemühungen gegenüber dem Finanzamt zweifelsfrei belegen zu können. Das Urteil des Finanzgerichts Rheinland-Pfalz ist noch nicht rechtskräftig.

Arbeitszimmer: Verfassungsrichter müssen entscheiden

Seit Anfang des Jahres 2007 wird ein häusliches Arbeitszimmer nur noch dann steuermindernd anerkannt, wenn es den Mittelpunkt der gesamten betrieblichen und beruflichen Betätigung bildet. Das Finanzgericht Münster hält diese gesetzliche Neuregelung teilweise für verfassungswidrig (Urteil vom 8. Mai 2009 - Az. 1 K 2872/08 E). Die endgültige Entscheidung muss nun das Bundesverfassungsgericht treffen (Az. 2 BvL 13/09). Betroffene brauchen keinen Einspruch einzulegen, um ihr Arbeitszimmer steuerlich geltend zu machen. Seit dem 1. April 2009 erlässt die Finanzverwaltung Steuerbescheide in diesem Punkt nur noch vorläufig.



Giftmüllentsorger gesucht

Bad-Bank-Gesetz. Die Idee erscheint gut: Faule Papiere auslagern, um Bankbilanzen zu entlasten. Damit soll der Geldfluss wiederbelebt werden. Doch für Immobilienunternehmen wird es trotzdem nicht leichter. Kredite zu erhalten.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Von der Öffentlichkeit kaum bemerkt, reiste Angela Merkel im Juli und August durch die Bundesländer in Ost und West, um vor Ort etwas mehr über die finanziellen Nöte mittelständischer Unternehmen zu erfahren. Eine noble Geste? Wohl kaum. Wahlkampftaktik? Schon eher. Wiedergutmachung? Erst recht. Wofür? Wer es genau wissen will, wird im Koalitionsvertrag der schwarz-roten Bundsregierung vom 11. November 2005 fündig. Dort heißt es im Kapitel "Finanzmarktpolitik", man wolle "die Rahmenbedingungen für neue Anlageklassen" schaffen, wozu auch "der Ausbau des Verbriefungsmarkts" gehöre.

Der Rest ist bekannt: Verbriefungen darunter versteht man in der Kreditwirtschaft das Bündeln und Verpacken von Krediten - führten zur massenhaften Kapitalvernichtung, sie lösten die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise aus. Zu deren Folgen gehören Liquiditätsengpässe und Pleiten, von denen mittelständische Unternehmen ohne Zugang zum Kapitalmarkt besonders betroffen sind; sie bekommen Kredite - wenn überhaupt - nur noch unter erschwerten Bedingungen, was speziell große Teile der Immobilienwirtschaft trifft. Die Road Show der Kanzlerin hatte also einen triftigen Grund. Ebenso wie die auch im Sommer durchgeführte Aktion "Konjunktur auf Tour" der Staatsbank KfW, die vor allem dem Mittelstand wieder auf die Beine helfen soll. Und schließlich das Gesetz zur Fortentwicklung der Finanzmarktstabilisierung, kurz Bad-Bank-Gesetz genannt.

Dieses Gesetz soll dazu dienen, verbriefte Kredite von zweifelhaftem Wert, oft als toxische Papiere oder Giftmüll bezeichnet, in Zweckgesellschaften auszulagern (Bad Banks oder frei übersetzt: Abwicklungsbanken). Sinn und Zweck der Aktion: Banken mit zu viel Gift in der Bilanz sollen dieses gegen eine Gebühr loswerden, indem sie Bad Banks gründen, für die keine Banklizenz erforderlich ist. Der Transfer erfolgt mit einem zehnprozentigen Abschlag vom Buchwert per Stichtag am 10. Juni 2008. Als Gegenleistung erhalten die vom Gift befreiten Banken Anleihen, die der Staat mithilfe des Bankenrettungsfonds SoFFin

garantiert und die von den Banken bei der Bundesbank gegen Geld eingereicht werden können. Gewünschter Effekt: Die Banken verfügen über mehr Eigenkapital und können deshalb wieder mehr Kredite vergeben. Wünschen kann man sich viel, doch wie steht es um die Chancen auf einen Erfolg?

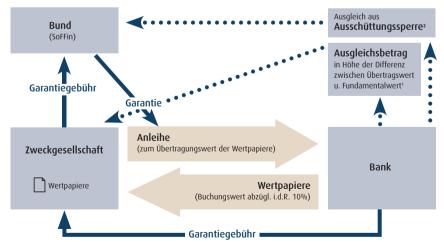
Im Eilverfahren beschlossen

Das Bad-Bank-Gesetz wurde Anfang Juli zwar im Schnellverfahren von Bundestag und Bundesrat verabschiedet, aber sein

So funktioniert das "Bad-Bank"-Modell

Banken gründen gegen eine Gebühr Bad Banks, um dort verbriefte Kredite von zweifelhaftem Wert auszulagern. Der Transaktionsabschlag vom Buchwert beträgt dabei

10 Prozent (Stichtag: 10. Juni 2008). Als Gegenleistung erhalten sie Anleihen, die vom Staat per Bankenrettungsfonds SoFFin garantiert sind.



- ¹ schützt Bund vor Inanspruchnahme der Garantie durch Zweckgesellschaft
- ² greift nur nach Auflösung der Zweckgesellschaft, falls Ausgleichsbetrag eventuelle Verluste nicht abdeckt

Stimmen aus der Branche



Klaus Franke, Catella Property GmbH: "Eine echte Klemme ergibt sich bei Projektentwicklungen. Neue Finanzierungsformen, häufig außerhalb der Banken gehandelt, füllen diese Lücke durchaus effektiv."



Jürgen F. Kelber, Conwert Immobilien: "Das Finanzierungsverhalten wird sich wieder ändern, weil am Ende viele Banken nur mit ihrem Kerngeschäft, der Vergabe von Darlehen, Geld verdienen."



Dr. Joachim Seeler, Hamburg Trust GmbH: "Von den großen Geschäftsbanken sind Finanzierungen zurzeit zu akzeptablen Konditionen kaum zu erhalten. Dies wird unseres Erachtens auf Sicht auch so bleiben."



Dr. Joachim Wieland, Aurelis Reals Estate GmbH: "Ich sehe Chancen für Entwickler mit Kapital. Wer Mut hat, antizyklisch zu investieren, könnte in den Jahren 2011/2012 die richtige Marktphase erwischen."

Ursprung reicht weiter zurück. Genau genommen bis Oktober 2008, als die Frankfurter Anwaltskanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer unter anderem den Auftrag erhielt, die Bundesregierung bei der Errichtung der Finanzmarktstabilisierungsanstalt (FMSA) rechtlich zu beraten. Im Januar 2009 erhielt diese Kanzlei einen weiteren Beratungsauftrag. Einen Monat später ging der Auftrag für die gesellschaftsrechtliche Beratung an die Berliner Kanzlei Hengeler Müller und schließlich für die Vorbereitung des Gesetzentwurfs an die Lazard & Co. GmbH in Frankfurt, die Teil eines international weitverzweigten US-Finanzdienstleisters ist.

Wird Mittelstand profitieren?

Als der FDP-Bundestagsabgeordnete Rainer Brüderle Details zum Vergabeverfahren sowie zu den Leistungen der beauftragten Kanzleien und Berater wissen wollte, mauerte Staatssekretär Hans Bernhard Beus am 4. Juni mit dem Hinweis auf "den Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen". Da war also ein deutsches Gesetz entstanden, bei dem ein internationaler Finanzdienstleister die Feder führte, ohne dass die parlamen-

tarische Kontrolle funktionierte. Als die Bundesbank im Monatsbericht vom Mai dieses Jahres ihre Stellungnahme zum Bad-Bank-Gesetz abgab, bezeichnete sie die damalige Vorlage bereits als "Regierungsentwurf". Warum ausgerechnet ein Finanzdienstleister mit Wurzeln in den USA, dem Ursprungsland des Giftmülls, den Auftrag zur Vorbereitung des Gesetzentwurfs erhielt, wird wohl für immer das Geheimnis der Bundesregierung bleiben.

Ob der deutsche Mittelstand auf dem Umweg über das Bad-Bank-Gesetz jemals von mehr Krediten der Banken profitieren wird, steht derweil in den Sternen. Denn zuerst müssten die Banken ihre toxischen Papiere auslagern, um dann auf Basis ihres verbesserten Eigenkapitals überhaupt mehr Kredite vergeben zu können. Brüderles FDP-Kollege Frank Schäffler meint denn auch zu Recht, das Gesetz sei nicht geeignet, die Finanzierungsprobleme des Mittelstands zu lösen, "da nur sehr wenige Institute die Möglichkeit der Auslagerung von belasteten Wertpapieren nutzen werden". Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft, ist sogar überzeugt: "Das Gesetz verschafft den Banken, die es nutzen, |→

ANZEIGE

Immobilienbewertung, Bauschadengutachten und Baumanagement für Objekte in Spanien.

Sehr gut eingeführtes **Sachverständigenbüro in Palma de Mallorca** mit hervorragenden Kontakten, besten Referenzen und gesicherten Einnahmen **sucht** je eine(n)

- Sachverständige(n) Immobilienbewertung
 sowie
- Gutachter(in) Bauschäden

für Partnerschaft mit späterer Übernahme.

Sie sollten über eine solide Ausbildung und Praxis zum jeweiligen Bereich verfügen und möglichst gute Kenntnisse der spanischen Sprache haben. Die Besonderheiten für Spanien können vor Ort erarbeitet werden. Eine detaillierte Einarbeitung und Einführung in die Geschäftsbeziehungen ist selbstverständlich.

Nähere Informationen über **www.immosv. com**. Aussagefähige Bewerbung auf deutsch mit Lebenslauf ohne Zeugnissen per Mail an **info@immosv.com**.

IMMOWERT-SPANIEN, S.L. Palma de Mallorca

Fatal daran ist, dass Banken und Sparkassen bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit zunehmend nicht nur auf die Ertragskraft, sondern auch auf die Liquiditätskennzahlen ihrer potenziellen Kunden achten. In einzelnen Fällen gehen sie sogar so weit, dass sie den Auftragsbestand von Mittelständlern auf Stornoresistenz prüfen. Da kann es vorkommen, dass ein Bauträger Monat für Monat penibel aktualisierte Liquiditätspläne vorlegen muss, ohne zu wissen, ob sie vor den strengen Augen seiner Bankoder Sparkassendirektoren bestehen. Obendrein bekommen diese von ihren Zentralen immer häufiger die Order, im Zweifel noch restriktiver als bisher vorzugehen.

Hoffnung liegt eher bei KfW

Nachdem die Sprüche vonseiten der Bundesregierung und der Europäischen Zentralbank, die Banken nötigenfalls zur Kreditvergabe zu zwingen, etwas leiser geworden sind, richten sich die Hoffnungen der Unternehmer wieder zunehmend auf die KfW. Zu Recht? Das hängt vom Einzelfall ab. Auch um in den Genuss der KfW-Hilfe zu kommen, müssen Unternehmer den Nachweis ihrer Kreditwürdigkeit

Auf einen Blick

- Das Bad-Bank-Gesetz soll dazu dienen, verbriefte Kredite von zweifelhaftem Wert in Zweckgesellschaften auszulagern.
- Gewünschter Effekt: Die Banken verfügen über mehr Eigenkapital und können deshalb wieder mehr Kredite vergeben.
- Ob der deutsche Mittelstand auf dem Umweg über das Bad-Bank-Gesetz jemals von mehr Krediten der Banken profitieren wird, steht allerdings in den Sternen.
- Derzeit ist es vor allem im Immobiliensektor schwierig, Großprojekte zu realisieren, da die Banken immer mehr Eigenkapital fordern

erbringen. Dazu gehört unter anderem, dass sie gezwungen sind, eine Bank oder Sparkasse einzuschalten, die als Durchleitstation für Kreditanträge fungiert. Man stelle sich nun vor, die unternehmerische Bonität sei im konkreten Fall über alle Zweifel erhaben. Dann dürfte sich das betreffende Institut die Kreditvergabe selbst sichern. Bestehen dagegen Zweifel an der Bonität, ist es wohl eher geneigt, den Kreditantrag an die KfW durchzuleiten. Dass deren Sachbearbeiter dann ein Auge zudrücken, ist unwahrscheinlich.

Wegfall der Zinsschranke positiv

Wenigstens eine mittelstandsfreundliche Entscheidung haben Bundestag und Bundesrat zuletzt getroffen: Indem sie die Zinsschranke mittels Einfügung in das Bürgerentlastungsgesetz von einer Million auf drei Millionen Euro erhöht haben. Das heißt, Unternehmen dürfen Kreditzinsen bis Ende 2011 in dieser Höhe steuerlich geltend machen. Außerdem können sie bei Sanierungsfusionen wieder alte Verluste zur Minderung kommender Gewinne nutzen. Besonders die Erhöhung der Zinsschranke ist für Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft von großem Nutzen: Auf sie entfällt die Hälfte der Unternehmen, die durch die alte Schranke in finanzielle Nöte geraten wären. ←



Vergiftete Papiere werden entsorgt. Immobilienunternehmen haben es dadurch nicht leichter.



Am besten mit "Immobilienwirtschaft Professional", der rechtsicheren Komplettlosung für die gesamte Immobilienbranche. Umfassendes Fachwissen, Arbeitshilfen, Marktdaten aller deutschen Städte über 100.000 Einwohner, attraktive Online-Seminare und das Fachmagazin "Immobilienwirtschaft" führen Sie schnell und sicher ans Ziel.



Jubiläum in Moll

Offene Immobilienfonds: 50 Jahre nach Einführung in Deutschland steckt die Asset-Klasse in ihrer bisher größten Krise. Sechs Fonds sind seit Oktober 2008 eingefroren. Seither sind 13,8 Milliarden Euro dem Zugriff ihrer Anleger entzogen.

Richard Haimann, Neu Wulmstorf

Bei einer Jubiläumsfeier sind Lobgesänge üblich. Doch bei dem vom Fondsverband BVI ausgerichteten Symposium zum 50-jährigen Bestehen der Offenen Immobilienfonds schlug Eduard Oswald, Vorsitzender des Finanzausschusses des Bundestags, jetzt vorsichtige Töne an: "In der nächsten Legislaturperiode", machte der CSU-Politiker deutlich, "werden sicher gesetzliche Anpassungen diskutiert."

Das überrascht nicht: Zehn der Offenen Publikumsfonds wurden im Oktober 2008 nach milliardenschweren Mittelabflüssen eingefroren. Lediglich beim Degi International, dem Euroreal der Credit Suisse, dem KanAm Grundinvest und dem SEB Immoinvest gelangen Anleger inzwischen wieder an ihr Geld. Hingegen sind Axa Immoselect, Degi Europa, KanAms US-Grundinvest, Morgan Stanleys P2 Value, TMWs Weltfond sowie der UBS 3 Kontinente weiterhin eingefroren. Rund 8,9 Milliarden Euro Anlegerkapital liegen auf Eis - mehr als zehn Prozent des insgesamt in Offenen Fonds investierten Vermögens von 86 Milliarden Euro.

Was noch schwerer wiegt: Ausgerechnet im Jubiläumsjahr haben Anleger mit einigen Offenen Fonds erstmals massive Verluste erlitten. Der Euro Immoprofil der Hypovereinsbank-Tochter iii-Investments – hervorgegangen aus den ältesten deutschen Branchenprodukten, den iii-Fonds Nr. 1 und Nr. 2 – wies nach deutlichen Abwertungen zur Jahresmitte einen Verlust von sechs Prozent aus. Beim P2 Value von Morgan Stanley beträgt das Minus sogar 13,9 Prozent.

Ein Einzelfall?

Mitbewerber stellen Morgan Stanley zwar als "singulären Fall" dar. "Unsere Fonds haben nicht in Hochpreisphasen investiert und unterscheiden sich vom Zeitpunkt der Auflage und der geografischen Verteilung ihrer Objekte deutlich vom P2 Value", sagt ein Sprecher der Deutschen Bank. Allerdings haben auch andere Manager zu jener Zeit kräftig eingekauft. Nach einer BVI-Erhebung erwarben sämtliche Fonds von Anfang Juli 2006 bis Ende Juni 2007 insgesamt 152 Objekte mit einem Verkehrswert von

Auf einen Blick

- Vor 50 Jahren wurde der erste Offene Immobilienfonds in Deutschland aufgelegt. Heute steckt die Branche in ihrer bisher tiefsten Krise.
- Sechs der 26 Publikumsfonds sind seit Oktober 2008 wegen Liquiditätsproblemen eingefroren. Die durchschnittliche Rendite der Fonds fiel seit Anfang 2008 von 5,6 Prozent auf 3,7 Prozent.
- Der Branchenverband BVI will künftigen Krisen durch eine gesetzliche Kündigungsfrist für institutionelle Investoren vorbeugen. Im Bundesfinanzministerium wird der Vorschlag skeptisch gesehen.

acht Milliarden Euro. Zudem haben auch Österreichs Offene Fonds dieses Jahr massiv ihre Bestände abgewertet. Der Wert der Anteilsscheine des Immobilienfonds der Wiener Raiffeisen-Bank fiel um 11,8 Prozent. Beim Real Invest Europe der Bank Austria betrug das Minus sogar fast 20 Prozent. Derartige Wertkorrekturen auf breiter Front seien in Deutschland nicht zu erwarten, sagt Gernot Archner, Geschäftsführer des Bundesverbands der Immobilieninvestment-Sachverständigen (BIIS). Im Alpenland müssten die Fondsobjekte nahe dem jeweiligen Marktwert in den Büchern geführt werden. In Deutschland hingegen würden die Verkehrswerte anhand der nachhaltig erzielbaren Mieterträge ermittelt.

Das sei auch der Grund, warum die Abwertungen selbst bei den britischen



"Die konjunkturelle Tiefphase bietet in den reifen, transparenten Märkten in den nächsten ein bis zwei Jahren gute Möglichkeiten für antizyklische Investments." Reinhard Kutscher, Vorstandssprecher der Union Investment Real Estate (UIR)



Die Abwertungen bei den Offenen Immobilienfonds sind bislang eher moderat ausgefallen. Doch es gibt Warnungen vor weiterem Korrekturbedarf.

Immobilien nicht so stark ausfielen wie die Preisrückgänge am Markt. Auf der Insel verloren Bürotürme und Shoppingcenter während der Krise bis zu 40 Prozent an Wert. Eine Auswertung der Daten des Branchenverbands BVI zeigt, dass der durchschnittliche Verkehrswert der Fondsobjekte in Großbritannien hingegen von Anfang April 2008 bis Ende März dieses Jahres nur um 26,8 Prozent korrigiert wurde. "Während der Boomjahre wurden die Objekte der deutschen Fonds nur zurückhaltend aufgewertet", sagt Archner. "Die Sachverständigen wussten, dass die damaligen Preissteigerungen irrational und somit nicht nachhaltig waren." Zwar sind die Abwertungen bei den Offenen Fonds deshalb bislang im Schnitt insgesamt moderat ausgefallen. Doch Vertreter von Immobilienberatungsgesellschaften

hinter vorgehaltener Hand vor weiterem Korrekturbedarf – insbesondere bei französischen Immobilien.

Jetzt günstig Objekte erwerben

Liquiditätsstarke Fonds profitieren vom Preisverfall. Sie können jetzt günstig renditestarke Objekte erwerben. "Die konjunkturelle Tiefphase bietet in den reifen, transparenten Märkten in den nächsten ein bis zwei Jahren gute Möglichkeiten für antizyklische Investments", sagt Reinhard Kutscher, Vorstandssprecher der Union Investment Real Estate (UIR). Derartige Chancen sind den noch eingefrorenen Fonds versperrt. Sie müssen Kapital für die Wiedereröffnung horten. Denn viele Anleger hatten ihre Anteile mit Kursabschlägen an den Börsen verkauft – größtenteils an Spekulanten,

die ihre Anteilsscheine sofort bei der Wiedereröffnung zurückgeben.

Dabei können die eingefrorenen Fonds ausgerechnet ihre Immobilien derzeit kaum in klingende Münze wandeln. Nach einer internen BVI-Erhebung hatten die Offenen Fonds von Anfang April 2008 bis Ende März 2009 zwar für insgesamt 9,5 Milliarden Euro Objekte gekauft – jedoch nur Immobilien im Gesamtwert von 800 Millionen Euro losschlagen können.

Zudem ist die Branche außerstande, sich selbst verbindliche Richtlinien gegen künftige Krisen zu geben. Deshalb ruft der BVI nach einer Änderung des Investmentgesetzes. Für institutionelle Investoren soll eine gesetzliche Kündigungsfrist von einem Jahr eingeführt werden. Allerdings hat die Deutsche Bank bei ihren Offenen Fonds eine solche Kündigungsfrist für Großanleger bereits 2008 eingeführt. "Wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht", sagt Fonds-Chefmanager Holger Naumann. Kein Fonds musste in der Krise eingefroren werden. Das Bundesfinanzministerium sieht eine Kündigungsfrist schon deshalb kritisch, weil sie gegen europäisches Recht verstoßen könnte. "Möglich wäre nur eine generelle Kündigungsfrist für alle Anleger", sagt ein Beamter. Die gibt es in Spanien und der Schweiz, wo alle Sparer Rückgaben sechs oder zwölf Monate im Voraus ankündigen müssen. |→

> Eine ausführliche Übersicht über Offene Immobilienfonds steht online unter



www.immobilienwirtschaft.de/downloads

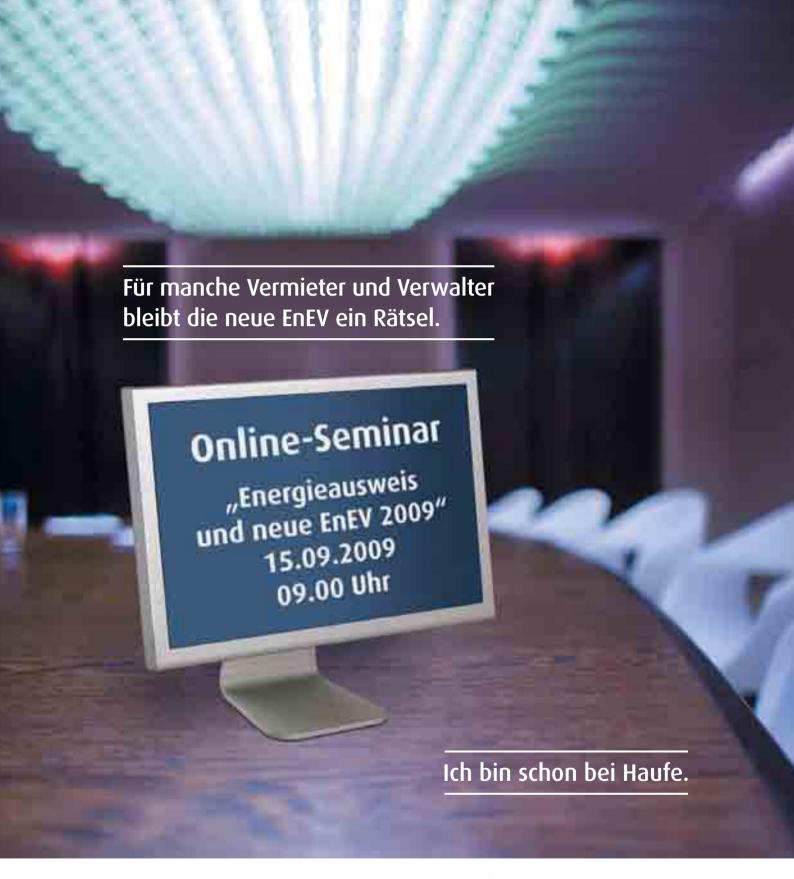
Marktübersicht: Offene Immobilienfonds

|→

	MANAGERS	MANAGERS	europa	CREDIT SINSSE	DEGI	DEGI	"Deka
Anlagegesell- schaft	AXA Invest- ment Mana- gers Deutsch- land GmbH	AXA Invest- ment Mana- gers Deutsch- land GmbH	Commerz Real Investmentge- sellschaft mbH	CREDIT SUISSE ASSET- MANAGEMENT	DEGI	DEGI	Deka Immobi- lien Invest- ment GmbH
Internet	www.axa-im.de	www.axa-im.de	www.hausinvest. de	www.credit- suisse.com/de	www.degi.com	www.degi.com	www.deka-immo- bilien.de
Fondsbezeich- nung	AXA Immoselect	AXA Immosolu- tions	hausInvest europa	CS EUROREAL	DEGI Europa	DEGI Global Business	Deka-Immobilien- Fonds
Erstauflage	3.6.2002	26.10.2006	7.4.1972	6.4.1992	7.11.1972	1.11.2005	3.11.1967
Investitions- markt	europaweit, ex UK	europaweit, ex UK	Gewerbeimmobi- lien Europa	europ. Wirtschafts- zentr., Städte m. gr. Einzugsgebiet	gewerbliche Im- mobilien in europ. Wirtschaftszentren	global gewerb- liche Immobilien	schwerpunktmä- ßig Deutschland
Durchschnitts- rendite	4,4% gemäß BVI-Methode	4,9% gemäß BVI-Methode	6,1 % (per 30.06.09)	5,20%	6,00 % p.a.	5,20 % p.a.	6,00%
Rendite(1.7.07 - 30.06.08)	5,0% gemäß BVI-Methode	5,3% gemäß BVI-Methode	6,5	4,80%	4, 51 %	5,30%	3,50%
Rendite(1.7.08 - 30.06.09)	3,1% gemäß BVI-Methode	4,6% gemäß BVI-Methode	4,70%	4,30%	3, 84 %	4,49%	3,35%
Anteilsrück- nahme	ausgesetzt	möglich	möglich	möglich	Ausgesetzt: Derzeit Ja	Ausgesetzt: Nein	möglich
Sonstiges	Core-Manage- mentansatz, Vermeidung v. Währungsrisiken	Core/Core-Plus- Managementan- satz		Schwerp. Büro- und Einzelhandel, in 11 europäi- schen Ländern	Fonds für Privatanleger, Risikoklasse: sicherheits- orientiert	Fonds für institutionelle Kunden	Zusammenschluss des Immobilien- fonds mit dem ImmobilienEuropa zum 30.09.2009
	Deka	uninament G	000	000	/Section	/Septio	Mornan Stanley

	.Deka	HANSAINVEST @	GOO bywesterments	000	Grund	Grund	Morgan Stanley
Anlagegesell- schaft	Deka Immobi- lien Invest- ment GmbH	HANSAINVEST Hanseatische Investment- GmbH	iii-investments	iii-investments	KanAm Grund Kapitalanla- gegesellschaft mbH	KanAm Grund Kapitalanla- gegesellschaft mbH	Morgan Stan- ley Real Estate Investment GmbH
Internet	www.deka-immo- bilien.de	www.hansain- vest.com	www.iii-invest- ments.dde	www.iii-invest- ments.de	www.kanam- grund.de	www.kanam- grund.de	www.morganst- anley-p2value.de
Fondsbezeich- nung	Deka-Immobilien- Global	HANSAimmobilia	EURO ImmoProfil	INTER ImmoProfil	KanAm grundin- vest Fonds	KanAm US-grund- invest Fonds	Offener Immobili- enfonds
Erstauflage	28.11.2002	4.1.1988	1.5.1965	18.3.1998	15.11.2001	20.5.2003	4.11.2005
Investitions- markt	außereuropäische Ausrichtung	europäische Me- tropolregionen	Deutschland/ Europa	Europa/Deutsch- land	weltweit mit Schwerpunkt europ. Ausland	weltweit mit Schwerpunkt USA	weltweit
Durchschnitts- rendite	4,80%	5,28%	4,90%	4,10%	6,2% (BVI-Berech- nungsmethode)	6,1% (BVI-Berech- nungsmethode)	4,77%
Rendite (1.7.07 - 30.06.08)	5,98%	5,0% (31.01.07- 31.12.07)	-0,40%	4,90%	5,7% (BVI-Berech- nungsmethode)	6,3% (BVI-Berech- nungsmethode)	5,47%
Rendite (1.7.08 - 30.06.09)	4,79%	4,6% (31.01.08 - 31.12. 08)	-6,00%	1,10%	5,0% (BVI-Berech- nungsmethode)	3,7% (BVI-Berech- nungsmethode)	2,78%
Anteilsrück- nahme	möglich	möglich	möglich	möglich	möglich	ausgesetzt	ausgesetzt
Sonstiges		ISIN: DE0009817700, WKN: 981770				Fonds wird in USD geführt, GF vom 1.4. bis 31.3.	Das Portfolio P2 Value im Juli 2009 neu bewertet.

Alle Daten beruhen auf aktuellen Anbieterangaben (Stand: Juli 2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Informieren Sie sich jetzt in unserem 90-minütigen Online-Seminar "Energieausweis und neue EnEV 2009" über die neuen Anforderungen zum 1.10.2009. Rechtsanwalt Georg Hopfensperger, Berater bei Haus+Grund München, stellt Ihnen die wichtigsten Regelungen in dem Haufe-Online-Seminar vor und beantwortet Ihnen live Ihre Fragen zum Energieausweis. So kennen Sie Ihre neuen Pflichten, die damit verbundenen Risiken und profitieren von wertvollen Tipps für die Umsetzung in der Vermietung und Verwaltung. Und das Beste: Sie verfolgen das Seminar bequem an Ihrem Arbeitsplatz.



	R	R	SEB	SEB	Framerica	* UBS	Union
Anlage- gesellschaft	RREEF Invest- ment GmbH	RREEF Invest- ment GmbH	SEB Asset Management	SEB Asset Management	TMW Prame- rica Property Investment GmbH	UBS Real Estate Kapital- anlagegesell- schaft mbH	Union Invest- ment Real Estate AG
Internet	www.rreef.com/ de	www.rreef.com/ de	www.sebasset- management.de	www.sebasset- management.de	www.weltfonds. de	www.ubs.com/ immobilienfonds- deutschland	http://realestate. union-investment. de
Fondsbezeich- nung	grundbesitz europa	grundbesitz global	SEB Immolnvest	SEB ImmoPortfolio Target Return Fund	TMW Immobilien Weltfonds	UBS (D) Euroin- vest Immobilien	Immo-Invest: Europa
Erstauflage	27.10.1970	25.7.2000	2.5.1989	15.10.2001	1.6.2005	28.9.1999	2.1.2004
Investitions- markt	europaweiter Anlagehorizont	weltweiter Anlagehorizont	global	global	OIF, Risikomi- schung weltweit	Büroimmobilien EU 25 + CH, N	europaweit in Gewerbeimmob.
Durchschnitts- rendite	6,3% p.a.	4,8% p.a.	6,0% p.a.	8,40%	22,20%	8,6% p.a.	4,63% p.a.
Rendite(1.7.07 - 30.06.08)	5,7% p.a.	4,8% p.a.	4,75%	7,55%	5,50%	6,70%	4,86%
Rendite(1.7.08 - 30.06.09)	4,6% p.a.	3,1% p.a.	4,50%	6,20%	3,90%	4,40%	4,51%
Anteilsrück- nahme	möglich	möglich	möglich	möglich	ausgesetzt	ausgesetzt	möglich
Sonstiges	WKN 9807000 RC		Rendite per 31. März 2009: 5,0%	Rendite per 31. 12 2009: 7,14%			k.A.

	Investment	Investment	Investment	3	WestInvest	WestInvest
Anlage- gesellschaft	Union Investment Real Estate AG	Union Investment Real Estate AG	Union Investment Real Estate AG	Warburg – Henderson Kapitalanlagege- sellschaft mbH	WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH	WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH
Internet	http://realestate. union-investment.de	http://realestate. union-investment.de	http://realestate. union-investment.de	www.warburg-hen- derson.com	www.westinvest.de	www.westinvest.de/
Fondsbezeich- nung	Unilmmo: Deutsch- land	Unilmmo: Europa	Unilmmo: Global	Warburg – Henderson Deutschland Fonds 1	WestInvest 1	WestInvest InterSelect
Erstauflage	1.7.1966	1.4.1985	1.4.2004	1.7.2003	2.8.1989	2.10.2000
Investitions- markt	dt. Ballungsreg. und europ. Metrop.	europaweit in attrakti- ve Gewerbeimmobilie	Europa, Amerika, Region Asien/Pazifik	Deutschland	gewerblich genutzte Objekte in Euroland	europäische Ausrich- tung
Durchschnitts- rendite	6,24% p.a.	5,27% p.a. (Wer- tentwicklung seit Auflage)	4,43% p.a. (Wer- tentwicklung seit Auflage)	10,02 % p.a.	5,16% (Stand 30.06.2009)	5,29% (Stand 30.06.2009)
Rendite(1.7.07 - 30.06.08)	6,47%	5,11%	4,81%	7,51%	3,84%	4,92%
Rendite(1.7.08 - 30.06.09)	4,22%	4,49%	4,57%	-0,18%	2,02%	3,15%
Anteilsrück- nahme	möglich	möglich	möglich	Unter Berücksichti- gung der Vertragsbe- dingungen möglich	möglich	möglich
Sonstiges	k.A.	k.A.	k.A.	Risikoprofil: core plus/ value add	Zusammenschluss des 1 mit dem InterSelect zum 30.09.2009	Zusammenschluss des InterSelect mit dem 1 zum 30.09.2009

Alle Daten beruhen auf aktuellen Anbieterangaben (Stand: Juli 2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Neuer Leser für uns.



Dicke Prämie für Sie.

PHILIPS Kaffeepadmaschine "Senseo New Generation"

- besonderes Kaffeebrühsystem für ein rundes Aroma
- · feine, leckere Crema
- höhenverstellbarer Kaffeeauslauf
- großer Wassertank für 8 Tassen (1,2 Liter)
- 1 oder 2 Tassenzubereitung
- schnelles Aufheizen in nur 30 Sek.
- alle abnehmbaren Teile spülmaschinenfest
- Farbe: schwarz (Pianolack)
- · Leistung: ca. 1.450 Watt (Lieferung erfolgt ohne Gläser)



Leser werben

▶ Prämie sichern

► Coupon abschicken

Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken
Sie meine Prämie, die PHILIPS Kaffeepadmaschine "Senseo New
Generation", an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie,
selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft Ahonnent hin

Name, Vorname Straße, Nr. PLZ

F-Mail

☐ Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zun Preis von 128,- € inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von

4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname Straße, Nr. PLZ Telefon F-Mail

per Rechnung ☐ bequem per Bankeinzug

Name der Bank Datum, Unterschrift

Kontonummer

Bestell-Nr. A06228_DIR WN 01917051



Prämien-Bestell-Nr. 3096432

Telefon



Per Post: Haufe Service Center GmbH Postfach, 79091 Freiburg



Vom Adressbeschaffer zum Berater

Immobilienvermittlung. Wie verändert sich der Maklerberuf in Zukunft? Wird das Geschäftsmodell des Nachweismaklers entfallen? Eine Podiumsdiskussion mit Maklern, Kunden und anderen Kreativköpfen.

Dirk Labusch, Freiburg

Einer aktuellen Studie zufolge empfinden 75 Prozent der Deutschen die Maklercourtage als zu hoch ...

Harald Blumenauer: In Deutschland haben Makler bei Transaktionen im Wohnbereich einen Marktanteil von 50 Prozent. In England liegt ihr Marktanteil bei 92 Prozent. Hierzulande wendet sich ein großer Teil also schon vom Makler ab. Von Saucken: Für viele Immobilienverkäufer sieht es so aus, als stellten die Makler ein Objekt in ein Portal und wollten dafür auch noch 50.000 Euro haben.

Haben die, die das so sehen, recht?

Von Saucken: Natürlich meistens nicht. Immerhin schafft es der Makler in der Regel, einen höheren Kaufpreis zu erzielen als der Freiverkäufer. Deshalb ist auch Harald Blumenauers i-Makler-Modell nicht per se das bessere. Wenn ich zu einem Makler gehe und dort sind ein paar Hundert Kunden gelistet, habe ich die Chance, wirklich den Treffer zu bekommen, der den höchsten Preis zahlt ...

Warum hat das Maklerwesen in vielen Ländern einen besseren Ruf als hier?

Harald Blumenauer: Dort ist den Maklern oft die Doppeltätigkeit verboten. Wenn ein Makler nur für eine Seite tätig ist, ist eine klare Interessenlage gegeben. Von Saucken: Im gewerblichen Bereich ist es ab einem gewissen Volumen vollkommen normal, als Makler nur auf der Seite zu stehen, von der er honoriert wird. Für die Seite kämpft er dann auch.

Kraus: Ich bekomme immer wieder mit, wie viele Ängste die Kunden, die bei uns sitzen, davor haben, den Schritt zum Makler zu tun.

Die Diskussionsteilnehmer

Im Schlosshotel Kronberg kamen im Juli 2009 folgende Teilnehmer zusammen. Diskussionsleitung: Dirk Labusch

- Claus Blumenauer, Makler, geschäftsführender Gesellschafter Claus Blumenauer Immobilienconsulting, Königstein
- Harald Blumenauer, Makler, geschäftsführender Gesellschafter iMakler, Bad Soden
- Jürgen H. Conzelmann Vorsitzender Haus & Grund, Frankfurt/M.
- Christopher Dürselen, Makler, geschäftsführender Gesellschafter NDI, Frankfurt/M.
- > Christian Kraus, Leiter Unternehmenskommunikation Interhyp AG, München
- Thomas Kreuz, Makler, geschäftsführender Gesellschafter Kreuz Immobilien, Nauheim
- Felix von Saucken, geschäftsführender Gesellschafter Engel und Völkers, Frankfurt/M.
- Volker Wohlfarth, Leiter Anbietermarketing, Immobilienscout24, Berlin

Conzelmann: Ich glaube nicht, dass sich Makler bisher um solche Ängste kümmern. Die Banken haben es doch vorgemacht, etwa beim Thema Schrottimmobilien. Da haben viele dran verdient. Solange der Markt so frei ist wie jetzt, wird es eben Auswüchse geben.

Harald Blumenauer: Es ist ein Unding, wenn ein Kunde heute nicht zum Makler gehen will. Bei Immobilienscout24 haben wir seinerzeit Wünsche der Nachfrager ermittelt. Der größte Wunsch war ein Knopf, mit dem provisionsfreie Objekte herausgefiltert werden können ...

Was können Makler denn tun?

Kraus: Vielleicht wäre es ja mal ein erster Schritt, wenn Makler auf ihren Webseiten erklären, wie sie arbeiten. Reden Sie mehr mit lokalen Journalisten.

Claus Blumenauer: Endkunden können damit nicht umgehen, dass sie den gleichen Nachweis von drei Maklern bekommen, denen sie im schlimmsten Fall drei Mal Provision bezahlen müssen, wenn sie alle drei Makler mit dem gleichen Objekt beschäftigen. Hier tut Aufklärung not.

Wohlfahrt: Professionelle Makler gehen die Dinge anders an – und das merken auch die Kunden. Es beginnt bei der Darstellung des Exposees auf der Vermarktungsplattform und setzt sich im Kundenkontakt fort. Wie wird der Kunde begrüßt? Wie wird auf Kundenanfragen reagiert? Wie wird der Kunde danach behandelt, betreut und beraten?

Harald Blumenauer: Wir verkennen eines: Immer mehr Nachfrager empfinden es als Schikane, dass sie keine Adresse kriegen. Die haben per se gar nicht im Kopf uns zu umgehen ...

Conzelmann: Die Forderung nach Adressbenennung halte ich für unsinnig. Sie öffnen dem Missbrauch Tür und Tor. Wohlfarth: Aber wenn die Adresse veröffentlicht wird, erhält der Inserent schneller eine Kontaktanfrage. Er erhöht die Wahrscheinlichkeit, Kunden zu gewinnen.

Minol direct

Per Klick den Überblick

Einfacher geht's nicht

Energie**M**anagement

Vergessen Sie Ihre Papierablage, schaffen Sie sich Freiräume, senken Sie Ihre Kosten und optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse. Verwalten Sie Ihre Liegenschaften doch intelligent online.

www.minol.de/minoldirect

Es gibt einfach nichts, was Sie mit "Minol direct" nicht einfach können.



Harald Blumenauer: Der Nachfrager verlangt diese Information bei den Portalen mehr und mehr. Die Portale stoßen auch auf eine Entwicklungsgrenze, wenn sie nicht bald diese Information in der Masse haben. Sonst können sie ortsgebundene Serviceleistungen gar nicht anbieten ... Zwischenruf: Das funktioniert nicht! Harald Blumenauer: Natürlich funktioniert es, fast in der ganzen Welt, in Amerika oder England werden alle Adressen veröffentlicht. Und die leben alle damit.

Sie meinen, das Geschäftsmodell "Nachweismakler" wird entfallen?

Nur wir Deutschen nicht.

Harald Blumenauer: Ja, weil der Kunde ein höheres Bedürfnis nach Vorabinformation hat. Ich kann über Google-Earth bald die ganze Welt betrachten und etwa sehen, ob eine Bahnlinie am Grundstück vorbeiführt. Wenn er eine wichtige Information aus dem Internet nicht bekommt, wird er sie sich woanders herholen. Über Foren, Nachbarschaftsportale, Twitter. Jedes Mal nach einer Besichtigung wird einer twittern, er habe ein neues Haus kennengelernt und schon weiß es jeder.

Ein Horrorszenario für Makler ...

Harald Blumenauer: Aber das kann kommen. Wir müssen uns von dem Erfordernis entfernen, den Erstnachweis zu erbringen. Wir müssen zu einem Beratermodell kommen. Ich wollte mit iMakler eine neue Alternative, die auf den Erkenntnissen basiert, dass der Berater nie für beide Seiten tätig sein kann und es nicht mehr die Erfolgsabhängigkeit im Sinne von Ursächlichkeit gibt.

Herr Wohlfarth, stimmen Sie mit dem Harald-Blumenauer-Szenario überein?

Wohlfarth: Das Nachfrageverhalten auf unserem Portal ändert sich. Wir bieten Karteninformationen zu den inserierten Immobilien an. Es gibt in unseren Exposees einen "Reiter", über den die Adresse im Stadtplan angezeigt wird − vorausgesetzt der Inserent hat sie veröffentlicht. Dort haben wir steigende Klickraten. Der Nachfrager will die Adresse wissen! Etwa 40 Prozent unserer Immobilien-Suchenden möchten Umfeldinfor- | →

mationen, wissen, wie lange sie mit der S-Bahn brauchen, um von A nach B zu kommen.

Von Saucken: Bei vielen gewerblichen Kunden kursieren schwarze Listen, in denen steht, dass, wenn Makler xy etwas "nachweist", dies nicht als Nachweis anerkannt wird ...

Das Modell heißt also: Weg von der Provision, hin zur Honorierung der Beratungsleistung ...

Harald Blumenauer: In der Bankenlandschaft beginnt das langsam.

Conzelmann: Es ist zwar sehr menschenfreundlich, was hier verkündet wird, aber die Wirklichkeit sieht anders aus. Auf Berufsbildung wird im Maklerbereich kaum Wert gelegt. Man muss sich fragen, ob die Maklergesamtheit an der Situation etwas ändern will. Können sie wahrscheinlich nicht, weil der Gesetzgeber dies nicht vorsieht. Also bleibt alles wie es ist ...

Kreuz: In Frankfurt gibt es für den beruflichen Bereich die Tischregel, dass der, der den Kunden zuerst beim Vermieter an den Tisch bringt, den Provisionsanspruch hat. Das wird akzeptiert ...

Kann das Finden der Immobilie nicht auch ein Mehrwert sein?

Claus Blumenauer: Absolut. Aber das "Trüffelschwein", das die richtige Immobilie findet, ist ja nicht der Normalfall: Viele kleine Makler setzen nur auf die reine Adressbenennung einer Vertragsgelegenheit gegen volle Provision und haben vom Kundendasein ansonsten keine Ahnung. Und das versaut uns den Ruf.

Conzelmann: Als Investor ist es mir in der Regel nicht unbedingt wichtig, wer mir den Erfolg liefert. Es gab früher die kuriosesten Leute, die interessante Objekte an Land gezogen haben ...

Ist die Provision ein Geschäftsfehler?

Von Saucken: Warum? Wenn eine gute Dienstleistung dahinter ist, dann sollen die Leute auch dafür zahlen.

Dürselen: Das sehe ich ähnlich. Unsere Vermietungskunden zahlen in der Regel drei bis vier Tage, nachdem wir die Rechnungsstellung gelegt haben. Weil sie sehen, dass wir gute Arbeit geleistet haben.

Wohlfarth: Interessant ist bei den kaufinteressierten Suchenden: Eine provisionspflichtige Immobilie erhält nicht langsamer eine Kontaktanfrage als eine provisionsfreie ...

Herr Blumenauer, wollen Sie das Provisionsmodell ganz abschaffen?

Harald Blumenauer: Natürlich nicht. Aber ich sehe die Gefahr, dass wir die Basis für ein Business-Modell verlieren ...
Kreuz: Eines kann man doch nun wirklich nicht sagen: Dass der Kunde dort kauft, wo die Provision günstiger ist ...
Conzelmann: Die Welt ist verschieden, je nachdem, ob es um die Vermietung von Wohnungen geht, um Verkauf, um Ein-, Mehrfamilienhäuser oder Gewerbeimmobilien. Ich denke, die Maklerbranche müsste unterschiedliche Anforderungsprofile anfordern. Es ist eine Analyse nötig, welches Modell wofür nötig ist.

Claus Blumenauer: Wir müssen zwischen Makler und Berater trennen. Der Makler hat nun mal nach § 652 BGB einen vollen Provisionsanspruch, auch wenn er nur die Vertragsgelegenheit nachweist.

Harald Blumenauer: Wir diskutieren an einem Punkt vorbei: Die ursächliche Tätigkeit wird in absehbarer Zeit nicht mehr als Basis für unseren Provisionsanspruch einsetzbar sein. Deswegen müssen wir in Richtung eines Dienstleistungsauftrags gehen.

Was lässt sich zum Stichwort "Qualität von Maklerleistungen" sagen?

Von Saucken: Das Thema wird wichtiger. Teilweise werden in Kronberg Häuser angeboten mit dem Foto eines Hauses, das definitiv in den Südstaaten der USA steht. Es gibt noch zu viele Adresszieher ...

Dürselen: Ich würde mir sehr wünschen, dass wir Schritte gehen, die den Berufseinstieg erschweren, aber den Beruf auch wieder zu etwas Besonderem machen. Bei Ausbildung und Zulassung. Conzelmann: Ich bin mit den Maklern,

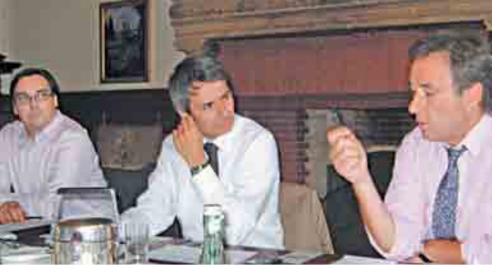
die ich kenne, an sich zufrieden. Aber ich bin sehr dafür, Mindeststandards einzuführen. Vielleicht wäre ein Seriositäts-Check sinnvoll, eine Zertifizierung ...

Kraus: Vielleicht würde es tatsächlich etwas bringen, wenn ein Makler ein TÜV-Siegel auf sein Schild machen ließe.

Claus Blumenauer: Zertifizierung ja, aber wie zertifiziere ich eine ethisch gute



Thomas Kreuz, Christian Kraus und Felix von Saucken (v.l.) waren nicht immer einer Meinung. Dem klassischen Nachweismakler aber standen sie alle skeptisch gegenüber.



Zwei Makler, ein Portalbetreiber. Volker Wohlfarth (Mitte) konnte die Argumente der Makler – auf dem Bild Christopher Dürselen (links) und Claus Blumenauer (rechts) – in vielen Punkten mit eigenen Erfahrungen untermauern.

Einstellung? Zertifizieren kann ich nur die fachliche Qualifikation ...

Kreuz: Ich halte eine Zertifizierung nicht für sinnvoll. Allerdings würde sich, wenn es Standards gäbe und vielleicht eine externe Prüfung, die etwa bei der IHK abgenommen würde, einiges ändern ...

Conzelmann: Ich bin ja im Immobilienausschuss der IHK Frankfurt. Ich halte eine angemessen anspruchsvolle Zertifizierung, bei der sich IHK und Verbände zusammentun könnten, für eine spannende Sache. Sie müsste allerdings denen, die vor 30 Jahren nur mit Mittlerer Reife von der Schule gegangen sind, die Chance geben, ihren Job nicht aufgeben zu müssen.

Lehrer, Ärzte – alles wird bewertet. Warum gibt es noch kein Maklerbewertungsportal in Deutschland?

Wohlfarth: Wir haben uns das Thema

angeschaut. Der große Unterschied zu Amerika ist, dass wir nichts über die eigentliche Transaktion wissen. Deshalb ist es schwer, eine neutrale Bewertung hinzubekommen, ohne dass ein Portal eine Art Richterfunktion einnehmen würde. Claus Blumenauer: Ich meine, das müsste es auch für Makler geben können ... Conzelmann: Eine Bewertungsplattform wäre doch eine reizvolle Idee für ein Portal. Es gibt bei uns Über- | →



Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de*

Lassen auch Sie sich überzeugen!

Als eines der reichweitenstärksten Immobilienportale Deutschlands sorgt immowelt.de nicht nur für qualifizierte Kontakte, sondern bietet Ihnen zudem viele durchdachte Vermarktungsmöglichkeiten und Serviceleistungen.

www.immowelt.de





Jürgen Conzelmann (l.): Oft Counterpart zu Harald Blumenauer und Thomas Kreuz.

legungen, schwarze Schafe unter den Mietern interessierten Mitgliedern auf Nachfrage bekannt zu geben. Warum soll das nicht auch für Makler gehen? Oder man erstellt eine Positivliste ...

Charmante Idee, Haus und Grund als Zertifizierer von Maklern ...

Conzelmann: Das ist natürlich nicht unsere originäre Aufgabe. Das müssten die Makler schon selbst organisieren oder die IHK und Verbände zusammen.

Wird der Makler überflüssig werden? Wohlfarth: Natürlich nicht. 15 Prozent derjenigen, die ihr Objekt deaktiviert haben, haben es einem Makler übergeben. Dies zeigt, dass die Dienstleistung eines Maklers sehr wohl über die reine Exposee-Gestaltung hinausgeht.

Was wird die Zukunft dann bringen?

Harald Blumenauer: Informationen haben in fünf bis zehn Jahren keinen monetären Wert mehr. Das Verkaufen einer Adresse ist dann nicht mehr möglich. Wohlfarth: Das Thema "Mobil" wird wichtiger werden. Die neuen Applikationen, die auf Smart-Phones laufen, werden das Nachfrageverhalten verändern.

Podiumsdiskussion. Die wichtigsten Statements

Ziel war es nicht, sich selbst auf die Schulter zu klopfen. Es wurde einiges gesagt, an das man sich in Zukunft erinnern könnte.

- Immer mehr Nachfrager empfinden es als Schikane, dass sie keine Adresse bekommen. Wer Objekte mit Adresse veröffentlicht, erhöht die Wahrscheinlichkeit, mehr Kunden zu gewinnen.
- Informationen haben bald keinen monetären Wert mehr. Das heißt, das Verkaufen einer Adresse wird in fünf bis zehn Jahren nicht mehr möglich sein.
- Wenn ein Makler nur für eine Seite tätig ist, ist eine klare Interessenlage gegeben.

Das trägt zum positiven Image bei.

- Das Geschäftsmodell "Nachweismakler" wird entfallen.
- Eine Maklerzertifizierung ist sinnvoll. Eine Maklerbewertungsplattform könnte eine reizvolle Idee für ein Portal sein.
- Die neuen Applikationen, die auf den Smart-Phones laufen, werden das Nachfrageverhalten verändern.
- Die Kunden erhalten ihre Informationen und Vergleiche über das Internet. Was der Käufer will, ist Beratung, eine Interpretation der Informationen, die er hat. Das wird auch Aufgabe des Maklers werden.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Wohlfarth: Jemand möchte in Frankfurt einen Job anfangen. Er sitzt danach im Cafe, die Gegend gefällt ihm. Er schaltet sein mobiles Endgerät an und schaut, welche Immobilien in der Nähe angeboten werden. Da gewinnen Anbieter, die seine Adresse veröffentlichen können.

Das unendliche Thema ...

Wohlfarth: Uns als Portalbetreiber könnte es zwar egal sein, wie zwischen Anbieter und Nachfrager abgerechnet wird. Ist es aber nicht, denn wird der Kunde schlecht bedient, ist das auch für uns nicht gut. Wir promoten stark die Telefonnummer des Maklers bei unserer Exposeedarstellung. Die Kontaktaufnahme übers Telefon ist allerdings leider in vielen Fällen noch verbesserungsbedürftig.

Müsste der Portalbetreiber hier nicht einige Standards setzen?

Kraus: Meines Erachtens nicht. Ich bin ein großer Transparenzverfechter auch aus der eigenen Erfahrung. Wir haben 1999/2000 kostenlose Informationen ins Netz gestellt. Immer mehr Menschen nutzen das Netz heute standardmäßig für alles Mögliche. Ins Reisebüro geht doch keiner mehr ...

Claus Blumenauer: Mittlerweile tue ich das wieder, denn der Zeitaufwand ist mir sonst viel zu hoch ...

Kraus: Natürlich wird es weiterhin Reisebüros geben. Aber sie müssen sich deutlich differenzieren und einen echten Mehrwert bieten. Schafft ein Immobilienmakler Mehrwert, werden die Leute auch dafür bezahlen.

Harald Blumenauer: Als Interhyp die totale Informationsfreiheit geschaffen hatte, waren die Kunden damit erst einmal zufrieden. Aber nach kurzer Zeit brauchten sie eine Beratung rund ums Thema. Was der Käufer will, ist eine Interpretation der Informationen, die er hat. Das wird auch die Aufgabe des Maklers werden. ←

Weitere Aussagen zum Thema finden Sie unter dem Stichwort "Maklerdiskussion"



www.immobilienwirtschaft.de/downloads

Um 40 Prozent daneben

Immobilienbewertung. Gutachten für Wohngebäude werden immer häufiger erstellt, ohne das Objekt und die Umgebung genauer zu kennen. Grund sind niedrige Honorare. Dadurch kommt es oft zu drastischen Fehleinschätzungen.

Hugo Sprenker, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD

Vor allem im Wohnsegment gerät die Immobilienbewertung in Deutschland immer mehr unter Preis- und damit Qualitätsdruck. Der Immobilienverband IVD beispielsweise warnt bereits vor einem schleichenden Verfall der Qualitätsansprüche bei der Bewertung. Dem Verband zufolge liegt ein Grund hierfür

darin, dass einige große deutsche Banken zunehmend die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) bei Gutachten aushebeln und nur verschwindend geringe Honorare zu zahlen bereit sind. Zugleich fordern die Banken nach IVD-Beobachtungen immer höher qualifizierte und entsprechend zertifizierte

Gutachter - Anspruch und Praxis stehen hier in einem deutlichen Widerspruch zueinander. Zwar ist das Niveau deutscher Gutachten im internationalen Vergleich noch hoch, vor allem aber bei gewerblichen Immobilien. Bei Wohnungen wird jedoch mit dem Thema häufig zu leichtfertig umgegangen. Gerade vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise wäre es richtig und notwendig, bei der Ermittlung von Verkehrs- oder Beleihungswerten die Ansprüche an die Bewertung sogar noch zu erhöhen.



Ohne Vor-Ort-Termin können Gutachter wichtige Details schon mal übersehen.

Viele Fakten werden übersehen

Oft ist jedoch das Gegenteil der Fall: Um Kosten zu senken, entfällt vor allem die Besichtigung vor Ort immer häufiger. Die Gutachten werden entsprechend ohne detaillierte Orts- und Objektkenntnisse erstellt. Die Einschätzung des Instandhaltungsaufwands oder die Überprüfung der in der Realität teilweise vom Plan abweichenden Flächenangaben sind in solchen Fällen nicht möglich. Außerdem wird die unmittelbare Umgebung, die auf den Wert eines Gebäudes einen wesentlichen Einfluss haben kann, nur auf dem Papier begutachtet.

Insbesondere bei der Beleihungswertermittlung spielt jedoch die tatsächliche
Situation der Immobilie und der Umgebung eine enorm wichtige Rolle. Um
hier den Sicherheitsaspekt zu stärken,
wurde vor drei Jahren die Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV)
eingeführt. Danach hat die Bewertung
vorsichtig und unter Berücksichtigung
der Merkmale des Objekts zu erfolgen.
Ein leichtfertiger Umgang mit der Verordnung konterkariert den Sicherheitsaspekt empfindlich.

Drastische Abweichungen

Die aktuelle Praxis der sogenannten Formulargutachten stützt sich anstelle der Begutachtung vor Ort in erster Linie auf die vorliegenden Gebäude- und auf Research-Daten. Dies kann jedoch zu drastischen Fehleinschätzungen von Liegenschaften führen. In Frankfurt und Stuttgart sind Fälle bekannt, wo der am Schreibtisch ermittelte Wert von dem später durch eine Besichtigung korrigierten Wert um bis zu 40 Prozent abwich. Die vom IVD kritisierten Einsparungen durch Niedrigstvergütungen der Gutachter können für den Auftraggeber durch solche Fehleinschätzungen mehr als zunichte gemacht werden. ←

Gastronomie-Immobilien: konstant gute Nachfrage

Unter Gewerbeimmobilien erleben Gastronomie-Immobilien derzeit eine konstant gute Nachfrage. Im Juni 2009 gab es auf dem Immobilienportal ImmobilienScout24 sogar eine Nachfrage-Steigerung um satte 64 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Nicht zuletzt wegen des wachsenden Interesses bietet ImmobilienScout24 seit kurzem in seinem Gewerbeportal eine eigene Gastronomie-Rubrik an. Dort erhalten Interessierte erste Antworten auf drängende Fragen sowie Kontakte zu nützlichen Dienstleistern und Maklern.

Derzeit können Inserenten von Gastronomie-Immobilien auf Immobilien-Scout24 statistisch betrachtet mit rund 62 Interessenten pro Objekt rechnen. Dies ist in etwa das Siebenfache der derzeitigen durchschnittlichen Nachfrage im Büroimmobilienbereich. Um die vielen Interessenten bestmöglich zu informieren, gibt es nun einen eigenen Servicebereich rund um das Thema Gastronomie. "Wir arbeiten schon seit längerem an der konkreten Umsetzung der Gastronomie-Rubrik. Der überproportional starke Nachfrage-Anstieg hat uns in un-

seren Bemühungen bestärkt", sagt Nicole Prieur, Leiter eCommerce Gewerbe bei ImmobilienScout24.

Makler helfen bei der Suche

Eine Besonderheit in der neuen Gastronomie-Rubrik auf ImmobilienScout24 ist die Option der Maklersuche. Immobilieninteressenten können über die Funktion "Lassen Sie Profis für Sie suchen" direkt mit einem Makler in ihrer Region in Kontakt treten, der entsprechende Objekte im Portfolio hat. Nötig sind Angaben zum Objekt, zur gewünschten Region und zu den Preisvorstellungen. Dann starten ausgewählte Anbieter mit der Suche.

Gerade wenn man sich mit entscheidenden Fragen der Existenzgründung beschäftigen muss, bedeutet diese Un-

terstützung eine deutliche Entlastung vor allem für Neu-Gastronomen. Makler wiederum erhalten hierdurch die Möglichkeit, direkt mit dem Interessenten in engen Kontakt zu treten und diesen bis zum erfolgreichen Abschluss der Immobiliensuche zu begleiten. Dies bindet den Kunden an den Makler und sichert letztlich die Vermittlung. Eine Situation, von der alle Beteiligten profitieren.

Die Maklersuche ist jedoch nicht nur für Gewerbe-Makler interessant. Auch Makler für Wohnimmobilien haben mitunter das eine oder andere gastronomietaugliche Objekt in petto. "Oft gibt es in Mehrfamilienhäusern in der unteren Etage die Möglichkeit einer gastronomischen Nutzung. Doch diese Objekte werden häufig nicht inseriert, da eine Insertion von solchen Kleinflächen als zu aufwendig erscheint. Mit der Möglichkeit der Maklersuche bieten wir eine attraktive Vermarktungsalternative", erklärt Nicole Prieur.

Das ImmobilienScout24 Gewerbeportal

Der Marktführer ImmobilienScout24 bietet neben dem Wohnbereich eine eigene Plattform an, die speziell auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien zugeschnitten ist. In diesem Bereich können Immobilienanbieter Objekte wie Büros, Praxen und Industriehallen, Immobilien für den Einzelhandel, Gastronomie und Hotels, aber auch Gewerbeprojekte inserieren. Spezielle Suchfunktionen leiten die Interessenten gezielt auf die passenden Angebote. ImmobilienScout24 arbeitet mit nahezu allen führenden Immobilienberatern aus der Branche zusammen. Neben der bewährten Suche gibt es bei Immo-

bilienScout24 zusätzlich die Möglichkeit, gezielte Anfrage an Immobilienprofis zu richten. Unter Eingabe der gewünschten Immobilienart, Fläche und Region können Suchanfrage an bis zu fünf ausgewählte Anbieter von Gewerbeimmobilien gesandt werden. Unternehmen, die in der Vermietung oder im Verkauf von Gewerbeimmobilien aktiv sind, können sich im Gewerbeportal von ImmobilienScout24 in die neue Suche aufnehmen lassen.

Darüber hinaus finden sich im Gewerbeportal weitere Themen wie Immobilienberatung und Existenzgründung, die Profis und Einsteigern weitere Informationen liefern.

Dienstleistungen rund um die Gastronomie

Neben der Maklersuche finden Besucher der Gastronomie-Rubrik auf ImmobilienScout24 vor allem Informationen und Hinweise, die zur erfolgreichen Existenzgründung nötig sind: Kontakte zu möglichen Partnern wie etwa Brauereien oder Lieferanten, rechtliche Tipps, Checklisten, Ratgeber und vieles mehr. Vor allem Neueinsteiger finden hierdurch schnell und unkompliziert Antworten auf viele erste Fragen. Das Ange-



In der neuen Rubrik für Gastronomie-Immobilien im Gewerbeportal auf ImmobilienScout24 finden Gastronomen wichtige Kontakte und nützliche Informationen

bot in Kombination mit der Möglichkeit der Immobiliensuche ist in dieser Form in Deutschland bislang einzigartig.

Als einer der ersten großen Partner für die neue Gastronomie-Rubrik konnte ImmobilienScout24 den Getränkelogistiker Trinks gewinnen. Das Unternehmen beschäftigt an 15 Standorten über 1.250 Mitarbeiter und ist Deutschlands größter und umsatzstärkster Getränkefachgroßhandel. Neben der Belieferung mit Getränken und Gastronomieausstatung bietet Trinks vor allem für Neu-Gastronomen eine umfangreiche Leistungs-

palette: von der anfänglichen Beratung über die Objektrealisierung und Finanzierung bis hin zu Verkaufsförderungsmaßnahmen.

Von der Kooperation mit ImmobilienScout24 verspricht man sich im Hause Trinks vor allem qualifizierte Kontakte. "Die Resonanz auf unsere Präsenz ist sehr gut. Wir bekommen derzeit mehr als 60 Anfragen im Monat. Das Medium Immobilienportal hat sich auf jeden Fall bewährt", bilanziert Mark-Andreas Postawka, Verkaufsdirektor Gastronomie bei der Trinks-Gruppe.

Für die Zukunft erhoffe man sich vor allem die Anbahnung langfristiger Geschäftsbeziehungen weiter zu optimieren. "Vor allem Neu-Gastronomen sind für uns eine attraktive Zielgruppe, da diese offen für unsere Service- und Dienstleistungsangebote sind. Hier bietet die neue Gastronomie-Rubrik auf Immobilien-Scout24 für uns ein ideales Akquiseumfeld", so Postawka weiter.

www.immobilienscout24.de/ gastronomieservice

"Wir wollen auch international wachsen"

Interview mit

Hans-Lothar Schäfer

Jörg Seifert, Freiburg

Der neu berufene Vorsitzende der Geschäftsführung der Techem GmbH erläutert die Eigentumsverhältnisse des Energiedienstleisters. Er gibt Antworten zur Unternehmensstrategie, zu aktuellen Produkten und stellt seine Forderungen an die hiesige Klimaschutzpolitik.



"Auch der Staat sollte das Thema Smart SubMetering und die Reduktion des Heizenergieverbrauchs stärker beachten!"

Herr Schäfer, Techem hat sich von einer AG in eine GmbH gewandelt. Welche Vorteile schätzen Sie am "going private"?

Schäfer: Nun widmen wir uns wieder mit voller Aufmerksamkeit unseren Kunden und dem Kerngeschäft. Denn wir müssen heute keine Management-Ressourcen mehr für das Geschehen am Kapitalmarkt binden. Das hatte als börsennotiertes Unternehmen gerade in der Übernahmeschlacht der letzten eineinhalb Jahre eine Menge Kraft gefordert.



Hans-Lothar Schäfer

Im Juli 2009 wurde Hans-Lothar Schäfer zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Techem GmbH berufen. Der 50-jährige Diplom-Physiker begann bei dem Energiedienstleister 1985 in der Software-Entwicklung. Nach diversen Führungsaufgaben wurde er 2005 zum technischen Vorstand der damaligen Techem AG bestellt. Sukzessive übernahm er seither auch die Verantwortung für das nationale und internationale Geschäft. Sein Spezialgebiet ist der effektive Umgang mit natürlichen Ressourcen.

Wem gehört denn nun Techem?

Schöfer: Der neue Eigentümer ist MEIF II, ein Infrastrukturfonds von Macquarie in London. Hinter diesem Geschlossenen Fonds stehen öffentliche und private Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen. Das Geld wird hier langfristig, für mindestens zehn bis 15 Jahre, angelegt mit Option auf Verlängerung. Das verschafft uns im Gegensatz zu typischen Private-Equity-Investoren Sicherheit über einen längeren Zeitraum.

Erlaubt Ihre so gewonnene Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt nun risikoreichere Strategien?

Schäfer: Wir führen die Techem GmbH nicht wesentlich anders als ein börsennotiertes Unternehmen. Wir werden die Chancen nutzen, die die Märkte uns bieten. Das bedeutet natürlich auch, dass wir kalkulierte Risiken eingehen, um Entwicklungen anzustoßen.

Verschiebt sich Ihr Geschäft zusehends von Techem-Energy-Services zu Techem-Energy-Contracting?

Schäfer: Wachstumsmotor ist zwar weiterhin das Geschäftsfeld Energy Contracting. Hier konnte der Umsatz mit einer durchschnittlichen jährlichen

Wachstumsrate von 40 Prozent auf 174,6 Millionen Euro gesteigert werden. Damit liegen wir deutlich über dem Marktwachstum von 12 Prozent. Dennoch ist unser Kerngeschäftsfeld mit einem Umsatz von 478 Millionen Euro nach wie vor Energy Services.

Wie ist dabei Ihre Gewinnsituation?

Schäfer: Gewinne veröffentlichen wir nicht mehr. Genauso wenig wie unsere Wettbewerber.

Was bedeutet Ihr Smart SubMetering?

Schäfer: Unsere Wortschöpfung lehnt sich an das Smart Metering an. Die Idee ist richtig, über "intelligente Stromzähler" den Mietern kontinuierlich ihren Verbrauch transparent zu machen. Doch rund 75 Prozent des Energieverbrauchs in deutschen Haushalten ist Heizenergie. Wer effektiv Energie sparen will, muss seinen Heizenergieverbrauch reduzieren. Hierfür bieten wir unsere sogenannten Smart SubMetering-Lösungen an.

Was sind das genau für Lösungen?

Schäfer: Mit dem Energiesparsystem Adapterm hat Techem bereits vor einigen Jahren erfolgreich eine Smart SubMetering-Lösung eingeführt. Eine weitere wesentliche Lösung sind unterjährige Verbrauchsanalysen. Diese bieten Vermietern und Mietern zeitnahe Informationen bezüglich des Heizenergieverbrauchs. Erst diese ermöglichen effektives Energiesparen.

Müssen Mieter dies selbst regulieren?

Schäfer: Das Energiesparsystem Adapterm ist ein automatisches Verfahren.

Es sammelt Daten zum Heizenergieverbrauch und Wärmebedarf per Funk ein und steuert damit die Heizungsanlage optimal. Die Bewoh-

ner müssen ihr Heizverhalten nicht ändern. Sie heizen wie bisher und es bleibt genauso warm wie gewohnt.

Was muss der Kunde dafür investieren?

Schäfer: Als Faustformel gilt: Pro Gebäude investiert der Eigentümer etwa 1.000 Euro in die Schnittstelle zwischen Funknetz und Heizungskessel. Voraussetzung für die Nutzung von Adapterm sind allerdings Funkheizkostenverteiler.

Wie groß ist denn nun der Einspareffekt von adapterm?

Schäfer: Im Schnitt spart Adapterm zehn Prozent Heizenergie. In Deutschland haben wir bereits 60.000 Wohnungen unter Vertrag. Techem garantiert eine Energieeinsparung von mehr als sechs Prozent.

Und falls die sechs Prozent nicht erreicht werden?

Schäfer: Dann bekommt der Kunde sein Geld zurück. Bisher kam das aber nicht vor.

Welche Technologien gewährleisten die notwendigen Informationsflüsse?

Schäfer: Wir setzen ganz klar auf Funk und auf Portallösungen im Internet. Unser Funksystem ist die Basis für alle unsere Produkte und Dienstleistungen, die eben mehr können als das Erfassen und Abrechnen des Heizenergieverbrauchs. Damit ermöglichen wir Wohnungsunternehmen und wenn gewünscht auch deren Mietern einen direkten Zugriff auf ihre Verbrauchsanalysen.

Welche Forderungen haben Sie im Zusammenhang mit Energieeffizienz an die Klimaschutzpolitik der Bundesrepublik?

Schäfer: Überfällig ist eine bessere Regelung für das Wärme-Contracting in der Wohnungswirtschaft. Denn durch das BGH-Urteil ist das Contracting-Geschäft in der Wohnungswirtschaft nahezu zum Erliegen gekommen. Das ist aus unserer

"Nur zeitnahe Informationen geben Ver-

mietern und Mietern die Möglichkeit zur

effektiven Einsparung von Heizenergie."

Hans-Lothar Schäfer, Vorsitzender der

Geschäftsführung, Techem GmbH

Sicht wirtschaftlich und unter Klimaschutzaspekten sehr zu bedauern. Außerdem wünschen wir uns

von der Bundespolitik, dass sie nicht jährlich neue Dämmdicken in das Gesetzbuch schreibt, sondern stattdessen geringinvestive Maßnahmen wie zum Beispiel Adapterm fördert.

Was ist Ihr stärkster Auslandsmarkt?

Schäfer: Vom Umsatz her Österreich. Dort haben wir einen Marktanteil von über 60 Prozent.

Auch für die Staaten Mittel- und Osteuropas ist Heizenergieeinsparung ein wichtiges Thema geworden. Wie sehen Sie diesen lukrativen Markt direkt vor der deutschen Haustür?

Schäfer: In Mittel- und Osteuropa sind wir bereits sehr gut vertreten. Die Märkte dort sehen wir als starke Wachstumsmärkte. Heute schon sind wir Marktführer in Bulgarien, Tschechien, Ungarn, Serbien und der Slowakei.

Welche Felder wird Techem zukünftig angehen?

Schäfer: Mit Prozessoptimierungen und Energieeinsparmöglichkeiten werden wir Mehrwerte für unsere Kunden schaffen. Dabei wollen wir international wachsen. Heute sind wir mit 43,5 Millionen installierten Messgeräten weltweit führend. Das werden wir ausbauen. ←



Weitere Fragen und Antworten lesen Sie unter

www.immobilienwirtschaft.de/downloads



Software für Hausverwalter



HV-Office

Software für WEG- und Mietverwaltung

"HV-Office unterstützt optimal die Arbeitsabläufe in der Hausverwaltung. Traumhaft und bezahlbar!"

HV-Technik

Dokumentation und Organisation

"HV-Technik bietet mit wenig Aufwand gute Dokumentation und erinnert an alle Aufgaben und Termine."

Besuchen Sie uns im Internet...
Info, Demo, Preise www.**HV-Office.**de



Geprüfter Immobilienverwalter (DDIV)

Geprüfte/r Immobilienmakler/in (gtw)

berufsbegleitende Studiengänge: Kombination aus staatlich geprüften Selbstlernunterlagen und Wochenend-Präsenzunterricht

neu:

Immobilienkauffrau/mann (EBZ / gtw) IHK

Staatlich zugelassener Fernlehrgang, Vorbereitung zur Prüfung an Ihrer IHK vor Ort

Starts im Herbst: www.gtw.de



gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft

Tel: 089/ 57 88 79 Email: info@gtw.de

Lünendonk versus Makon

Facility Management. Zwei Studien beschreiben den Markt der FM-Komplettdienstleister – allerdings mit unterschiedlichen Ergebnissen. Welche ist aussagekräftiger?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Eine Branche ist in heftiger Bewegung: Facility Management (FM), eine Dienstleistungssparte für und rund um Gebäude, liefert Stoff für so manche spannende Unternehmensgeschichte. Breit aufgestellte Konzerne wie Bilfinger Berger, Strabag und Hochtief preschen in der Top-10-Liste vor, Spezialisten finden immer neue Nischen, das Establishment hält dagegen. Steffen Ritter, oberster Kommunikator der Dussmann-Gruppe in Berlin, erinnert sich: "Als bekannt wurde, dass wir in der Lünendonk-Liste vom ersten Platz 2007 auf den zweiten Platz 2008 gefallen waren, riefen uns Leute beunruhigt an." Ritter konnte sie schnell beruhigen. Denn die neue Platzierung war nicht etwa auf einen Rückgang des Dussmann-Umsatzes zurückzuführen; der stieg wegen des expansiven Auslandsgeschäfts sogar recht ordentlich um 5,6 Prozent.

Andere Umsätze berücksichtigt

Vielmehr rangierten mit Bilfinger FS und Strabag PFS gleich die Töchter von zwei Baukonzernen vor der Dussmann-Gruppe. Sie hatten den Sprung nach oben vor allem durch Käufe anderer Unternehmen geschafft. Und das nicht einmal ganz, denn der Vergleich basiert auf den Inlandsumsätzen. Dagegen führt Dussmann die von der Research-Firma Lünendonk aus Kaufbeuren jährlich aufbereitete Liste der führenden deutschen FM-Unternehmen unter Berücksichtigung der Auslandsumsätze mit gut 1,4

Milliarden Euro weiter an. Spätestens

hier macht sich unter branchenexternen Beobachtern eine gewisse Verwirrung breit. Traditionell gelten als Maßstab bei der Festlegung der Reihenfolge (Ranking) der FM-Dienstleister die Inlandsumsätze. So auch bei Makon, einem Research-Haus aus München. In dessen Matrix der 35 führenden FM-Anbieter sind der Rubrik "Umsatz im Gebäudemanagement weltweit" nur 14 Angaben zu entnehmen, also gerade mal gut ein Drittel. Hier ist mit über 1,1 Millionen Euro zwar der Dussmann-Umsatz zu finden, aber im Unternehmens-Ranking taucht der Name erst gar nicht auf. Dazu Ritter: "Makon verlangt die Angabe des Deutschland-Umsatzes. Da ein großer Teil unserer Gebäudemanagement-Dienstleistungen grenzüberschreitend erbracht wird, können wir keinen landesspezifischen Umsatz angeben."

Dieser ist indes in der Lünendonk-Liste mit 879 Millionen Euro für Deutschland mit dem Vermerk zu finden: "Umsätze von Service-Gesellschaften/ Organschaften anteilig enthalten." Es geht also doch – und erklärt wohl auch die Diskrepanz zwischen dem von Lünendonk mit gut 1,4 und dem von Makon mit über 1,1 Milliarden Euro ermittelten

Inlandsumsatz von FM-Anbietern 2008 (in Millionen Euro)

Drei Unterschiede stechen beim Vergleich ins Auge: Die andere Reihenfolge, Differenzen bei den Umsätzen und das Fehlen von Dussmann und Hochtief in der Makon-Übersicht. Die Differenzen bei den Umsätzen und damit Verschiebungen in der Reihenfolge ergeben sich unter

bieter des Gebäudemanagements, nicht dagegen die Spezialisten erfasst. Lünendonk nimmt sich auch diese vor. Dussmann und Hochtief haben Makon nicht geantwortet. Diese Erklärung reicht für sinnvolles Ranking nicht aus.

anderem daraus, dass Makon die Komplettan-

nach Lünendonk-Liste

1.	Bilfinger Berger FS	892
2.	Strabag PFS	881
3.	Dussmann	879
4.	Wisag Service Holding	778
5.	Hochtief Facility Management 66	
6.	Compass Group Deutschland	614

nach Makon-Marktübersicht

1.	Strabag PFS	881	
2.	Wisag Service Holding	778	
3.	Bilfinger Berger FS 671		
4.	DB Services	501	
5.	Voith Industrial Services 460		
6.	Klüh Service Management 441		

Quellen: Lünendonk-Liste 2009: Führende Facility-Management-Unternehmen für infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement; Makon/Der Facility Manager: Marktübersicht Gebäudemanagement-Komplettanbieter 2009



Wer der Stärkste ist, lässt sich nicht so leicht beantworten.

Auf einen Blick

- Die Facility Management-Branche ist zurzeit heftig in Bewegung: Breit aufgestellte Konzerne preschen in der Top-10-Liste vor, Spezialisten finden immer neue Nischen, das Establishment hält dagegen.
- Zwei neue Marktübersichten sorgen nun für weitere Verwirrung, da sie zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen.
- Dies ist aber kein Wunder: Sie arbeiten mit verschiedenen Methoden und berücksichtigen nicht die gleichen Datengrundlagen.

Dussmann-Gesamtumsatz. Ein Übriges ergibt sich aus den Aufnahmekriterien von Lünendonk: Mindestens 66 Prozent des Umsatzes müssen aus externen Aufträgen stammen, mindestens 60 Prozent des FM-Umsatzes aus infrastrukturellem und technischem Gebäudemanagement. Außerdem werden die Selbstauskünfte der Unternehmen konrolliert und Zahlen, falls nicht anders möglich, geschätzt, wie bei Hochtief Facility Management. Dagegen lässt die Research-Firma Makon manche Angaben einfach weg.

Anspruch auf Vollständigkeit

Dennoch bricht Strabag PFS, bei Makon Branchenprimus und bei Lünendonk Vize, eine Lanze für beide: "Strabag PFS nutzt beide Studien als marktbekannte Quellen, ergänzt diese aber gezielt durch eigene Detailrecherchen bei Bedarf.

Hochtief Facility Management gibt zu: "Die Inhalte der Makon-Studie sind uns noch nicht bekannt." Zur Lünendonk-Studie äußert sich der FM-Anbieter zum Teil kritisch: "Sie berücksichtigt nicht das Marktvolumen, welches im FM-Bereich heute noch durch eigene Einheiten der Unternehmen erbracht wird, zum Beispiel hauseigene Abteilungen. Das ist

ein für uns sehr interessantes Marktvolumen, da immer mehr Unternehmen FM-Leistungen an einen Dienstleister outsourcen, die sie ursprünglich für sich selbst erbracht haben."

Eine Spezialität der Firma Lünendonk besteht darin, dass sie führende deutsche Konzerne nach ihrer Zufriedenheit mit den FM-Anbietern fragt. Zu der vom 13. bis 15. Oktober in München stattfindenden Maintain-Messe will Lünendonk-Chef Jörg Hassenfelder noch eins draufsetzen: Durch die Ergänzung der Studien zu den Gebäudemanagern um die Instandhalter: "Da bleibe ich bei meinem Anspruch auf Vollständigkeit." Den bestätigt auch Wisag-Geschäftsführer Ralf Hempel, der Hassenfelder attestiert, "mehr Aktivitäten zu entfalten als andere". Dabei springt ein dicker Pluspunkt für Wisag heraus: Der erste Platz aus Anlass der Konzernbefragung in Bezug auf Erfahrung und Bekanntheit bei Siemens & Co. - sogar noch vor Hochtief und Bilfinger Berger. ←

Mehr zum Studienvergleich ist abrufbar unter



www.immobilienwirtschaft.de/downloads



In der WEG-Verwaltung ist sicherer Umgang mit der Gesetzgebung gefragt. Dr. Deckerts Standardwerk bietet Ihnen Rat in allen WEG-Rechtsfragen mit wichtigen Entscheidungsbesprechungen.

••• www.haufe.de/immobilien/shop



Kompakter, aber agil

Expo Real 2009. In diesem Jahr wird die Messe kleiner sein als im Vorjahr. Die Aussteller mieten weniger Flächer, kommen mit weniger Personal und bieten weniger Standevents. Doch Schockstarre ist nicht zu spüren.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Warm up zur Expo Real

Flagge zeigen, Kontakte nutzen, Net-Arbeitsmesse, Marktnähe, working, Präsentationsbühne, Internationalität - allesamt Absichten und Erklärungen, die jedes Jahr erneut für die Expo Real in München bemüht werden. Die Gewerbeimmobilienmesse in Deutschland schlechthin gehört für den Großteil der Branche zum Pflichtprogramm - gerade auch in der Zeit allgemeiner geschäftlicher Verunsicherungen. Etwas ist aber anders in diesem zwölften Jahr des regelmäßigen Fachtreffens von Entwicklern, Investoren und Maklern – nicht nur, dass die eine oder andere Show-Einlage in 2009 fehlen wird. Selbst Boomregionen

Auf einen Blick

- Die Expo Real findet 2009 nur noch in sechs Messehallen statt, 2008 waren es sieben.
- Viele Unternehmen sparen: Sie sind gar nicht mehr in München präsent, oder mit deutlich kleineren Ständen und weniger Personal.
- Um Geld zu sparen, schließen sich die Firmen zu Gemeinschaftsständen zusammen.
- Rabatte wie bei der Mipim in Cannes hat die Messeleitung dennoch nicht vorgesehen, im Gegenteil: Die Standkosten sind sogar im Vergleich zum Vorjahr noch einmal um zwei Prozent gestiegen.

wie Russland, in ihrem Expansionsstreben eindeutig gebremst, zeigen nicht mehr die Vollgas-Messepräsentation der vergangenen Jahre.

Messefläche wie im Jahr 2007

"Die Expo Real 2009 verzeichnet gute Buchungszahlen, sie bleibt aber von der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht unberührt", sagen die Messemacher selbst. Nach dem jetzigen Anmeldestand wird die Expo Real 2009 sechs Hallen mit zusammen 64.000 Quadratmetern und somit eine Halle weniger belegen als im Vorjahr. Damit erreicht sie wieder die gleiche Fläche wie in 2007. "Die Messe will dazu beitragen, Orientierung und neue Lösungsansätze zu finden. Beides ist gerade in schwierigen Zeiten wichtiger denn je", meint die Projektleiterin Claudia Boymanns (siehe auch Interview Seite 57). Die Beurteilung dieses Rückgangs wird je nach Mentalität, ob man zum halb leeren oder halb vollen Glas neigt, interpretiert. Die Erwartung einer Arbeitsmesse bleibt, kompakter werde es zugehen, freuen sich die einen. Sowohl die Key Player des deutschen als auch des europäischen Markts beteiligen sich wieder an der größten europäischen Gewerbeimmobilienmesse.

Trend zu Gemeinschaftsständen

Andererseits ist ein Trend zu Gemeinschaftsständen, zu weniger Personaleinsatz, zur Eigenpräsentation auf weniger Fläche, zur konzeptionellen Überarbeitung der Messeaktivitäten festzustellen – letztlich dem Markt und den Eigenkosten ge-

schuldet. Wirtschaftlicher Druck zwingt zu manchmal banalen Einsichten: Ein Stand mit Hostessen ist zwar nett anzusehen, doch letztlich als alleiniges Merkmal eher kontraproduktiv. Lebendiger Austausch und Präsenz vieler Akteure ist für



die jeweiligen Aussteller wichtiger. Projekte sind ausreichend vorhanden, auch die Klientel die investieren will, und auch die Anzahl der Besucher wird ähnlich hoch eingeschätzt wie in den Vorjahren.

Das Szenario 2009 wird an kleinen Begebenheiten zu messen sein. Interessant wird sein, ob die Branche den Mehltau des Däfitismus abgeschüttelt hat und pragmatisch zu neuen Ufern wandelt. Eine Expo-Real-Befragung zu den Aussichten für die Immobilienwirtschaft 2009 ergab, dass die Talsohle der Krise nach Meinung von Branchenkennern noch nicht erreicht ist, sich der deutsche Markt aber am schnellsten wieder erholen wird. Ähnlich wie auf der Mipim kann die Branche in München ihre aktuelle Stimmung testen. "Die Stimmung

in der Immobilienbranche hat sich in den letzten Monaten wesentlich verbessert", meint Dr. Torsten Angermann FRICS, Holding-Geschäftsführer der Angermann GmbH. Nach einer Phase der Starre und Verwunderung über die Schnelligkeit der Krise, hätten viele Marktteilnehmer inzwischen wieder zu ihrem normalen Geschäft zurückgefunden. Von diesen positiven Signalen werde die Expo Real profitieren, ist Angermann überzeugt: Die Beteiligung der Firmen werde gewohnt hoch bleiben, viele Unternehmen aus Kostengründen die Anzahl ihrer teilnehmenden Mitarbeiter aber sicherlich beschränken Dies werde die konzentrierte Arbeitsatmosphäre, für die die Expo Real ohnehin bekannt ist, weiter fördern. Angermann wird mit dem gleichen Stand auf der Expo Real vertreten sein wie 2008. Neu ist eine Kooperation mit Greif & Contzen aus Köln.

Aussteller sind kostenbewusster

Mit weiteren Ausfällen wird allgemein bei den Bankenvertretern gerechnet: War der HRE-Stand aus nachvollziehbaren Gründen schon 2008 eher verwaist, scheinen aktuell noch einige andere Finanzinstitute mit sich selbst genügend beschäftigt. Rückläufig ist nicht nur die Beteiligung aus Russland, sondern auch aus den Golfstaaten und den USA werden Abgänge erwartet. Ein weiterer deutlicher Trend zeichnet sich ab: Immer mehr Länder, Regionen und Standorte setzen auf Synergien und bündeln ihre Marktkompetenz auf Gemeinschaftsständen. "Die Aussteller verhalten sich in der Rezession kostenbewusster und fragen zum Teil kleinere Flächen nach", erklärt Eugen Egetenmeir, stellvertretender Geschäftsführer der Messe München, Wirtschaftsförderer der Städte Datteln, Dorsten, Gladbeck, Haltern am See, Herten, Marl, Oer-Erkenschwick und Recklinghausen präsentieren sich genauso gemeinsam auf der Expo Real wie die Landeshauptstadt Kiel und die Schleswig-Holstein-Förderer (WTSH).

Aufbruchstimmung und Mut

Der allgemeine Wunsch der Akteure nach Aufbruchsstimmung ist verständlich: Kein Einstimmen in ein allgemeines Jammertal sei angesagt, sondern der Blick über den Tellerrand, machen sich die Aussteller selbst Mut. Im besten Falle könne ein rhetorisches Feuerwerk gezündet werden wie man sich konsolidiere, um bei erneutem Wachstum ab Mitte 2010 oder später die Nase mit vorne dabeizuhaben, so eine allgemeine Einschätzung. Keine Zurückhaltung macht Thomas Beyerle zumindest in seinem Terminkalender für die bevorstehende München-Messe aus. Der Degi-Chefanalyst wünscht sich eine insgesamt kompakte Veranstaltung und den Blick nach vorne mit immobilien- |→



In diesem Jahr kommen weniger Aussteller, doch man erhofft sich einen ähnlichen Besucherstrom wie im Vorjahr. wirtschaftlich relevanten Aussagen zu 2010 und den zweifellos vorhandenen Chancen. Zugleich erwartet Beyerle persönlich weniger "Gucker und Seher", weniger Banken unter den Ausstellern, mehr abgesagte Events, weniger Personaleinsatz (wie auch bei der Aberdeen-Gruppe), aber nicht weniger Besucher als 2008.

Diversifikation ist laut Gabriele Steegers in Krisenzeiten ein gutes Argument, um ruhiger durch den Wachstumsknick zu kommen. Die Sprecherin der Hochtief Projektentwicklung GmbH in Essen erwartet nach dem Abklingen der ersten Schockstarre vor einigen Wochen aufgrund des Finanz-Tsunami nun business as usual. Als internationaler Konzern für Baudienstleistungen demonstriere man wie jedes Jahr mit den zahlreichen Tochter- und Schwestergesellschaften zudem das eigene hohe Wertschöpfungspotenzial innerhalb der Gruppe. Von Modellen aktueller Projekte über den Standbauer aus Essen bis hin zur Standparty und dem gleichen Stand werde alles beim Alten bleiben.

Keine Rabatte für Teilnehmer

Das gilt auch für die Messeorganisation an sich: Auch wenn weniger Aussteller als im Vorjahr kommen werden, gibt es zumindest für Frühbucher keine Rabattierungen wie das die Macher der Mipim in Cannes zuletzt praktiziert hatten. Die Standpreise werden wie jedes Jahr wieder etwas teurer sein, um etwa zwei Prozent steigt der Quadratmeterpreis.

Der Bremer Thorsten Tendahl, bei der WFB Wirtschaftsförderung Bremen für Immobilien und Akquise zuständig, beschreibt das Messekonzept seiner Gesellschaft vor diesem Hintergrund als gelungenes PPP-Modell, das auch für 2009 so beibehalten werde. Das Land Bremen mit den Städten Bremen und Bremerhaven bietet seit einigen Jahren Immobilienunternehmen, Entwicklern, Maklern und Finanzinstituten aus der Region eine Plattform als Logo, Stand- oder Premiumpartner an. Die Bremer waren nicht die Ersten, die eine Refinanzierung der Standkosten über Unternehmenspartnerschaften praktizierten. Die Nachbarn aus

Nachhaltigkeit auch 2009 Schwerpunktthema

Ein wesentlicher Themenschwerpunkt auf der Expo Real 2009 wird, wie schon in den Vorjahren, der Aspekt der nachhaltigen Bewirtschaftung von Gebäuden sein.

Eugen Egetenmeir, stellvertretender Geschäftsführer der Messe München: "Es ist kein Zufall, dass man – trotz der für Developer und Investoren schwierigen wirtschaftlichen Situation – insbesondere bei prominenten Projekten verstärkt auf "Green Buildings' stößt." In einer Umfrage von CoreNet Global und Jones Lang LaSalle 2008 unter 400 Seniormanagern in Immobilienunternehmen oder der Immobilienabteilungen großer Unternehmen zeigten sich 85 Prozent der Befragten davon überzeugt, dass spätestens innerhalb der nächsten ein

bis zwei Jahre nachhaltige Immobilien Geschäftsrelevanz entwickeln und damit zum ökonomischen Erfola beitragen werden. Die aktuelle Wirtschaftskrise verändert auch die Beziehungen der Partner im Hotel-Investment. Welche Hotelprojekte finden derzeit überhaupt noch Gehör bei den Banken? Wie eng muss die Partnerschaft zwischen Investoren und Betreibern in der derzeitigen Wirtschaftslage sein? Auf allen Seiten ist erhöhte Sensibilität gefragt. Der Hospitality Industry Dialogue (HID), die Internationale Hotelkonferenz auf der Expo Real, wird auf die veränderten Rahmenbedingungen und modifizierten Partnerbeziehungen im Detail eingehen. Der Fachdialog zwischen Hotelund Investmentbranche ist seit acht Jahren fester Bestandteil der Expo Real.

Hamburg haben ihre Messeambitionen in den Vorjahren regelmäßig ausgeweitet und die Zahl der Standpartner erhöht. Einige Partner müssen in 2009 kürzertreten, das Ziel lautet für die aktuelle Messe daher nur 50 plus. Entsprechend kleiner soll die Darstellung ausfallen. Veranstalter ist die HWF Hamburgische Gesellschafter für Wirtschaftsförderung mbH.

Aber nicht allein die Kosten werden – insbesondere in diesem Jahr – stärker unter die Lupe genommen. Das Standkonzept muss schlüssig und überzeugend sein und neben Inhalten auch Kreativität und Action vermitteln. Wirtschaftsförderer ohne neue Projekte und investierende Unternehmen wären für sich genommen eher langweilig.

Daniel Görs, Sprecher des Immobilienportals Immonet.de, schwärmt vom Gemeinschaftsstand der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), wo man erneut als Exklusivpartner vertreten sei. Hier gebe es eine ideale Mischung aus lebendigen Diskussionsrunden sowie auf der zweiten Standebene Rückzugsmöglichkeiten für den intensiveren Austausch von Geschäftskontakten. Wahrscheinlich wird Görs nach eigenen Worten das Messegeschehen auch nutzen, um zu Twittern

und dabei seine Eindrücke von der Messe beziehungsweise anderen Präsentationsständen austauschen.

Demonstrativ im Alleingang

Das neue Büroprojekt "Bürokontor Holzhafen West" an der Großen Elbstraße in Hamburg wird wohl ein wichtiger Teil in der Standpräsentation der B&L-Gruppe um Albert Büll und Dr. Cornelius Liedtke sein. 14.300 Quadratmeter Exklusivität in Traumlage mit Blick auf vorüberziehende Containerschiffe und Kreuzliner sollen spätestens Anfang 2010 als Mietobjekt Interessenten finden. Laut B&L-Sprecherin Corinna Schubert sei man im Wesentlichen fokussiert auf "High-Street"-Lagen für Büro- und Shopping-Projekte. Dieser Bereich laufe so gut, dass man es demonstrativ erstmals mit einem eigenen Expo-Real-Stand zum Durchgang der Halle C2 zeigen möchte. Statt wie bisher in Gemeinschaft ziehe man also diesmal mit exakt 99 Quadratmetern die Alleinstellung vor. ←

Aktuelle Informationen zur Expo Real erhalten Sie unter



Interview



Claudia Boymanns

Projektgruppenleiterin Expo Real

"Die Branche rückt enger zusammen"

Verändert die aktuelle Finanzkrise Ihr Messegeschäft und die Organisation der Abläufe?

Claudia Boymanns: Selbstverständlich spüren wir, dass die Unternehmen generell kostenbewusster geworden sind. Die Diskussionen über Entscheidungen dauern länger und sind intensiver als in den Vorjahren. Das gilt auch für die Fragen, ob ein Unternehmen als Aussteller an der Expo Real teilnimmt oder wie viele Repräsentanten als Besucher nach München reisen. Hier wird manche Entscheidung auch erst zeitnah zum Beginn der Messe fallen. Das bedeutet für uns, möglichst flexibel und kurzfristig auf die jeweiligen Wünsche reagieren zu können.

Gibt es antizyklische Herangehensweisen in der Branche, um sich jetzt Chancen für den Zeitpunkt der Markterholung zu sichern – und die auf der Messe abgebildet werden?

Boymanns: Es gibt sicherlich keine Patentrezepte für die Zukunft. Dann wäre das Leben einfach. Vielmehr ist Kreativität gefragt, um neue Wege zu finden und tragfähige Geschäftsmodelle zu entwickeln. Ein Trend jedoch wird für die Expo Real 2009 jetzt schon deutlich sichtbar: Die Branche rückt buchstäblich enger zusammen. Wir werden in diesem

Jahr mehr Gemeinschaftsstände sehen, auf denen sich Aussteller einzelner Länder, Regionen oder Städte zusammengeschlossen haben. Hier spielt der Kostenfaktor eine Rolle, aber zugleich fördert dieses Zusammenrücken sowohl den Austausch untereinander als auch anderen Messeteilnehmern, die auf den Gemeinschaftsständen gebündelt eine ganze Reihe von nationalen, regionalen oder lokalen Immobilienunternehmen sowie öffentlichen Organisationen finden.

Werden die Preiskonditionen für Aussteller der aktuell schlechteren Wirtschaftslage angepasst?

Boymanns: Wir pflegen eine transparente Preispolitik, und die Preise sind für alle Aussteller gleich. Mit einer Anhebung des Quadratmeterpreises von nur knapp zwei Prozent dieses Jahr liegen wir unterhalb der Steigerungsraten vieler anderer. Verständlicherweise hatten wir sehr viele Anfragen aus dem In- und Ausland nach einem Preisnachlass. Wir haben grundsätzlich keinen Discount gegeben, sondern dann vorgeschlagen, die Standfläche zu verringern. Außerdem wurden verstärkt Gemeinschaftsstandkonzepte für internationale Beteiligungen angeboten, um für den einzelnen Aussteller die Kosten zu senken. ←





Abnehmende Akademikerquote

Interview mit

Hanspeter Gondring

Dirk Labusch, Freiburg

Was verändert sich an den Weiterbildungsakademien? Wie sind die Aussichten für private und privat angebundene Institute? Wird es eine Marktbereinigung geben?



"Ich rechne damit, dass im Laufe der nächsten zwei Jahre der eine oder andere Wettbewerber vom Markt verschwinden wird."

Prof. Gondring, die Situation für die privaten Weiterbildungsakademien ist zurzeit nicht rosig ...

Gondring: Im Moment gilt für die etablierten Weiterbildungsakademien die Parole, aussitzen und durchhalten. Es gewinnt der, der den längsten Atem hat.

In letzter Zeit sind viele private Hochschulen im Immobilienbereich aus dem Boden geschossen. Sie haben sich seinerzeit gute Chancen ausgerechnet. Zu Recht?

Gondring: Das war ein reiner "Me-too-Effekt". Der kommt aber zu spät. In der Hype-Phase von 2003 bis 2007 hat die Immobilienwirtschaft gute Geschäfte gemacht, das Geld saß locker. Und dort, wo Gewinne locken, wird Angebot erzeugt. Aber heute sind die Bedingungen deutlich weniger rosig.

Inwieweit spürt ein privates Institut, das an eine Hochschule angegliedert ist, wie die Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI), die Krise?

Gondring: Ich will mal ein Beispiel nennen. In Hamburg hatten wir bei der ADI im letzten Jahr 63 Anmeldungen, überwiegend Selbstzahler. In diesem Jahr hatten wir 38 und von denen sind 11 noch

einmal abgesprungen. Wir sind in Hamburg also gestartet mit 27. Die Gründe sind vielfältig: Arbeitsplatzangst, Einkommenseinbrüche, oder einfach plötzlicher Arbeitsplatzverlust. Rein logisch müsste sich die Weiterbildungsnachfrage antizyklisch zum Markt verhalten, aber in der Realität ist das anders.

Wie läuft in der Regel die Akquise von Studenten?

Gondring: Wir haben über 30 treue Unternehmen, die mich von Anfang an begleitet haben. Diese schicken ihre Mitarbeiter regelmäßig an unser Institut. Etwa die Hälfte der Studierenden kommt aus diesen langjährigen Verbindungen, die anderen kommen über den freien Markt. Was das akademische Studium an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg angeht, brauche ich überhaupt keine Werbung zu machen. An der ADI schalten wir ab und zu Anzeigen.

Wie wird es im Weiterbildungssektor weitergehen?

Gondring: Ich rechne damit, dass im Laufe der nächsten zwei Jahre der eine oder andere Wettbewerber vom Markt verschwinden wird. Gerade private Hochschulen haben zurzeit wirtschaftliche Probleme, und einigen steht das Wasser schon bis zum Hals. Besonders im Südwesten erleben wir, dass eine private Einrichtung nach der anderen aufgibt oder übernommen wird.



Hanspeter Gondring

Seit 1997 leitet Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS den Studiengang Immobilienwirtschaft an der Berufsakademie Stuttgart. Nach deren Umwandlung in die Duale Hochschule Baden-Württemberg zum 1. März 2009 begleitet der die Funktionen Studiendekan des Studienzentrums Finanzwirtschaft und die des Studiengangleiters BWL-Immobilienwirtschaft. 1999 gründete er die Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI) GmbH. Seit 2000 ist er Fellow of Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS). Er ist Herausgeber und Autor vieler Fachpublikationen und Monographien, wie zum Beispiel das Handbuch Immobilienwirtschaft, Real Estate Investment Banking. Zusammen mit dem Immobilienbrief gibt er die "Zeitschrift für immobilienwirtschaftliche Forschung und Praxis (ZfiFP)" heraus. Seit 2008 ist er Direktor des Forschungsinstituts der Immobilienwirtschaft an der Steinbeis-Hochschule Berlin.

Warum sind Sie hier so skeptisch?

Gondring: Anders als in den angelsächsischen Ländern hat die Privatisierung der Bildung in Deutschland noch keine lange Tradition. Sie finanzieren sich über die laufenden Studiengebühren und Förderer, während sich britische oder amerikanische Universitäten lebenslang über die Zahlungen ihrer Absolventen finanzieren. Die ausschließliche Finanzierung über Studiengebühren und Förderer ist stark konjunkturabhängig. Und damit ist die wirtschaftliche Grundlage privater Hochschulen immer volatil. Hier liegt eindeutig der Vorteil staatlicher Einrichtungen.

Sie gehen davon aus, dass die privaten Hochschulen wieder verschwinden?

Gondring: Vermutlich. Das Gründen einer Akademie im Weiterbildungssektor geht schnell. Räume und Dozenten sind schnell gefunden. Auch der erste Jahrgang ist schnell gefüllt. Aber es muss jedes Jahr ein neuer Jahrgang gefüllt werden. Darin liegt das Problem.

Einige private Institute, wie die ebs, die irebs, die ADI oder auch die DIA, sind an Hochschulen angegliedert. Trifft es die weniger hart?

Gondring: Das bringt mit Sicherheit Vorteile gegenüber denen, die keine Hochschulanbindung haben. Das ist aber nicht so entscheidend. Viel wichtiger ist, dass jetzt immer mehr Hochschulabsolventen in den Markt drängen, die bereits in ihrem Studium eine immobilienwirtschaftliche Vertiefung belegt haben. Diese fallen logischerweise für die Weiterbildungsakademien als "Kunden" weg. Wir müssen uns auf eine andere Zielkundschaft und andere Produkte konzentrieren.

Welche?

Gondring: Wir stellen seit kurzer Zeit fest, dass viele bewährte Praktiker ohne Studium in die Weiterbildung drängen und dass das Interesse an unternehmensinternen Schulungen wächst. Zudem sind Upgrade-Seminare, wie etwa Real Estate English, oder die neueren Änderungen in der Immobilienbewertung im Moment der Renner.

Welche Perspektiven haben ADI & Co.?

Gondring: Die oben genannten an Hochschulen angebundenen Weiterbildungsinstitutionen werden auch weiterhin den Immobilien-Ökonom vergeben, obwohl sie sich auch für andere Produkte öffnen müssen. Zudem werden auch entsprechende Master-Programme in das Weiterbildungsangebot integriert werden.

Inwieweit zählen Punkte wie der Ruf der Hochschule oder die RICS-Zertifizierung?

Gondring: Das zählt natürlich. Durch das Master-Bachelor-System mit vom Akkreditierungsrat akkreditierten und nicht akkredierten Studiengängen, wird die akademische Welt auf der einen Seiten vielseitiger und flexibler, auf der anderen Seite aber auch – zumindest für Laien – etwas intransparenter. Letztlich entscheidet der Ruf der Hochschule oder der handelnden Personen darüber, wer sich im Wettbewerb durchsetzen wird.

Besuchen überhaupt noch Akademiker die privaten Weiterbildungsinstitute?

Gondring: Ja. Es gibt heute noch Architekten, Ingenieure, Bauingenieure, Juristen, Stadtplaner und Geografen, die über keine immobilienspezifische Ausbildung verfügen und sich über Weiterbildungsinstitute das entsprechende Fachwissen aneignen wollen. Aber diese Zahl wird in den nächsten Jahren kleiner, da immer mehr Hochschulen ihr Curriculum mit immobilienwirtschaftlichen Fächern komplettieren.

Wer ersetzt die Akademiker?

Gondring: Zum einen "Alt-Akademiker", die sich im Zuge der Marktentwicklung nochmals weiterbilden müssen, aber auch Nicht-Akademiker. Das ist nicht unproblematisch, da etwa das Studium an der ADI überhaupt kein Basiswissen vermittelt und speziell auf Studierende mit akademischer Vorbildung zugeschnitten ist.

Wie sieht zurzeit die Vorbildung Ihrer Studenten aus?

Gondring: Knapp 80 Prozent der Studierenden haben eine akademische Vorbildung. Bei den anderen 20 Prozent handelt es sich meist um sehr qualifizierte Praktiker mit Hochschulreife und verschiedenen Weiterbildungsabschlüssen. Letztere können zwar keinen Bacheloroder Masterabschluss erreichen, aber sie können sich zum Dipl.-Immobilienökonom/in weiterbilden. Und in der Immobilienpraxis wird der Dipl.-Immobilienökonom, was die fachliche Seite anbelangt, gleichwertig mit den rein akademischen Abschlüssen gesehen.

Letztendlich geht es auch um die Güte der Professoren. Könnte ein Institut nicht schon allein deswegen punkten? Gondring: Durchaus. Aber wenn ich einen guten Professor habe, dann habe ich noch keinen Studenten. Die Professoren allein bringen aber kein "Geschäft". Bis jetzt ist mir noch kein Fall bekannt, dass sich jemand angemeldet hat, nur um ei-

nen bestimmten Dozenten zu hören. ←

ANZEIGE

Anerkanntes Fachwissen erlernen

Staatlich geprüfte
- akkreditierteImmobilien-

Fernstudien



Nebenbei lernen und sich qualifizieren



- Fachwirt/in (IMI)
- Geprüften Makler/-in (IMI)
- Geprüften Fachverwalter/-in (IMI)
- Geprüften Betriebskostenfachkraft
- und weitere 4 Lehrgänge.
- und weitere 4 Lenrgange.Neu: Unternehmensführung

Beginn:

Ab sofort und jederzeit. Garantiert!

Ausführliche Infos:

Wir beraten Sie gerne!

www.immobilien-institut.de Tel.: 0911367680 beratung@immobilien-institut.de

IMI IMMOBILIEN-INSTITUT

Aus- und Weiterbildung seit 1987 Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg

Die neue Heizkostenverordnung

Energiesparen & Co. Die alte Regelung ist an einigen Stellen geändert worden. Abrechnungsmaßstab, Verbrauchsanalyse, Eichkosten und mehr: Lesen Sie, was für künftige Abrechnungen zu beachten ist.

Magnam Kridelekat, Freiburg

Die Heizkostenverordnung hat einige Änderungen erfahren. Die neue Heizkostenverordnung gilt für alle Abrechnungszeiträume, die ab dem 1. Januar 2009 beginnen. Relevant wird sie also ab 2010. Ein kurzer Überblick darüber, was sich für Mieter und Vermieter ändert.

Das Ergebnis der Ablesung soll dem Nutzer in der Regel innerhalb eines Monats schriftlich mitgeteilt werden. Betroffen von dieser Regelung sind vor allem Heizkostenverteiler mit nur einer Verdunsterampulle und elektronische Geräte, die keine Werte speichern. Die Mitteilungspflicht entfällt, wenn das Ableseergebnis über einen längeren Zeitraum in den Räumen des Nutzers gespeichert



wird und vom Nutzer abgerufen werden kann. Die Warmwasserzähler sind von der Informationspflicht ausgenommen.

Änderung beim Abrechnungsmaßstab

Der Abrechnungsmaßstab legt fest, wie hoch der Anteil der Grundkosten und der Verbrauchskosten sein soll. Künftig kann dieser gemäß § 6 Abs. 4 HeizKV – sowohl für Heiz- als auch Warmwasserkosten – vor jedem Abrechnungszeitraum neu festgelegt werden, wenn ein sachgerechter Grund vorliegt. Der ist gegeben, wenn der bisherige Abrechnungsmaßstab zu unbilligen Ergebnissen führt. Wichtig ist, dass die Änderung den Mietern vor Beginn des neuen Abrechnungszeitraums mitgeteilt wird.

Der Eigentümer ist nunmehr verpflichtet, eine Verteilung der Heizkosten nach dem Abrechnungsmaßstab 30 Prozent Grundkosten und 70 Prozent Verbrauchskosten vorzunehmen, wenn das Gebäude nicht die Anforderungen der Wärmeschutzverordnung von 1994 erfüllt, mit Öl- oder Gasheizung versorgt wird und freiliegende Leitungen der Wärmeverteilung überwiegend gedämmt sind. Liegen diese Bedingungen nicht vor, besteht weiterhin die Wahlfreiheit für den Gebäudeeigentümer. Ob die Heizanlage diese Bedingungen erfüllt, kann nur ein Heizungsfachmann klären. Die Eichkosten für die Wärmezähler sind nun

Gute Aussichten. Die neue Heizkostenverordnung bringt – nicht nur für Passivhausbesitzer – viele Vorteile. Testen Sie Ihr Wissen rund um Energiefragen in unserem Online-Quiz zur EnEV unter



www.immobilienwirtschaft.de (rechte Spalte)

ausdrücklich umlagefähig. Die Heizkostenverordnung wurde an die Betriebskostenverordnung angepasst, die bereits seit dem 1. Januar 2004 die Umlagefähigkeit der Eichkosten bestimmt.

Die Umlegung der Kosten für den Energieanteil zur Wassererwärmung wird – wie bisher – auf den tatsächlichen Verbrauch bezogen. Bei Heizanlagen, die gleichzeitig Heizwärme und Warmwasser herstellen, wurde der Energieverbrauch zur Wassererwärmung oft pauschal mit 18 Prozent am Gesamtverbrauch angesetzt. Diese Möglichkeit entfällt nun.

Nach dem 31. Dezember 2013 ist der Einbau von Wärmezählern Pflicht. Nur wenn der Einbau aus baulichen oder technischen Gründen unverhältnismäßig hohe Kosten verursacht, ist der Gebäudeeigentümer von dieser Pflicht befreit.

Besonders energieeffiziente Gebäude, die einen Heizwärmebedarf von weniger als 15 kWh/Quadratmeter im Jahr aufweisen, werden von der Verbrauchserfassungspflicht ausgenommen. Eine verbrauchsabhängige Abrechnung der Heizkosten wäre hier nicht mehr sinnvoll, da die Kosten für die Verbrauchserfassung in der Regel höher sind als die nur noch sehr geringen Einsparmöglichkeiten durch das Nutzerverhalten. Die Pflicht zur verbrauchsabhängigen Abrechnung der Warmwasserkosten besteht allerdings weiter. ←|

Graffiti

Müllers Esel, der bist du

Immolotto, Immoquiz. Geldeinnahme ohne Gegenleistung. Wo der Kasinokapitalismus seine Fortsetzung findet: In uns allen.

Jörg Seifert, Freiburg

Kennen Sie die Geschichte von Müllers Esel? Müller Iunior erbt einen Esel. 1.000 Taler sei er wert. Doch der alte Esel verendet, bevor sein geplanter Verkauf stattfinden kann. Da keiner so viel Geld für einen toten Esel bietet, taugt dessen Kadaver nunmehr lediglich für die Beseitigungsanlage. Doch der Mann, kirmeserfahren und krisenfest, dazu beileibe nicht dumm, veranstaltet eine Lotterie. Für fünf Taler Einsatz findet er im Dorf schnell 200 Mitspieler. Jeder ist Feuer und Flamme, bald für diese geringe Summe Müllers Esel sein eigen nennen zu können. Und falls nicht - na ja, man hat's halt mal riskiert. Der Gewinner wird höchstöffentlich auf dem Dorfplatz gezogen. Doch bei der diskreten Gewinnübergabe wird dem Preisträger höchstgeschäftsmäßig mitgeteilt, der alte Esel habe leider das Zeitliche gesegnet. Er als Gewinner der Ziehung bekomme aber selbstverständlich seinen Einsatz zurück. 995 Taler abzüglich Kadaverbeseitigung verbleiben dem Eselserben. Die 199 glücklich Geprellten merken nichts.

Ländermodell Eselslotterie

So etwa geht es zurzeit auch in Teilen des Immobilienmarkts zu. Die Hauspreise liegen an vielen Orten darnieder. Jeder will aber dennoch den höchstmöglichen Preis erzielen, den ihm ein befreundeter Makler an sonnigeren Tagen mal geflüstert hat. In manchen Ländern geht es nach dem Modell Eselslotterie bereits hoch her. In Deutschland sind solche Lotterien nicht erlaubt. Dennoch



versucht ein Dresdner Eigentümer seine Immobilie derzeit per Felix Austria für 99 Euro pro Los unters Volk zu bringen. Das österreichische Justiz- und Finanzministerium hat Hausverlosungen grundsätzlich für zulässig erklärt.

Findige Häusleverkäufer haben auch hierzulande Mut zur Lücke. Ein weiteres Modell heißt Immo-Quiz. Für 19 Euro dürfen ziemlich leichte Fragen beantwortet werden. Ein Teil der Teilnehmer darf zur Endrunde nach Berlin. Und dem Gewinner des Ratespiels winkt als Hauptpreis ein Haus. Die Resonanz ist riesig. Alles was mit Spiel zu tun hat, sorgt für Aufsehen.

Minimax und bauernschlau

Das scheint bei uns ähnlich einem Pawlow'schen Reflex zu sein. Wie eine Möglichkeit zum Steuersparen sofort jegliche Vernunft deaktiviert, weckt jedes noch so leichte Kreuzworträtsel oder Sudoku in uns die Spielernatur. Ob als Preis für ein einziges Mini-Los oder für fünf richtig beantwortete Quizfragen: Ab einer bestimmten Gewinnmöglichkeit setzt unser Hirn aus. Wenn das eigene Häuschen nur noch ein Los weit entfernt scheint, scheinen auch wir alle korrumpierbar auf der ewigen Suche nach dem großen Glück. Warum soll ich mir erarbeiten, was ich mir auch erspielen kann?

Minimaler Einsatz – maximaler Erfolg, Geldverdienen ohne Gegenleistung – das geht auf Dauer nicht gut. Die Investmentbanker können ein Lied davon singen. Dennoch sind wir alle scharf auf Müllers Esel. Dazu zwingt uns ja keiner. Doch die Gefahr dabei: Je weiter sich diese Art Bauernschläue ausbreitet und zum anerkannten Geschäftsmodell wird, desto mehr bleiben wichtigere Güter auf der Strecke: Die ehrliche Arbeit und das Handeln des ehrbaren Kaufmanns. ←

SpecialSAP-Kongress 2009 Inhalt

Das hochinformative Immobilien-Softwaretreffen findet auch in Zeiten vehementer Einsparmaßnahmen vom 14. bis 16. September 2009 in Potsdam statt. Nicht zuletzt die 26 Aussteller auch aus den Bereichen Dienstleistung machen den Kongress für Interessenten zu einem Ort der kurzen Wege.

Konzertierte Präsenz



- 62 Eine Lagesskizze zum SAP-Markt der Branche
- 64 Interview mit Marco Hofmann, SAP: Fokus Immobilienlebenszyklus
- 66 "Wir haben gut zu tun" Originaltöne von Geschäftsführern

Anbietervorstellungen



- 67 Kurzvorstellungen von SAP-Ausstellungspartnern
- 68 Firmenpäsentationen: Aareon AG/Datatrain GmbH

Hoffähig geworden

SAP-Immobilienkongress 2009. Wie steht es auf dem wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Software-Markt für SAP-Produkte? Eine Lageskizze mit Originaltönen von Branchenpartnern.

Jörg Seifert, Freiburg

SAP-basierte Branchen-Software ist in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft hoffähig geworden. Dennoch stand die Durchführung des mittlerweile zwölften SAP-Kongresses für die Immobilienwirtschaft auf der Kippe. Die Krise lässt grüßen. Doch nun findet auch in Zeiten vehementer Einsparmaßnahmen nach einigem Zögern das hochinformative Branchentreffen am 15. und 16. September 2009 in Potsdam statt. Die SAP-Branchenpartner wissen die repräsentative Plattform zu schätzen. Sie sind zumeist als Aussteller und Sponsoren oder zumindest als Teilnehmer präsent. Seitens der SAP erhofft man sich von dem Kongress einen Aufschwung für die bislang vergleichweise kleine Erfolgsgeschichte in der Immobilienbranche, die immer wieder von strategischen Korrekturen begleitet wurde.

Unter dem diesjährigen Kongressmotto "Neues Denken -Neue Lösungen" wird T.A.Cook Conferences seine Organisationskünste erneut auch der Immobilienbranche zugutekommen lassen. Der Kongress (www.tacook.de/sap-immobilienkongress) ist nach bewährtem Muster gestrickt: Am 14. September werden ganztägige Praxis-Workshops vorgeschaltet. An den beiden Kongresstagen selbst gibt es drei Vortragsreihen mit insgesamt 30 Fachvorträgen zu Strategie, Praxisanwendungen und Detaillösungen. Zahlreiche Anwender werden dort ihre Erfahrungen beim SAP-Einsatz transparent machen. 26 Aussteller aus den Bereichen Dienstleistung und Software machen den Kongress für jeden SAP-Interessenten aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu einem Ort der kurzen Wege. Das Networking zwischen den Immobilien- und Software-Fachleuten wird großgeschrieben. Mit diesen Pfunden wuchernd, erwartet die SAP eine Gesamtbeteiligung von zirka 500 Personen.

Verfliegt die Euphorie?

Aber ist das diesjährige Zögern bei der Entscheidung für den Kongress nicht doch ein Zeichen dafür, dass die Real-Estate-Euphorie in Walldorf bereits ein wenig verflogen ist? Man hatte sich ja im Jahre 2003 mit dem Marktführer bei den wohnungswirtschaftlichen Software-Systemen, der Mainzer Aareon AG, als exklusivem Entwicklungspartner zusammengetan. Das Ziel lautete, mit ihrer Hilfe den SAP-gestützten Blue Eagle zu einem



Praxisorientierte Workshops, informative Fachvorträge und eine gut besetzte Ausstellung – ist das die Mischung, um in diesem Jahr genügend Interessenten nach Potsdam zu ziehen?

Auf einen Blick

- Am 14. September werden ganztägige Praxis-Workshops wie zum SAP Real Estate Management vorgeschaltet.
- An den Kongresstagen selbst (15./16. September) gibt es drei Vortragsreihen mit insgesamt 30 Fachvorträgen zu Strategie, Praxisanwendungen und Detaillösungen.
- 26 Aussteller aus den Bereichen Dienstleistung und Software machen den Kongress für jeden SAP-Interessenten aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu einem Ort der kurzen Wege.
- SAP erwartet einen Zuspruch an Entscheidern in der Höhe des Vorjahres. Dies lässt auf eine Gesamtbeteiligung von zirka 500 Personen schließen.

Standard auch in der mittelständischen Wohnungswirtschaft zu machen. Das ist – Stand heute – nicht gelungen. Nun wertet auch noch Aareon sein erst 2006 hinzugekauftes Softwaresystem Wodis in einem kapitalen Relaunch zu Wodis Sigma auf. Die Entwicklungskooperation zwischen SAP und Aareon wird nicht über 2010 hinaus verlängert. Man bleibt Vertriebspartner. Somit reiht SAP Aareon ins Glied der anderen Branchenpartner ein. Von Exklusivität ist dann keine Rede mehr.

Den SAP-Standard erweitern und Marktdurchbruch

Die Aareon AG hat laut Eigenangaben mit etwa 70 produktiv geschalteten Blue Eagles trotz aller höheren Erwartungen die meisten SAP-basierten Anwendungen am Markt platziert. Das Neugeschäft lahmt zur Zeit etwas. Doch "das Beratungs- und Betreuungsangebot rund um SAP findet immer größeren Anklang" wie der Geschäftsführer der zuständigen Aareon-Tochter AIPG, Alf Tomalla, unterstreicht. Auch das Cross-Selling scheint für die AIPG ein Thema zu werden. "Wir verspüren eine steigende Nachfrage bei SAP-Anwendern in anderen Branchen", freut sich Tomalla. Er sieht seine Kompetenz auch "in

vielen kleinen Funktionalitäten für den Vermietungsprozess sowie im kaufmännischen und technischen Immobilienmanagement, die im SAP RE-FX nicht bereitgestellt werden. Als wesentlichen Schritt haben wir außerdem den SAP-Standard um bisher fehlende Funktionalitäten in der Fremdverwaltung und WEG erweitert". Vom SAP-Kongress erwarte er sich "in erster Linie Networking und Austausch mit Kunden sowie anderen SAP-Experten" und blickt "neugierig auf das Angebot des Wettbewerbs".

Für die Comline AG, Hamburg, freut sich Geschäftsbereichsleiter Frank Becker über den "Durchbruch am Markt", den sie mit dem "going live" der Deutsche Wohnen AG am 1. Januar 2009 erzielt habe. "Wir haben alles in quality, in time und in budget abgeschlossen." Seither hinzugekommen sind die Neuprojekte wie GWG Mannheim, Meravis und WWS Herford. Als großen Vorteil sieht er Comlines "Generalunternehmerschaft zu garantierten Budgets. Doch vor allem investieren wir in unsere mittlerweile 30 Mitarbeiter". Mit seiner Hauptsponsorenschaft setzt der IT-Komplettanbieter in diesem Jahr von den Messeauftritten her ganz und ausschließlich auf den SAP-Kongress. Er unterstreicht "den guten fachlichen Ruf der Veran-

Fokus Immobilienlebenszyklus

Interview mit

Marco Hofmann

Jörg Seifert, Freiburg

Der SAP-Director Industry Solutions COO Area Germany über die Konzeption des diesjährigen Kongresses für die Immobilienwirtschaft und die Zukunft der Entwicklungspartnerschaft mit der Aareon AG.



"Mit dem Kongress leben wir auch den Community-Gedanken."

Herr Hofmann, wird der diesjährige SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft in Potsdam bloß ein Klassentreffen für die Branche?

Hofmann: Der Begriff Klassentreffen ist für uns nicht negativ besetzt. Denn wir leben damit auch den Community-Gedanken. Ganz wichtig ist der Kongress auch als Plattform für Networking und zum Austausch von Best Practices.

Wie erreichen Sie Neuinteressenten?

Hofmann: Mit unserer attraktiven Partnerausstellung und einem intensiven Einladungsprozess für alle relevante Zielgruppen. Wir haben zudem die Kongressstruktur abgestimmt auf Geschäftsführung, Fachabteilungen und IT.

Adressieren Sie ausschließlich Immobilienfachleute?

Hofmann: Es gibt ein erweitertes Angebot auch für Mitarbeiter außerhalb der Immobilienfachabteilung. Wir bieten Vorträge und Information zu Themen wie Shared Services, Portfoliomanagement und Business Intelligence.

Obwohl auch die SAP in diesem Jahr verstärkt auf die Ausgaben schaut, gibt es den Immobilienkongress. Warum? Hofmann: Wir sind Anbieter von Lösungen für das gesamte Spektrum der Immobilienwirtschaft. Gerade in der direkten Situation eines Kongresses, auf dem die SAP wie auch die Partner ihre Lösungen präsentieren können, sehen wir einen wesentlichen Mehrwert.

Zu Asset-Management und Beteiligungs-Controlling gibt es Schwerpunkte auf dem Kongress. Sind die Themen des Tagesgeschäfts im Property Management ausgereizt?

Hofmann: Nein, die Kernprozesse sind keineswegs ausgereizt. In den Vorträgen und Workshops zur RE-FX- oder auch Blue-Eagle-Einführung sind die kaufmännischen Immobilienprozesse sehr gut repräsentiert. Es gibt aber wesentlich mehr ökonomische Themenbereiche, die Immobilienunternehmen interessieren und aus denen sie Mehrwert generieren können.

Was ist dabei wichtig angesichts einer krisenhaften Situation der Wirtschaft? Hofmann: Es besteht durchaus ein Wunsch der Kunden nach erweiterter Prozessbetrachtung. Ein anderer Aspekt ist sicherlich der Umgang mit den Immobilien in der aktuell angespannten

Wirtschaftslage. Hier sind Themen wie Reporting und Analysen der Bestände sehr wichtig. Transparenz schaffen und schnell Zusammenhänge erkennen steht dabei im Fokus. Zukünftig wird sich die SAP noch mehr der ganzheitlichen Betrachtung des Lebenszyklus der Immobilie widmen. Vom Investitionsmanagement zur Projektierung, Verwaltung bis hin zur Instandhaltung.

Die Entwicklungspartnerschaft mit der Aareon AG läuft 2010 aus. Sind nun alle wohnungswirtschaftlichen Funktionalitäten in den SAP-ERP-Core integriert?

Hofmann: Die SAP-Immobilienlösung ist eine ausgereifte Lösung, insbesondere auch für die Wohnungswirtschaft. Die Entwicklungspartnerschaft steht daher nicht mehr im Fokus der Partnerschaft mit Aareon. Alle Aufgaben wurden planmäßig erfüllt. Natürlich unterhalten wir nach wie vor eine sehr enge Vertriebspartnerschaft im Mittelstandsmarkt. ←

Weitere Fragen und Antworten stehen für Sie online unter



www.immobilienwirtschaft.de/downloads

staltung" und sieht damit eine "hervorragende Möglichkeit, die Visibilität der Comline noch zu verstärken".

Von der Industrie lernen und volle Auftragsbücher

Über den Tellerrand schauend, legt Jens Kramer, Geschäftsführer von Promos Consult, Industriemaßstäbe auch an die Wohnungswirtschaft an. Mit dem neu entwickelten Open-Promos-Prozess-Cockpit auf Basis SAP-Netveawer will er Know-How-Transfer in die Branche leisten. Dessen Bedienphilosophie sei an das i-Phone angelehnt. Sie mache die Prozesse unternehmensindividuell einricht- und kontrollierbar. "Unsere Tests bei Bestandskunden hatten ein phänomenales Echo", unterstreicht Kramer. Zudem hat er in seinem Projekt ProPotsdam alle Aktenschränke verschwinden lassen. Sein elektronischer Schreibtisch finde die virtuelle Akte "schneller als in einer Sekunde". Die Vertriebspipeline sei "gut gefüllt", und die Beschäftigung von mittlerweile mehr als 100 Mitarbeitern sicherten derzeit auch Facility-Management-Aufträge aus dem öffentlichen Bereich per Konjunkturpaket II. "Wir sehen uns als besseren Widerpart zu Wodis-Sigma", erklärt er seine Marktaufstellung.

Ein volles Auftragsbuch besitzt auch Kai-Uwe Wilke, Geschäftsführer von WRW Wiscore GmbH. "Innerhalb der WRW-Gruppe läuft das ganze IT Geschäft nun über unsere Bochumer Tochter", unterstreicht Wilke. "Insbesondere bei den Genossenschaften hat unser Produkt WIS RunEasy einen Stein im Brett." Eine Besonderheit im Vertrieb sei das ARGE IT-Modell, wie es in Duisburg mit sechs Unternehmen in einem gemeinsamen Einführungsprojekt gerade laufe. Wilke hebt den kostensparenden Ansatz für die Einzelfirmen heraus. Er unterstreicht seinen Status als zertifitzierter Hostingpartner der SAP. Die Krise merke er dort, wo WRW Wiscore in industriegebundenen Unternehmen aktuelle Projekte hat, weniger aber in der Wohnungswirtschaft. Obwohl die ehemals exklusiv für NRW betreuten GES-Lizenzen ausnahmslos an die Aareon abgegeben werden mussten, "haben wir nach wie vor viel GES-Know-How im Haus. Einige dieser abgegebenen Kunden haben wir mittlerweile über WIS RunEasy zurückgewonnen", erklärt der Geschäftsführer.

Seine "für die Branche sehr ausgefeilte Projektmethodik" hebt Dr. Harald Welke, Leiter Financial Solutions der IBM Deutschland GmbH, hervor. Der vor anderthalb →

Unternehmerpersönlichkeit m/w

als Immobilienmakler



Die BHW Immobilien GmbH ist die Konzerntochter der Postbank, eines der größten Finanzdienstleisters Deutschlands. Beim Kauf oder Verkauf privater Wohnimmobilien gelten wir bundesweit als erstklassiger Beratungspartner. Unseren Immobilienmaklern bieten wir mit rund 14 Millionen Privatkunden einen exzellenten Marktzugang. Wir haben noch viel vor – gemeinsam mit Ihnen. Wir suchen Sie für verschiedene Regionen.

Ihre Perspektive: selbstständiger Unternehmer innerhalb eines starken Teams in einer der größten deutschlandweiten Finanzvertriebsorganisationen mit über 4.000 Beraterinnen und Beratern, zusätzlicher Vertriebsweg über die Postbank Filialen, professionelle Verkaufsförderungsmaßnahmen, interessante Einstiegsmodalitäten und maßgeschneiderte Seminarprogramme. Je nach Erfahrung bieten wir die Übernahme eines eigenen Vertriebsgebiets.

Ihr Profil: Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Immobilienakquisition und -vermittlung und haben sehr gute Marktkenntnis. Sie sind kommunikativ und überzeugend, können Menschen motivieren und sind in der Lage, ein eigenes Team aufzubauen und ergebnisorientiert zu führen.

Weitere Informationen, auch zu Ihrer Online-Bewerbung, finden Sie unter **www.postbank.de/immobilienkarriere**.

Wir freuen uns auf Sie.





Jahren in den immobilienwirtschaftlichen SAP-Markt eingestiegene Dienstleister wird mittlerweile in allen Ausschreibungen mit angefragt, wobei "unsere Zielgruppe ab der Bewirtschaftung von mehr als 15.000 Wohneinheiten anfängt". Er unterstreicht seinen Special-Expertise-Partner-Status der SAP. "Wir bieten Value-Based-Management, um die Wohnungswirtschaft gegenüber Banken und Investoren zu stärken." Das Kundeninteresse sei im Kongressvorfeld merklich größer als im letzten Jahr. Der Druck auf Wohnungswirtschaft hat seinen Beobachtungen zufolge zugenommen. "Es geht um die Ablösung von Altsystemen. Auch der Eigentümer stellt andere Anforderungen." Außerdem unterstreicht er den "immensen Kundennutzen des Kongresses durch den kompletten Marktüberblick".

"Wir fahren klar und eindeutig die SAP-Schiene", erklärt Ralf Kuntschke, Leiter des Accout Team Immobilien bei Siemens IT Dienstleistung und Beratung GmbH (SIDB). Er sei froh über "den bundesweiten Vertriebsauftrag für den gesamten Siemenskonzern" und mache sein Hauptgeschäft derzeit mit großen Bestandskunden wie Evonik. Mit RIcasa werde zwar ein Produktname im Markt geführt, doch "gehen alle Projekte in Richtung Individualsystem. Wir wollen den Unternehmen nichts überstülpen", meint Kuntschke. Mit dieser Vorgabe könnten auch unterschiedliche Zielgruppen wie Facility Manager, Kommunen und öffentliche Wohnungsgesellschaften angesprochen werden. Im Vertrieb setze er auf die direkte Ansprache der IT-Leiter in den Unternehmen. "Unsere mittelständische Immobilienkompetenz kommt dort gut an."

Projektbeschleuniger und Newcomer

Unternehmen mit über 5.000 Wohneinheiten hat Siegfried Döring von der Immologis GmbH mit seinem Produkt RE-Flex im Blick. Der Geschäftsführer sieht sich positiv vom Markt aufgenommen und hebt die Liveschaltung der Brebau, Bremen, zum 1. Juli 2009 hervor. Wir stehen in Kontakt mit allen größeren Wohnungsgesellschaften. Dabei unterstreicht er die Verfügbarkeit des eigenen vorkonfigurierten SAP-Systems RE-FLEX. "Der Kunde ist jedoch frei, all unsere Best Practices als Projektbeschleuniger zu nutzen und an die eigenen kundenspezifischen Gegebenheiten anzupassen. Den SAP-Kongress lobt er in höchsten Tönen. "Nach dem ersten selbstständigen Auftritt 2008 hatten wir das ganze Jahr Folgegeschäft."

Aus der technischen Industrieberatung kommt in diesem Jahr ein weiterer Newcomer, die CEO (Centrum für Ertragsoptmierung AG) aus Mainz. Sie hat nunmehr den Sprung an den wohnungswirtschaftlichen Markt gewagt. Wie der Vorstandsvorsitzende Wolfhart Smidt herausstellt, erarbeiteten sie für die GSW, Berlin, eine javabasierte Eigenentwicklung namens REload entlang schlanker wohnungswirtschaftlicher Prozesse. Auf einer SAP-Netweaver- und portalgestützten Umgebung sei der Workflow im Unternehmen "ressourcensparend von Anfang bis Ende gedacht".

Originaltöne der Hersteller

Durchweg positive Rückmeldungen ergaben die Telefoninterviews seitens der Redaktion mit den Entscheidern der Software-Hersteller im SAP-Umfeld. Die Geschäftslage sei durchweg gut. Alle Häuser haben das Ohr am Markt und bieten Neuentwicklungen. In keinem Fall wurde von einem Personalabbau berichtet. Im Gegenteil: Überall werden qualifizierte Mitarbeiter gesucht, um die beratungsintensiven Projekte durchzuführen.

- Alf Tomalla, Aareon. "Wir bieten viele Funktionalitäten für den Vermietungsprozess und das Immobilienmanagement, die im SAP RE-FX nicht bereitgestellt werden."
- Frank Becker, Comline. "Unter unseren diesjährigen Innovationen ragen technischerseits Lösungen für das Cash-flow-Management und die mobile Objekterfassung heraus."
- Jens Kramer, Promos consult. "Oft kann niemand aus dem Software-System heraus beantworten, wie weit die Betriebskostenabrechnung ist. Wir können das mit unseren Open-Promos-Lösungen."
- Kai-Uwe Wilke, WRW Wiscore. "Als Verbandstocher sind wir neben dem SAP-Immobilienkongress selbstverständlich auf allen Verbandstagen zugegen."
- Dr. Harald Welke, IBM. "Wir stärken mit Value Based Management die Wohnungswirtschaft gegenüber Banken, um aktiv ein selbstbestimmter Teilnehmer des Markts zu sein."
- Ralf Kuntschke, Siemens IT. "Mit unserem Großkunden-Keyaccounter Klaus Pappert spüren wir eine signifikante Belebung in der Anfrage-Pipeline."
- Siegfried Döring, Immologis. "Die Immologis ist auch personell im Wachstum begriffen. Bis Jahresende werden wir insgesamt 25 Mitarbeiter unter Vertrag haben."
- Wolfhart Smidt, CEO. "Wir erzeugen mit unserem System RE-Load Mehrwert in Massenprozessen. Die Payback time des Invests bei GSW betrug fünfeinhalb Monate."

Von dem Erfolg des diesjährigen SAP-Immobilienkongresses und seinen in der Nachfolge realisierten Projekten wird höchstwahrscheinlich einiges abhängen. Es ist längst nicht ausgemacht, wie stark sich SAP selbst weiterhin für den Mittelstand der deutschen Wohnungswirtschaft interessieren wird. Denn die Erwartungen in Walldorf sind hoch gesteckt. Und nach SAP-Konzern-Maßstäben ist das Immobiliensegment bislang immer noch ein kleiner Bereich und mitnichten geschäftsentscheidend bei dem Software-Riesen. ←

	Anschrift	Firmenbeschreibung
Acreal Bank	Aareal Bank AG Christoph Hoffmann Paulinenstr. 15 65189 Wiesbaden, Germany Tel.: 0611 348-2971 Fax: 0611 348-2499 christoph.hoffmann@aareal-bank.com www.aareal-bank.com	Die Aareal Bank Gruppe ist einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten. Sie ist auf drei Kontinenten tätig und begleitet Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern. Das Segment Consulting/Dienstleistungen bietet rund um die Kernfunktion "Zahlungsverkehr" optimierte Prozesse und moderne Bankdienstleistungen für die Wohnungswirtschaft und Verwaltungen von Gewerbeimmobilien. BK01 mit SAP RE-FX, integriert und modifikationsfrei einsetzbar, umfasst eine Vielzahl von Exklusivanwendungen mit dem Ziel weitgehender Aufwandsminimierung.
COMLINE COMPUTER + SOFTWARELÖSUNGEN	Comline Computer + Softwarelösungen AG Michael Hofer Heselstücken 28 22453 Hamburg Tel.: 040 51121-230 Fax: 040 51121-222 Michael.Hofer@comlineag.de www.comlineag.de	Die COMLINE AG mit Sitz in Hamburg ist eines der führenden unabhängigen Systemhäuser in Deutschland mit bundesweit neun Standorten. Als SAP-Hosting Partner sowie Value Added Reseller im Bereich Real Estate Management steht der Name "COMLINE AG" für SAP-Projekte mit hoher Qualität und Kundenzufriedenheit. Mit den Geschäftsbereichen Immobilien- und Wohnungswirtschaft, Netweaver und Managed Service unterstützt die COMLINE AG den Betrieb, den Aufbau sowie die Optimierung und Ergänzung kundenindividueller SAP-Landschaften, wie z. B. bei der Einbindung von mobilen Anwendungen, Liquiditätsund Cashflow-Planung und Analyse, Handwerkerkopplung, Kundenbindung u. a.
PROMOS	PROMOS consult GmbH Jens Kramer Rungestraße 19 10179 Berlin Tel.: 030 243117-0 Fax: 030 243117-729 promos@promos-consult.de www.openpromos.com	Die PROMOS consult GmbH gehört zu den führenden IT-Dienstleistern in der Immobilienbranche. Seit 1998 bietet PROMOS Beratung, Lösungsentwicklung und -einführung, Schulungen sowie einen Full-Service mit IT-Dienstleistungen und eigenem Rechenzentrum für die Immobilienwirtschaft an. Ziel der Softwarelösungen von PROMOS consult soll es sein, die Flexibilität und Ertragsstärke der Kunden zu steigern.
PTSGroup	PTSGroup ProTIS AG Alexander Goldschweer Linzer Straße 4 28359 Bremen Tel.: 0421 22494-0 Fax: 0421 22494-11 a.goldschweer@ptsgroup.de www.ptsgroup.de	Die PTSGroup unterstützt Sie als Full-Service IT-Provider durch individuell zugeschnittene IT-Projekte in den Bereichen SAP, Business Intelligence sowie Outsourced Services . Durch den Einsatz modernster Technologien gestalten wir IT-Systeme, erstellen leistungsfähige Kommunikationsstrukturen und gewährleisten höchste Sicherheit für Ihren Systembetrieb.
SAP	SAP Deutschland AG & Co. KG Katharina Freimüller und Team Hasso-Plattner-Ring 7 69190 Walldorf Tel.: 0800 5343424 Fax: 0800 5343420 info.germany@sap.com www.sap.com	Die SAP AG, mit Hauptsitz in Walldorf, ist der weltweit führende Anbieter von Unternehmenssoftware. Das Portfolio von SAP umfasst Geschäftsanwendungen für große Unternehmen und den Mittelstand, die auf der SAP NetWeaver®-Plattform aufbauen, sowie leistungsfähige Standardlösungen für kleine und mittelgroße Firmen. Mit SAP® Real Estate Management bietet SAP seit über 10 Jahren eine Software für Immobilienmanagement am Markt an, die ein breites Lösungsspektrum für alle Bereiche des strategischen und operativen Immobilienmanagements bereitstellt.
Semilia Co- ditura de	SemTrac Consulting AG Klaus Letzing (CCO) Eichbichlstraße 1 83071 Stephanskirchen Tel.: 08031 40899-0 Fax: 08031 40899-69 letzing@semtrac.com www.semtrac.com	Als unabhängiges Beratungshaus der Immobilienwirtschaft verfügt die SemTrac Consulting AG über umfangreiches Branchen- und SAP-Know-How bei der Einführung und Weiterentwicklung von SAP Systemen. Die SemTrac Consulting AG bietet SAP-basierte Standardlösungen für Investmentfonds und Immobilienmanagement sowie Fullservice Application Management Services einschließlich Outsourcing (Rechenzentrum).
SIEMENS	Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH Ralf Kuntschke Bruchstr. 5 45883 Gelsenkirchen Tel.: 0209 9456-7280 Fax: 0209 9456-67280 info@siemens.com www.siemens.de/it-dienstleistung	Siemens IT-Dienstleistung und Beratung ist Ihr Partner, wenn es um intelligente Software und leistungsfähige Informationstechnologien (IT) geht: Mit unserem Real-Estate-Management bieten wir individuelle Lösungen für eine IT-gestützte Vernetzung von Informationsflüssen aus Vermarktungs-, Verwaltungs- und Instandhaltungsprozessen, die Sie effektiv bei Ihrem Tagesgeschäft unterstützen.
WRW	WRW Wiscore GmbH Kai-Uwe Wilke Springorumallee 2 44795 Bochum Tel.: 0234 7092-0 Fax: 0234 7092-222 vertrieb@wiscore.de www.wiscore.de	Als Unternehmen der WRW Gruppe bietet WRW Wiscore mit WIS RunEasy die vollständige SAP-basierte ERP-Lösung für Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und das gewerbliche Immobilienmanagement. Maßgeschneiderte Service- und Betreuungspakete (z.B. zertifiziertes Hosting der Anwendung im Rechenzentrum) runden das Leistungsportfolio ab und entlasten die Kunden von administrativen IT-Aktivitäten.

M Hareon

Aareon AG

Isaac-Fulda-Allee 6 55124 Mainz Telefon 06131 301-0 Telefax 06131 301-419

Kontakt

www.aareon.com

Aareon AG

Die Aareon AG, ist Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft. Das Angebot umfasst alle wesentlichen Anforderungen für das Management von Wohn- und Gewerbeimmobilien: Beratung, Software, Services und Support.

Mehr als 50.000 Aareon-Anwender in Europa verwalten über 9 Millionen Mieteinheiten. Aareon ist an 23 Standorten (davon 13 in Deutschland) vertreten und neben Deutschland auch in Frankreich, UK und Italien tätig. Das Beratungs- und Systemhaus beschäftigt rund 1.000 Mitarbeiter, davon 15 Prozent außerhalb Deutschlands. Der Umsatz in 2008 betrug rund € 150,8 Mio. und der EBIT belief sich auf € 21,1 Mio.

Das ERP-Produktportfolio von Aareon umfasst folgende Softwarelösungen: Lösungen auf der Basis von SAP* wie Blue Eagle Individual, Wodis sowie GES und WohnData.

SAP®-Lösungen

Welche SAP®-Lösung für Immobilienunternehmen geeignet ist, hängt von der jeweiligen Unternehmensstrategie ab. Der Kunde kann entweder die mit immobilienwirtschaftlicher Kompetenz auf Basis von SAP® entwickelte Lösung Blue Eagle Individual einsetzen, das ERP-System SAP® Real Estate Management nutzen oder das unternehmenseigene SAP*-System individuell von Aareon aufrüsten und ergänzen lassen. Jede SAP*-Lösung von Aareon sorgt für optimale Einbindung in die Unternehmensstruktur, nachhaltige Investitionssicherheit und die Flexibilität, um auf heutige und künftige Herausforderungen zu reagieren. Damit schafft sich der Kunde Wettbewerbsvorteile.

Aareon ist Entwicklungspartner und offizieller Vertriebspartner der SAP Deutschland AG & Co. KG.

Datatrain GmbH



Datatrain GmbH

Saarbrücker Str. 36a 10405 Berlin Telefon 030 600500-400 Telefax 030 600500-402 www.datatrain.de

Kontakt

Mark Finley Telefon 030 600500-420 m.finley@datatrain.de Die Datatrain ist Spezialist für die Optimierung von Geschäftsprozessen in produktiven SAP-Systemen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Der Leistungsschwerpunkt liegt in der Realisierung von CRM-, SRM- und Mobilbusiness-Lösungen zur Optimierung der Prozesse des Lieferantenmanagements und der Mieterbetreuung.

Haben Ihre Mieter auch Anliegen?

Eine vielfach prämierte Lösung der Datatrain ist das SAP basierte Modul Kundencenter zur strukturierten Erfassung, Verbuchung und Verarbeitung sämtlicher Vorgänge, die sich aus der Annahme von Mieteranliegen ergeben. Effekte: Verbesserung der Mieterzufriedenheit durch Optimierung der Unternehmenserreichbarkeit, Beschleunigung der Reaktionszeiten für Mieteranliegen sowie Professionalisierung der telefonischen und webbasierten Mieterbetreuung.

State of the art: Das Partnerportal

Im SRM Bereich verfolgt die Datatrain einen weiteren integrativen Ansatz. Kern der Lösungssystematik ist das SAP basierte Modul Handwerkerportal zur kompletten Abbildung der Belegkettensystematik der ungeplanten Instandhaltung.

Im Verbund mit einer Reihe IT-technischer Ergänzungsmodule sowie Beratungspakete ergibt sich ein geschlossenes Portfolio an Möglichkeiten, die Prozesse der Instandhaltung und des Lieferanten-Controllings umfassend zu optimieren. Ein Beispiel: Ausgeprägt als "Partnerportal" der STRABAG Property and Facility Services GmbH (vormals DeTeImmobilien), verarbeitet die 2007 von der Datatrain realisierte Lösung als größtes B2B-Portal im Bereich des Facility Managements in Deutschland jährlich ca. 100.000 Bestellungen und ein Volumen von ca. 80 bis 100 Mio. EURO.



qleichzeitig – gemeinsam – zu arbeiten. Die Netzwerkfähigkeit sowie die integrierte Online-Banking-Funktion beschleunigen Ihre Arbeitsabläufe erheblich. Zudem erhalten Sie den schnellen Direkt-Zugriff auf permanent aktualisiertes Haufe Verwalterwissen. Das schützt Sie zusätzlich vor Haftungsrisiken.

Haufe

Aktuelles Recht Inhalt



Sämtliche Entscheidungskommentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienwirtschaft.de/downloads

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Reclated wall skept of

Urteil des Monats

72.1 Abänderungsanspruch

Die Mehrbelastung von Wohnungseigentümern aufgrund vereinbarter Kostenverteilung kann rechtmäßig sein.

73.1 Zwangsversteigerung

Fälligkeit nach Zuschlag: Ersteher haftet für Beiträge zur Sonderumlage.

73.2 Gerichtliches Verfahren

Eigentümergemeinschaft kann keine Erstattung der durch interne Unterrichtung entstehenden Kosten verlangen.

73.3 Kostenfestsetzung durch Berufungsgericht

Die Beschwerdeinstanz ist das Oberlandesgericht.

73.4 Eigentumsentziehung

Gericht kann nur formelle Beschlussmängel überprüfen.

74.1 Kalenderjährliche Abrechnung

Anfechtung einer Jahresabrechnung wegen Abweichung von der kalenderjährlichen Abrechnung kann treuwidrig sein.

74.2 Modernisierung

Fensteraustausch und formelle Beschlussvoraussetzungen.

75.1 Bauliche Veränderung

Beschlussverkündung und Rechtsmittel gegen Kostenbelastung des Verwalters.

Maklerrecht

75.2 Konkludenter Vertragsschluss

Das Geben einer E-Mail-Adresse an den Makler zwecks Exposeeversand kann zu vertraglichen Konsequenzen führen.

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtschauften

76.1 Endrenovierung

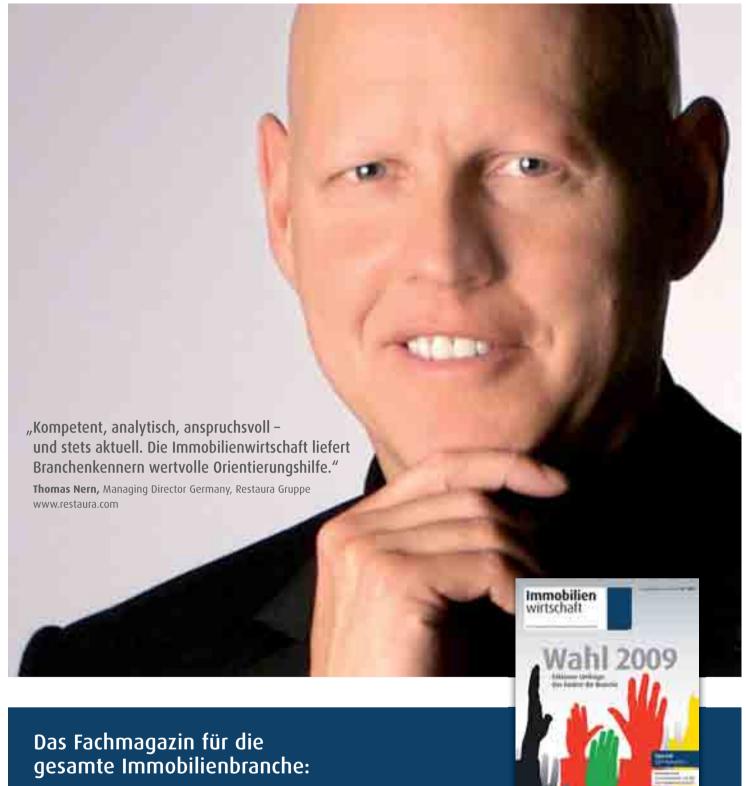
Unwirksame Endrenovierungsklausel: Mieter kann Erstattung verlangen.

76.2 Brandschaden

Wonach richtet sich die Beweislast?

77.1 Räumungsfrist

Nutzungsentschädigung trotz vorzeitiger Rückgabe.



Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

• 0180/50 50 169*
*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.









Wird ein Wohnungseigentümer aufgrund einer vereinbarten Kostenverteilung gegenüber den anderen in der Gemeinschaft wohnenden Wohnungseigentümern in einer Größenordnung von 7,3 Prozent mehr belastet, kann der Kostenverteilungsschlüssel nicht als unbillig angesehen werden.

OLG Köln, Beschluss vom 16.11.2007, Az.: 16 Wx 154/07

Fakten: Aufgrund der Bestimmungen der Teilungserklärung ist im vorliegenden Fall ein Wohnungseigentümer teilweise gegenüber anderen Wohnungseigentümern in Höhe von 7,3 Prozent bei der Kostenverteilung mehr belastet worden. Dieser Wohnungseigentümer begehrte nun mit seiner Klage vor dem Kölner Oberlandesgericht eine entsprechende Anpassung der vereinbarten Kostenverteilung. Dies jedoch im Ergebnis erfolglos.

Grundsätzlich besteht seit dem Inkrafttreten des WEG-Änderungsgesetzes seit dem 1. Juli 2007 eine gesetzliche Anspruchsgrundlage für eine Abänderung der Teilungserklärung in § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG

Gemäß dieser Vorschrift kann jeder Wohnungseigentümer eine vom Gesetz

abweichende Vereinbarung oder die Anpassung einer Vereinbarung verlangen, soweit ein Festhalten an der geltenden Regelung aus schwerwiegenden Gründen unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls – insbesondere der Rechte und Interessen der anderen Wohnungseigentümer – unbillig erscheint.

Auch wenn die Neuregelung davon absieht, einen konkreten Schwellenwert im Hinblick auf die Frage festzulegen, ab wann von einer unbilligen Kostenverteilung auszugehen ist, so liegt nach der Gesetzesbegründung bei den Kosten eine Orientierung an dem vom Kammergericht in seiner Entscheidung vom 14.6.2004 (24 W 32/04, NZM 2004, 549) zugrunde gelegten Prozentsatz nahe, und zwar unabhängig davon, ob die Kostenregelung von Anfang an verfehlt war oder aufgrund geänderter Umstände unbillig erscheint.

Das Kammergericht Berlin hält in dieser Entscheidung einen Änderungsanspruch in dem Fall für gegeben, wenn die Wohn- oder Nutzfläche von dem für die Kostenverteilung maßgeblichen Miteigentumsanteil mehr als 25 Prozent abweicht. Gemessen an diesem Schwellenwert und unter Berücksichtigung der gesamten Umstände des vorliegenden Falls erschien den Richtern der Kostenverteilungsschlüssel jedenfalls nicht unbillig.

Fazit: Nach der Gesetzesbegründung (BT-Drucks 16/887) soll den entscheidenden Gerichten nunmehr die Möglichkeit gegeben werden, bei der Bewertung der Frage, wann denn ein Abänderungsanspruch zu bejahen ist, von der geltenden Rechtsprechung abzuweichen. Damit können die Gerichte auch die bisherige Schwelle senken.

Es bedarf nach dem neuen Gesetz nicht mehr "außergewöhnlicher Umstände", sondern nur noch "schwerwiegender Gründe" dafür. Eine Definition, wann schwerwiegende Gründe gegeben sind, wurde nicht in das Gesetz aufgenommen. Diese Einschätzung bleibt also den Gerichten vorbehalten.

Ferner muss das Festhalten an der Teilungserklärung nicht mehr "grob unbillig" sein, sondern es reicht aus, wenn dies "unbillig" ist. Damit soll ausgeschlossen werden, dass ein Anspruch wegen eines Missverhältnisses der Kostenregelung erst bejaht wird, wenn das Mehrfache dessen zu bezahlen ist, was bei sachgemäßer Kostenverteilung zu tragen wäre.

Wohnungseigentumsrecht

Zwangsversteigerung [73.1]

Fälligkeit nach Zuschlag: Ersteher haftet für Beiträge zur Sonderumlage

Ein Wohnungseigentümer, der seine Eigentumswohnung gemäß § 90 ZVG in einer Zwangsversteigerung erworben hat, ist auch dann zur Zahlung der nach dem Eigentumserwerb fällig gewordenen Raten einer Sonderumlage verpflichtet, wenn die Sonderumlage bereits vor dem Eigentumserwerb beschlossen worden ist. § 56 S. 2 ZVG, wonach der Ersteher von dem Zuschlag an die Lasten der im Wege der Zwangsversteigerung erworbenen Eigentumswohnung trägt, steht der Zahlungspflicht nicht entgegen. Ein solcher Beschluss der Wohnungseigentümergemeinschaft ist nicht nichtig und er belastet den Erwerber in der Regel auch nicht unbillig.

LG Saarbrücken, Urteil vom 27.5.2009, Az.: 5 S 26/08

Fakten: Der vorliegend beklagte Wohnungseigentümer hatte sein Sondereigentum durch Zuschlag im Wege der Zwangsversteigerung erworben. Vor dem Zuschlag hatte die Gemeinschaft die Erhebung einer ratenweise zu bedienenden Sonderumlage beschlossen, die teilweise nach Zuschlag zur Zahlung fällig war. Der Wohnungseigentümer war der Auffassung, zur anteiligen Zahlung nicht verpflichtet zu sein, da er mit Schulden der früheren Eigentümer belastet werde, die aus abgeschlossenen Sachverhalten stammten. Selbstverständlich aber war der Wohnungseigentümer zur Zahlung der auf ihn entfallenden Beiträge zu der erhobenen Sonderumlage verpflichtet.

Zunächst stellte das Gericht klar, dass die Wohnungseigentümergemeinschaft grundsätzlich befugt ist, zur Beseitigung von Liquiditätsschwierigkeiten eine Sonderumlage zu beschließen. Und obwohl die streitgegenständliche Sonderumlage bereits vor dem Eigentumserwerb des beklagten Wohnungseigentümers beschlossen wurde, haftet dieser dennoch für die nach seinem Eigentumserwerb fällig gewordenen Monatsraten des auf ihn entfallenden Anteils der Sonderumlage. Dadurch wird er auch nicht unbillig belastet. Er hatte die Möglichkeit, sich vor der Ersteigerung des Wohnungseigentums bei dem Verwalter der Wohnungseigentümergemeinschaft nach den ihn bindenden Beschlüssen der Gemeinschaft zu erkundigen und sein Verhalten darauf einzurichten.

Fazit: Diesem Ergebnis steht auch nicht die Bestimmung des § 56 S. 2 ZVG entgegen, wonach der Ersteher von dem Zuschlag an die Lasten der im Wege der Zwangsversteigerung erworbenen Eigentumswohnung trägt. Bei den nach dem Eigentumserwerb des beklagten Wohnungseigentümers fällig gewordenen Raten der Sonderumlage handelte es sich nicht um "Lasten" aus der Vergangenheit, vielmehr mussten offene und bereits fällige Verbindlichkeiten der Wohnungseigentümergemeinschaft gegenüber verschiedenen Gläubigern getilgt werden, wie etwa solche aus einem Heizölkauf. Den Nutzen dieser von den einzelnen Gläubigern der Wohnungseigentümergemeinschaft erbrachten Leistungen zieht nämlich auch der Beklagte als neuer Wohnungseigentümer.

Gerichtliches Verfahren [73.2]

Kosten der Unterrichtung der Wohnungseigentümer

Die Eigentümergemeinschaft kann bei einem Verbandsprozess die Erstattung der durch die interne Unterrichtung ihrer Mitglieder über den Prozess entstehenden Kosten nicht verlangen. Das gilt auch bei einer Beschlussanfechtung, wenn sich die Wohnungseigentümer von dem Verwalter oder dem von diesem beauftragten Prozessbevollmächtigten vertreten lassen, den Anfechtungsprozess damit ähnlich einem Prozess des Verbands führen. Betrifft die Beschlussanfechtung die Rechtsstellung des Verwalters, sind allerdings die Kosten der Unterrichtung der übrigen Wohnungseigentümer über die Anfechtungsklage und ihre Begründung erstattungsfähig, weil sich ein Beschlussanfechtungsprozess nur bei Sicherstellung dieser Unterrichtung ähnlich einem Verbandsprozess führen lässt.

BGH, Beschluss vom 14.5.2009, Az.: V ZB 172/08

Kostenfestsetzung durch Berufungsgericht [73.3]

Beschwerdeinstanz ist das OLG

Für Beschwerden gegen Streitwertfestsetzungen durch das LG als Berufungsgericht in Wohnungseigentumssachen ist nach §§ 68 Abs. 1 Satz 5, 66 Abs. 3 Satz 2 GKG als das allgemein dem erkennenden Gericht übergeordnete Gericht (Art. 2 Ger0rgG) das OLG zuständig. OLG München, Beschluss vom 14.5.2009, Az.: 32 W 1336/09

Eigentumsentziehung [73.4]

Gericht prüft nur formelle Beschlussmängel

Das Gericht kann einen Beschluss der Eigentümergemeinschaft, mit dem gem. § 18 Abs. 3 WEG von einem Wohnungseigentümer die Veräußerung seines Wohnungseigentums verlangt wird, nur daraufhin überprüfen, ob formelle Mängel beim Zustandekommen des Beschlusses vorliegen, nicht jedoch, ob das Veräußerungsverlangen materiell gerechtfertigt ist. (Anm. d. Verfassers: Ob das materielle Veräußerungsverlangen gerechtfertigt ist, wird im anschließenden Klageverfahren geprüft, soweit der Wohnungseigentümer seiner Verpflichtung zur Veräußerung aus dem Beschluss nicht freiwillig nachgekommen ist.)

OLG Rostock, Beschluss vom 3.11.2008, Az.: 3 W 5/08

Kalenderjährliche Abrechnung [74.1]

Abweichung kann gerechtfertigt sein

Die Anfechtung einer Jahresabrechnung wegen Abweichung von der kalenderjährlichen Abrechnung ist treuwidrig, wenn die Wahl des Abrechnungszeitraums gerade der Umstellung auf das Kalenderjahr dient und eine weniger nachteilige Umstellung für alle Eigentümer nicht ersichtlich ist.

LG München I, Urteil vom 4.5.2009, Az.: 1 S 237/09

Fakten: In der Wohnungseigentümergemeinschaft wurde jeweils eine Wirtschaftsperiode "1.12. eines Jahres bis 30.11. des Folgejahres" praktiziert. Einem Eigentümer war diese Praxis ein Dorn im Auge. Um zur kalenderjährlichen Abrechnung zu gelangen, fasste die Eigentümerversammlung Genehmigungsbeschlüsse über die Jahresabrechnungen für den Zeitraum 1.12.2006 bis 30.11.2007 und 1.12.2007 bis 31.12.2007. Diese wurden von dem Eigentümer unter anderem wegen Abweichung vom Kalenderjahr angefochten – jedoch erfolglos. Der Beschluss der Eigentümerversammlung über die Genehmigung der Jahresabrechnung 1.12.2006 - 30.11.2007 entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung. Die Berufung auf das Abweichen der Gültigkeitsdauer des Wirtschaftsplans vom Kalenderjahr ist treuwidrig. Nach der obergerichtlichen Rechtsprechung liegt

Treuwidrigkeit vor, wenn die materiellen Belange des Anfechtenden durch das Abweichen von der Ordnungsvorschrift des § 28 Abs. 1 und 3 WEG nicht belangt sind, weil ihm keine wesentlichen Nachteile entstehen und wenn der Anfechtende diese Verfahrensweise über Jahre unwidersprochen hingenommen hat.

Fazit: Die Eigentümer haben nicht länger als nötig den abweichenden Abrechnungszeitraum beibehalten und zugleich für die Zukunft in nicht zu beanstandender Weise auf kalenderjährliche Abrechnung umgestellt. Die Berufung des Eigentümers auf den abweichenden Abrechnungszeitraum ist somit treuwidrig, zumal die Eigentümer mit ihrem Vorgehen gerade dessen Begehren nachkommen wollten, nunmehr eine Umstellung auf das den gesetzlichen Vorgaben entsprechende Wirtschaftsjahr vorzunehmen.

derlichen Mehrheit der Miteigentumsanteile Rechnung getragen. Die Darlegungs- und Beweislast bei der Anfechtungsklage gemäß § 43 Nr. 4 WEG liegt grundsätzlich beim Kläger. Werden konkrete Einwendungen erhoben, so trifft die Beklagten eine sekundäre Beweislast ("substanziiertes Bestreiten").

LG München I, Urteil vom 27.4.2009, Az.: 1 S 20171/08

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten vorliegend mit einer Mehrheit von 648/1.000 Miteigentumsanteilen bei 37 Ja-Stimmen zu 12 Nein-Stimmen den Austausch vorhandener Holzfenster gegen Kunststofffenster beschlossen. Ein Eigentümer zweier Einheiten hatte den Beschluss angefochten. Er meint, die doppelte Qualifizierung des § 22 Abs. 2 WEG sei nicht erreicht worden, da er Eigentümer mehrerer Wohnungen sei. Auch werde er unbillig mit Kosten der Sanierung belastet. Beide Argumente überzeugten nicht. Der Eigentümer ist durch die Kosten der Maßnahme nicht unbillig belastet. Das könnte nur der Fall sein, wenn die Kosten das Maß der Aufwendungen übersteigen, die dazu dienen, das gemeinschaftliche Eigentum in einen Zustand zu versetzen, wie er üblich ist. Solch übersteigerte Aufwendungen waren hier nicht vorgetragen. Die doppelt qualifizierte Mehrheit gemäß

§ 22 Abs. 2 WEG war erreicht. Sie erfordert eine Mehrheit von drei Viertel aller stimmberechtigten Eigentümer im Sinne des § 25 Abs. 2 WEG und mehr als die Hälfte aller Miteigentumsanteile. § 25 Abs. 2 Satz 1 WEG lautet: "Jeder Eigentümer hat eine Stimme." Ein Eigentümer, der zwei Wohnungen hat, wird nicht zu zwei Eigentümern.

Fazit: Das Gericht hat offengelassen, ob der Austausch von Holzfenstern gegen Kunststofffenster nicht gar eine mit einfacher Mehrheit zu beschließende Maßnahme der modernisierenden Instandsetzung darstellt, was jedenfalls andere Obergerichte mit guten Gründen annehmen. Wesentlich war vielmehr, dass selbst dann, wenn man eine Modernisierungsmaßnahme gemäß § 22 Abs. 2 WEG annehmen würde, jedenfalls die Voraussetzungen an eine ordnungsmäßige Beschlussfassung vorgelegen hatten.

Modernisierung [74.2]

Fensteraustausch und formelle Beschlussvoraussetzungen

Der Austausch von Holz- gegen Kunststofffenster stellt regelmäßig eine Modernisierungsmaßnahme im Sinne des § 22 Abs. 2 WEG dar. Das Kopfstimmenprinzip im Rahmen der doppelt qualifizierten Mehrheit gemäß § 22 Abs. 2, 25 Abs. 2 WEG erfordert keine Korrektur zugunsten von Mehrfacheigentümern; insofern hat der Gesetzgeber den vermögensrechtlichen Belangen nach der Gesetzesbegründung ausdrücklich durch Aufnahme der erfor-



Der Austausch von Holz- gegen Kunststofffenster ist Modernisierung.

Bauliche Veränderung [75.1]

Beschlussverkündung und Rechtsmittel gegen Kostenbelastung des Verwalters

Das Gericht ist nicht verpflichtet, das Zustandekommen eines Mehrheitsbeschlusses festzustellen, wenn der Verwalter wegen eines bestehenden Einstimmigkeitserfordernisses (Zustimmung zu baulicher Veränderung) verkündet hat, dass der Beschluss abgelehnt wurde. Zulässiges Rechtsmittel gegen die Auferlegung der Kosten des Rechtsstreits auf den Verwalter gemäß § 49 Abs. 2 WEG ist die sofortige Beschwerde. Über sie kann, wenn in der Hauptsache Berufung eingelegt wurde und der Verwalter nicht Partei ist, im Berufungsurteil mit entschieden werden.

LG München I, Urteil vom 27.4.2009, 1 S 19129/08

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten mehrheitlich für einen von einer Eigentümerin beantragten Ausbau des Dachgeschosses unter Einbau von Dachgauben gestimmt. Der Verwalter verkündete als Beschlussergebnis, dass der Beschluss abgelehnt worden sei, weil Einstimmigkeit erforderlich sei. Das erstinstanzlich befasste Amtsgericht hatte der Klage stattgegeben und dem Verwalter nach § 49 Abs. 2 WEG die Kosten des Rechtsstreits auferlegt. Die beklagten übrigen Eigentümer und der Verwalter haben dagegen erfolgreich Rechtsmittel eingelegt.

Die Anfechtung des als nicht zustande gekommenen festgestellten Beschlusses war nicht erfolgreich. Der Verwalter hat nämlich zu Recht festgestellt, dass der Beschluss nicht zustande gekommen ist, weil die erforderliche Mehrheit nicht erreicht wurde. Der Einbau von Dachgauben stellt eine bauliche Veränderung im Sinne des § 22 Abs.1 WEG dar, die nur einstimmig beschlossen werden kann. Zwar ist ein unter Verstoß gegen die erforderliche Mehrheit zustande gekommener Beschluss lediglich anfechtbar und nicht nichtig. Das hat aber nicht zur Folge, dass

der Verwalter verpflichtet ist, das Zustandekommen eines Beschlusses festzustellen. bei dem die erforderliche Mehrheit nicht erreicht wird. Andernfalls würde der Verwalter verpflichtet, einen nicht ordnungsgemäßen Beschluss festzustellen, den er dann - trotz eventueller Anfechtung - zunächst vollziehen müsste, obwohl er weiß, dass der Beschluss im Falle einer Anfechtung aufgehoben wird. Folglich war auch die sofortige Beschwerde der Verwalterin gegen die Kostenentscheidung des Amtsgerichts begründet, weil sich der Verwalter bei Beschlussfeststellung eben korrekt verhalten hatte.

Fazit: § 49 Abs. 2 WEG sieht kein Rechtsmittel gegen die den Verwalter belastende Kostenentscheidung vor. Eine isolierte Anfechtung der Kostenentscheidung im Urteil durch den Verwalter ist nach dem reinen Wortlaut des § 99 Abs. 1 ZPO unzulässig. Aber es muss ein Rechtsmittel gegen die Kostenentscheidung des Amtsgerichts auch für den verfahrenskostenbelasteten Verwalter geben. Auch die LG Berlin und Frankfurt meinen, einschlägiges Rechtsmittel sei die sofortige Beschwerde.

Maklerrecht

Konkludenter Vertragsschluss [75.2]

Bekanntgabe einer E-Mail-Adresse

Wer einem Makler seine E-Mail-Adresse nennt, muss heutzutage damit rechnen, dass diese von dem Makler, einfach weil es für ihn billiger ist, auch für die Übersendung von Exposees und anderen Mitteilungen genutzt wird. Wenn der Beklagte dann, vielleicht um sich "gutgläubig" zu halten, sein Mail-Account nicht öffnet und/oder seine Mails nicht abruft und nicht liest, kommt das einer Zugangsvereitelung gleich.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 26.3.2009, Az.: 7 U 28/08

Fakten: Der Kaufinteressent hatte sich vorliegend telefonisch mit dem Makler in Verbindung gesetzt und Informationen über ein Hausgrundstück erbeten. In diesem Zusammenhang gab der Kaufinteressent seine E-Mail-Adresse bekannt. Der Makler übersandte ihm sodann ein Exposee sowie in der Folgezeit auch zwei Terminbestätigungen auf seinen E-Mail-Account. Die Besichtigungstermine nahm der Kaufinteressent nicht wahr und erwarb schließlich das Immobilienobjekt. Gegen den Provisionsanspruch des Maklers wendet er ein, er habe von dem Exposee zu keinem Zeitpunkt Kenntnis genommen, da er seinen E-Mail-Account so gut wie nie nutze. Ein konkludenter Maklervertrag sei mithin nicht zustande gekommen. Diese Auffassung konnten die Richter indes nicht teilen.

Wer einem Makler, wie hier der Kaufinteressent, (s)eine E-Mail-Adresse nennt, muss heutzutage damit rechnen, dass diese von dem Makler, einfach weil es für ihn billiger ist, auch für die Übersendung von Exposees und anderen Mitteilungen genutzt wird. Wenn der Interessent dann, vielleicht um sich "gutgläubig" zu halten, sein Mail-Account nicht öffnet und/oder seine Mails nicht abruft und nicht liest, kommt das einer Zugangsvereitelung gleich. Iedenfalls hatte der Makler auf seiner Website auf seinen Provisionsanspruch hingewiesen. Daraufhin hatte sich der Kaufinteressent telefonisch mit ihm in Verbindung gesetzt. Durch Versenden des Exposees drängte sich der Verdacht auf, dass der Interessent in Kenntnis des Provisionsverlangens und des versandten Exposees letztlich zwei Besichtigungstermine für das in Rede stehende Haus vereinbarte. Dass er diese dann jeweils ohne Vorankündigung "platzen" ließ, war nicht von Bedeutung für das Bestehen des bereits konkludent zustande gekommenen Maklervertrags.

Fazit: Einem E-Mail-Empfänger kann nun selbstverständlich nicht die Möglichkeit abgeschnitten werden, den Zugang von E-Mails mit Nichtwissen zu bestreiten. Damit würde der Teilnehmer am E-Mail-Verkehr schlechter gestellt als der Teilnehmer am Fax- oder Postverkehr,

obwohl gerade beim E-Mail-Verkehr offenkundig die durchaus realistische Möglichkeit besteht, dass übliche Spam-Filter aufgrund ungeeignet voreingestellter technischer Auswahlkriterien Mails auch fälschlich Spam zuordnen und deshalb "wegwerfen". Dass jedenfalls jeder, der über eine E-Mail-Adresse verfügt und deren Bekanntgabe nicht unterbinden konnte, darlegen und beweisen muss, bestimmte E-Mails nicht erhalten zu haben, überschreitet die Grenze des Zumutbaren und Vertretbaren.

Mietrecht

Endrenovierung [76.1]

Unwirksame Endrenovierungsklausel: Mieter kann Erstattung verlangen

Ein Mieter, der aufgrund einer unerkannt unwirksamen Endrenovierungsklausel Schönheitsreparaturen in der Mietwohnung vornimmt, führt damit kein Geschäft des Vermieters, sondern wird nur im eigenen Rechts- und Interessenkreis tätig, weil er eine Leistung erbringen will, die rechtlich und wirtschaftlich Teil des von ihm für die Gerauchsüberlassung an der Wohnung geschuldeten Entgelts ist. Der nach § 818 Abs. 2 BGB geschuldete Wertersatz, den der Vermieter an einen Mieter zu leisten hat, der die Mietwohnung vor seinem Auszug aufgrund einer unwirksamen Endrenovierungsklausel in Eigenleistung renoviert hat, bemisst sich überlicherweise nur nach dem, was der Meiter billigerweise neben einem Einsatz an freier Zeit als Kosten für das notwendige Material sowie als Vergütung für die Arbeitsleistung seiner Helfer aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis aufgewendet hat oder hätte aufwenden müssen.

BGH, Urteil vom 27.05.2009, Az.: VIII ZR 302/07

Fakten: 2004 renovierten die Mieter die Wohnung, die sie seit 1999 angemietet hatten. Der Formularvertrag enthielt eine handschriftlich hinzugefügte Verpflichtung, die renoviert übergebene Wohnung bei Auszug endzurenovieren. Die Mieter kündigten zu Ende Mai 2006 und führten eine Endrenovierung in der Annahme durch, hierzu verpflichtet zu sein. Sie machen nun dem Vermieter gegenüber einen Ersatzanspruch in Höhe der Renovierungskosten geltend. Die unteren Instanzen verneinten den Anspruch.

Der BGH gibt den Mietern in letzter Instanz recht. Hier kommt ein Erstattungsanspruch der Mieter wegen ungerechtfertigter Bereicherung des Vermieters in Betracht, denn die Mieter haben die von ihnen vorgenommenen Schönheitsreparaturen ohne Rechtsgrund erbracht, da die Endrenovierungsklausel unwirksam war. Der Wert der rechtsgrundlos erbrachten Endrenovierung ist nach der üblichen Vergütung für derartige Renovierungsarbeiten zu bemessen. Kann die übliche Vergütung nicht festgestellt werden, ist festzusetzen, welche Vergütung angemessen wäre. Das Gericht hat den Wert der erbrachten Renovierungsarbeiten gemäß § 278 ZPO zu schätzen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Mieter diese Renovierungsarbeiten regelmäßig in Eigenarbeit erledigen oder durch Verwandte und Bekannte erledigen lassen. In einem solchen Fall bemisst sich der Wert der Renovierungsarbeiten üblicherweise nach dem, was der Mieter billigerweise neben einem Einsatz an freier Zeit als Kosten für das notwendige Material sowie als Vergütung für die Arbeitsleistung seiner Helfer aus dem Kreis der Verwandten und Bekannten aufgewendet hat oder hätte aufwenden müssen. Im vorliegenden Fall war einer der Mieter beruflich als Maler und Lackierer tätig. Damit bleibt zu klären, ob der Mieter die Renovierungsarbeiten möglicherweise im Rahmen seines in selbstständiger beruflicher Tätigkeit geführten Gewerbes ausführte. Da die unterinstanzlichen Gerichte

keine Feststellungen zur Höhe eines Anspruchs auf Herausgabe einer bei dem Vermieter eingetretenen Bereicherung getroffen hatten, hat der BGH die Sache zu diesem Zweck an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Fazit: Der Mieter hat im vorliegenden Fall keinen Schadensersatzanspruch, sondern nur einen Bereicherungsanspruch, weil die vom Vermieter verwendete handschriftlich hinzugefügte Endrenovierungsklausel bei Vertragsschluss noch nicht von der Rechtsprechung als Allgemeine Geschäftsbedingung qualifiziert und für unwirksam erklärt worden war. Zur Bewertung des Bereicherungsanspruchs stellt der BGH darauf ab, dass Mieter die Endrenovierung in der Regel in Eigenarbeit durchführen. Hier allerdings hatte ein selbstständiger Maler die Arbeiten ausgeführt, sodass zu prüfen bleibt, ob er das für seine berufliche Tätigkeit übliche Entgelt zu erhalten hat.

Brandschaden [76.2]

Beweislastverteilung nach Verantwortungsbereichen

Der Vermieter muss bei ungeklärter Schadensursache nicht generell die Möglichkeit einer aus seinem Verantwortungsbereich stammenden Schadensursache ausräumen. Wenn im Falle der Beschädigung eingebrachter Sachen des Mieters durch einen Brand des vermieteten Gebäudes offenbleibt, ob die Schadensursache entweder aus dem Verantwortungsbereich einer der Mietvertragsparteien oder demjenigen eines Dritten stammt, ist für eine Verteilung der Darlegungs- und Beweislast nach Gefahrenbereichen kein Raum (im Anschluss an OLG Celle ZMR 1996, 197).

OLG Celle, Beschluss vom 18.3.2009, Az.: 2 U 18/09

Fakten: Ein Brand hatte zur Zerstörung des zirka 14.000 m² großen Produktionshallenkomplexes geführt. Die Polizei konnte die Brandursache nicht ermitteln. Die Parteien waren sich einig, dass die Brandursache nicht aufklärbar sei, sie streiten aber darüber, wer die Verantwortung für den Brandschaden am Lagerbestand des Mieters zu tragen hat. Das Oberlandesgericht weist die Ansprüche des Mieters zurück. Schadensersatzansprüche wegen eines Mangels an der Mietsache kommen schon deshalb nicht in Betracht. weil der geltend gemachte Schaden an dem Lagerbestand nicht infolge eines Mietmangels der vermieteten Teilbereiche des Produktionshallenkomplexes entstanden ist. Die Brandursache soll nämlich in maroden elektrischen Leitungen in anderen Bereichen des parzellierten und an zahlreiche verschiedene Dritte zu gewerblichen Zwecken vermieteten Hallenkomplexes liegen. Das Fehlen besonderer Brandschutzeinrichtungen, insbesondere von Brandschutztüren zur Trennung einzelner zur Nutzung feuergefährlicher Arbeiten oder zur Lagerung leicht entflammbarer Materialien genutzter Teilbereiche sowie das Fehlen einer funktionierenden Sprinkleranlage ist schon deshalb unerheblich, weil dem Mieter bei Vertragsschluss diese Umstände bekannt waren oder grob fahrlässig unbekannt geblieben sind. Zwar kommt eine Schadensersatzhaftung des Vermieters wegen der Verletzung einer vertraglichen Nebenpflicht in Betracht, Störungen des Mieters und Beschädigungen der von diesem eingebrachten Sachen zu unterlassen. Dabei erstreckt sich die Verkehrssicherungspflicht auf alle Teile eines Gebäudes, also auch auf die in der Obhut von Mitmietern befindlichen Geschäftsräume. Hinsichtlich der Inspektion von Elektroleitungen hat der Vermieter im Rahmen seiner Verkehrssicherungspflicht

diejenigen Überprüfungsmaßnahmen vorzunehmen. die ein umsichtiger, verständiger und in vernünftigen Grenzen vorsichtiger Mensch für notwendig und ausreichend erachtet, um andere vor Schäden zu bewahren und dass dafür erforderlich ist, dass sich vorausschauend die naheliegende Gefahr ergibt, dass Rechtsgüter anderer verletzt werden könnten. Bei ungeklärter Schadensursache muss der Vermieter nicht generell die Möglichkeit einer aus seinem Verantwortungsbereich stammenden Schadensursache ausräumen. Eine Einwirkung Dritter, vor allem durch Brandstiftung, konnte hier nicht ausgeschlossen werden. Wenn offenbleibt, ob die Schadensursache entweder aus dem Verantwortungsbereich des Mieters oder dem des Vermieters stammt, ist für eine Verteilung der Darlegungs- und Beweislast nach Gefahrenbereichen kein Raum. Mietvertraglich war hier die Haftung des Vermieters für Schäden ausgeschlossen, die durch Dritte an den Sachen des Mieters verusacht werden. Der Mieter war insoweit verpflichtet, sich gegen alle Gefahren wie Feuer usw. selbst zu versichern, entsprechend niedrig war die Miete kalkuliert worden.

Fazit: Vermieter müssen nach Schäden an Mietsachen, die einen erheblichen Versicherungsschaden verursacht haben, mit hohen Regressforderungen der Versicherungen rechnen. Grundsätzlich muss der Mieter als Schadensersatzgläubiger eine Pflichtverletzung des Vermieters und deren Kausalität für den Schaden darlegen und beweisen, der durch einen Brand an den eingebrachten

Sachen des Mieters entsteht. Etwas anderes gilt, wenn feststeht, dass die Schadensursache aus dem Obhuts- und Gefahrenbereich des Vermieters kommen kann, weil sich dann der Vermieter nicht nur hinsichtlich der subjektiven Seite, sondern auch hinsichtlich der objektiven Pflichtwidrigkeit seines Verhaltens entlasten muss. Bei ungeklärter Schadensursache muss der Vermieter jedoch nicht generell die Möglichkeit einer aus seinem Verantwortungsbereich stammenden Schadensursache ausräumen.



Der Vermieter muss bei unklarer Ursache keinen Schaden ersetzen.

Vorzeitige Rückgabe [77.1]

Nutzungsentschädigung trotz vorzeitiger Rückgabe

Gewährt der Vermieter dem Mieter auf dessen Bitte hin eine Räumungsfrist bis zum Ende des Monats, kann er vom Mieter auch dann eine Nutzungsentschädigung für den gesamten Monat verlangen, wenn der Mieter die Mieträume vorzeitig zurückgibt.

AG Schöneberg, Urteil vom 9.10.2008, Az.: 2 C 213/08

Fakten: Der Mieter hatte das Mietverhältnis gekündigt. Er bat den Vermieter um eine Räumungsfrist bis zum Ablauf des dem Mietende folgenden Monats. Der Vermieter gewährte sie. Der Mieter gab die Wohnung dann doch vor Fristablauf zurück. Der Vermieter zog von der Kaution eine Nutzungsentschädigung für den gesamten Monat ein. Dagegen wendet sich der Mieter. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter konnte wegen der auf Bitte des Mieters eingeräumten Räumungsfrist

nicht vor Ablauf dieser Frist über die Wohnung verfügen. Der Mieter haftet daher auf Nutzungsentschädigung für den gesamten Monat.

Fazit: Entscheidend ist, ob der Vermieter noch eine realistische Möglichkeit hatte, die Wohnung trotz vorzeitiger Rückgabe weiterzuvermieten. Eine Nutzungsentschädigung dürfte hier nur dann entfallen, wenn der Mieter dem Vermieter so rechtzeitig die Rückgabe der Mieträume ankündigt, dass dieser die Wohnung weitervermieten kann.



Lutz Freitag ist Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen

"Gesellschaft und Demokratie in Deutschland"

Fachbuch von Ralf Dahrendorf

Der kürzlich verstorbene große Soziologe Ralf Dahrendorf veröffentlichte 1965 sein Werk, ein Jahr, bevor ich mein Studium an der Hochschule für Wirtschaft und Politik in Hamburg begann. Das Werk fesselte mich schon damals stark und prägte mein Denken und Handeln nachhaltig. 1965 führten die Wahlen zur ersten Großen Koalition in Deutschland. Im September 2009 stehen die Wähler

"Ich rate allen, die heute im Zuge der Finanzkrise nach Rahmen und Regeln zur Revitalisierung einer sozialen Marktwirtschaft suchen, dringend dazu, die Bücher von Ralf Dahrendorf zu lesen."



vor einer Wahl, nach vier Jahren einer Großen Koalition. Im Wahl- und Krisenjahr 2009 lohnt es sich daher besonders, die Grundgedanken zur Gesellschaft und Demokratie noch einmal nachzulesen. Dahrendorf manifestiert bereits mit dem Titel, dass für ihn Soziologie stets Gesellschaftstheorie ist. Es gelang ihm wie keinem Zweiten, Demokratie im Dreiklang historischer Erklärung, soziologischer Analyse und politischer Theorie umfassend darzustellen.

40 Jahre nach dem Erscheinen seines Werks führte Dahrendorf aus, dass "zur Demokratie immer auch gehört, dass Dinge sich verändern können, dass sie sich bewegen können". Auch positionierte sich Dahrendorf immer klar zur Marktwirtschaft. Die institutionalisierte

Freiheit des Markts stütze die politische Freiheit und sei allen Formen staatlicher Planwirtschaft überlegen, so Dahrendorf. Allerdings verwies er stets auf das Erfordernis entsprechender prinzipieller Regulierungen.

Ich rate all denen, die heute im Zuge der Finanzkrise nach Rahmen und Regeln zur Revitalisierung einer sozialen Marktwirtschaft suchen, dringend zur

Lektüre Dahrendorfs. Eine weitere Anregung Dahrendorfscher Lektüre: "Auf der Suche nach einer neuen Ordnung." Dort hebt Dahrendorf die soziale Verantwortung des Kapitals und die Gefahren für die

Demokratie durch aktuelle soziale und ökonomische Entwicklungen hervor. Und er unterstreicht die Bedeutung von Genossenschaften: "Die Bürgergesellschaft ist die Gesellschaft freier Assoziationen. Menschen schließen sich um ihre Interessen und Vorlieben zusammen. Der gute alte Begriff der Genossenschaft beschreibt das besser als Gesellschaft oder Gemeinschaft. Die genossenschaftlichen Bindungen sind die Lebenswelt; weil es sie gibt, ist der Staat, ist Politik nicht all wichtig".

Ralf Dahrendorf: Auf der Suche nach einer neuen Ordnung: Vorlesungen zur Politik der Freiheit im 21. Jahrhundert, Beck, 2003, 160 Seiten, ISBN: 978-3406505409, 14,90 Euro; Gesellschaft und Demokratie in Deutschland, Piper, 1965

Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Immobilienwirtschaft

Das Standardwerk wurde auf Grundlage des aktuellen Ausbildungsplans neu konzipiert. In 15 Kapiteln wird das gesamte immobilienwirtschaftliche Grundwissen aufbereitet. Die Themen



sind unter anderem: Unternehmensführung, Steuerung und Kontrolle des Unternehmens, Finanzierung, Betriebstechniken, Immobilienentwicklung, -management und -recht.

E. Murfeld Hrsg., Hammonia-Verlag, 2009, 1.168 S., ISBN 978-3-87292-220-5, 53,80 Euro

Das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) 2008

Durch das EEWärmeG müssen Neubauten zukünftig ihren Wärmeenergiebedarf mit erneuerbaren Energien decken. Daraus ergeben sich viele neue Anforderungen. Das Werk fasst



die wesentlichen Verordnungen des EEWärmeG in einer Textsammlung zusammen und ergänzt sie durch mehrere Übersichten.

U. Berger, U. M. Erling, Beuth Verlag., 2009, 148 S., ISBN 978-3-410-17041-9, 29,80 Euro

Der Immobilienmakler

Der Praxisleitfaden beleuchtet die verschiedenen Grundlagen und Tätigkeitsfelder des Immobilienmaklers. Im Einzelnen werden folgende Themen behandelt: Öffentlich-recht-



liche Grundlagen und Rahmenbedingungen der Maklertätigkeit, zivilrechtliche Grundlagen und Risiken der Vertragsgestaltung, Immobilien-Consulting, Auftragsakquisition, Marktrisiken und Marktchancen.

E. Sailer, Richard Boorberg Verlag., 2009, 254 S., ISBN 978-3-415-03813-4, 24,80 Euro

Aus unserem Haus

Die globale Finanzmarktkrise

Das vorliegende Werk versucht die Gründe Finanzmarktkrise aufzuarbeiten. Nach der Klärung der wichtiaen Grundbeariffe. wie Finanzmarktkrise, Subprime-Kredite

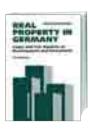


Immobilienblase, werden die veränderten Rahmenbedingungen dargelegt, sich Banken in den letzten Jahren stellen mussten, und die einer der Gründe waren, warum Verbriefungen und andere moderne Finanzinstrumente so interessant erschienen. Dargestellt wird auch die Technik der Verbriefung sowie die hierzu angewandten Instrumente, wie ABS, Conduits, Private-Equity, Derivate und deren Rolle in der Krise. Fragen im Bezug auf die Rolle der einzelnen Beteiligten, (Hedgefonds, Ratingagenturen, Hypothekenbanken usw.) werden behandelt und in einen Gesamtkontext gestellt. Ein ausführliches Tableau, welches den Verlauf der Finanzmarktkrise nachzeichnet, rundet dieses Werk ab.

Prof. M. Hellerforth, Hammonia-Verlag, 2009, 166 S., ISBN 978-3-87292-312-7, 29,80 Euro

Real Property in Germany

Der Ratgeber vermittelt dem englischsprachigen Fachmann der internationalen Immobilienbranche alle wesentlichen zivilöffentrechtlichen, lich-rechtlichen und



steuerlichen Aspekte eines Immobilien-Investments in Deutschland auf dem aktuellsten Stand von Rechtsprechung und Gesetzgebung. Ganz neu hinzugekommene Themen in der 7. Auflage sind die Krise am **Immobilienmarkt** (Zwangsversteigerung und Insolvenz) sowie Grundlagen und Struktur von G-REITs. Weitere Themen sind Public-Private Partnership-Modelle, Bauverträge, Immobilienfinanzierung und vieles mehr. Der ausführliche Anhang enthält Vertragsbeispiele wie Grundstückskaufvertrag, Generalunternehmervertrag und Mietvertrag (zweisprachig). Darüber hinaus erleichtert ein umfangreicher deutsch-englischer und englisch-deutscher Index das sprachliche Verständnis.

W. Usinger, H.-J. Schneider, Fritz Knapp Verlag, 2009, 512 S., ISBN 978-3-8314-0820-7, 56 Euro

Kostenmanagement in Krisenzeiten

Praktischer Leitfaden für wirksame Gegenmaßnahmen bei Umsatzrückgängen und Forderungsausfällen in schwierigen Zeiten. Man erfährt unter anderem. wie man Kosten senken,



Ergebnisse verbessern und langfristig die Liquidität sichern kann. Auf einer eigenen Internet-Seite können ergänzende Daten heruntergeladen werden. Ausgehend von einer schwierigen Wirtschaftslage, werden kurz- und langfristige Optionen dargelegt: Wie kann die Nachhaltigkeit der Maßnahmen sichergestellt werden? Was muss bei der Kommunikation von Veränderungsmaßnahmen beachtet werden? Wie können die relevanten Daten aus der Finanzbuchhaltung herausgeholt und aufbereitet werden? Es wird aufgezeigt, wie Einsparpotenziale ausgeschöpft und Kosten effektiv gesenkt werden können, um Unternehmen für die Zukunft krisensicherer zu machen.

Prof. A. Klein Hrsg., Haufe Verlag, 2009, 292 S., ISBN 978-3-448-10031-0, 49,80 Euro

Impressum

Verlag

Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG Hindenburgstraße 64 79102 Freiburg Geschäftsführung Martin Lagua Markus Reithwiesner

Abonnenten-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg Tel. 01 80/50 50 169* Fax 01 80/50 50 441* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mohilfunkoreise ein Service von dtm E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Redaktion

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

Redaktionsteam

RA Alexander C. Blankenstein RAin Almut König Michaela Burgdorf Marcus Surges Beate Beule

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

Korrespondentin Berlin: Karen Niederstadt karen.niederstadt@berlin.de

Journalisten im Heft

Richard Haimann Norbert Jumpertz Frank Peter Unterreiner Hans-Jörg Werth Biraitt Wüst

Objektleitung Reiner Straub Koordination Ania Bek

So erreichen Sie die Redaktion

Tel. 07 61/36 83-50, Fax: -105 F-Mail- redaktion@ immobilienwirtschaft de www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Stefanie Kraus, Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG. 97076 Würzburg

Clark Vansteensel/shutterstock

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2008) Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG lm Kreuz 9 97076 Würzburg

Anzeigenleitung

Klaus Sturm Tel. 09 31/27 91 733 klaus.sturm@ immobilienwirtschaft.de

Key Account Management

Michaela Freund Tel. 09 31/27 91 535 michaela.freund@ immobilienwirtschaft.de Helmut Laas Tel. 09 31/27 91 539 helmut.laas@ immobilienwirtschaft.de

Anzeigendisposition

Monika Thüncher Tel. 09 31/27 91-464 E-Mail: monika.thuencher@ immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats Aktuelle Informationen zu den Zeitschriftenund Online-Angeboten der Haufe-Mediengruppe finden Sie unter: www.haufe-fachmedia.de/ mediacenter

Bezugspreis

Jahresabo 128 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks ..Haus- und Grundbesitz" erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Ahonnements

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

Immobilienwirtschaft mit Immobilienwirtschaft Professional kostet monatlich 39.80 Euro, die 3er Lizenz 57 Euro, die 5er Lizenz 79,60, die 10er Lizenz 139,30 Euro inkl. Versand und MwSt.

Urheber- und Verlagsrechte

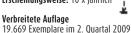
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich



Echter Druck Center, Würzburg

... vom German Council Congress bis zum Deutschen Verwaltertag

	Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt		
	Messe, Kongresse und Konferenzen	Terminy ore	Treis zzgi. mwst.	veranstatter / Romakt		
	BIIS-Fachtagung Aktuelles Renditeniveau europäischer Gewerbeimmobilien	15.9.2009 Frankfurt am Main	250 Euro	BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e. V., Telefon 069/2 98 02 89-0, www.biis.info		
	16. German Council Congress 2009	1718.9.2009 Berlin	1.300 Euro	German Council of Shopping Centers e. V., Telefon 07141/38 80 83, www.gcsc.de		
	17. Deutscher Verwaltertag	17.–19.9.2009 Nürnberg	395 Euro	DDIV Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Fax 030/3 00 96 79-21, www.ddiv.de		
	buildingSMART Forum 2009 – 13. IAI Industrietag mit Fachausstellung	23.9.2009 Berlin	220 Euro	Industrieallianz für Interoperabilität e. V. IAI, Telefon 030/21 28 62 20, www.buildingsmart.de		
	Immobilienkonferenz: Ist die Zukunft 360? Perspektiven für die Immobilienwirtschaft	24.9.2009 Stuttgart	kostenlos	KUBUS Generalplaner GmbH, Telefon 0711/2 80 77-488, www.kubus360.de		
	RENEXPO 2009 – Fachmesse für regenerative Energien und energieeffizientes Bauen & Sanieren	2427.9.2009 Augsburg	Messe Do-Fr 18 Euro, Sa-So 10 Euro, Kongress- Flatrate: 450 Euro	REECO GmbH, Telefon 07121/30 16-0, www.renexpo.de		
	Expo Real 2009 – 12. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien – Plattform für Networking bei branchen- und länderübergreifenden Projekten, Investitionen und Finanzierungen	57.10.2009 München	Dauerkarte online: 315 Euro, 2-Tages-Ticket online: 230 Euro	Messe München GmbH, Telefon 089/949-207 20, www.exporeal.net		
	Hotelforum 2009	7.–8.10.2009 München	1. Tag: 450 Euro, 2. Tag: 350 Euro	Hotelforum-Management GmbH, Telefon 089/6 66 68 10, www.hotelforum.org		
	3. Jahrestagung: Effizientes Energiema- nagement in Industrieunternehmen	7.–8.10.2009 Berlin	1.390 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030/88 43 07-0, www.tacook.de/EEM2009		
	Seminare und Schulungen					
O IERMINI	Berliner Immobilienrunde: Work-out bei Banken, Asset- und Property-Management, Restrukturierung von Mietverträgen	22.9.2009 Berlin	860 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030/63 22 38 83, www.tvs-berlin.de		
	Instandhaltung und Instandsetzung und Modernisierung des gemeinschaftlichen Eigentums	22.9.2009 Bochum	300 Euro	EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0234/9 44 75 10, www.e-b-z.de		
	Rechtssichere Mietverträge im Einzelhandel	23.9.2009 Hannover	180 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511/36 08 60, www.bethgeundpartner.de		
	Werterhaltung und Wertsteigerung von Wohn- und Gewerbeimmobilien	2425.9.2009 Düsseldorf	1.350 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723/601 28 85, www.ggt-symposien.de		
	Wertermittlung von Immobilien	24.9.–26.9.2009 Berlin	790 Euro	Dr. Weppler Real Estate Consulting, Telefon 030/89 57 11 70, www.wertermittlung-immobilien.com		
	Grundlagen marktkonformer Immobilienbewertung Teil 1	24–26.9.2009 Kassel	705 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642/97 96 75, www.sprengnetter.de		
	Novellierung des Wertermittlungsrechts und die neue ImmoWertV – Bodenrichtwerte in der Praxis	25.9.2009 Kaiserslautern	195 Euro	TAS Technische Akademie Südwest e.V., Telefon 0631/37 24-720, www.tas-kl.de		
	DIN-Seminar: Energieeinsparverordnung und Energieberatung in der Praxis	28.9.2009 Darmstadt	495 Euro	DIN-Akademie, Telefon 030/26 01-25 18, www.beuth.de/din-akademie		
	Wohnungseigentumsrecht 2009 kompakt	28.9.2009 Stuttgart	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de		
	Facility Management	2829.9.2009 Altdorf b. Nbg.	960 Euro	TAW Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 09187/931-210, www.taw.de		
	Praxisseminar PC-HausVerwalter 2009 Spezial	7.10.2009 Kiel	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7 95 67 24, www.sykosch.de		

TOP-TERMIN

TOP-TERMIN

Unternehmensindex

A Aareon AG	64 56 63 55 34 12 36
B8L-Gruppe	56 37 14 12 52 52 42 10
C Catella Property GmbH. CB Richard Ellis. CEO Centrum für Ertragsoptmierung AG City Immobilien AG Colliers Property Partners. Colonia. Comline AG Commerzbank conwert Immobilien. Credit Suisse.	34 10 66 14 10 . 3 65 29 34 36
B Degi	56 14 14 36 63 10 14 52
E Ellwanger & Geiger Privatbankiers Engel und Völkers Ernst & Young Real Estate	12 42 14
Freshfields Bruckhaus Deringer	33
G Gagfah	
H H&M. Hamburg Trust GmbH. Hamburgischen Immobilien Handlung (HIH) Hannover Leasing Henderson Global Investors HIH Vertriebs GmbH Hines Immobilien GmbH Hochtief Hochtief Facility Management Hochtief Projektentwicklung GmbH HRE. HWF Hamburgische Gesellschafter für Wirtschaftsförderung mbH Hypo Real Estate (HRE) Hypovereinsbank	16 34 14 14 11 14 14 52 53 56 55
I IBM Deutschland GmbH	65 36 42 42 66 56 12 14 22

J Jones Lang LaSalle 10, 11
K KanAm 36 KanAm Grund Kapitalanlage- 82 gesellschaft mbH 82 Kanzlei Hengeler Müller 33 Karstadt 8 Kemper's Jones Lang LaSalle 8 KFW 26, 27, 34 KfW Förderbank 22, 23 King Sturge LLP 14 Kreuz Immobilien 42
L Landesbank Berlin AG 14 Landesbank Berlin Holding AG 14 Lazard & Co. GmbH 33 LBBW Immobilien GmbH 14 Lehman 28 Lloyds 12 Lünendonk 52
M 50 Macquarie 50 Makon 52 Meravis 63 Morgan Stanley 36
N NDI Schumann Immobilen- gesellschaft bR 42
Pirelli RE Deutschland
R Real Estatem Mangement Assistance GmbH 34 Real I.S. 12 RWE 12
SAP AG 62 ff. SEB 36 SEB Asset-Management 82 Siemens 53 Siemens IT Dienstleistung und 85 Beratung GmbH (SIDB) 66 Strabag PFS 52 Strenger Bauen und Wohnen 22
T.A. Cook Conferences 62 Techem GmbH 14, 50 TMW 36
U UBS 36 UBS Real Estate Kapitalanlage- gesellschaft mbH 10 Unicredit 29 Union Investment Real Estate (UIR) 37
W Warburg – Henderson Kapitalanlage- gesellschaft für Immobilien mbH 82 West Invest
7

Vorschau auf ...

... Oktober 2009



An Google führt kaum ein Weg vorbei

Wie das Internet die Branche verändert Go Web!

Foren, Blogs und Communities. Wie arbeitet eigentlich die Branche mit dem Netz? Wo tangiert das World Wide Web Verwalter, Makler und Projektentwickler? Welches Segment der Immobilienwirtschaft nutzt das Internet am meisten? Über aktuelle Chancen und Gefahren und die Online-Features der Zukunft.

Special Expo Real 2009

Die Messe lebt – gerade in der Krise

Das größte Arbeitstreffen des gewerblichen Immobilienmarkts lädt ein. Und wer kommt? Ein Sonderteil zu den Themen der Müncher Messe mit dem Schwerpunkt: Real Estate und Realwirtschaft. Wege aus der Krise.

Die Oktober-Ausgabe erscheint am Freitag, den 2. Oktober 2009, Anzeigenschluss ist der 7. September 2009.

... November 2009

Exklusiv

Neue Vergütungsstudie

Der Personalmarkt ist eine guter Seismograph für die aktuelle Wirtschaftslage. Sind die Zeiten der hohen Gehälter vorbei? Herrscht in der Immobilien-



branche wieder eine ungewohnte Einkommensbescheidenheit? Über die Ergebnisse der aktuellen Vergütungsstudie samt einer Online-Ausgabe "Gehälter von Geschäftsführern".

Die November-Ausgabe erscheint am Freitag, den 6. November 2009, Anzeigenschluss ist der 12. Oktober 2009.

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

... drei Offene Immobilienfonds-CEOs



Hans-Joachim Kleinert ist geschäftsführender Gesellschafter der KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH in Frankfurt am Main



Dr. Henning Klöppeltist Sprecher der Geschäftsführung der Warburg – Henderson
Kapitalanlagegesellschaft für
Immobilien mbH in Hamburg



Barbara Knoflach ist Vorstandsvorsitzende von SEB Asset-Management in Deutschland mit Sitz in Frankfurt am Main

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Kleinert: Gradlinig, anstrengend ... aber humorvoll.

Klöppelt: Kommunikationsstark, teamorientiert, engagiert.

Knoflach: Ehrgeizig, effizient und eloquent.

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

Kleinert: Ich würde mich lieber mit Finanzminister Peer Steinbrück treffen, um ihm persönlich das Reformpaket des BVI zur Stärkung der Zukunftsfähigkeit der Offenen Immobilienfonds näherzu bringen.

Klöppelt: Mit den CEOs internationaler institutioneller Anleger, um über deren Anlageinteressen in Europa und die Vorzüge des deutschen Immobilien-Spezialfonds zu sprechen.

Knoflach: Sir Norman Foster hat einmal gesagt, er könne ohne Optimismus nicht bauen. Darüber würde ich gerne mit ihm diskutieren.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Kleinert: Auf keinen Fall in der Kantine! Klöppelt: Unterwegs zu unseren Investoren oder in Hamburg an der Salatbar. Knoflach: Wenn ich im Büro bin, dann gehe ich mittags in unsere Kantine.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands

Kleinert: Bei allen grundlegenden Unterschieden würde uns manchmal etwas mehr Geschlossenheit untereinander guttun!

Klöppelt: Ehrlichkeit, Transparenz und Professionalität.

Knoflach: Wir sollten authentisch bleiben. Das heißt, die Chancen nicht überschätzen und die Risiken nicht unterschätzen. ←

Ihr Statement zu folgender Stereotype: "Derzeit können die Offenen Immobilienfonds ihr Kern-Asset kaum zu Geld machen."

Kleinert: Warum sollten sie auch? Die internationalen Immobilienmärkte haben doch schon längst wieder angezogen.

Klöppelt: Die Finanzkrise hat alle Asset-Klassen getroffen. Top-Objekte lassen sich aber immer zu guten Preisen verkaufen, auch in der Krise.

Knoflach: Wir sind langfristig orientierte Investoren. Daher ist es keine Frage des Nicht-Könnens, sondern eine Frage des Nicht-Wollens.



Zwischen dem 01.06. und 31.10.2009 laufen unsere Heizsysteme auf Hochtouren: dank der Buderus Einheizprämie. Entscheidet sich Ihr Kunde in dieser Zeit für ein Brennwert- oder Brennwert/Solar-Aktionssystem, profitiert er nicht nur von der staatlichen Förderung, sondern auch von unserem kostenlosen System-Zubehörpaket. Davon profitieren auch Sie: Mehr Preisvorteil für Ihre Kunden bedeutet mehr Wettbewerbsvorteil für Sie. Also: direkt in Ihrer Niederlassung informieren. Oder im Fachkundenbereich unter www.Einheizprämie.de!

** Die Systeme werden je nach Ausstattung mit bis zu 2.210 € staatlich gefördert (www.bafa.de).

Wärme ist unser Element

Buderus

zungsfachbetrieben ein abgestimmtes System-Zubehörpaket im Wert von bis zu 1.898 € (je nach Ausstattung) gratis dazu (Bruttopreis Katalog Heiztechnik 06/09, einschl. 19 % MwSt.). Der Fachbetrieb bekommt nach

Erhalt der Rechnung zeitnah den Zubehörpreis auf sein Kundenkonto gutgeschrieben.

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2009 haben im Durchschnitt 4,3 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 63 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jan.- Jun. 2009





Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 45,7 % aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 28. W3B Studie, April/Mai 2009, Internetuser (Nicht aufgeführte Daten: Immopool.de 1,4 %, Planet Home 1.1 %, andere 18.9 %)

Testen Sie den Marktführer: 66 Tage mit allen Ihren Objekten für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.

www.immobilienscout24.de/testprodukt

www.immobilienscout24.de



Der Marktführer: Deutschlands größter Immobilienmarkt