

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 09 | 2010

Anzeige

Wursteln



Makeln



IMMOBILIEN

SCOUT 24

MaklerManager

Mat.-Nr. 06228-5133



Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt



**webbasiert:**  
keine Installation  
notwendig!

## Schluss mit der Wurstelei!

Arbeiten Sie jetzt effizienter und managen Sie Ihre Interessenten,  
Angebote, Adressen und viele weitere Daten einfach und professionell.  
Mehr Informationen unter 030 24 301 11 00

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



## Die neue, einfache Software für Makler ist da!

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

- **Schnell und erfolgreich**

Alle Daten an einem Ort verwalten und verknüpfen +++ Angebote automatisch auf mehreren Portalen veröffentlichen

- **Einfach**

Selbsterklärende, professionelle Software +++ Inklusive Leistungsnachweis +++ Unkompliziert loslegen

- **Flexibel und mobil**

Webbasierte Software +++ Daten von überall aus verwalten +++ Keine Installation notwendig

## Welche Assets sind gefragt

Ein Vergleich der Anlageklassen

**Warm up**  
Expo Real 2010

**iPhone & Co.**  
Applikationen für  
Immobilienfachleute

**Marktübersicht**  
Weiterbildung: Mehr  
als 40 Studienangebote

# Immobilienjournalisten wählen die neuen KÖPFE 2010

presented by

**Immobilien  
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Das waren Preisträger 2009:



Wer hat  
etwas bewegt?

Wer hat neue  
Visionen für die  
Immobilienbranche  
entwickelt?

**expo  
real**

## Große Preisverleihung auf der Expo Real 2010

am Dienstag, 05.10.2010 von 18.00 – 20.00 Uhr im Planning & Partnerships Forum, Halle A2

Keynote-Speaker: Bärbel Schomberg, Managing Partner, Schomberg & Co., Real Estate Consulting GmbH, Königstein

Moderator: Dirk Labusch, Chefredakteur, „Immobilienwirtschaft“, Freiburg

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

# Wi(e)der die Pole

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir leben in Extremen. Extrem sind die Ausschläge des Wetters. Nie da gewesene Fluten hier, nie erlebte Brände dort. Extrem auch die Stimmungsschwankungen. Gestern hatten wir Weltwirtschaftskrise.

Heute steigt der Ifo-Geschäftsklimaindex so stark, wie seit 20 Jahren nicht mehr. Das Forschungsinstitut Kiel Economics sagt für 2014 Vollbeschäftigung voraus. Alles extrem. Ein Kommentar suggeriert, Auswandern sei zurzeit die einzige Rettung vor dem Untergang, denn entgegen den Versprechungen heuchelnder Politiker drohe die Steuerlast Immobilienanleger zu erdrücken. Ich rate zu einem Glas Rotwein. Könnten nicht vielleicht auch die Erwartungen an die Regierung zu hoch gewesen sein? Erfreut euch doch an Positivem: Weder die Einführung der Vermögensteuer noch eine Kürzung der absetzbaren Renovierungskosten für Eigennutzer sind wirklich zu befürchten.

Während einiges extremer wird, scheint die Immobilienwirtschaft in der Gesellschaft Mitte angekommen zu sein. Kalt, undurchschaubar – das arg negative Gesicht war gestern. Unser Immobilienmarkt wird immer transparenter, so Jones Lang Lasalle. Die Hälfte der privaten Vermieter hat nach einer energetischen Sanierung die Miete nicht erhöht, so eine KfW-Studie aus 2010. Das ist doch sympathisch! Und erst die Makler: Laut Forsa-Umfrage würden die meisten Käufer und Verkäufer ihren Vermittler weiterempfehlen, wow! Doch Vorsicht, Branche. Ich sehe statt der „Schwarzwaldklinik“ die neue Serie „Breisgau-Immobilien“ kommen, in der softe Schwiegermutter-Typen um der TV-Quote willen permanent auf ihre Provision verzichten. Sie werden euer Geschäftsmodell ruinieren. Makler, immer warst du der Böse im Krimi. So kennt dich die Welt, so braucht sie dich. Sei professionell, sei fair, bleibe authentisch, verdiene. Zum Gutmenschen taugst du nicht.

Ihr



## Die Softwarelösung für die Wohnungswirtschaft



Mietverwaltung  
WEG-Verwaltung  
SE-Verwaltung  
Gewerbemietverwaltung  
Zwangsverwaltung

**Besuchen Sie uns  
auf dem Verwaltertag  
in Nürnberg!**

# UTS

innovative Softwaresysteme

www.uts.de · info@uts.de  
UTS innovative Softwaresysteme GmbH  
Saliering 47-53 · 50677 Köln  
Tel.: +49 221-36799-0 Fax: -99





20

**Der Blick hinter die Kulissen.** Entwickler, Bauträger und Fonds sorgen aktuell für die Bewegung im Immobilienmarkt

## Titelthema

Eigentlich sieht es gut aus. Investoren setzen auf Sicherheit. Im ersten Halbjahr 2010 stiegen die Immobilientransaktionen gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um fast das 2,5-Fache. Doch gerade im Fondsbereich rumort es. Das verunsichert Anleger wie Initiatoren.

- 21 **Hörprobe.** Immobilien sind wieder gefragt – doch in welcher Anlageform steckt die meiste Musik?
- 22 **Offene Immobilienfonds am Scheideweg.** Ihr Ringen in der härtesten Bewährungsprobe ihrer Geschichte
- 26 **Zweite Chance.** Der REIT konnte sich bislang als Anlagegattung in Deutschland nicht etablieren. Gesetzesänderungen könnten ihm auf die Sprünge helfen



30

**Abwertungsbedarf?** „Dann zügig die Werte korrigieren lassen, um den Verkaufsanreiz zu nehmen“, empfiehlt Sebastian Gläsner

## Szene

- 10 Karte des Monats. Büro, Logistik, Einzelhandel: Eine weltweite Mietpreisprognose bis 2014
- 11 Kolumne. Energiesparen nicht übertreiben!
- 12 Immobilien-Spezialfonds sind gefragt

## Finanzen + Steuern

### Finanzinterview mit Sebastian Gläsner, IPD

- 30 „Fondsergebnisse klaffen immer weiter auseinander“

### Den Kickbacks auf der Spur

- 32 Verdeckte Vermittlung? Der Streit um die vollständige Offenlegung von Vertriebsprovisionen verschärft sich

### Von den Finanzgerichten

- 34 Chancen für Kläger: Grundbesitzabgabe erneut auf dem Prüfstand. Gekauftes Disagio. Flächenerweiterung



38

**Eine Traditionsfirma über Generationen.** Firmengründer Leo Aengevelt um 1920

## Markt + Management

### Das Feature

- 36 Zunehmende Energie(ge)dichte

### Traditionsunternehmen

- 38 Werden Immobilienfirmen 100 Jahre alt? Von Generationenwechseln und Zielgruppenkompetenz. Wie es gelingt

### Kommunikation

- 43 Applikationen für iPhone & Co. werden zu Marketinginstrumenten mit Potenzial. Eine Bestandsaufnahme

## Markt + Management

### Immobilienmessen und Software

- 48 Wo trifft sich die IT-Szene? Ein Streifzug durch die aktuelle Messelandschaft mit Tendenzen und Prognosen

### Marktübersicht Weiterbildung 2010

- 50 Nach der Arbeit noch die Schulbank drücken? Das ist zwar anstrengend, lohnt sich aber  
51 40 Bildungsträger der Branche auf einen Blick

### Zensus 2011

- 55 Verwalter, Vermieter: Vorsicht Volkszählung!

### Handelsketten

- 58 Auch in schwierigen Zeiten: Der Einzelhandel expandiert. Denn verdichtete Filialnetze senken Lieferkosten



# 43

**Smartphones.** Noch herrscht kein starker App-Regen in der Immobilienwirtschaft. Doch die Schauer nehmen zu.

## Special

**Expo Real 2010: Euphorie wäre verfrüht. Aber es mehren sich die Zeichen eines Aufwinds.**

- 62 Branchenbarometer. Die Stimmung wird besser: Transaktionszahlen steigen, doch Mieten und Umsätze stagnieren  
64 Der Blick geht nach vorn. Der Platz zum Austausch über erfolgreiche Zukunftsmodelle und Investitionsstrategien  
65 Viele Aussteller klingen noch verhalten – einige jedoch überhaupt nicht  
66 Von Verschuldungsgraden und Wertkorrekturen  
68 „Wir sind der Agenda-Setter“, Interview mit Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer Messe München



# 62

**Expo Real 2010.** Die Gewerbeimmobilienmesse spürt den leichten Branchenaufwind

## Recht

### Urteil des Monats

- 72 Grundsatzentscheidung zu Instandhaltung und -setzung

### Mietrecht

- 75 Fehlender Raucherraum im Pflegeheim kein Mietmangel

## Rubriken

- |                      |                                     |
|----------------------|-------------------------------------|
| 05 Editorial         | 79 Impressum                        |
| 08 Online            | 81 Unternehmen im Heft/<br>Vorschau |
| 18 RICS              | 80 Termine                          |
| 19 Deutscher Verband | 82 Finale                           |
| 61 Graffiti          |                                     |
| 78 Bücher            |                                     |



# 72

**§ 16 Abs. 4 WEG.** Das Eigentümerermessen bei Änderungen von Kostenverteilungsschlüsseln ist gedeckelt

## Wissen

## News

## Top-Themen

## Online-Events

## Marketplace

## Newsletter

## Immobilien-Wirtschaft

## Aktuelle Ausgabe

## Heftarchiv

## Abonnement

## Redaktion

## Haufe Akademie

## Haufe Community

## Meine Kontaktseite

## Meine Kontakte

## Meine Nachrichten

## Mitglieder

## Forum

## Gruppen

## Online-Produkte

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

### Top-Thema: Expo Real



Die Expo Real 2010 steht kurz bevor.

**Expo Real Special:** Unter [www.haufe.de/immobilien/exporeal](http://www.haufe.de/immobilien/exporeal) finden Sie ab sofort die wichtigsten Informationen zur Gewerbeimmobilienmesse Expo Real 2010. Schon im Vorfeld berichten wir über ausgewählte Messethemen, -schwerpunkte und -events. Außerdem gibt es ein Immobilienbarometer, das den Leidensdruck der Branche veranschaulicht. 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](http://www.haufe.de/immobilien/exporeal)

### 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“.

#### Download im September:

##### › Arbeitshilfe Bitte zur Teilnahme am Bankeinzugsverfahren

Diese Arbeitshilfe bietet ein Schreiben an den Mieter mit der Bitte, einer Umstellung der Mietzahlung auf das Bankeinzugsverfahren zuzustimmen sowie eine vorformulierte Einzugsermächtigung.

**Haufe Online-Seminar:** „Inkasso-Verfahren: Was müssen Vermieter und Verwalter bei Mietausfällen beachten?“ Mi., 29.9.2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro. Viele Vermieter und Verwalter kämpfen mit Mietaußenständen. In diesem Seminar erfahren Sie, was Sie tun müssen, wenn der Mieter nicht zahlt, was Sie dürfen und was nicht, wie Sie rechtssicher mahnen, auch per Telefon, E-Mail und SMS.

Referentin: Franziska Lochmann, Kommunikationstrainerin

##### Haufe Online-Seminar: „Betriebskostenabrechnung für den Profi“

Do., 30.9.2010, 15:00 Uhr, 89,- Euro. Die wichtigsten Entscheidungen des BGH aus den letzten zwei Jahren zum Komplex Betriebskosten werden erörtert.

Referentin: Birgit Noack, Rechtsanwältin



Welche Aufgaben hat ein Verwaltungsbeirat?

### Top-Thema: Der Verwaltungsbeirat der WEG

Der Verwaltungsbeirat ist ein Organ der WEG, das eine wichtige Funktion inne hat. Er kann die Willensbildung in der Gemeinschaft und die Arbeit des Verwalters stark beeinflussen. Welche Aufgaben und Pflichten der Beirat hat, wie sich der Beirat zusammensetzt und welche Haftung die Beiratsmitglieder gegebenenfalls trifft, lesen Sie in diesem Top-Thema.



# Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de\*

## Wir sagen Ihnen warum.

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](http://www.immowelt.de)**



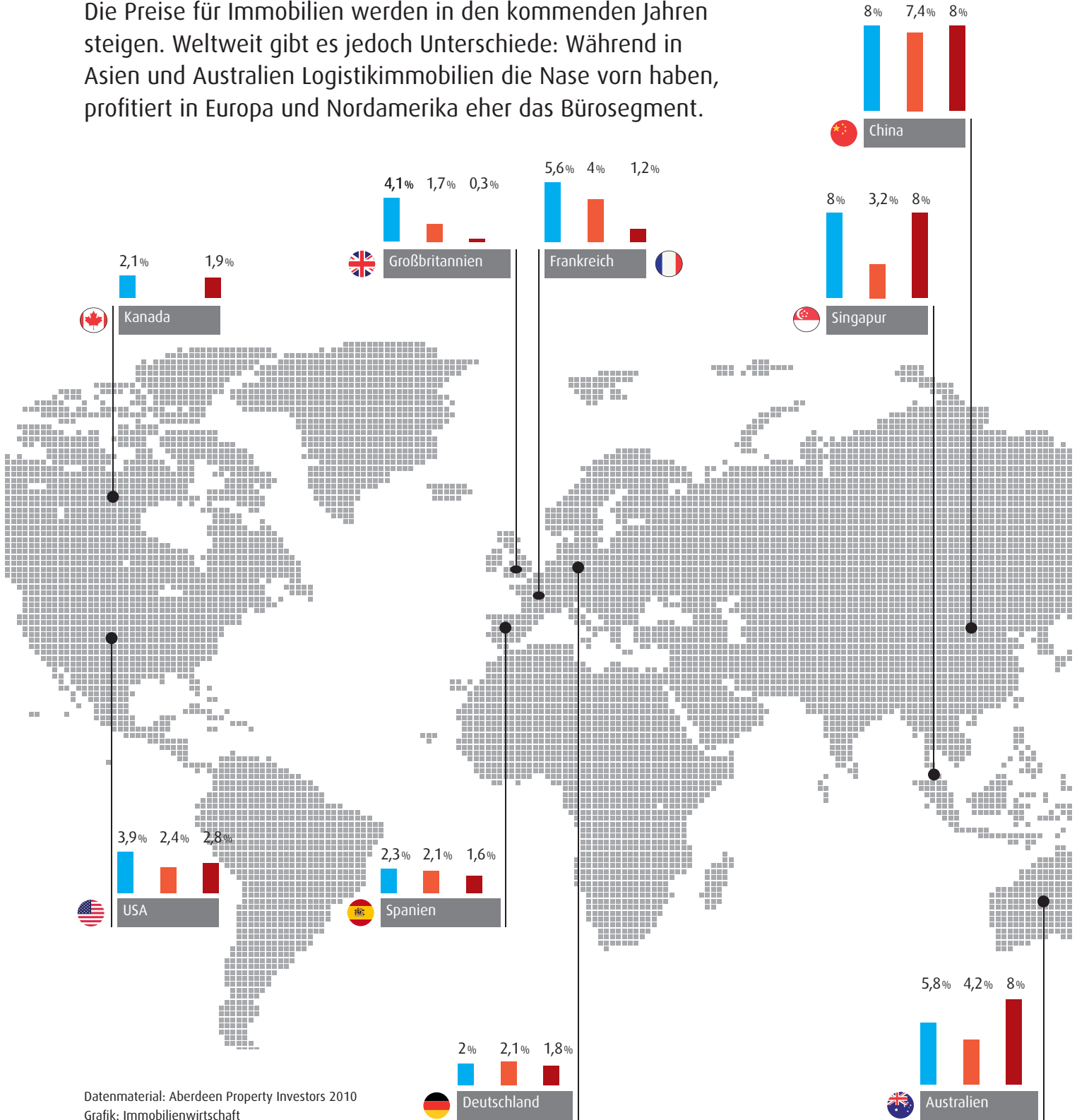
Besuchen Sie uns auf der  
ExpoReal · Stand C1.211

Jetzt Termin vereinbaren  
unter [www.immowelt.de/exporeal](http://www.immowelt.de/exporeal)

Karte des Monats

# Globales Mietpreiswachstum bis 2014\*

Die Preise für Immobilien werden in den kommenden Jahren steigen. Weltweit gibt es jedoch Unterschiede: Während in Asien und Australien Logistikimmobilien die Nase vorn haben, profitiert in Europa und Nordamerika eher das Bürosegment.



Datenmaterial: Aberdeen Property Investors 2010  
 Grafik: Immobilienwirtschaft

\*Globales Mietpreiswachstum  
bis 2014 in den Asset-Klassen

- Büro
- Einzelhandel
- Logistik

Während der letzten sechs Monate hat sich das Tempo der Mietrückgänge, unterstützt durch ein geringes Fertigstellungsvolumen, zwar verlangsamt, damit eine neue Nachfrage entstehen kann, ist es jedoch zwingend notwendig, dass sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt verbessert. Anders wird es kaum ein nachhaltiges Mietpreiswachstum geben – weder im Einzelhandel noch im Bürosegment oder bei den Logistikimmobilien. Weltweit werden sich die Mietpreise in den kommenden Jahren unterschiedlich entwickeln. Laut Aberdeen Research Immobilien Fokus sollen bis zum Jahr 2014 in Asien und Australien die Preise um bis zu acht Prozent steigen. Spitzenwerte versprechen vor allem die Logistikimmobilien, während der Einzelhandel etwas schwächer dasteht. In Europa und Nordamerika fallen die Prognosen nicht ganz so gut aus. Am meisten anziehen sollen laut Studie die Preise für Büroimmobilien in Frankreich und Großbritannien.

## Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Energiesparen: Nicht übertreiben!

Bei bestehenden Wohngebäuden soll bald die oberste Geschossdecke gedämmt werden müssen. Und wer bauen möchte, soll das nach dem Willen der EU bald nur noch im Fast-Null-Energie-Standard tun dürfen. Energie sparen ist, ohne Zweifel, wichtig, aber wird hier nicht – mal wieder – übertrieben? Und: Wer soll das bezahlen? Wohnen ist schon teuer genug. Und: Nicht jeder fühlt sich in einer luftdichten Wohnung ohne Fensterlüftung wohl. Wieder ist es eine Grundsatzfrage: Was will der Staat uns noch alles vorschreiben? Dürfen wir bald nur noch Drei-Liter-Autos fahren? Statt Milliarden für die Dämmung auszugeben, sollte ein Teil dieses Geldes vielleicht besser in die Forschung investiert werden. Energie ist genug da. Allein die Sonne schickt jeden Tag bedeutend mehr, als wir nutzen können. Wir schaffen es nur noch nicht, diese überreichlich vorhandene Energie nutzbar zu machen. Doch irgendwann wird dies möglich sein. Menschlicher Überlebenswille gepaart mit Ingenieurskunst werden auch dies möglich machen. Unsere heutigen Energieprobleme werden zu einer Fußnote der Menschheitsgeschichte.



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

Impulse für die Wohnungswirtschaft

Wir qualifizieren Ihre Mitarbeiter – bei uns, bei Ihnen, im Internet.  
Kreative und praxisorientierte Seminarprogramme rund um unsere intelligenten Werkzeuge und Produkte.  
Wissen. Ideen. Vorsprung. Für Ihr Unternehmen.



Spezialfonds. Real I.S. möchte für ihren Fonds Objekte in den Niederlanden kaufen.

## NEUE GESELLSCHAFTEN

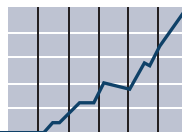
### Immobilien-Spezialfonds gefragt

In der Anlegergunst weit oben stehen derzeit Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Investmentgesetz. So kann etwa die Münchner Real I.S. nur wenige Monate nach Gründung der Kapitalanlagegesellschaft (KAG) Real I.S. Investment GmbH das erfolgreiche erste Closing des Immobilien-Spezialfonds BGV IV (30. Juli 2010) vermelden – mit Eigenkapitalzusagen von rund 378 Millionen Euro. Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S. AG, zufolge können mit dem ersten Closing sofort über 700 Millionen Euro Investmentvolumen umgesetzt werden: „Wir bereiten aktuell interessante Ankäufe, etwa in den Niederlanden, vor.“

Auch die LaSalle GmbH, München, plant die Gründung einer Kapitalanlagegesellschaft für Immobilien-Spezialfonds (KAG). Zu diesem Zweck wurde die LaSalle Vermögensverwaltungs GmbH als 100-prozentige Tochter der LaSalle GmbH gegründet. Bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) habe man einen entsprechenden Erlaubnis Antrag gestellt, sagt Claus Thomas FRICS, Geschäftsführer der LaSalle GmbH und designiertes Mitglied des Aufsichtsrats der LaSalle KAG. Als Investoren hat LaSalle institutionelle Anleger in Deutschland, Österreich und in der Schweiz im Visier.

## Immobilienaktienmarkt

### Anleger noch skeptisch



Trotz vieler guter Nachrichten: So ganz trauen die Anleger dem sich anbahnenden Aufschwung noch nicht. Deshalb gelang es den Aktien in den vergangenen Wochen nur ganz vorsichtig, Boden zu gewinnen. Dass noch nicht alles rund läuft, daran erinnern immer wieder enttäuschende Wirtschaftsdaten aus den USA und die Angst, dass der chinesische Immobilienmarkt in eine Krise trudeln könnte.



Die Schlusskurse der Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

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

Stand 16.08.2010

## BÜROFLÄCHEN

### Umsatz in Madrid verdreifacht

Einem Bericht des Immobiliendienstleisters Savills zufolge hat sich der Büroflächenumsatz in Madrid im zweiten Quartal 2010 gegenüber dem Vorjahresquartal verdreifacht und belief sich auf 160.000 Quadratmeter. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 habe sich der Flächenumsatz in den ersten sechs Monaten des Jahres verdoppelt, so Savills. Mit den Vermietungen an die spanische Flughafen- und Luftfahrtgesellschaft AENA, Alcatel und AMPER befanden sich unter den Transaktionen des zweiten Quartals 2010 drei Mega-Deals über mehr als 10.000 Quadratmeter. Neben dem Stadtzentrum wurde laut Bericht vor allem der östliche Bereich der Stadt nachgefragt, auf ihn entfielen 17 Prozent der Vermietungstransaktionen.

## MESSE

### ImmoCom in Berlin

Wie Wohnungsunternehmen Prozesse optimieren, Compliance umsetzen, Nachhaltigkeitsstrategien kommunizieren und nicht zuletzt Mieter binden – darüber möchte die ImmoCom 2010 informieren. Praxisberichte sollen Erfolg versprechende mobile und IT-gestützte Lösungen zeigen, beispielweise bei der Verkehrssicherungspflicht oder der intelligenten Steuerung des Portfolios. Die ImmoCom findet am 13. und 14. September 2010 in Berlin statt. Weitere Informationen unter [www.immocom-berlin.de](http://www.immocom-berlin.de)



Führungskräfte auf der ImmoCom. Werden es in diesem Jahr wieder mehr?

## DOPPELINTERVIEW

### Aus Sykosch und CSI wird Haufe-Lexware Real Estate AG

#### Was war der Anlass zur Gründung der Haufe-Lexware Real Estate AG?

Die Sykosch Software AG und die CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH sind jetzt ein Unternehmen.



**Matthias Sykosch** (links, Vorstandsvorsitzender) Gründer und Großaktionär der Haufe-Lexware Real Estate AG, vereint zwei Eigenschaften in sich: Faszination für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und Leidenschaft für Computer.

**Dr. Carsten Thies** (rechts, Vorstand der Haufe-Lexware Real Estate AG) ist gleichzeitig als Leiter des Geschäftsbereichs „Immobilien“ und Geschäftsführer bei Haufe-Lexware Bindeglied in die Haufe Mediengruppe. Sein Verantwortungsbereich umfasst auch das Feld der Arbeitsplatzlösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Wir sind uns sicher, dass unsere Kunden von dieser Zusammenführung sehr profitieren werden. In der Haufe Mediengruppe werden wir unsere Kräfte bündeln, um Produktqualität und Dienstleistungen für unsere Kunden auszubauen. Um diese Weiterentwicklung deutlich zu machen, haben wir Sykosch und CSI zur neuen Haufe-Lexware Real Estate AG verschmolzen. Sie bildet das exklusive Kompetenz-Center für Immobilien-Software innerhalb der Haufe Mediengruppe. Unser Ziel: Mehr Leistung für unsere Kunden!

#### Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?

Unter der Marke „Haufe“ finden Sie – ob Wohnungsunternehmen oder Verwalter – künftig Software-Lösungen jeder Größenordnung, ganz nach Ihren Ansprüchen. Zusätzlich stehen Ihnen Fachinformationen, Arbeitshilfen, Seminare, Training und Services zur Verfügung. Die Marke „Lexware“ steht im Immobilienbereich für spezifische Software-Produkte für den privaten und semiprofessionellen Nutzer. Hier sind Einfachheit und Übersichtlichkeit für den Kunden die wichtigsten Merkmale. Je nach Produktvariante können die Software-Lösungen durch zahlreiche Praxis-Tipps von Experten, aktuelle Urteile und Arbeitshilfen ergänzt werden.

Im Zuge der Entwicklung der erweiterten Innenstadt will die Landeshauptstadt Kiel das Sanierungsgebiet Kiel-Hörn zu einem vielseitig genutzten Quartier für Gewerbe und Dienstleistung sowie Wohnen, Erholung und Kultur entwickeln.



Daher veräußert die Landeshauptstadt Kiel die noch zur Verfügung stehenden Grundstücke an Investoren, Projektentwickler oder Bauträger. Die Veräußerung der innerstädtischen Grundstücke erfolgt einzeln oder im Paket in einem zweistufigen Verfahren.

Die Vermarktung der Flächen des Sanierungsgebiets Kiel-Hörn übernimmt die BIG STÄDTEBAU GmbH, Eckernförder Straße 212, 24119 Kronshagen im Auftrag der Landeshauptstadt Kiel.

Die Teilnahmebedingungen gehen aus den Unterlagen zum Verfahren hervor, die bei der BIG-STÄDTEBAU GmbH, infohoern@big-bau.de angefordert werden können. Es wird keine Schutzgebühr erhoben.

Ausführung: 01.03.2011 – 31.12.2014  
Schlusstermin 1. Stufe: 24.09.2010

## POSITIONSSTÄRKUNG

### Haufe-Lexware übernimmt Hammonia-Verlag

Die Haufe-Lexware GmbH & Co. KG übernimmt alle Anteile des Hammonia-Verlags in Hamburg von den bisherigen Eigentümern, dem GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen und elf Regionalverbänden der Wohnungswirtschaft. Dr. Carsten Thies, Geschäftsführer von Haufe-Lexware, begrüßt die Entwicklung: „Die Produkte von Hammonia ergänzen das Immobilien-Portfolio von Haufe-Lexware in idealer Weise. Wir bedienen zukünftig

die Akteure der Immobilienvermittlung, -vermittlung und -verwaltung aller Größenklassen und Organisationsformen.“ Alle Hammonia-Geschäftsbereiche werden fortgeführt und um elektronische Angebote erweitert. Der Verlagsstandort Hamburg bleibt erhalten. „Die starke Position von Haufe-Lexware im Bereich elektronischer Medien kommt den Wohnungsunternehmen und den Mitgliedern des GdW zugute“, sieht der Präsident des GdW, Lutz Freitag, die großen Vorteile.





# KÖPFE

„Bereit sein ist viel, warten zu können ist mehr,  
doch den rechten Augenblick nutzen ist alles.“

Arthur Schnitzler (1862 - 1931), österreichischer Schriftsteller



Kai Enders



Sebastian Luding



Frank Henes



Marcus Hübner



Dr. Thomas Beyerle

## Kai Enders neues Vorstandsmitglied bei Engel & Völkers

Engel & Völkers hat ein neues Vorstandsmitglied benannt. Kai Enders, bisher Geschäftsführer der Engel & Völkers Residential GmbH, übernimmt rückwirkend zum 1. Juli 2010 die Vorstandsposition für den Bereich Residential. Der 44-jährige Diplom-Betriebswirt hat bereits in verschiedenen Führungspositionen bei der Daimler AG Erfahrungen im Vertrieb von Premiumprodukten gesammelt. Seit Januar 2008 ist Enders für die Betreuung der deutschen Engel & Völkers Lizenzpartner und den Ausbau des deutschlandweiten Lizenzpartnergeschäfts im Bereich Wohnimmobilien verantwortlich.

## Sebastian Luding wird stellvertretender Geschäftsführer von King Sturge

Sebastian Luding MRICS, Head of Valuation Germany, ist zum stellvertretenden Geschäftsführer der King Sturge GmbH berufen worden. Luding (37) zeichnet für den Aufbau der Valuation Abteilung verantwortlich und führt das gesamte Valuation Department der King Sturge GmbH. Sebastian Luding arbeitet seit dem

Jahr 2005 für King Sturge. Er ist außerdem Mitglied im Berliner IHK-Ausschuss für Infrastruktur, Stadtentwicklung und Bau.

## Michael Lindemann und Dr. Roland Bittner führen neue KAG

Michael Lindemann und Dr. Roland Bittner bilden die neue Geschäftsführung der im Juni 2010 von der BaFin zugelassenen Real I.S. Investment GmbH (KAG). Dr. Bittner arbeitet seit elf Jahren bei der Real I.S. und hat bisher vor allem die Leitung verschiedener An- und Verkaufsprozesse sowie Bereichsleiterfunktionen im Asset-Management und in der Fondskonzeption übernommen. Michael Lindemann ist seit der Gründungsphase der Real I.S. Investment GmbH (KAG) deren Geschäftsführer. Zuvor war er mehr als neun Jahre bei der MEAG KAG tätig.

## Frank Henes neues Vorstandsmitglied bei der Commerz Real

Der Aufsichtsrat der Commerz Real AG hat Dr. Frank Henes (46) zum Mitglied des Vorstands bestellt. Er wird zum 1. September 2010 die Verantwortung für die Aufgabenbereiche Risikomanagement und IT übernehmen. Dr. Frank Henes folgt auf Roland

Potthast (48), der zum Jahresende 2010 nach mehr als zwanzigjähriger Tätigkeit im Commerzbank-Konzern ausscheidet. Dr. Frank Henes ist seit 15 Jahren im HypoVereinsbank-Konzern tätig. Derzeit leitet er den Bereich Real Estate Structured Finance.

## Marcus Hübner neuer geschäftsführender Gesellschafter der ADI

Marcus Hübner ist als Gesellschafter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft aufgenommen worden. Der 40-jährige Diplom-Kaufmann leitete zuvor den Standort Frankfurt a.M. sowie das zentrale Marketing der Akademie. Neben Hübner gehören dem Kreis der Gesellschafter weiterhin Iris Gondring M.A. sowie Simone Ulmer MSC an.

## Franz Fürst Gastprofessor am IREBS

Das IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg hat eine Gastprofessur an Dr. Franz Fürst vergeben. Dr. Franz ist als Associate Professor an der Henley Business School der University of Reading tätig. Er beschäftigt sich vor allem mit dem Thema Nachhaltigkeit, der Schwerpunkt seiner Forschung liegt im Bereich der Rentabilität

von „Green Investments“, insbesondere von „Green Buildings“.

## Dr. Thomas Beyerle verlässt Aberdeen

Dr. Thomas Beyerle wird die Fondsgesellschaft Aberdeen Immobilien zum Jahresende verlassen. Der langjährige Chefanalyst der Degi, die Ende 2007 vom Allianzkonzern an die skandinavische Gesellschaft Aberdeen verkauft wurde, hat gegenüber unserer Zeitschrift dementiert, bereits zum jetzigen Zeitpunkt mit anderen Unternehmen zu verhandeln. Er habe ein Angebot nach England zu gehen, nicht angenommen. Beyerles Weggang lässt auf eine Schwächung des Immobilien-Standbeins bei Aberdeen schließen.

## Jochen Schein neuer COO bei ista International

Die ista International GmbH hat sich neu aufgestellt. Jochen Schein, bisher COO (Chief Operating Officer) der ista Deutschland GmbH, übernimmt die neu geschaffene Position des COO bei ista International und ist damit gruppenweit für die Bereiche IT, Operations und Products verantwortlich. Jochen Schein ist seit 2003 für ista in verschiedenen Positionen tätig.

## PLASSMANN'S BAUSTELLE

### Kunden sind mit Maklern zufrieden



Mehr als drei Viertel aller Kunden (76 Prozent) ist laut einer Forsa-Umfrage mit den Dienstleistungen von Immobilienmaklern zufrieden. 68 Prozent der Käufer und 84 Prozent der Verkäufer würden ihren Makler weiterempfehlen.

## LOGISTIKIMMOBILIEN

### Erste Zeichen für Markterholung

Einer Umfrage von CB Richard Ellis (CBRE) zufolge halten zwei Drittel der führenden Marktteilnehmer der europäischen Industrie- und Logistikimmobilienbranche Westeuropa für die attraktivste Region für Investitionen in den kommenden drei Jahren. 55 Prozent der Befragten sehen als Grund für den geringen Umfang an aktuellen Projekt-

entwicklungen die geringe Nachfrage nach Flächen durch die Finanz- und Wirtschaftskrise. Für die kommenden drei Jahre gehen die Befragten davon aus, dass das fertigzustellende Projektentwicklungsvolumen über dem der vergangenen drei Jahre liegt. Mit 48 Prozent erwartet knapp die Hälfte der befragten Investoren, Entwickler und Nutzer eine Rückkehr zu spekulativen Fertigstellungen im Jahr 2012. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch eine Untersuchung der Immobilien-Investmentgesellschaft Schroder Property. Ende 2009 lag demnach die durchschnittliche Anfangsrendite für Logistikimmobilien in Toplagen in Kontinentaleuropa bei 7,75 Prozent. Das seien 180 Basispunkte mehr als die durchschnittliche anfängliche Rendite für erstklassige Büroimmobilien. Seit Sommer 2009 bauten Produzenten und Großhändler ihre Bestände wieder aus, mit der Folge, dass das Volumen der Güter im Transit steige. Mittelfristig rechnet Schroder Property nicht mit einem nennenswerten Rückgang der Immobilienrenditen.



**Logistikimmobilien:** Kein nennenswerter Renditerückgang erwartet.

# epiqr®

Die Software  
mit Bestand

## Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie  
nichts dem Zufall

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

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

CalCon

Fraunhofer  
IBP  
eine Ausgründung des

# Vor allem schnell, einfach und flexibel

ImmobilienScout24 bringt in Kooperation mit CRM-Marktführer Salesforce eine neue Software für Makler auf den Markt. Das Programm ist seit Juli unter [www.maklermanager.de](http://www.maklermanager.de) erhältlich.

Wie muss eine Software sein, die den Makler bei seiner täglichen Arbeit am besten unterstützt? Diese Frage haben sich die Produktmanager bei ImmobilienScout24 gestellt, als sie mit der Entwicklung der neuen Softwarelösung MaklerManager gestartet sind. Auf den Punkt gebracht lautet die einvernehmliche Antwort: Vor allem schnell, einfach und flexibel. Seit Juli 2010 ist der MaklerManager nun verfügbar. Mit der Software können Makler ihre Objekt- und Kundendaten bequem von jedem Ort aus verwalten.

## Intuitive Handhabung

Nutzer des MaklerManagers können sämtliche Daten von Kunden, Interessenten und Objekten bequem in einem System verwalten. Damit haben sie alle wichtigen Informationen immer im Blick. Dies spart nicht nur Zeit, es mindert auch kostspieligen Verwaltungsaufwand. Technisches Spezialwissen oder teure Schulungen sind für den Umgang mit dem MaklerManager nicht nötig. Das Programm punktet mit einer einfach gehaltenen, intuitiven Benutzerführung. „Wer mit herkömmlichen Office-Programmen umzugehen weiß, wird auch mit dem MaklerManager keine Probleme bekommen“, erklärt John Greger, Leiter Produktmanagement gewerbliche Anbieter bei ImmobilienScout24.

## Nahezu überall verfügbar

Um den MaklerManager zu benutzen, muss keine Software herunter geladen werden. Nötig ist lediglich ein Internetbrowser, in dem das Programm geöffnet wird. Dies hat viele Vorteile: Lästige Updates entfallen, das Programm kann von jedem Rechner mit Internetanschluss benutzt werden und es werden Speicherkapazitäten auf dem eigenen Computer geschont. Dank spezieller Apps stehen alle Funktionen des MaklerManagers auch für iPhones, Blackberrys und mobile Endgeräte mit Windows

Mobile zur Verfügung. Hiermit haben Immobilienanbieter immer und an jedem Ort Zugriff auf alle wichtigen Kunden-, Interessenten- und Objektdaten.

## Keine Installation nötig

Das Programm wird über das Internet im Web-Browser bereitgestellt. Somit muss die Software einschließlich der Updates nicht erst auf Server oder Rechnern installiert werden. Zudem gibt es immer eine aktuelle Version, und die Daten müssen nicht auf unterschiedlichen Endgeräten abgeglichen

## Die MaklerManager-Software auf einen Blick:

- › Webbasierte CRM-Lösung auf Basis von Salesforce
- › Immer und überall verfügbar
- › Objekt- und Kontaktverwaltung
- › Abgleich von Angeboten und Interessenten
- › Termin- und Aufgabenverwaltung
- › Outlook-kompatibel
- › Einfaches Erstellen von Exposés
- › Leistungsnachweis und Controlling
- › Mobile Lösung für Smartphones
- › Tabbrowser zum gleichzeitigen Arbeiten mit mehreren Datensätzen
- › Arbeiten im Offline-Modus möglich
- › Benutzerverwaltung für verschiedene Nutzer
- › Kosten: 19,95 Euro (zzgl. MwSt.) pro Monat und Benutzer



Der MaklerManger verwaltet übersichtlich sämtliche Kontakte, Objekte und Aufgaben.

werden. Nachdem der Makler alle Objektdaten eingegeben hat, überträgt das Programm das gesamte Angebot in die wichtigsten Immobilienportale und auf die eigene Firmenhomepage. Weil die Daten bereits im Netz sind, geht das sehr schnell.

### Zentrale Verwaltung sorgt für Effizienz

Der MaklerManager verwaltet alle Kontakte, Objekte und Aufgaben zentral. Das ermöglicht sehr effizientes Arbeiten. Makler können etwa Suchkriterien von Interessenten mit dem aktuellen Objektbestand abgleichen. Oder neue Angebote auf passende Interessenten in der Datenbank überprüfen. Eine Kontakthistorie zeigt immer den letzten Stand der bisherigen Gespräche und Aktionen. Und eine Erinnerungsfunktion sorgt dafür, dass nichts mehr in Vergessenheit gerät. Über ein Plug-In verbindet sich der MaklerManager direkt

mit Outlook. So können Kontakte, E-Mails und Aktivitäten ohne Wechseln zwischen den Programmen gemeinsam genutzt werden.

### Hilfe bei Exposéerstellung und Leistungsnachweis

Der MaklerManger hilft auch bei der Erstellung von Exposés. Nachdem man den Immobilientyp eingegeben hat, werden die passenden Objektkriterien einfach per Mausklick ausgewählt, und anschließend die Immobilie beschrieben. Zuletzt können Bilder, Videos, Grundrisse und andere Dateien hinzugefügt werden. Für jedes angelegte Objekt kann dann ein individuelles Exposé mit Firmenlogo im PDF-Format erstellt werden. Und auch beim Nachweis der erbrachten Maklerleistung hilft das Tool. Über die automatische Nachweisführung können sämtliche Aktivitäten und Korrespondenzen zu jedem Objekt

und Kontakt aufgelistet sowie durch eigene, manuelle Anmerkungen ergänzt werden.

### Übersichtliches Controlling

Für das Controlling gibt es Einzelstatistiken aus dem Immobilien-Scout24-Scout-Report“ für jedes Objekt. Damit lässt sich der Vermarktungserfolg mit einem Blick ablesen. So kann man schnell und gezielt die Vertriebsstrategie für ein Objekt verändern, wenn es nötig ist. Wenn neue Objekte angelegt werden, überprüft das Programm sofort, ob ähnliche oder gleiche Datensätze existieren. Dies verhindert Dubletten und damit doppelte Arbeit. Das sogenannte Tab-browsing macht das Öffnen mehrerer Datensätze gleichzeitig möglich. Der Makler kann so mit Interessenten- und Angebotsdaten gleichzeitig und unabhängig voneinander arbeiten. So gehen keine Daten verloren und man behält einfach die Übersicht. ←|





www.ricseurope.eu/deutschland

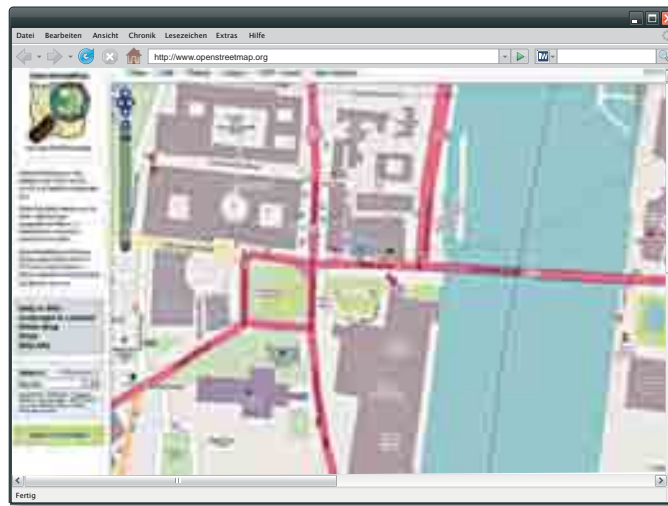
## Neue Professional Group „Geomatics“

**RICS.** Das Erfassen, Speichern und Verarbeiten von geografischen Daten wird immer wichtiger. Der Berufsverband hat deshalb nun eigens eine Fachgruppe zur Thematik eingerichtet.

Carla Seidel MRICS

Der Begriff Geomatics entstand durch Kombination der Begriffe Geodäsie und Geoinformation. Unter Geomatics wird das Erfassen, Speichern, Verarbeiten und die Abgabe geografischer oder georeferenzierter Informationen subsumiert. Dies können beispielsweise Techniken und Werkzeuge der Landes- und Ingenieurvermessung, der Kartographie, Fotogrammetrie und Fernerkundung, der Geoinformationssysteme, der globalen Positionierungssysteme (GPS, Galileo) und der angewandten Statistik sein. Letzterer bedient man sich auch bei der Ableitung der für die Wertermittlung relevanten Daten.

Heutzutage basieren viele ökonomische und politische Entscheidungen auf georeferenzierten Daten, und die Nachfrage nimmt zu. Konkrete Anwendungen, die aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken sind, stellen zum Beispiel Navigationsgeräte in Autos, 3D-Fernsehen, 3D-Stadtmodelle (zum Beispiel Google Street View) wie auch das Liegenschaftskataster dar, welches



Geomatics-Know-how ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken.

wesentliche Grundlage für das Eigentumssicherungssystem von Immobilien ist. Auch im modernen Real Estate Risk-Management finden sich Elemente aus dem Bereich der angewandten Statistik, die zum Beispiel einen Vergleich von Immobilieninvestitionen unter Anwendung von Rendite-Risiko-Relationen zulassen.

### Fachbereich mit langer Tradition

Für die RICS ist das Thema „Geomatics“ nicht neu. Die Ursprünge der Berufsorganisation in Großbritannien wurzeln in einem Verband von Landvermessern, dem 1881 die Royal Charter gewährt wurde. So verwundert es auch nicht, dass die Fachgruppe der Geomatics im U.K. nicht nur auf eine lange Tradition zurückblicken kann, sondern derzeit auch etwa 3.000 Mitglieder umfasst. Kandidaten aus dem Bereich Geomatics, die sich dem Assessment of Professional Compe-

tence (APC) der RICS stellen möchten, finden in den Mitgliedern der Professional Group kompetente Ansprechpartner, die gern bei fachlichen und organisatorischen Fragen Hilfestellung geben.

Insbesondere Vermessungsassessoren (das heißt Vermessungsingenieuren, die das II. Staatsexamen abgelegt haben) bietet sich die Chance zum Erwerb des Titels MRICS. Voraussetzung für die Zulassung zum APC ist der Nachweis einer mindestens fünfjährigen Berufspraxis sowie von Führungserfahrung. Die in Deutschland neu geschaffene Arbeitsgruppe möchte nicht nur die Interessen der Geodäten und Geoinformatiker vertreten, sondern auch das sehr hohe Fach-Know-how kommunizieren. Die Mitglieder der Professional Group Geomatics sollen daher die deutschen Regionen und die Schwerpunkte des Bereichs Geomatics in der Breite gut abdecken. Kontakt: RICS-Geschäftsstelle, Christine Ciampa, cciampa@rics.org. ←|



**Carla Seidel**

Dipl.-Ing. Vermessungsassessorin Carla Seidel MRICS, Immobiliengutachterin CIS HypZert (F), beruflich tätig bei der Berlin Hyp AG, leitet ehrenamtlich die Professional Group Geomatics der RICS Deutschland. Zusammen mit Katrin Stary MRICS und Horst Borgmann FRICS setzt sie sich für Geodäten und Geoinformatiker ein.



# Appell: Mehr fördern statt kürzen

**Sparpaket.** Die Bundesregierung will neben den Mitteln für Städtebauförderung auch die Zuschüsse für energetisches Bauen und Sanieren drastisch reduzieren. Ein Fehler, meint der Deutsche Verband.

Gernot Mittler, Staatsminister a. D., Präsident, Deutscher Verband, Berlin / Brüssel



Gernot Mittler

Im sogenannten Sparpaket der Bundesregierung ist vorgesehen, die Städtebauförderung auf 305 Millionen Euro und die KfW-Mittel für energetisches Bauen und Sanieren auf 400 Millionen Euro nahezu zu halbieren sowie die Wohngeldausgaben durch die Streichung der Heizkostenpauschale zurückzufahren. Die bau- und wohnungswirtschaftlichen Verbände haben sich in ihren Stellungnahmen zum Teil heftig gegen diese geplanten Maßnahmen gewehrt.

## Klimaschutz nicht zu erreichen

Es wäre ein Fehler, diese Reaktionen als lediglich interessengeleiteten Aufschrei der Betroffenen abzutun. Vielmehr sollte die Aufmerksamkeit der Verantwortlichen auf der politischen Entscheidungsebene (ganz abgesehen von der Problematik der sozialen Verträglichkeit der Maßnahmen) der Frage gelten, ob die Kürzungen wirklich ein Beitrag zur Haushaltskonsolidierung sind oder ob sie nicht das Kernübel der öffentlichen Haushalte, nämlich deren viel zu geringe Investitionsquote, eher vermehren.

Mit der Städtebauförderung und den KfW-Programmen verfügt der Bund

über die zentralen Instrumente, um den Standort Deutschland auch weiterhin zukunfts- und wettbewerbsfähig zu gestalten. Angesichts der dramatischen Finanzlage zahlreicher Kommunen sind die Bundesmittel unverzichtbar. Sie geben wichtige Impulse für Arbeitsmarkt, Bauwirtschaft und Handwerk. Mithilfe von Bundeshaushaltsmitteln in Höhe von zwei Milliarden Euro wurden im Rahmen der KfW-Programme im vergangenen Jahr 18,6 Milliarden Euro Investitionen finanziert.

Nach Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung löst ein Euro an Städtebauförderung weitere acht Euro öffentliche und private Investitionen aus. Damit übersteigen allein die Rückflüsse an Mehrwertsteuer die eingesetzte Bundesförderung deutlich!

Ohne staatliche Förderung werden auch die angestrebten Energie- und CO<sub>2</sub>-Einsparungen im Gebäudebereich nicht erreichbar sein. Die meisten energetischen Maßnahmen werden für den Eigentümer erst mithilfe der KfW-Programme wirtschaftlich. Seit 2006 konnte so der jährliche CO<sub>2</sub>-Ausstoß um 4,4 Millionen Tonnen reduziert werden. Bei einer Realisierung des im Koalitionsvertrag verankerten 40-prozentigen CO<sub>2</sub>-Einsparziels müssten, bezogen auf den Bereich der Wohnimmobilien, dort bis zum Jahr 2020 rund 35 Millionen Tonnen eingespart werden. Das ist bei dem derzeitigen Mittelvolumen schon sehr ehrgeizig. Eine weitere Kürzung würde das erklärte Einsparziel endgültig zur Fata Morgana werden lassen.

Die Programme der Städtebauförderung unterstützen neben der baulichen

Erneuerung die Bewältigung der zunehmenden sozialen Polarisierung sowie den notwendigen strukturellen Umbau im Zuge von Bevölkerungsabnahme und Wirtschaftsstrukturwandel. Die Städtebauförderung eignet sich zudem besonders, um Ressourcen, Zuständigkeiten und Politikfelder zu bündeln und auch private und zivilgesellschaftliche Akteure zu mobilisieren.

Vor allem aber: Städtebaupolitik hat immer auch eine präventive Aufgabe, nämlich der sozialen und (in deren Folge) der baulichen Erosion von Städten entgegenzuwirken. Die spätere Heilung, so sie denn überhaupt noch möglich sein wird, ist teurer als die rechtzeitige Therapie. Der Blick in ausländische (und leider zunehmend auch in deutsche) Städte bestätigt es!

## Kürzungen kontraproduktiv

Vor diesem Hintergrund ist die geplante Mittelkürzung mit großer Besorgnis zu sehen, mehr noch: Sie ist in mehrfacher Hinsicht kontraproduktiv. Es ist daher zu wünschen und (auch aus fiskalischer Sicht!) ein Gebot der Vernunft, die beabsichtigten Kürzungsmaßnahmen nicht umzusetzen, sondern vielmehr die öffentlichen Mittel für Städtebauförderung und energetische Investitionen ungeschoren zu lassen.

Dazu müssen die Akteure der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sowie der Stadtentwicklung gemeinsam die Politik von der Bedeutung der Bundesförderung überzeugen und sich für eine Verstärkung der bewährten Förderinstrumente einsetzen. ←|





## Titelthema

### Inhalt

---

- 21 Immobilien gefragt – aber in welcher Form?
- 22 Gewinner/Verlierer unter den Immobilienanlagen
- 26 Eine zweite Chance für den REIT

# Titelthema

## Immobilien gefragt – aber in welcher Anlageform?

**Perspektivensuche.** 2010 könnte für Immobilienanlagen ein prächtiges Jahr werden: Sicherheitsorientierte Sachwerte bestimmen die Nachfrage. Doch gerade im Fondsbereich rumort es. Das verunsichert Anleger und Initiatoren gleichermaßen. Ein Vergleich der Asset-Klassen.

Norbert Jumpertz, Staig

Griechenlandkrise, Euroschwäche, Inflationsängste. Vor allem auf Sicherheit fixierte Investoren sind tief verunsichert. „Eigentlich müssten Immobilienanlagen die großen Profiteure eines derartigen Umfelds sein“, sagt Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating. Doch je nach Investmentvehikel zeigt sich ein recht differenziertes Bild. Gefragt sind Objekte in Spitzenlagen. „Die Nachfrage nach Wohn- und Geschäftshäusern sowie Eigentumswohnungen zog deutlich an“, so der Immobilienverband Deutschland (IVD). Im ersten Halbjahr 2010 stiegen die Immobilientransaktionen gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um fast das 2,5-Fache auf 9,4 Milliarden Euro, bevorzugt wurde in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart investiert.

### Entwickler, Bauträger und Fonds sorgen für Bewegung im Markt

Beispiel Hamburg: Dort konnten Immobilienmakler in den ersten sechs Monaten 2010 im Vergleich zum Vorjahr den Umsatz bei Gewerbeimmobilien von 230 auf 505 Millionen Euro erhöhen. Das Ergebnis hätte noch besser ausfallen können. Doch Eigentümer von Liegenschaften in Toplagen zeigten sich wenig verkaufswillig. Für Bewegung im Markt sorgten Entwickler, Bauträger und die Offenen Immobilienfonds. Sie waren auf der Käufer- und Verkäuferseite die aktivsten Akteure.

Dass Offene Immobilienfonds fleißig Bestände umschichten, geschah nicht immer freiwillig: Elf Produkte (Fondsvolumen: über 25 Milliarden Euro) sind wegen Liquiditätsproblemen geschlossen. Bei drei – Degi Europa, KanAM US-Grundinvest und Morgan Stanley P 2 Value – von ihnen dauert die Schließung im Oktober bereits zwei Jahre. Wie es weitergeht, weiß

### Auf einen Blick

- › Im ersten Halbjahr 2010 stiegen die Immobilientransaktionen gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um fast das 2,5fache auf 9,4 Milliarden Euro.
- › Offene Immobilienfonds: Elf Produkte (Fondsvolumen: Über 25 Milliarden Euro) sind wegen Liquiditätsproblemen geschlossen.
- › Geschlossene Immobilienfonds: Im ersten Quartal 2010 konnte das platzierte Eigenkapital gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum auf 326,7 Milliarden Euro fast vervierfacht werden.
- › Immobilienaktien dürften nur eine vergleichsweise kleine Minderheit von Anlegern anziehen, so die Einschätzung von Experten.

niemand so genau. „Das Investmentgesetz sieht vor, dass die Fonds dann unbegrenzt Fremdfinanzierungsmittel einsetzen dürfen“, sagt Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds bei Scope Analysis. Aber welche Bank wird ihnen die unter diesen Bedingungen geben?

„Die Finanzaufsicht BaFin wird sich wohl einschalten, und es sieht danach aus, dass für mindestens zwei Fonds – Degi Europa und Morgan Stanley P 2 – wegen der fehlenden Zukunftsperspektive ein Abwicklungsszenario nicht ausgeschlossen ist“, urteilt sie. Unklar ist laut Knorr jedoch, wie die „geordnete Abwicklung“ der Fonds konkret abläuft: „Das Ziel sollte es sein, eine Gleichbehandlung aller Anleger sicherzustellen.“ Die Immobilienexpertin plädiert dafür, dass die Fonds im Fall des Falles ihre Objekte sukzessive verkaufen sollten. Ein Teil der Veräußerungserlöse könnte schon vor der endgültigen Auflösung als Abschlagszahlung an die Investoren ausgeschüttet werden. „Es könnte durchaus mehrere Jahre dauern, bis alles über die Bühne ist“, schätzt Knorr.



# Offene Immobilienfonds am Scheideweg

**Gewinner und Verlierer.** Über 85 Milliarden Euro haben Anleger in Offene Immobilienfonds gepackt. Jetzt steht die Asset-Klasse vor ihrer härtesten Bewährungsprobe. Im Vergleich dazu sind die Probleme Geschlossener Fonds Peanuts.

Norbert Jumpertz, Staig

Bei den Offenen Immobilienfonds scheint auf den ersten Blick die Welt in Ordnung zu sein. Das erste Halbjahr bescherte Mittelzuflüsse von 2,1 Milliarden Euro. Trotzdem ist Nervosität spürbar. Der im Diskussionsentwurf zum Anlegerschutzgesetz enthaltene zehn prozentige Bewertungsabschlag auf das Immobilienvermögen stieß Anlegern bitter auf. Hohe Abflüsse – im Mai: 1,4 Milliarden Euro – folgten. Inzwischen hat sich die Lage beruhigt.

„Der zehn prozentige Bewertungsabschlag ist vom Tisch, aber wie die Rückgabe von Anteilen konkret geregelt werden soll, ist unklar“, sagt Maik Rissel, Mitglied des Anlageberater-teams für den Immobilien-Dachfonds DJE Real Estate bei der Hamburger Privatbank Marcard Stein & Co. Das Bundesfinanzministerium wollte den Referentenentwurf zum Anlegerschutzgesetz längst präsentieren, nun wurde die Branche auf Ende

September vertröstet. Doch egal wie die Regelung aussehen wird, für institutionelle Investoren hat sie zur Folge, dass sie nicht mehr nach Belieben in die illiquide Anlageform „Immobilie“ ein- und aussteigen können.

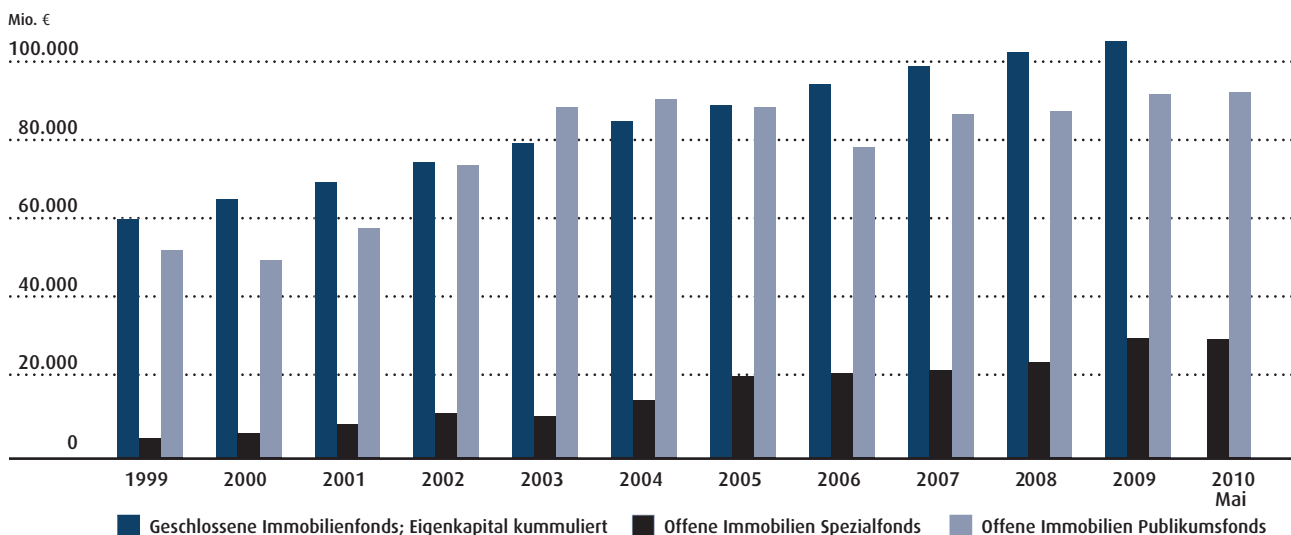
## „Wohldosierte Beimischung“

„Dass dieser Konstruktionsfehler eines Tages Probleme bereiten würde, war absehbar“, findet Rissel. Für das Management des DJE Real Estate haben er und sein Team längst die Konsequenz gezogen: Offene Immobilienfonds – genauer gesagt: Publikums-Immobilienfonds – nur noch als „wohldosierte Beimischung“ einzusetzen – Quote aktuell: Neun Prozent. Das Liquiditätsmanagement erfolgt über andere Instrumente wie Geldmarkt- und Rentenfonds. Die Immobilienanlage selbst wird vornehmlich

## Volumina von Immobilien-Asset-Klassen

**Anlageklassen im Überblick.** Immobilienfonds sind derzeit gefragt. Während das Volumen Offener Produkte seit Jahren stagniert, konnten Offene Immobilien-Spezialfonds ihr Volumen gerade 2009

kräftig steigern. Eine aktuelle Untersuchung der Rating-Agentur Feri EuroRating, die die Entwicklung der Asset-Klassen von 1999 bis 2010 darstellt.





über Bausteine wie spezielle Immobilienfonds für institutionelle Anleger und Immobilienaktien aus verschiedenen Anlageregionen gesteuert. Immobilienfonds für institutionelle Anleger haben den Nachteil, dass sie wesentlich illiquider sind – Kündigungsfristen von zwei Jahren sind durchaus üblich – als traditionelle Offene Immobilienfonds. Dafür investieren sie fokussierter, kostengünstiger, müssen wesentlich weniger Liquidität vorhalten, und Investoren können via Anlageausschuss auf Investmententscheidungen einwirken. Es gibt sie in vielen Varianten – wie in Form des institutionellen Immobilien-Spezialfonds nach deutschem oder Luxemburger Recht. Der Produktzugang

wird vor allem über die Höhe der Mindesteinlage – zum Beispiel fünf Millionen Euro – gesteuert. Auch die Bewertung Offener Immobilienfonds hält Rissel für überholungsbedürftig. „Die Fonds holen die letzte Rezession bewertungstechnisch jetzt erst nach“, so Rissel. Bei institutionellen Immobilienfonds erfolge die Bewertung marktnäher. Ab- und Aufwertungen fließen sofort ein, deswegen schwankt der Wert des Fondsvermögens stärker. Aber die Handlungsfähigkeit des Fondsmanagements bleibt auch in schwierigen Marktphasen erhalten. Bei den aktuell diskutierten regulatorischen Änderungen für Offene Immobilienfonds stehen häufigere Bewertungen des Im- |→



# ista webportal

## Mit einem Klick alles im Blick:

- Heiz- und Betriebskosten online verschicken
- Ablese- und Abrechnungsstatus aktuell einsehen
- Energieverbrauch aller Liegenschaften bewerten
- Onlinearchiv: Dokumente 5 Jahre abrufen



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



„Die Fonds holen die letzte Rezession bewertungstechnisch jetzt erst nach.“  
Maik Rissel, Mitglied des Anlageberaterenteams für den Immobilien-Dachfonds DJE Real Estate bei der Hamburger Privatbank Marcard Stein & Co



mobilienvermögens mit auf dem Programm. „Statt wie bisher einmal jährlich soll bei Produkten mit täglicher Anteilsrückgabe monatlich eine Bewertung erfolgen“, sagt Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds bei Scope Analysis. Knorr und Rissel erwarten, dass es zu einer Konsolidierungswelle bei Offenen Immobilienfonds kommt. „Nicht konkurrenzfähige Produkte mit schwacher Performance dürften verschwinden – durch Abwicklung oder Zusammenlegung“, so Knorr. Jüngstes Beispiel: Die laufende Fusion des hausInvest europa mit dem weniger erfolgreichen hausInvest global zum hausInvest (Fondsvolumen: zwölf Milliarden Euro). Das Portfolio des dann mit Abstand größten Offenen Immobilienfonds

### Offener Immobilienfonds: Fünf Probleme

**Unter den Immobilienanlagen sind die Offenen Immobilienfonds die großen Verlierer.** Was die Branche vorschlägt und wohin der Gesetzgeber tendiert. Die einzelnen Problemfelder im Überblick. (Siehe hierzu auch das Interview mit Dr. Sebastian Gläsner, S. 30ff.)

- ▶ **1.** Großanleger nutzen Offene Immobilienfonds, um kurzfristig Geld zu parken. Die Bundesregierung will eine Mindesthaltedauer von zwei Jahren für Neuanlagen einführen. Privatanleger sollen monatlich stets Anteile im Wert von 5.000 Euro zurückgeben dürfen. Der Fondsverband BVI hält eine einjährige Mindesthaltedauer für ausreichend.
- ▶ **2.** Großanleger beeinflussen die Liquiditätslage Offener Immobilienfonds stärker als Privatanleger. Der BVI fordert eine einjährige Kündigungsfrist für nicht-natürliche Personen.
- ▶ **3.** Was die private Altersvorsorge betrifft, ist der BVI dafür, dass Auszahlungspläne auch bei der Aussetzung der Rücknahme von Fondsanteilen weiterlaufen.
- ▶ **4.** Um Immobilien realitätsnäher zu bewerten, will die Bundesregierung die Bewertungsfrequenz stärker an die Häufigkeit der Anteilsausgabe und -rücknahme koppeln.
- ▶ **5.** Bei Angeboten für institutionelle Anleger sollen längere Kündigungsfristen für die Rückgabe von Anteilen ausgehandelt werden.

Europas umfasst 125 Gewerbeimmobilien in 19 Ländern. „Je größer das Fondsvolumen und je breiter die Streuung der Immobilien ist, desto geringer sind die Auswirkungen durch temporäre Marktgegebenheiten und desto unabhängiger kann der Fonds agieren“, verteidigt Erich Seeger, Vorstand der Commerz Real, das Projekt. Aber nicht überall löst das Vorhaben Begeisterung aus. Die Statistik des Fondsverbands BVI offenbart, dass Anleger im Mai massiv Geld abzogen (über 600 Millionen Euro), im Juni gab es wieder Zuflüsse. Doch Rissel ist skeptisch: „Dem neuen Fondsriesen fehlen klare Konturen.“ Die Fondsgesellschaft iii will in die gleiche Richtung: Der Euro Immo-Profil und der Inter Immo-Profil sollen zum Immo-Profil fusionieren. Die Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds blicken da positiver nach vorne, trotz geplanter Verschärfungen wie der Einstufung Geschlossener Fonds als Finanzinstrumente, die eine Überwachung durch die Finanzaufsicht BaFin zur Folge hätte. „Da ist vieles überzogen, aber die Existenz der Anlageklasse ist nicht gefährdet“, sagt Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds.

### Deutschland steht hoch im Kurs

Als Anlageregion steht Deutschland hoch im Kurs, mehr als zwei Drittel aller neuen Produkte investieren hier. Nachgefragt werden Geschlossene Fonds für Wohn- und Pflegeimmobilien. Unter den Initiatoren trumpfen Adressen – wie MPC Capital – stärker auf, die 2009 Federn lassen mussten. Die Hanseaten konnten bei Geschlossenen Immobilienfonds das platzierte Eigenkapital im ersten Halbjahr 2010 auf 50 Millionen Euro gegenüber 2009 verdreifachen. Bei den Auslandsregionen stehen die Benelux-Staaten am höchsten im Kurs. Viele Immobilienaktiengesellschaften haben zu kämpfen, nicht nur mit ihrer Finanzierungs- und Eigenkapitalsituation, sondern auch mit Abschreibungen auf ihr Immobilienvermögen. „Diese Situation sollte sich im Verlauf des nächsten Jahres ändern, weil sich die Situation auf dem Büroimmobilienmarkt deutlich bessern dürfte“, erklärt Stefan Goronczy, Immobilienaktienanalyst der HSH Nordbank. Immobilienaktien dürften aber trotzdem nur eine vergleichsweise kleine Minderheit von Anlegern anziehen. Wer sich nicht allein auf den Zufall verlassen möchte, der muss Geschäftsmodelle hinterfragen. Das ist zeitraubend, aber letztlich auch nicht schwieriger, als das Konzept eines Geschlossenen Immobilienfonds zu verstehen. |→

Fortsetzung auf Seite 26

[ Luft ]

[ Wasser ]

[ Erde ]

[ Buderus ]

Gas-Brennwertgerät  
Logamax plus GB172

## „Buderus Heiztechnik heißt: mehr Effizienz im System!“

Heiner Müller, Technischer Berater Buderus



*= bis zu 48%  
Energiekosteneinsparung\**

Weil uns größtmögliche Energieeffizienz noch lange nicht genug ist, sind wir mit dem neuen Logamax plus GB172 noch einen Schritt weiter gegangen: Er ist das leistungsstarke Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen unseren Experten und Ihnen, den Heizungsfachleuten. So erfüllt er optimal Ihre Anforderungen sowie die Wünsche Ihrer Kunden an moderne Heiztechnik. Unter [www.buderus.de/gb172](http://www.buderus.de/gb172) erfahren Sie, welche Vorteile die Integration des neuen Logamax plus GB172 in ein Heizsystem bietet.

\* Mit diesem regenerativen Brennwert-System von Buderus ist im Modernisierungsfall eine Energiekostensparnis von bis zu 48 % im Vergleich zu einer Altanlage Baujahr 1980 mit konventionellem Gas-Heizkessel möglich.

**Wärme ist unser Element**

**Buderus**

# German REITs reloaded

**Zweite Chance.** Der REIT konnte sich hierzulande als Anlagevehikel nicht etablieren. Schuld daran ist nicht zuletzt die starke Marktstellung der Offenen Immobilienfonds. Rechtliche Änderungen könnten dem Modell doch noch auf die Sprünge helfen.

Norbert Jumpertz, Staig

„Eigentlich ist es schade, dass sich börsennotierte Real Estate Investment Trusts (REITs) in Deutschland noch nicht richtig durchgesetzt haben“, findet Helmut Kurz, Manager der Fonds E&G Immobilien Aktien Europa und E&G Global REITs. Aber die Initiatoren Offener Immobilienfonds sind einflussreich. Denn es sind ihre Produkte, die Finanzberater Anlegern – wegen ganz ansehnlicher Provisionen – vornehmlich empfehlen. Als die Auflage von REITs dann doch ab 2007 in Deutschland erlaubt war, geschah das zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt. Denn als bald darauf die Finanzmarktkrise über die Anlagemärkte fegte, kamen auch die Immobilienaktiengesellschaften nicht ungeschoren davon.

„Viele Unternehmen sind immer noch damit beschäftigt, die Folgen aufzuarbeiten“, sagt Stefan Goronczy, Immobilienaktienanalyst der HSH Nordbank. Vor allem die hohen Eigenkapitalanforderungen eines REITs (Minimum: 45 Prozent) könnten die meisten deutschen



Selbst die GAGFAH hat international betrachtet einen vergleichsweise geringen Marktwert.

## Stimmen aus der Branche



**Helmut Kurz**, Manager der Fonds E&G Immobilien Aktien Europa und E&G Global REITs: „Eigentlich ist es schade, dass sich börsennotierte Real Estate Investment Trusts (REITs) in Deutschland noch nicht richtig durchgesetzt haben.“



**Stefan Goronczy**, Immobilienaktienanalyst der HSH Nordbank: „Viele Unternehmen sind immer noch damit beschäftigt, die Folgen der Finanzmarktkrise aufzuarbeiten.“



**Kai Klose**, Immobilienaktienanalyst der Berenberg Bank: „Die hohe Ausschüttungsquote ist ein klarer Pluspunkt für REITs.“



**Axel von Goldbeck**, Sprecher der Geschäftsführung des ZIA Zentralen Immobilien Ausschusses: „Eine Regelung in den nächsten Monaten ist unwahrscheinlich, da es offensichtlich zu viele andere Baustellen gibt.“



Immobilienaktiengesellschaften zurzeit nicht erfüllen. Deshalb ist die Zahl der deutschen REITs mit drei Immobiliengesellschaften nach wie vor überschaubar.

## Deutsche Immo-AG: Magere Börsenkapitalisierung

Größter deutscher REIT ist die auf Bürogebäude in Deutschland spezialisierte alstria office REIT-AG (Börsenwert: 476 Millionen Euro). Die Nummer zwei, die Hamburger REIT AG (180 Millionen Euro), hat sich auf den Erwerb in Einzelhandelsflächen in Innenstadtlagen spezialisiert. Die Fair Value REIT-AG (40 Millionen Euro) investiert zum einen in Immobilienpersonenbeteiligungen und zum anderen direkt in Gewerbeimmobilien sowie in Geschlossene Immobilienfonds. Dass REITs in Deutschland ein kümmerliches Dasein fristen, ist auch auf die im internationalen Vergleich magere Börsenkapitalisierung deutscher Immo-AGs – obwohl Deutschland der drittgrößte Immobilienmarkt der Welt ist – zurückzuführen. „Die Deutsche EuroShop ist mit einem Börsenwert von einer Milliarde Euro hinter der GAGFAH der zweitgewichtigste deutsche Immobilitätitel. In den USA und Großbritannien gibt es Gesellschaften wie British Land, deren Marktwert um ein Vielfaches höher ist“, gibt Kurz zu bedenken.

## Vorteilhaft wären Zusammenschlüsse und Fusionen von Immo-AGs

Vorteilhaft wäre es, wenn es zu Zusammenschlüssen und Fusionen käme, damit es mehr deutsche Immo-AGs von internationalem Gewicht gäbe. Aber in dieser Richtung tut sich momentan wenig. „Es fehlt – aufgrund der niedrigen Bewertung der meisten Immo-AGs – die Bereitschaft der Aktionäre, solchen Transaktionen zuzustimmen“, hat Goronczy festgestellt. Kurz fügt hinzu: „Erst wenn die gegenwärtig recht hohen Abschläge auf den Net Asset Value (NAV) deutlich sinken, lohnt es sich für Immo-AGs, in einen REIT zu konvertieren.“ Sonst würden die Immobilienunternehmen Substanz gewissermaßen verschenken.

„Damit deutsche REITs attraktiver werden, sollte auch der Gesetzgeber aktiv werden“, findet Frank Schach, Vorstandschef der Fair Value REIT-AG. Ihn stören vor allem die Höchstbeteiligungsregelung, und dass REITs nicht in Wohnimmobilien investieren dürfen, die vor 2007 erstellt wurden. Die Höchstbeteiligungsregelung sieht vor, dass maximal zehn Prozent der Anteile von einem Anteilseigner direkt gehalten werden dürfen. Sonst drohen Sanktionen, die bis zum Verlust des REIT-Status reichen. „Diese Regelung ist unverständlich, da ein REIT keinen Einfluss darauf hat, wer seine Anteile kauft“, erläutert Schach. „Das macht sie potenziell angreifbar. Wenn ein Hedgefonds bei einem REIT einsteigt und über zehn Prozent der Aktien kauft, verlangt er womöglich, dass der ihm →

**„ICH MÖCHTE NICHT  
ALLE INTERESSENTEN  
KENNENLERNEN.  
NUR DEN RICHTIGEN.“**

**EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.**



Johannes Schneider  
Schneider & Prell  
Immobilienvermittlung AG

Quellen: OnlineStar 2009 & 2007, Publikumswahl, Kategorie: Geld & Karriere, 1. Platz; OnlineStar 2010, Publikumswahl, Kategorie: Beste Immobilienliste, 2. Platz; Website des Jahres 2009, Publikumswahl, Kategorie: Immobilien.



**immonet.de**  
schneller besser wohnen

Wir sind gern für Sie da: unter 040-347 288 31 oder [vertrieb@immonet.de](mailto:vertrieb@immonet.de).

# „Wir haben die REITs nicht vergessen“

## Interview mit Leo Dautzenberg

Ein Gespräch mit Leo Dautzenberg, dem finanzpolitischen Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, mit welchen Maßnahmen die Attraktivität des REIT-Status in Deutschland verbessert werden könnte.



„Die gegenwärtige Gesetzeslage hat mich nie überzeugt.“

**Herr Dautzenberg, warum hat die Bundesregierung die „REITs“ bislang links liegen gelassen, obwohl sie ja im Koalitionsvertrag ausdrücklich als Thema benannt sind?**

**Dautzenberg:** In der Finanzmarktpolitik waren einfach andere Themen erst einmal dringlicher. Vor wenigen Wochen galt es, die Griechenlandkrise zu bewältigen und den Euro zu retten. Daneben haben wir das Anlegerschutzgesetz, das Leerverkaufsverbot und eine ganze Reihe anderer Gesetze in diesem Bereich auf den Weg gebracht. Wir haben die REITs nicht vergessen und werden die Thematik spätestens im nächsten Jahr anpacken.

**In welche Richtung gehen Ihre Überlegungen?**

**Dautzenberg:** Wir wollen die Hürden für Investitionen von REITs und in REITs abbauen. Die Chancen stehen gut, dass künftig auch Bestandswohnungen in einen REIT eingebracht

werden dürfen. Die gegenwärtige Gesetzeslage hat mich nie überzeugt, wonach jeder in Wohnimmobilien investieren darf, sogar ausländische REITs, aber kein deutscher REIT.

**Wird es auch bei der Höchstbeteiligungsregelung Änderungen geben?**

**Dautzenberg:** Hier stellt sich die Frage: Sind die Sanktionen angemessen, und wo sollten sie erfolgen? – Es ist unsinnig, auf der Gesellschaftsebene Sanktionen zu verhängen, Zielführender wäre es, auf der Gesellschafterebene gegen „Störer“ vorzugehen. Bislang muss ein REIT mehr oder weniger tatenlos zusehen, wenn gegen ihn wegen des Fehlverhaltens eines Anteilseigners Sanktionen verhängt werden, die so weit gehen können, dass er womöglich seinen REIT-Status verliert.

**Wie könnte eine Regelung konkret aussehen?**

**Dautzenberg:** Man könnte dem „Störer“ ein Stimmrechts- oder Dividendenzuteilungsverbot auferlegen. Da die Sanktionen ihn direkt selbst treffen, wird er ein großes Interesse haben, sein Fehlverhalten schnell zu korrigieren. Bei der aktuellen Regelung ist das sicherlich nicht der Fall. Bei den Offenen Immobilienfonds sieht der Gesetzgeber akuten Regelungsbedarf.

**Könnte eine REIT-Reform noch in das Anlegerschutzgesetz integriert werden?**

**Dautzenberg:** Grundsätzlich könnten REITs-Investments ähnliche Anlegergruppen wie Offene Immobilienfonds ansprechen. Doch die Inhalte, um die es geht, und die rechtliche Thematik sind völlig anders gelagert. Daher ist das Anlegerschutzgesetz nicht das richtige Vehikel für eine REITs-Reform. Das muss mit einer speziellen Regelung für die REITs erfolgen. ←|



Leo Dautzenberg

Der Diplom-Kaufmann sitzt seit zwölf Jahren für die CDU im Deutschen Bundestag (Wahlkreis: Heinsberg/Nordrhein-Westfalen), ebenso lange ist er Mitglied des wichtigen Bundestag-Finanzausschusses. Dautzenberg gilt als versierter Finanzmarktkenner. Deshalb wurde er 2009 zum finanzpolitischen Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion gewählt. In das zur Verabschiedung durch den Deutschen Bundestag anstehende Anlegerschutzgesetz dürften seine Ansichten ebenso einfließen wie in die geplante REITs-Reform.



die ‚zu viel erworbenen‘ Anteile zu einem erhöhten Preis abkauft, um einer Strafe zu entgehen.“ Der ZIA Zentraler Immobilien- Ausschuss appellierte kürzlich an die Bundesregierung, dass Thema „REITs“ endlich anzupacken. Schließlich bringt der REIT-Status erhebliche Steuervorteile mit sich. Auf der Gesellschaftsebene bleiben alle Erträge steuerfrei, besteuert wird nur der Anteilseigner, von dessen Erträgen 25 Prozent Abgeltungsteuer abgezogen werden. „Die hohe Ausschüttungsquote mit 90 Prozent des Jahresüberschusses ist ein klarer Pluspunkt für REITs“, sagt Kai Klose, Immobilienaktienanalyst der Berenberg Bank. Erfahrungen im Ausland zeigten, dass REITs meist besser bewertet würden als Immo-AGs. Investoren gefalle, so Klose weiter, außer den hohen Dividendenzahlungen auch die Deckelung der Fremdfinanzierungsquote.

## Fondslobbyisten: REITs vielseitig einsetzbar

Die Bundesregierung verhält sich abwartend. „Eine Regelung in den nächsten Monaten ist unwahrscheinlich, da es offensichtlich zu viele andere Baustellen gibt“, sagt Axel von Goldbeck, Sprecher der Geschäftsführung des ZIA Zentraler Immobilien-Ausschuss. Leo Dautzenberg, finanzpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, will das so nicht stehen lassen: „Wir haben die REITs nicht vergessen, spätestens bei der



„Damit deutsche REITs attraktiver werden, sollte auch der Gesetzgeber aktiv werden.“  
Frank Schaich, Vorstandschef der Fair Value REIT-AG

Novelle des Investmentgesetzes werden wir Verbesserungen des REIT-Status diskutieren“. Fondslobbyisten beäugen die Vorgänge kritisch. Deutsche REITs könnten, falls der Relaunch gelingt, das aktuelle Ranking der Immobilienanlagen durcheinanderwirbeln. „REITs sind vielseitig einsetzbar“, weiß Klose. Nicht nur Immo-AGs könnten in REITs gepackt werden, sondern ebenso Geschlossene Immobilienfonds. Auch Immobilien-Spezialfonds könnten an der Börse notiert werden. ←|



**„Für mich zählt**

*eine Heizkostenabrechnung,  
die unsere Mieter auf  
Antrieb verstehen.“*

*Marcel Sonntag  
Geschäftsführer Städtische Wohnungs-  
gesellschaft Freiberg/Sa. mbH*

### Heizkostenabrechnung

Unübersichtliche **Heizkostenabrechnungen** gibt es am Markt genügend. Die Städtische Wohnungsgesellschaft Freiberg/Sa. mbH schätzt deshalb die klare Struktur und Übersichtlichkeit unserer neuen Abrechnung, in der wir Komplexes **einfach** und **leicht verständlich** darstellen und somit keine Fragen offen lassen.

Wir erreichen durch die Qualitätsmerkmale unserer neuen Abrechnung eine **hohe Akzeptanz** bei Verwaltern und Mietern. Nicht umsonst bewerten 98% unserer Kunden die neue Minol-Abrechnung mit sehr gut bis gut\*.

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

**Minol**  
Alles, was zählt.

\*Befragung Anfang 2009 mit einem Panel von 1.000 Minol-Kunden

## Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

# „Fondsergebnisse klaffen immer weiter auseinander“

## Sebastian Gläsner

Serie

Der Manager für Fondsdienstleistungen über Möglichkeiten Abwertungen vorzubeugen. Seine Empfehlung: Garantierenditen und schnelle Wiedereröffnung.

**Herr Dr. Gläsner, in diesem Jahr ist es nochmals zu Schließungen und Portfolio-Abwertungen Offener Immobilienfonds gekommen. Worin sehen Sie die wesentlichen Ursachen?**

**Gläsner:** Anleger fürchten Abwertungen und Schließungen. Deshalb ziehen sie Mittel ab. Im Rahmen der Diskussion um Änderungen am Investmentgesetz hat sicherlich insbesondere der Vorschlag eines generellen Bewertungsab-schlags von zehn Prozent zur Angst vor möglichen Wertverlusten und somit zum Mittelabzug geführt.



**Sebastian Gläsner**

ist seit Mai 2008 Manager für Fondsdienstleistungen bei der IPD Investment Property Databank in Wiesbaden. Er absolvierte sein Doktorexamen im November 2009 mit einer Dissertation zur Rentabilität Offener Immobilienfonds. Als Hobbys gibt er – der Fondsbranche durchaus angemessen – gefährliche Sportarten wie Paragliding und Motorradfahren an.

**Angst als Motiv für den Verkauf von Fonds, wie soll man das verstehen?**

**Gläsner:** Angst vor Schließung als sich selbst erfüllende Prophezeiung. Hinzu kommen Abwertungen: Fast alle relevanten Immobilienmärkte waren 2009 noch im Abschwung. Auch aufgrund der rollierenden Bewertung der Fondsobjekte spiegeln sich diese Marktentwicklungen in Abwertungen wider.

**Welche Möglichkeiten bleiben den Fondsmanagern, das Problem in den Griff zu bekommen?**

**Gläsner:** Sie können eine Garantierendite zusagen. Auch ein guter Track Record, also ein Leistungsnachweis, ist von Nutzen, wenn Schließungen vermieden werden konnten, außerdem eine schnelle Wiedereröffnung ohne Abwertungen.

**Und wenn das alles nichts nützt?**

**Gläsner:** Dann kann man Anteilscheinklassen einführen, also eine Trennung zwischen privaten und institutionellen Kunden. Darüber hinaus können Liquiditätsreserven vorgehalten werden, was sich allerdings negativ auf die Rente auswirkt. Auch die Übernahme von Antei-

len durch die Gesellschafter der Kapitalanlagegesellschaft ist denkbar, ferner die Einführung von Rückgabeabschlägen.

**Verkaufen die Fonds jetzt größere Immobilienbestände, um ihre Liquidität aufzustocken?**

**Gläsner:** Einzelne Fonds, ja, beim Gros der Fonds ist diese Entwicklung allerdings nicht zu beobachten. Aufgrund der momentanen Investmentalternativen, wie Aktien und Anleihen, sehe ich diese Entwicklung auch künftig nicht.

**Was tun, wenn Abwertungen anstehen?**

**Gläsner:** Bei Abwertungsbedarf zügig die Werte korrigieren lassen, um den Verkaufsanreiz zu nehmen.





**Was halten Sie von den Vorschlägen des Bundesfinanzministeriums, die Ausgabe und Rücknahme von Fondsanteilen nur noch zu bestimmten Terminen zuzulassen sowie Halte- und Kündigungsfristen einzuführen?**

**Gläsner:** Bei bestimmten Terminen sehe ich keine Vorteile im Vergleich zu Kündigungsfristen, und im Übrigen den Nachteil, dass der Charakter als Offener Fonds verloren geht. Kündigungsfristen sind für institutionelle Anleger sinnvoll, für private beziehungsweise für Anleger mit kleinem Investmentvolumen sind sie nicht erforderlich. Haltefristen sind für private Anleger schon wegen der Ausgabeaufschläge nicht notwendig, für institutionelle Anleger reichen Kündigungsfristen.

**In einigen Fällen weichen die an der Fondsbörse gehandelten Kurse erheblich von den publizierten Werten der Fondsgesellschaften ab. Warum?**

**Gläsner:** Bei den Offenen Fonds kommt es dazu durch die Arbitrage des Ausgabeaufschlags ...

**...also zum Ausgleich dafür, dass an der Fondsbörse die Rücknahmepreise ohne Ausgabeaufschlag der Orientierung dienen ...**

**Gläsner:** ... während bei den Geschlossenen Fonds Liquiditätsprämien ausschlaggebend sind, in Fällen mit stärkeren Abweichungen allerdings auch die Angst der Anleger vor Abwertungen, verstärkt bei hohem Leverage der Fonds, bedingt durch den Fremdkapitaleinsatz.

**Ist die Bewertung von Fondsimmobiliën durch Sachverständige wegen der zunehmenden Volatilität der Immobilienmärkte überhaupt noch zeitgemäß?**

**Gläsner:** Ja, ich sehe hierzu keine Alternative. Allerdings halte ich eine häufigere Bewertung der Immobilien für sinnvoll. Außerdem sollte eine Trennung von Bewertungsauftrag und Bewertungsnutzer erfolgen, um die Unabhängigkeit der Wertgutachter zu stärken.

**Wie haben sich in diesem Jahr die Ergebnisbestandteile, zum Beispiel Cashflow oder Bewertungseffekte, im Vergleich zu den Vorjahren geändert?**

**Gläsner:** Zu den deutschen Objekten aller Investoren unserer Datenbank lässt sich Folgendes sagen: Bestandsobjekt in Deutschland auf Basis des Index DIX erzielten ein Gesamtergebnis, von plus 2,5 Prozent, wobei die Wertänderungsrendite minus 2,6 Prozent aufwies, die Netto-Cashflow-Rendite dagegen stieg um plus 5,2 Prozent. Es gab Abwertungen seit 2002. Nur der Bereich Wohnen erzielte seit 2006 Wertsteigerungen.

**Die Fondsergebnisse klaffen immer weiter auseinander. Wird sich dieser Trend fortsetzen?**

**Gläsner:** Ja, wie in den Vorjahren. Das ergab bereits die Performance-Studie Offene Immobilienfonds 2009.

**Beobachten Sie eine Verlagerung der Fondsinvestitionen weg von Büros und hin zu sonstigen Immobilien?**

**Gläsner:** Bei den Immobilienspezialfonds finden sich vermehrt Fonds mit speziellem Fokus, zum Beispiel auf Pflegeimmobilien. Für die Publikumsfonds habe ich keine aktuellen Daten.

**Lässt sich nicht wenigstens ein Trend erkennen?**

**Gläsner:** Zum Zeitpunkt der letztjährigen Studie war es so, dass die Publikumsfonds zu zwei Dritteln in Büroimmobilien investiert waren, zu 20 Prozent im Handel und zu je 5 Prozent in Logistik- und Hotelimmobilien. Vergleicht man die Zahlen des Verbands BVI von Ende 2008 und Ende 2009, stellt man keine wesentlichen Veränderungen fest.

**Vorübergehende Leerstände fließen nicht in die Berechnung nachhaltiger Roherträge ein. Werden diese dadurch nicht verzerrt?**

**Gläsner:** Bei der Verkehrswertermittlung müssen auch vorübergehende Leerstände berücksichtigt werden. Wenn Leerstände nicht mit ihrer vollen wirtschaftlichen Konsequenz berücksichtigt werden, liegt das Problem nicht im Bewertungsverfahren, sondern im Bewertungsziel.

**Und die Konsequenz?**

**Gläsner:** Es wird dann eben nicht versucht, den Transaktionspreis zu einem gegebenen Zeitpunkt zu bestimmen, unabhängig davon, ob dieser Zeitpunkt günstig oder ungünstig ist.

**In Ihrer Studie für den Zeitraum 1999 bis 2008 haben die Fonds SEB ImmoInvest und CS Euroreal am besten abgeschnitten. Was hat sich bis heute geändert, welche Fonds liegen jetzt vorn?**

**Gläsner:** Aktuell liegen die beiden Fonds nach wie vor gut im Rennen. Genauere Ausführungen zur Fonds-Performance können wir erst nach Fertigstellung unserer neuen Studie machen. ←|

› **Lesen Sie zum Thema auch unsere Titelgeschichte ab Seite 20.**



# Den Kickbacks auf der Spur

**Verdeckte Vermittlung?** Zwei BGH-Senate entschieden kontrovers, ob Banken und Vermittler von Fonds ihren Kunden Vertriebsprovisionen vollständig offenlegen müssen. Der Streit unter allen Beteiligten nimmt an Schärfe zu.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Man kann es je nach Standpunkt als raffiniertes Geschäftsmodell, als Verstoß gegen die guten Sitten, aber auch als juristisch zu ahndendes Hintergehen von Anlegern bezeichnen: Banken, Sparkassen, Finanzvertriebe und freie Vermittler verkaufen ihren Kunden Geschlossene Immobilien-, Medien- oder sonstige Fonds, kassieren von den Kunden für die Fondsinitiatoren – zum Teil offen, zum Teil verdeckt – 15 Prozent oder noch mehr Provision und lassen sich von den Fondsinitiatoren einen Teil der Provision zurückerstatten. Das nennt man im

Branchenjargon Rückvergütung, Retrozession oder Kickback.

In der Summe handelt es sich hierbei nicht gerade um einen Pappenstiel. Denn allein im ersten Halbjahr 2010 hat die Finanzaufsicht BaFin laut Feri Euro-Rating Services 104 Geschlossene Fonds mit einem prospektierten Eigenkapital von 2,3 Milliarden Euro zugelassen. Kickback ist indes längst nicht auf Geschlossene Fonds beschränkt, sondern ebenfalls bei Offenen Immobilienfonds, Aktien- und Rentenfonds sowie Vermögensverwaltungen üblich. Im Prinzip

## Auf einen Blick

- › Unter Kickback versteht man eine Rückvergütung von Provisionen an Vermittler von Fonds, von denen die Anleger zum Teil gar nichts wissen.
- › Nach aktueller Rechtsprechung müssen die Kunden hierüber aufgeklärt werden. Ist dies in der Vergangenheit nicht geschehen, können die Anleger klagen.
- › Komplett juristisch geklärt ist die Angelegenheit damit aber noch nicht. Beim Bundesgerichtshof stehen noch Urteile aus.



Dass in die Berechnung der Berater auch noch Provisionen einfließen, wissen viele Anleger nicht.



funktioniert es immer gleich – und das könnte einem Teil der Finanz- wie auch der Immobilienbranche zum Verhängnis werden.

## Kunden müssen aufgeklärt sein

Als Knackpunkt dürfte sich der noch frische Beschluss des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 29. Juni dieses Jahres erweisen (siehe Kasten). Darin verweist das höchste deutsche Zivilgericht auf seine Rechtsprechung zurück bis zu den Jahren 1989 und 1990, die belegt, dass Kunden über Kickback aufgeklärt werden müssen. Daraus folgt, dass in nächster Zeit alte Fälle aufgerollt werden können, bei denen Banken, Sparkassen und freie Vermittler, die ihre Kunden hintenherum abkassiert haben, sich zu Unrecht auf der sicheren Seite wähnen. Ausschlaggebend für die Durchsetzung von Anlegerinteressen ist unter anderem die Anfang 2002 begonnene zehnjährige Verjährungsfrist, die folglich noch bis Ende 2011 reicht. Also Zeit genug, um Ansprüche durchzusetzen.

Der Teufel steckt allerdings im Detail. Das beginnt mit der Suche nach einem kompetenten Anwalt. Gerade in letzter Zeit machen viele Anwälte von sich reden, die sich bei der Jagd nach Mandanten gern als Kapitalrechtsspezialisten oder Anlegerschützer ausgeben. Sie sind sicher eine schlechte Wahl. Wer als kickback-geschädigter Kunde besser fahren will, erreicht mit einer einfachen Methode sein Ziel: Nacheinander die relevanten Aktenzeichen (siehe Kasten) im Internet bei google.de eingeben, und schon tauchen zu den Urteilen auch Kommentare von spezialisierten Anwälten auf, die zum Teil auch aus den im Internet veröffentlichten Presseartikeln hervorgehen.

## Gerichte streiten noch

Wenn am Ende der Suchaktion ein halbes Dutzend Anwälte in die engere Wahl kommt, dürfte Anlegern, die sich einem oder einer von ihnen anvertrauen, das Schicksal vieler Mandanten erspart bleiben, die auf Sprücheklopfer herein-

## Kickback. Dauerbrenner vor Gericht.

Mit dem Thema Kickback beschäftigen sich deutsche Gerichte seit Jahren, bis hinauf in die obersten Instanzen. Ein Überblick.

Zwei Urteile des Bundesgerichtshofs aus früheren Jahren bilden den Einstieg der Gerichte in die Rechtsprechung: Das Urteil vom 28. Februar 1989 (Az. XI ZR 70/88) und vom 6. Februar 1990 (Az. XI ZR 184/88).

In der jüngeren Zeit gab es ebenfalls einige Urteile. Anfang 2009 urteilte der BGH, dass die „beratende Bank“ (hier: die Commerzbank) verpflichtet ist, „den Kunden über etwaige Rückvergütungen aufzuklären, und zwar unabhängig von der Rückvergütungshöhe“. In dem Fall ging es um einen Medienfonds der Commerzbank-Tochter CFB (BGH-Beschluss vom 20. Januar 2009, Az. XI ZR 510/07)

Ähnlich wie im Fall Commerzbank/CFB ist der Tenor des BGH-Urteils vom 27. Oktober 2009. (Az. XI ZR 338/08).

Am 25. Februar 2010 verurteilt das Landgericht München den Finanzvertrieb AWD zum Schadensersatz zugunsten einer Anlegerin, die auf Anraten eines freien AWD-Mitarbeiters, aber ohne dessen Kickback-Aufklärung,

den Immobilienfonds Falk 60 kaufte. (Az. 22 O 1797/09) Der AWD legt daraufhin Berufung ein. Der BGH-Senat nimmt am 15. April 2010 freie Anlageberater aus der Schusslinie, indem er behauptet, für Kunden sei es offensichtlich, dass solche Berater von Kapital suchenden Anlagengesellschaften Vertriebsprovisionen erhielten (Az. III ZR 196/09).

Am 4. Mai 2010 entscheidet das Landgericht Frankenthal, die Kickback-Rechtsprechung gelte auch für freie Anlageberater oder Vermittler (Az. 7 O 391/09). Über diesen Fall soll nun die nächste Instanz befinden, das Oberlandesgericht Zweibrücken.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf verpflichtet am 8. Juli 2010 eine freie Vermittleragentur zur Kickback-Aufklärung (Az. I-6 U 136/0).

Der BGH prägt am 29. Juni 2010 den Leitsatz: „Eine Bank, die einen Kunden im Rahmen der Anlageberatung nicht auf an sie zurückgeflossene Rückvergütungen hinweist, kann sich jedenfalls für die Zeit nach 1990 nicht auf einen unvermeidbaren Rechtsirrtum über Bestehen und Umfang einer entsprechenden Aufklärungspflicht berufen.“ (Az. XI ZR 308/09).

gefallen sind: Denn Gerichte lassen eine Klage aufgrund von Formfehlern erst gar nicht zu. Zu beachten ist auch, dass klagende Anwälte einen Schaden ihrer Mandanten nachweisen sollten, was oft schwerfällt. Außerdem, dass bei den beklagten Banken und Sparkassen, Vermittlern und sonstigen Kickback-Spielern etwas zu holen sein muss.

Es verwundert kaum, dass in den Fällen Commerzbank und AWD (siehe Kasten) wegen der zu erwartenden gravierenden Folgen lange und erbittert gestritten wurde oder noch gestritten wird. Im ersten Fall hatte ein Anleger sich bereits 2001 am CFB-Medienfonds Nr. 140 beteiligt. Der anschließende Gang durch die Instanzen dauerte fast acht Jahre. Im zweiten Fall hatte eine Anlegerin 1997 Anteile am Immobilienfonds Falk 60 erworben. Der vor dem Landgericht München unterlegene Finanzvertrieb AWD

legte Berufung ein. In anderen Fällen hatte er sich früher auf außergerichtliche Vergleiche eingelassen.

Im April dieses Jahres entschied der dritte BGH-Senat konträr zum elften Senat und zu sonstigen Gerichten mit der Begründung: „Da dem Kunden das generelle Provisionsinteresse bekannt ist, ist es ihm unschwer möglich, so er Zweifel an der anlegergerechten Beratung hat, diese von seinem Anlageberater zu erfragen. Von einem Anlageberater kann aber nicht verlangt werden, dass er seine Kunden ohne Anlass oder Nachfrage über die Höhe gegebenenfalls sämtlicher Provisionen für die Vermittlung der in seinem Beratungsprogramm enthaltenen Anlagen aufklärt.“ Daraufhin ging ein Jubel durch die Vermittlerbranche. Ob zu Recht, wird sich spätestens dann zeigen, wenn demnächst der elfte Senat kontrollvers über Kickback entscheidet. ←|

# Von den Finanzgerichten

## Grundsteuer: Kläger haben Chancen

Ungleichbehandlungen, unterlassene Wertanpassungen. Das Bundesverfassungsgericht äußert sich skeptisch. Auch der BFH mahnt eine Neubewertung des Grundvermögens an.

Michael Schreiber, Oberweser

Das Bundesverfassungsgericht hält möglicherweise die Einheitsbewertung bei der Grundsteuer für verfassungswidrig. Diese Einschätzung kann man aus Äußerungen der Verfassungsrichter im Rahmen eines Beschlusses des Gerichts vom 13. April 2010 (Az. 1 BvR 3515/08) entnehmen. Im Verfahren hatten sich die Beschwerdeführer erstinstanzlich zur angeblichen Verfassungswidrigkeit der Einheitsbewertung geäußert und eine Vorlage an das Bundesverfassungsgericht angeregt. Im Verfahren vor dem Bundesfinanzhof (BFH) haben sie daran aber nicht mehr festgehalten. In der Schlussbegründung des Verfassungsge-

richts heißt es: „Im Hinblick auf die im Schrifttum in erheblichem Umfang geäußerten verfassungsrechtlichen Zweifel an der Einheitsbewertung kann nicht ausgeschlossen werden, dass der BFH auf ein entsprechendes Vorbringen die Revision zugelassen hätte.“ Die obersten Verfassungshüter scheinen also Klägern, die vor den Finanzgerichten gegen die kommunale Grundbesitzabgabe klagen, durchaus Erfolgchancen einzuräumen.

Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Grundsteuer bestehen seit Jahren – mit diversen Anknüpfungspunkten. Mit Beschluss vom 21. Juni 2006 (Az. 1 BvR 1644/05) hatte das Bundesverfassungs-

gericht Beschwerden von Eigenheimbesitzern zurückgewiesen (Az. II R 81/05). Sie hatten moniert, dass Vermieter die Kommunalabgabe auf Mieter abwälzen oder als Werbungskosten abziehen können, Selbstnutzer demgegenüber auf der Steuerbelastung sitzen blieben. Die Verfassungsrichter folgten diesen Argumenten damals jedoch nicht.

### Die Kritikpunkte

Jetzt kocht die Kritik an der Bemessungsgrundlage wieder auf. Die im Bewertungsgesetz vorgesehene turnusmäßigen Wertanpassungen in einem Intervall von sechs Jahren hat die Finanzverwaltung nie umgesetzt. Deshalb beruht die derzeitige Berechnung der Grundsteuer auf völlig veralteten Werten. Zudem führt die Einheitswertermittlung zu vielen Ungleichheiten zwischen Grundstücken in Ost- und Westdeutschland.

Der BFH hat in einer aktuellen Entscheidung das geltende Recht für Stichtage bis zum 1.1.2007 zwar nicht als verfassungswidrig bezeichnet, wohl aber für nachfolgende Stichtage eine Änderung angemahnt. Es sei mit dem allgemeinen Gleichheitssatz nicht vereinbar, wenn die Einheitsbewertung des Grundbesitzes mehr als vier Jahrzehnte unverändert sei (Urteil vom 30.6.2010, II R 60/08).

Vor dem Finanzgericht Münster ist übrigens bereits das erste Verfahren in diesem Zusammenhang anhängig (Az. 3 K 1387/08 Ew). ←|



Grundsteuer. Jeder zahlt – wie lange noch?

## Weitere Finanzgerichtsurteile. Disagio und Flächenerweiterung.

### Gekauftes Disagio sofort abzugsfähig

Wer beim Kauf einer Mietimmobilie dem Verkäufer ein Disagio erstattet, kann den Betrag sofort als Werbungskosten abziehen. Das hat der BFH mit Urteil vom 12. Mai 2009 (Az. IX R 40/08) entschieden.

Ein Steuerzahler hatte im Jahr 2003 eine im Bau befindliche Eigentumswohnung erworben. Neben dem Kaufpreis zahlte er der Verkäuferin einen Betrag für die Übernahme eines anteiligen Disagios aus der Finanzierung. Hintergrund: Der Käufer finanzierte die Anschaffung der Wohnung durch Aufnahme zweier Darlehen bei einer Sparkasse. Dabei löste er ein bestehendes Darlehen der Verkäuferin im Wege der Schuldübernahme ab. Damit der Käufer auch weiterhin von den günstigen Finanzierungsbedingungen der Wohnungsbaugesellschaft

profitieren konnte, einigten sich die Vertragspartner in einer gesonderten Vereinbarung auf die Erstattung des von der Verkäuferin im Jahr 2002 an die Sparkasse gezahlten Disagios. Der neben dem reinen Grundstückskaufpreis gesondert zu zahlende Betrag für das Disagio wurde anteilig im Verhältnis der verbleibenden Zinsbindung zur gesamten Laufzeit ermittelt. Das Finanzamt bewertete das Disagio als Bestandteil des Gebäudekaufpreises und ließ deshalb einen Abzug der Aufwendungen nur über die Regelabschreibung zusammen mit dem anteiligen Kaufpreis für die Wohnung zu. Der BFH sah das anders: Das Disagio vergütete die Überlassung des Kapitals, mit dem der Käufer die Anschaffungskosten der vermieteten Immobilie finanziert hat. Die Ausgabe gehöre damit zu den als Werbungskosten abziehbaren Finanzierungsaufwendungen.

### Flächenerweiterung kostet Steuervorteil

Eine Hauseigentümerin ließ das Dach ihrer vermieteten Immobilie für rund 78.000 Euro sanieren und umbauen. Dabei entstanden zusätzlich 60 Quadratmeter Nutzfläche. Im Rahmen ihrer Steuererklärung wollte die Vermieterin die anteiligen Reparaturkosten in Höhe von 30.000 Euro als sofort abziehbare Werbungskosten abziehen. Sie habe das Dach lediglich reparieren wollen – eine Erweiterung sei ursprünglich nicht geplant gewesen. Finanzamt und Hessisches Finanzgericht konnten sich dieser Argumentation jedoch nicht anschließen (Az. 3 K 3807/04). Unstreitig habe die Eigentümerin durch den Umbau das Haus erweitert. Ob die Eigentümerin im Rahmen der Sanierungsmaßnahme tatsächlich erweitern wollte sei unerheblich. ←|

EUROHYPO

Die führende Spezialbank für  
Immobilien und Staatsfinanzierung

# Was Sie bewegt, treibt uns an.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL  
Halle B2, Stand B2.210

Als Spezialist für Immobilien- und Staatsfinanzierung haben wir stets ein Ziel vor Augen: das unserer Kunden. Was unsere Kunden bewegt, treibt uns an, ausgezeichnete Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu bieten.

COMMERZBANK   
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO  
HYPO**

# Das Feature

## Zunehmende Energie(ge)dichte

Das Gesetz. Der Beschluss. Die Verordnung. Die Richtlinie. Das Programm. Der Überblick? Ihn zu erlangen, braucht Energie – ihn zu haben, bringt bisweilen Dramatik in den Alltag. Und kann ganz lyrisch machen.

Dirk Labusch, Freiburg

Kennen Sie den Unterschied zwischen Gebäudesanierungsprogramm und Gebäude richtlinie? Wussten Sie, dass die Förderung von Solaranlagen, Ökoheizungen und Wärmepumpen zu einem sogenannten Marktanreizprogramm gehören? Dass das KfW-Programm „Energieeffizient Bauen“ Bestandteil des „CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramms“ ist? Kennen Sie das Energiedienstleistungsgesetz? Falls nicht – lesen Sie es hier.

### Ökoheizung & Co. – Marktanreize und ein Kabinettsbeschluss

Frohlocke, oh Deutschland, und weine nicht mehr,  
ein **Marktanreizprogramm** kommt für dich daher.  
Die Wärmepump' läuft und Solarrädchen surren,  
August ist noch schön, doch Oktober bringt Murren.

– zurecht unbekannter Poet –

Der Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestags hat im Juli seine Einwilligung zur Aufhebung der qualifizierten Haushaltssperre für das Marktanreizprogramm erteilt. Damit können die bislang gesperrten Mittel in Höhe 115 Millionen Euro in diesem Jahr für die weitere Förderung der erneuerbaren Energien im Wärmemarkt genutzt werden.

Die Förderung wird jedoch auf die innovativsten Technologien konzentriert, weil deren Wirtschaftlichkeit ohne



Der Kollektor: Sparend, sinnvoll, anregend ...

zusätzliche Fördermittel nicht gegeben ist. Dazu zählen etwa Solarkollektoren zur kombinierten Warmwasseraufbereitung und Heizungsunterstützung, Solarkollektoren zur Kälte- und Prozesswärmeerzeugung, Pelletkessel und hocheffiziente Wärmepumpensysteme. Auch wer umweltfreundliche Heizungen einbauen will, kann wieder mit Unterstützung vom Staat rechnen.

Die Fördermittel werden aber gekürzt. Umfasst das Anreizprogramm

in 2010 448 Millionen Euro, so soll es in 2011 auf 380 Millionen Euro und bis 2014 auf 340 Millionen Euro sinken. Betreiber von Solaranlagen werden ab 1. Oktober 2010 weniger Vergütung für den von ihnen produzierten Strom erhalten. Für Strom von Dachanlagen, der ins Netz eingespeist wird, verringert sich die von den Verbrauchern über den Strompreis zu zahlende Vergütung um 16 Prozent. Die Folgejahre starten jeweils im Januar mit einem weiteren Förderabbau



um neun Prozent. Ab 2011 kommt eine mengenabhängige Förderung hinzu: Ist die Solarstromerzeugung hoch, sinkt die Förderung stärker, ist die Menge vergleichsweise gering und unter 3.500 Megawatt, wird weniger gekürzt.

Für die diversen Solarstromarten bedeutet das: Bei Strom aus Solaranlagen auf dem Hausdach wird die Förderung zunächst um 13 Prozent gekürzt. In einer zweiten Stufe sollen sich die staatlichen Zuschüsse für Strom aus Anlagen, die erst nach dem 30. September 2010 in Betrieb genommen werden, zusätzlich um jeweils drei Prozent verkürzen.

Nicht mehr gefördert werden Anlagen im Neubau, da für sie eine bundesweite Nutzungspflicht nach dem Erneuerbaren-Energien-Wärmegesetz besteht. Auch entfällt künftig eine Förderung für bereits breit im Markt etablierte Technologien, wie Solarkollektoren zur reinen Trinkwassererwärmung oder weniger effiziente Wärmepumpen. Die Förderkonditionen gelten zunächst bis Ende 2011.

## Energieeffizient Bauen und Sanieren – Ausschuss-Beschluss

Frohlocke, Deutschland, mit Braus und Tamtam,  
es lebe das Gebäusanierungsprogramm.  
Enerffizient Bauen – da fehlt was! Bestürzung!  
Stock auf im Jahr zeh'n. Im Jahr elf folgt die Kürzung.

– vernachlässigbarer Poet –

Mit dem Beschluss des Haushaltsausschusses wird das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm im Jahr 2010 um 400 Millionen Euro auf das Niveau des Vorjahres von 1,5 Milliarden Euro aufgestockt. Allerdings gibt es Pläne der Bundesregierung, die Mittel für das Programm um 50 Prozent zu kürzen.

Das Programm „Energieeffizient Bauen“ im Rahmen des CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramms der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wendet sich an Bauherren, deren Neubau den nach der Energieeinsparverordnung (EnEV) zulässigen Energiebedarf deutlich unterschreitet und das in den För-

derbedingungen definierte Niveau eines KfW-Effizienzhauses erreicht. Gefördert werden Neubau oder Ersterwerb von hochenergieeffizienten Wohngebäuden einschließlich Wohn-, Alten- und Pflegeheimen. Ausgenommen sind Ferien- und Wochenendhäuser.

## Energiedienstleistungsgesetz – Folge einer Brüsseler Richtlinie

Oh Energiedienstleistungsgesetz, ach, oje!  
Oh arm' Energielieferant sollst beraten,  
Bewohner betörn, Mietertümpel durchwaten,  
Vermieter, tu du's. Sei schön brav. Sag nicht ‚Nee‘.

– bestochener Poet –

Der Entwurf eines Gesetzes über Energiedienstleistungen und andere Energieeffizienzmaßnahmen (EDL-G) sieht vor, dass Energielieferanten künftig einmal jährlich den Endkunden darüber beraten, welche Möglichkeiten er hat, Energie einzusparen. Dies sei, so die Bundesvereinigung der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft BSI, problematisch bei stark mietgeprägten Wohnungsmärkten. Die Rolle des Vermieters sei im Gesetz nicht klargestellt. Endkunde sei hierzulande oft der Mieter. Die BSI meint, es wäre verfehlt, Mieter über Energieeffizienzmaßnahmen an einer Heizungsanlage, deren Eigentümer sie nicht sind, zu informieren. Damit würde bei Mietern nur Verwirrung ausgelöst.

## 2020, Gebäuderichtlinie, (Un-) Gemach aus Brüssel

Oh Umwelt erstrahl, Hausbau, lass dich begraben,  
Europa bringt Plus-Energiesparvorgaben.  
Oh, Hausbaufensterhe und lache dazu.  
Bist denn nicht ein Teil von der Umwelt auch du?

– wahnsinniger Künstler –

Das Europäische Parlament hat die neue Richtlinie zur Energieeffizienz von Häusern (Gebäuderichtlinie) verabschiedet. Alle Gebäude in EU-Staaten, die nach Ende 2020 errichtet werden, müssen

hohe Energiesparvorgaben erfüllen und zu einem bedeutenden Teil mit erneuerbarer Energie versorgt werden. Für öffentliche Gebäude soll dies bereits ab 2018 gelten. Das sieht die neue EU-Richtlinie zur Energieeffizienz von Häusern vor, die das Europäische Parlament am 18. Mai 2010 verabschiedet hat. Ferner sieht die Richtlinie vor, dass in Immobilieninseraten die Energieeffizienzklasse angegeben werden muss.

Die Richtlinie enthält Anforderungen an die Gesamtenergieeffizienz sowohl von neuen als auch bestehenden Gebäuden. Die EU-Mitgliedsstaaten sind danach verpflichtet, ihre Bauvorschriften anzupassen, damit alle Gebäude, die ab Ende 2020 errichtet werden, den hohen Energiesparvorgaben entsprechen. Für bestehende Gebäude gilt, dass größere Renovierungen gleichzeitig die Energieeffizienz verbessern müssen, sofern dies technisch und wirtschaftlich machbar sei. Hauseigentümer werden angehalten, im Zuge von Renovierungsarbeiten so genannte intelligente Zähler einzubauen und vorhandene Heizungen, Heißwasserrohre und Klimaanlage durch energieeffiziente Alternativen zu ersetzen. Die Mitgliedsstaaten müssen die Vorgaben jedoch noch in nationales Recht umsetzen.

## Energetische Sanierung in Berlin soll einfacher werden

Oh rettet die Ehe.  
Müllschlucker vergehe.

– absurde Berliner Redewendung –

Der Berliner Senat will Immobilienbesitzern den Weg zur energetischen Sanierung erleichtern. Hierzu hat der Senat Änderungen an der Berliner Bauordnung beschlossen. In Berlin müssen Außenwandbekleidungen, die der Wärmedämmung dienen, künftig nicht mehr durch Verfahren der Bauaufsicht begleitet werden. Die Neuregelung betrifft Häuser bis zu einer Höhe von 22 Metern. Beschlossen wurde auch, dass Müllschlucker bis Ende des Jahres 2013 stillgelegt werden müssen, wenn sie keine Mülltrennung ermöglichen. ←|

# Immobilienunternehmen mit Geschichte

**Traditionen und Geschäftserfolg.** In der Branche gibt es viele Firmen mit einer langen Vergangenheit. Ihre Strategie: Eine starke Kundenfokussierung. Wie man mehr als eine Generation profitabel überdauert.

Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt



## Die neue, einfache Software für Makler ist da!

Karen Niederstadt, Berlin

Wie wird ein Immobilienunternehmen erfolgreich 50, 100 oder mehr Jahre alt? Befragt man traditionsreiche, noch heute erfolgreiche Unternehmen nach ihren Erfolgsrezepten, verweisen sie vor allem auf ihre wechselhafte Geschichte. Erfolgreich sein heißt für sie: Sich anpassen können, den Generationenwechsel finanziell überleben und immer ganz nah bei der Zielgruppe bleiben. Ausgründungen, Teilverkäufe, Wechsel in

der Unternehmensform oder Erben, die Geld sehen wollen, sind Hürden auf dem Weg ins Alter. Doch das größte Problem während eines langen Zeitraums ist es, die Zielgruppe und ihre Wünsche nie aus den Augen zu verlieren. Sie müssen im Zentrum allen unternehmerischen Handelns stehen. Dienstleistungen und Technik müssen auf dem neuesten Stand sein. Moderne Mitarbeiterführung, aktuelle Produkte und zeitgemäßes Marketing sind Merkmale des langjährigen Erfolgs. Ist das gewährleistet, braucht es

als Basis eine solide, auch politisch überlebendfähige Finanzplanung.

Ein 50-jähriges Unternehmensalter und aufwärts findet sich vor allem in der Wohnungswirtschaft. Die industrielle Revolution, das Entstehen von Fabriken mit Arbeiterwohnungen, Landflucht und die Wohnungsknappheit kurz nach jedem Krieg waren Auslöser für diese Unternehmensgründungen. Initiatoren waren öffentliche Stellen, Industrieunternehmen und Privatpersonen. Es zeigt sich, dass traditionsreiche Immobilien-

besitzer meist Städte, Länder, Kommunen, die Kirche, Wohnungsbaugesellschaften und Konsumgüterhersteller sind. Eine Ausnahme in dieser Reihe bildet die Firma Aengevelt. 1910 (in Deutschland regierte Kaiser Wilhelm II.) gegründet, zählt Aengevelt in der Immobilienbranche unter den bundesweit und international ausgerichteten Maklerhäusern zu den wenigen inhabergeführten Familienunternehmen.

wendig. Einzig ein mangelhaftes Finanzmanagement verhindert es, eine lange Tradition zu begründen. Schulden, eine zu dünne Eigenkapitaldecke oder nicht mehr finanzierbare Kredite führen dazu, dass sie aufgeteilt werden, Teilverkäufe vornehmen oder komplett veräußert werden. Reine Immobilienunternehmen, wie Fonds, bestandshaltende Ausgründungen oder auch Dienstleister rund um die Immobilie, sind mit wenigen Aus-

Realien analysiert. Bis dahin wurden Firmenimmobilien fast ausschließlich von Ingenieuren und Architekten betreut, die als Abteilungsleiter im Unternehmen zuständig waren. Betrachtet wurden die bauliche Qualität und die Praktikabilität für das Unternehmen. Maßstab ihrer Arbeit war die Bewirtschaftungsqualität. Städte, Kommunen und Kirchen beschäftigten sich erst etwa zehn Jahre später mit diesem Teil ihres Vermögens,

## Einfach

- +++ Selbsterklärende, professionelle Software
- +++ Inklusive Leistungsnachweis

## Schnell und erfolgreich

- +++ Alle Daten an einem Ort verwalten und verknüpfen
- +++ Angebote automatisch auf mehreren Portalen veröffentlichen

IMMOBILIEN

SCOUT 24

### Wohnungsunternehmen oft mit langer Geschichte

Wohnungsunternehmen haben im Gegensatz zu Industriekonzernen kaum Probleme mit einem internationalen Wettbewerb. Sie haben keinen internationalen Herstellungswettbewerb, können ihren Sitz nicht ins Ausland verlegen und haben weder Forschungs- noch Entwicklungskosten. Für Wohnungsunternehmen sind unter dieser Voraussetzung langfristige Strategien möglich und not-

nahmen in Deutschland nicht sehr alt. Nicht weil sie glück- oder geschicklos in der Bewirtschaftung und der Zielgruppenaffinität wären, sondern weil diese Inhalte modern – im Sinne von gerade erst entdeckt und in der Wirtschaft akzeptiert – sind. Es gibt sie einfach noch nicht so lange. Udenkbar war noch vor 20 Jahren eine börsennotierte Wohnimmobilien AG.

Anfang der 1990er-Jahre haben Unternehmen mit Immobilienbesitz die betriebswirtschaftliche Funktion dieser

meist zur Kapitalbeschaffung oder zur Entschuldung. Dresden wurde schuldenfrei durch einen vollständigen Verkauf des Wohnungsbestands an internationale Investoren. Die 1990er-Jahre gelten auch als das Jahrzehnt der Entdeckung von Wohnimmobilien als Investmentobjekt.

### Alt werden per Wechsel: Unternehmensform ändern

Zumeist erfolgt mit jedem Generationenwechsel eine Änderung |→

der Unternehmensform. Aus KG werden börsennotierte Unternehmen, aus Privatunternehmen werden GmbH. Der Gründer und lebenslang agierende Inhaber wird von fähigen Mitarbeitern ersetzt, die zeitweise die Unternehmensgeschicke bestimmen. Städte veräußern Unternehmensanteile an die Privatwirtschaft. Viele traditionsreiche Unternehmen gehen heute an die Börse. Geplant haben das die GSW sowie 2011

die Deutsche Annington, Evonik und andere. Auch das Maklerhaus Aengevelt firmierte um, um die Erbfolge und moderne Instrumente der Betriebswirtschaft und moderne Unternehmensformen für seine Dienstleistungen nutzen zu können. Die bisherige Maklerfirma „Leo Aengevelt, Inhaber Willi Aengevelt“, wurde 1969 in die Personengesellschaft, Aengevelt Immobilien KG' umgewandelt.

Manch eine GmbH macht sich heute fit für den Gang an die Börse: Das IPO (Initial Public Offering). Die Gagfah ging 2006 an die Börse, es folgte die Deutsche Wohnen. Die GSW hat wegen der jüngsten Eurokrise ihren Börsengang auf unbestimmte Zeit verschoben. Ziel aller IPO ist es, die Eigentümerstruktur auf eine breitere Basis zu stellen und einen größeren finanziellen Spielraum zu haben.

Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt

## Mobil

- +++ Webbasierte Software
- +++ Daten von überall aus verwalten

## Flexibel und günstig

- +++ Monatliche Kündigung
- +++ Nur 19,95 EUR pro Monat und Benutzerlizenz (zzgl. MwSt.)

IMMOBILIEN  
SCOUT 24



„Ein Unternehmen wird alt, wenn es gelingt, sich auf die Anforderungen des Markts einzustellen. Fundamental ist heute die Konzentrierung auf die Kernkompetenzen.“

Dr. Karl-Heinz Vehling, Geschäftsführer KSB Intax, Anwalts- und WP-Kanzlei, Hannover

## Das Unternehmen neu erfinden: Hin zur Assetklasse

Finanzielle Engpässe, eine neue Kreditpolitik der Banken (Basel I und später Basel II), steigende Zinsen, eine zurückgehende Konsumfreudigkeit und die Verschiebung in der Bevölkerungsstruktur zwingen die Unternehmen, Grund, Boden und Immobilien als betriebswirtschaftliches Instrument einzusetzen. Erstmals fällten eher immobilienunkundige Betriebswirtschaftler im Unternehmensma-



## Arten von traditionsreichen Immobilienunternehmen

Besonders Immobilienunternehmen können häufig auf eine lange Geschichte zurückschauen – aus ganz unterschiedlichen Gründen. Eine Übersicht.

- › **Familienunternehmen mit Immobilienbesitz** (zum Beispiel Bahlsen mit Produktions- und Verwaltungsimmobilien sowie Grundstücken)
- › **Kirchen und Stiftungen** (zum Beispiel der Klosterfonds, Immobilien und Land, das seit Jahrhunderten in Stiftungen eingebracht wird).
- › **Industrieunternehmen** (zum Beispiel RAG oder VW, die als ursprünglicher Militärbetrieb mit Arbeiterwohnungen eine Reißbrettstadt begründeten).
- › **Genossenschaften und städtische Baugesellschaften**
- › **Städte, Länder und Kommunen**

Arbeiten Sie jetzt effizienter und managen Sie Ihre Interessenten, Angebote, Adressen und viele weitere Daten einfach und professionell.

Mehr Informationen unter  
**030 24 301 11 00**

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



**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**



**webbasiert:**  
keine Installation  
notwendig!

nagement alle maßgeblichen Entscheidungen. Hier war Kapital gebunden; Ziel war die Ressourcen-Allocation. Immobilienlehrstühle wurden gegründet, IHK boten erfolgreich Zertifikatslehrgänge für alle Immobiliendienstleistungen an. In dieser Zeit erhielten Qualifizierungsmaßnahmen und berufsbegleitende Studiengänge der Immobilienwirtschaft ihren größten Zulauf. RICS als Namenszusatz, wie ein Dokortitel geführt, wurde zum sofort breit akzeptierten maximalen Leistungs- und Kennnisausweis.

Die Grundlagen dafür kamen aus England und den USA, dem Land, das später den Handel mit Wohnimmobilien bis zum Zusammenbruch erfinden sollte. Betriebswirtschaftler und Juristen haben für die neue Betrachtungsweise von Immobilien in Betriebs- und Volkswirtschaft erfolgreich nachgerüstet. Gleichzeitig nahm in dieser Zeit die Entfremdung der Immobilie von der Realie hin zur Assetklasse ihren Beginn. Architekten wurden zu eher untergeordneten Dienstleistern.

### Alt werden trotz Politik: Die Immobilienstrategie der EU

Politik hat großen Einfluss auf die Immobilienwirtschaft. In hundert Jahren geht die Politik in unterschiedliche, oft sogar gegensätzliche Richtungen. Subventionsabbau führt zum Stillstand. Die jährlichen Zahlen des Statistischen Bundesamts zu Baugenehmigungen in der Zeit des Wegfalls der Eigenheimzulage und anderen Subventionen zeigen das eindrucksvoll. Kriege, ausgelöst durch die |→



„Wer sich auf der Kreditseite oder in Risikostandorten verzettelt oder so lange diversifiziert, bis er sich von seiner eigenen Kernkompetenz maximal entfernt hat, wird kein Traditionsunternehmen.“

Thilo von Stechow MRICS, Vorsitzender der Geschäftsführung, BWG GmbH, Berlin

Landespolitiken, ziehen immer Wohnungsnot nach sich; Gleiches gilt für Arbeitslosigkeit und dem daraus resultierenden steigenden Bedarf an billigem Wohnraum. Die Politik nimmt Einfluss durch ihre kommunalen Gesellschaften. So kann sie den Markt mit Kaufobjekten überschwemmen und damit die Preise drücken.

Über die Städteplanung kann die Politik aber auch das genaue Gegenteil bewirken: Abriss führt irgendwann zu Knappheit. Weniger Baugenehmigungen heizen den Markt an. Auflagen

wie die Energiesparverordnung oder ein Mietspiegel tun ein Übriges. Länder, Kommunen und Städte sind die größten Immobilieneigentümer in Deutschland – und die ältesten. Ihr Überleben beruht jedoch nicht auf einer langfristigen Planung oder der nachhaltigen Vorwegnahme von Entwicklungen. Meist ist es Zufall. Oder Fehlentscheidungen (Gesetze), die keinen maximalen Schaden anrichten konnten.

Unvergessen die Überraschung der Bildungspolitiker wegen des Runs auf Universitäten und Schulen, oder auch

das Gegenteil davon. Wird denn nicht jede Geburt, jeder Rentenbeginn und jeder Tod registriert und in aufwendigen Statistiken verarbeitet. Kann es wirklich überraschen, wenn eines Tages die Babyboomer in Rente gehen und schlagartig Vollbeschäftigung herrscht? Die zu diesem Thema angefragten Bundes- und Landesministerien, der Berliner Senat und deren Tochtergesellschaften können eine langfristige, nachhaltige Immobilien- oder Bebauungsstrategie anbieten. Auch der Bund agiert kurzfristig und auf Anforderung.

### Generationenwechsel. Vererben, schließen oder verkaufen?

Beim Generationenwechsel innerhalb eines Unternehmens gilt es einiges zu beachten. Einige juristische Anmerkungen.

Ein Generationenwechsel in inhabergeführten Unternehmen verschwendet oft Kräfte an Stellen, die nichts mit dem Markt und der Zielgruppe zu tun haben. Eigentümergemeinschaften, die Anteile halten, sind Überbleibsel aus dieser Zeit. Als Beispiel mögen die Streitigkeiten und Übernahme-schlachten der Familien Piech und Porsche dienen. Beide Unternehmen gehören zu den großen alten Immobilieneigentümern.

Es gilt, jeden Generationenwechsel als Unternehmen schadlos zu überstehen. Generationenwechsel heißt in der Betriebswirtschaft: vererben. Erben führen weiter oder müssen abgefunden werden. Hier ist die Passivseite der Bilanz, also das Eigenkapital, akut in Gefahr. Die Eigenkapitalquote sinkt, Banken

verweigern Kredite. Nicht selten haben aus-zuzahlende Erbberechtigte ein Unternehmen samt Immobilien vernichtet.

Lange war der Staat in solchen Fällen nur an den anfallenden Erbschaftssteuern interessiert. Inzwischen geht es der Politik um Arbeitsplätze und das Inlandsprodukt: Dieses wird maßgeblich vom Mittelstand getragen. Großunternehmen zahlen kaum Steuern im Inland; Arbeitsplätze werden häufig abgebaut.

Diese Entwicklung und Erkenntnis führt derzeit zu einer stufenweisen Gesetzesänderung durch die Politik. Ziel ist es, die Unternehmensfortführung zu gewährleisten und für zehn Jahre nicht zu verändern. Der Mittelstand, der 90 Prozent der deutschen Wirtschaftskraft erzielt, tut sich in einer auf Wandel basierenden Zeit mit solchen Forderungen schwer.

### Die Europäische Union hat inzwischen einen Einfluss

Politische Entscheidungen beeinflussen die Immobilienwirtschaft und damit die Vorgaben für erfolgreiche Unternehmen maßgeblich. Wichtigstes Beispiel ist die EU-Resolution von 2007, nach der das Arbeiten und Wohnen innerhalb von Kommunen wieder zusammengeführt werden soll. Durch die Trennung von Wohnen und Arbeiten als EU-Ziel wurden Wohnstädte und der damit verbundene Pendelverkehr, leere Innenstädte am Wochenende und Monostrukturen gefördert. Inzwischen soll diese Entwicklung wieder umgekehrt werden. ← |



Die Geschichte einzelner Immobilienunternehmen und deren Erfolgsgeheimnis finden Sie unter

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

Mehr als 200.000 Apps stehen in App-Store (Apple), Android-Market (Google), Ovi Store (Nokia), App World (Blackberry) und Marketplace (Microsoft) zum Herunterladen bereit.



# Eine App weiter

**Kommunikation.** Die Welt der Applikationen für iPhone & Co. ist in der professionell aufgestellten Immobilienwirtschaft noch sehr überschaubar. Das Marketinginstrument hat aber Potenziale in naher Zukunft.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Applikationen oder „Apps“ für das Handy sind angesagt. CityGuides liefern beispielsweise wertvolle Tipps und Empfehlungen für Hotels, Restaurants, Nightlife, Shopping und Kultur – so lassen sich neue, aufregende Orte entdecken und erleben. Die ersten kleinen Programme bieten jetzt auch im „B2B“-Bereich der Immobiliensuche von Gewerbeimmobilien ein „smartes“ Erlebnis. Spielerisches Erleben und Technikverliebtheit sind eine Seite, Kundenbindung im Zeitalter von Web 2.0 eine weitere.

Auf dem Rückweg vom Arbeitsgespräch, beim Spaziergang durch das neue Büroviertel und die Einkaufsstraße oder beim Warten auf den nächsten Flieger: Mit einer Immobilien-App können alle, die ein Smartphone besitzen, sofort checken, ob es in der Gegend freien Gewerberaum gibt – und zu welchem Preis.

Durch das eingebaute GPS erkennt das Smartphone, wo man sich gerade befindet und zeigt auf Wunsch Immobilienobjekte zur Miete oder zum Kauf in der Nähe an.

## Kosten im fünfstelligen Bereich

„Es ist die gesunde Mischung aus Schnelligkeit, sprich Mobilität, und der Ergänzung in persönlichen Beratungsgesprächen, was den Charme ausmacht“, sagt Jürgen Kreutz, Geschäftsführer der Comfort Holding GmbH.

Das eine ginge aber auch auf längere Sicht nicht ohne das andere. Der Spezialist für Einzelhandelsimmobilien in Deutschland hat als Vorreiter der Branche in die mehrmonatige App-Entwicklung investiert: „In erster Linie als Marketinginstrument, denn auch wenn irgend-

## Auf einen Blick

- › Immobilienunternehmen versprechen sich von Apps zusätzliche Marketingeffekte: Fakten zu Immobilien, wie beispielsweise der Verkaufspreis oder ein Exposé, sind überall und jederzeit abrufbar.
- › Außerdem gibt es technische Anwendungen wie etwa mobile Wasserwaagen.
- › Bislang ist die Anzahl der Anbieter jedoch noch überschaubar.
- › Denn eine App zu entwickeln, ist nicht billig: Die Kosten liegen im fünfstelligen Bereich.

wann nach der Einführung und Datenoptimierung ein Betrag im einstelligen Eurobereich realistisch werden könnte, sind die Entwicklungskosten |→

von rund 30.000 Euro und mehr für eine App kaum hereinzuholen.“

Immerhin soll „Comfort Highstreets“ das zeigen, was beispielsweise auch in dicken Jahrbüchern in Printform aufbereitet wird. Höchstmieten der wichtigsten Geschäftslagen in 170 Städten sowie die wesentlichen Kennzahlen des Comfort-Marktberichts 2010 und vieles mehr sind zu finden. Regelmäßige App-Pflege und -Aktualisierung sind Kreuz wichtig. Auch die Exposé-Übermittlung als nächsten Schritt kann er sich vorstellen.

Er setzt dabei voll aufs iPhone, alle Mitarbeiter des Unternehmens sind damit ausgestattet. Beworben wurde die

neue Applikation mit Flyern, Anzeigen und Rund-Mails. Pünktlich zur Expo Real 2010 soll es eine Überarbeitung der Comfort-App geben.

### Wie Internet, nur mobiler

„Habe für mein Unternehmen Lagerflächen in der Nähe meines Münchener Büros gesucht und über die App tatsächlich auch gefunden, obwohl ich skeptisch war. Schön, dass man jetzt ohne Registrierung zu durchlaufen oder jemanden anrufen oder schreiben zu müssen, gleich lossuchen kann“, schreibt ein Nutzer zufrieden. Gemeint ist die kostenlose

Applikation des Maklerverbunds Colliers Deutschland. Mehr als ein Jahr lang habe man die Applikation entwickelt und sich unter anderem ein Image als technischer Trendsetter zugelegt, meint Peter Bigelmaier, Geschäftsführer des Colliers-Partners Immobilien-Kontor Schauer & Schöll aus München. Bereits auf der Expo Real 2009 habe man diese Form der Immobiliensuche per Flyer beworben und regional gestreut Anzeigen geschaltet. Bigelmaier vergleicht die Nutzung mit dem Internet, nur dass die immer wichtiger werdende mobile Dimension noch besser ausgespielt werden könne.

Per Handy ist die Objektauswahl möglich und das komplette Exposé abrufbar, der spielerische Umgang gehört nach Bigelmaiers Verständnis auch dazu. Die Colliers iPhone App zeigt mit einem einfachen Fingertipp den Standort der Wunschimmobilie in Google Maps an. Die Karte lässt sich vergrößern und verkleinern, sodass die Lage des Objekts und die Nachbarschaft im großen wie im kleinen Maßstab erkennbar ist. Mit genauer Anweisung geht es weiter. „Tippe in der Detailansicht des Objekts auf ‚Anfrage zu Objekt starten‘. Es öffnet sich ein E-Mail-Formular, in welchem die E-Mail-Adresse des zuständigen Ansprechpartners hinterlegt ist. Schreibe eine Nachricht und wir melden uns bei dir.“

### Vielseitiger Nutzen

Über die Colliers-Partner lässt sich so in den Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, München und Stuttgart ermitteln. 30.000 bis 40.000 Euro für die Entwicklung und Fertigstellung einer App sind normal, so Bigelmaier. Der Makler ist überzeugt, dass sich die Apps auf Dauer etablieren werden: „Nicht die Objektdetails sind künftig das Geheimnis für den Geschäftserfolg, sondern die optimierte Kundenbindung.“

Neben diesen Vermarktungs- und Kundenbindungs-Apps gibt es ganz praktische Lösungen wie die weiter kostenlose Wasserwaage, die bei der Objektbesichtigung unmittelbaren praktischen Nutzen hat. Ebenso arbeitssparend sind



Die iPad-App von Conject für die Bau- und Immobilienbranche verspricht, in fünf Sekunden alle Daten parat zu haben.



## Marktführer Apple

Für den Telekommunikationssektor haben sich mobile Anwendungen, sogenannte Apps, von einem anfangs belächelten Nischenmarkt zu einer schon „veritablen industriellen Revolution“ gewandelt.

Allein der App Store von Apple wird 2010 voraussichtlich ein Umsatzvolumen von 2,3 Milliarden Euro erwirtschaften. Ein Drittel davon geht direkt an die Erfinder des neuen Marktsegments. Dies hat die internationale Strategieberatung Booz & Company analysiert. Bisher dominiert nach Aussage des Beratungsunternehmens vor allem Apple

und sichert sich den Löwenanteil dieses Zukunftsmarkts. Google mit dem Android App Market und der Blackberry-Hersteller RIM folgten erst mit weitem Abstand. App Store-Betreiber könnten damit bis 2013 ein jährliches Umsatzwachstum von bis zu 73 Prozent erzielen. Dann würden weltweit über eine Milliarde internetfähige Smartphones die mobile Datennutzung – und damit die notwendigen Investitionen in den Ausbau der Netze – weiter in die Höhe treiben und allein über den Download von Anwendungen Umsätze in Höhe von 17 Milliarden Euro generieren.

beispielsweise Verwalter-Apps. Baumängel werden bei Besichtigungen gleich dokumentiert und können mit Fotos direkt weitergeleitet werden, beispielsweise eins zu eins auf den heimischen Laptop. Die Honorarordnung der Architekten muss nicht als „schwerer Wälzer“ mitgeschleppt, sondern kann auf dem Handy aktiviert werden – und einfach per Suchfunktion nach Themen durchblättert werden.

„Aktuell nutzen wir diese Form der Vermarktung nicht, gleichwohl jedoch andere zeitgemäße Instrumente“, heißt es bei der Immobiliengruppe Zechbau. Dazu gehören nach Aussage des Kommunikationsleiters André Castens zum Beispiel „interaktive“ (Web 2.0) Nutzungen, Internet-Seiten, Imagefilme, Baustellen-Webcams oder ein hochwertiges „Magalog“, das heißt, eine Mischung aus Imagebroschüre, Katalog und Magazin, das für das Projekt Kö-Bogen erscheinen soll.

Per Internet-Website kann mit dem Entwickler gebloggt werden, Links zu Twitter, Facebook oder Flickr sind projektbezogen vorhanden. So wie die Zech-Gruppe sind wohl die meisten größeren Player zurzeit in der Branche unterwegs.

### Potenzial für mehr vorhanden

Daniel Görs, Geschäftsführer der auf mobile Kommunikation spezialisierten Hamburger PR- und Marketingagentur

Eyecansee Communications, sieht noch großen Nachholbedarf, aber auch viel Potenzial für mobile Apps in der und für die Immobilienbranche. „Im B2C-Bereich gibt es schon viele Apps, die sich auf die Immobiliensuche und -vermarktung konzentrieren. Sie dienen der Reichweitensteigerung und dem Abverkauf der Immobilienportale“, fasst der langjährige Leiter Corporate Communications von Immonet.de zusammen. „Auch einige große Makler haben ähnliche Apps gestartet. Daneben gibt es zahlreiche mobile Rechner und Informationssammlungen. Richtig interessant werden aber Apps führender Anbieter von Immobilien-Software, die eine mobile und multimediale Datenbankpflege ermöglichen – wie beispielsweise VistaReal.“

### Bezahl-App überlegenswert

Bei den genannten Entwicklungskosten ist eine Bezahl-App bei konkretem Mehrwert für den Nutzen, wie umfassende und ständig aktualisierte Daten, schon aus Gründen der Wertigkeit dieser App zu überlegen, spricht: „Was nichts kostet, kann auch nichts bringen.“ Allerdings ist der Nutzermarkt in der gewerblichen Immobilienbranche auch überschaubar.

Das weltweit agierende Unternehmen Conject mit Hauptsitz in München unterstützt die Bau- und Immobilienwirtschaft mit Software und Services für Immobilien-Lebenszyklus-Management

(ILM) – vom Planen und Realisieren bis hin zum Betreiben und Vermarkten. Zu den Kunden – vielfach in den DAX-Top 30 gelistet – zählen auch etliche Immobilienunternehmen (von Hochtief bis Wüstenrot Haus- und Städtebau) und technische Dienstleister im Bereich Facility-Management.

Chris Brandt, im Conject-Vorstand für die Produktentwicklung und Strategie verantwortlich, hat mit App-Entwicklungen nicht nur „iPhone“ und „iPad“ im Blick, sondern bietet auch für das „Blackberry“ maßgeschneiderte Programme. Zwar hole Apple auf, in der Geschäftswelt habe die „Brombeere“ jedoch noch drei bis vier Jahre Vorsprung, so Brandts Einschätzung. Das App-Angebot zielt auf das weltweit immer mobiler werdende Arbeiten und bietet weniger Schnelligkeit, sondern ein größeres Stückchen an Flexibilität. Sein Geschäft |→

#### ANZEIGE

Software für Groß und Klein.



**HV3000®** ist eines der

- zukunftsichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

#### Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.  
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- Kompetenz und
- hanseatische Verlässlichkeit sein.



Hanseatisch gut beraten.  
**HAWOBE**  
Hanseatische Beratungs-ges. für die Wohnungswirtschaft mbH

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

sei es, plattformunabhängig beispielsweise den Smartphone-Usern mehr Nutzen für ihren Arbeitsalltag zu bieten.

Mit dem Handy oder iPad sei man im Notfall immer gerüstet, so Brandt. Wer vom Baggersee noch mal eben die Bebauungspläne anschauen und Infos rasch weiterleiten will, könne dies tun oder eben sein lassen – man erkaufe sich ein Stück mehr Freiheit. Brandt spricht von Entwicklungskosten ab 5.000 Euro bis zu 100.000 Euro, je nachdem, welchen Aufwand man betreiben möchte.

### Im Moment noch Mangelware

Dass die Immobilienbranche insgesamt nicht unbedingt zu den technologischen Vorreitern in Deutschland zählt, ist nach Aussage von Chris Brandt kein Geheimnis. Apps sind hier (noch) Mangelware. Der Blick nach Österreich bringt einen ersten Erfolg. Die Steirische Landesimmobiliengesellschaft (LIG), die derzeit nach eigenen Angaben mehr als 400 Objekte betreut – darunter so unterschiedliche wie Schlösser, Kindergärten, Seniorenwohnheime, Schulen oder Wohnhäuser –, freut sich über die erste iPhone-Applikation von Conject.

Geschäftsführer Werner Erhart-Schippke: „Alle Infos über die von der LIG zu verwaltenden Objekte haben wir jetzt an einem Ort, sie sind digital auffindbar.“ Dabei sei es „kinderleicht“, Daten in einen Projektraum einzustellen. Das künftig via iPhone zu tun, sei sozusagen „das Sahnehäubchen“ darüber hinaus.

### Purer Aktionismus geht nicht

Die Chancen der intensiveren mobilen Nutzung sind da, allerdings auch viele Unsicherheiten und Unkenntnis über den effizienten Einsatz dieses Instruments.

Die Immobilienwelt wird nicht neu erfunden, aber vieles wird vernetzt und wesentlich schneller möglich sein. Wer sich früh positioniert, hat Wettbewerbsvorteile. Jeffrey Hughes unterscheidet in seinem Buch „iPhone and iPad Apps Marketing: Secrets to Sel-

## Immobilien-Apps

Liste über nutzwertige Apps für professionell aufgestellte Immobilienunternehmen. Eine Auswahl:

- › **PreSize Lineal** (zum Messen kleiner Maßeinheiten)
- › **5 \* My Measures Lite** (Tool zum Speichern von Maßen: Foto machen und Objektmaße hinzufügen)
- › **Sonar Ruler** (Entfernungen mittels Tonimpuls messen, Reichweite 18 Meter)
- › **PocketMeter** (misst auch Distanzen durch Tonimpuls, Reichweite vier Meter)
- › **DistanceCam** (zum Messen/Abschätzen von Entfernungen)
- › **Home Improvement Glossary** (Wörterbuch mit haustechnischen Begriffen [Englisch])
- › **Home Interior Layout Designer Marc On Call** (anhand eines Grundrisses können zum Beispiel Standorte von Möbeln geplant werden)
- › **Heizölpreis-Check** (grafische Darstellung der Preisentwicklung der letzten drei Jahre, Heizölberechnung [Inhalte kommen von esyoil])
- › **Energie-Cockpit** (Kontrolle des Energieverbrauchs)
- › **Wasserzähler** (soll beim Wassersparen helfen)
- › **Lärmpegelmesser** (zum Messen von Lautstärken)
- › **Immo-Calc** (Immobilienbewertungs-

rechner für den österreichischen Immobilienmarkt)

- › **ImmoCal** (Kalkulationen rund um Immobilien)
- › **Diverse Immobiliensuche-Apps von Maklern und Immobilienportalen** (zum Beispiel Colliers, Flowfact, Immobilienscout 24)
- › **My Measures & Dimensions** (Objekt- und Zimmermaße via Foto speichern)
- › **Real Evaluation** (Marktwertberechnung von Objekten)
- › **Immobilien-Software mobil** (wie estateOffice Mobile)
- › **Immobilien-News** (wie meineimmobilie.de)
- › **Augmentet Reality** (wie geoimmo, Einzelhandelsdaten deutscher Einkaufsstädte und -straßen [HighStreets von Comfort])
- › **WEG mobile** (Wohnungseigentumsgesetz und Immobilienrecht 2010)
- › **VistaReal** (B2B-Anwendung für Hausmeister und -verwaltungen, Wohnungszustand per Foto/Video und Text dokumentieren und in eine Datenbank überspielen)
- › **Home Interior Layout Designer** (Mark on Call [Innenausstattung])
- › **HOAI-Rechner** (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure mobil)

ling Your iPhone and iPad Apps“ vier Phasen, an denen sich Immobilienprofis orientieren können, die an mobilen Lösungen interessiert sind: Individuelle Marketingaussage festlegen, diese mittels Digital Relations und Social Media vorab verbreiten, sinnvollen Preis für die App festlegen und dann der Launch mit „Big Bang“ unter Einsatz der gesamten Marketing- und Kommunika-

tionsklaviatur. Schließlich soll die App ja auch von potenziellen Neukunden gefunden werden.

Insgesamt gilt also: Trotz allem Aktionismus (der noch sehr überschaubar bleibt im B2B-Bereich): Bei allen Möglichkeiten des Web 2.0 gehört der menschliche Faktor unbedingt mit ins Kalkül. Ganz klar: Purer Automatismus funktioniert nicht. ←|

# 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 in Halle B1, Stand 12 - Neue Messe München



# Wo sich die IT-Szene trifft

**Immobilienveranstaltungen und Software.** Ein Streifzug durch die unterschiedlichen Branchentreffs: vom Aareon-Kongress über die FM-Messe bis zur Wowex. Auf der Suche nach dem einen Event.

Jörg Seifert, Freiburg

Immobilienwirtschaftliche Software-Hersteller artikulierten schon länger ihren Unmut mit bestehenden Branchenmessen. Aber gibt es inzwischen die eine Branchenmesse? Ein Streifzug durch die aktuelle Messelandschaft mit einem Tendenzbarometer und einer Prognose für die jeweils nächste Veranstaltung.

Auf der Ur-Software-Messe und der größten weltweit, der CeBIT in Hannover, waren in diesem Jahr nur sechs Software-Firmen der Branche vertreten. Da auch die Deutsche Messe AG in der Tendenz keinerlei Anstalten macht, für die Branche etwas zu tun, lautet die Prognose: Uninteressant für Hersteller wie Besucher mit dem Fokus Immobilien.

Zum Spitzenreiter gemausert, gemessen an der Anzahl der ausstellenden Software-Hersteller, hat sich überraschenderweise die Expo Real der Messe München. Das Gewerbeimmobilien-Event hat seine ehemals restriktive Politik zur Standvergabe an die IT-Unternehmen der Branche gelockert. Im letzten Jahr waren bereits 23 Software-Hersteller aus allen Immobiliensegmenten vertreten. Sie klagten zwar etwas über hohe Standpreise, doch die Leads ließen nichts zu wünschen übrig. Die Tendenz ist klar ansteigend. Da Erfolg weitere Erfolgssuchende anzieht, die Prognose: Hochinteressant für Aussteller wie Interessenten mit Aktivitäten im gewerblichen Immobilienbereich.

Bereits im zweiten Jahr hat es die Wowex als wohnungswirtschaftliche Messe mit Kongress auf Platz zwei geschafft. Denn mit 18 IT-Ausstellern konnte der Veranstalter Messe Köln seinen Anteil in diesem Bereich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppeln. Auf dem marktplatzartigen IT-Forum inmitten der Stände aller Software-Hersteller fanden Podiumsdiskussionen mit den Ausstellern zum aktuellen Marktgeschehen statt. In der Tendenz ist aufgrund der moderaten Standpreise eine noch größere Beteiligung der Software-Hersteller zu erwarten. Es muss dann allerdings der Messe Köln im nächsten Jahr gelingen, die Besucherströme qualitativ noch

## Auf einen Blick

- › Die eine Branchenmesse, auf der sich alle Software-Hersteller wiederfinden, gibt es nicht.
- › Am stärksten frequentiert ist die Erfolgsmesse, Expo Real. Gleich darauf folgt der Newcomer Wowex.
- › Danach zersplittert sich die Messelandschaft sehr stark in die regionale Verbandswelt und in monounternehmerische Hausmessen.
- › Ob sich einer der Messebetreiber zu dem Platz für eine einzige bundesweite Branchenmesse mausern kann, ist sehr fraglich.



Die eine Branchenmesse? Auch die Wowex mit IT-Forum war es 2010 nicht.



hochwertiger werden zu lassen. Prognose: Interessant für Fachbesucher aus der Wohnungswirtschaft. Je mehr von ihnen, desto belebter wird auch der Marktplatz der IT-Anbieter.

Seit 13 Jahren bereits veranstaltet Thomas Cook für die SAP AG einen Kongress mit Begleitausstellung. Mit ihren 17 Partnern aus der Immobilienbranche gelingt immer wieder ein ansprechendes Event – die letzten Jahre überwiegend in Potsdam. Ähnlich einem Klassentreffen, werden in Vorträgen und Diskussionen die aktuellen Trends im Asset-, Property- und Facility-Management abgeklopft. Die Tendenz für dieses Event, dessen Ausrichtung in jedem Frühjahr von SAP neu beschlossen werden muss, ist stabil. Prognose: Ein weiterhin ansprechendes Vortragsprogramm lockt noch mehr Interessenten nach Potsdam.

Die von der Mesago an wechselnden Orten mit schwankendem Erfolg veranstaltete FM-Messe hat nun endlich eine Heimstatt in Frankfurt am Main gefunden. IT im Facility-Management ist reichlich vertreten. 15 Hersteller aus dem Bereich Computer-Aided-Facility-Management waren auf der diesjährigen Messe vertreten – und mit der Resonanz durchaus zufrieden. Die Tendenz ist für den Teilbereich Facility-Management leicht steigend. Prognose: Da es keine weitere so breit angelegte Plattform für das Facility-Management in Deutschland gibt, werden die Anbieter von CAFM-Systemen diese weiterhin nutzen.

## Hausmessen und Bundes-Events

Für den Bereich immobilienwirtschaftliche Software sind auch die Verbandsveranstaltungen in den einzelnen Regionen sehr wichtig. Insbesondere die Wohnungswirtschaft ist doch ein Geschäft, das vornehmlich vor Ort getätigt wird – da unterstützen die Software-Hersteller ihre Verbände. Tendenz: Die Einzelveranstaltungen der Verbände werden weiterhin recht stabil von den Software-Herstellern begleitet werden. Prognose: Teilnahme weiterhin unverzichtbar, auch wenn man dort kaum auf Neuinteressenten für die Produkte trifft.

## Messen und Kongresse – Ausrichtung ImmobilienSoftware

**Deutsche Branchentreffs.** In der Veranstalterlandschaft gibt es die eine Messe für alle immobilienwirtschaftlichen Software-Hersteller immer noch nicht. Am stärksten frequentiert ist die Expo Real. Darauf folgen Wowex und der SAP-Immobilienkongress.

Messe/Kongress	Ort	Turnus	Nächster Termin
Immocom	Berlin	jährlich	13.9. – 14.9.2010
GAP-Group	Bremen	zweijährlich	15.9. – 16.9.2010
Expo Real	München	jährlich	04.10. – 06.10.2010
Bundesimmobilienkonferenz	Berlin	jährlich	02.12.2010
Microsoft Atriumgruppe	wechselnd	unregelmäßig	
Sprengnetter	Fulda	jährlich	13.1. – 15.1.2011
CeBIT	Hannover	jährlich	01.3. – 05.3.2011
Promos Consult	Berlin	jährlich	17.3. – 18.3.2011
ESS AG	Preußisch-Oldendorf	zweijährlich	04.5. – 06.5.2011
FM-Messe	Frankfurt am Main	jährlich	22.2. – 24.2.2011
Aareon Kongress	Garmisch-Partenkirchen	jährlich	30.5. – 01.6.2011
Wowex	Köln	jährlich	16.6. – 18.6.2011
SAP-Kongress	Potsdam	jährlich	vorauss. Juni 2011
IVD-Tag	wechselnd	jährlich	1.7.2011
Verbandstage	wechselnd	ganzzjährig	

Quelle: Redaktion Immobilienwirtschaft

Viele Hersteller setzen nicht zuletzt auch auf Hausmessen. Die Atrium-Gruppe etwa, in der die immobilienwirtschaftlichen Aktivitäten von Microsoft für Deutschland gebündelt werden. Tendenz: Klein, aber fein. Prognose: Werden nicht groß wachsen, weil Microsoft seine Marketing-Power in Zukunft in diesem Bereich zurückfährt.

Viele weitere von einzelnen Firmen ausgerichtete Events beeinflussen den Jahreskalender ihrer jeweiligen Kunden und manchmal sogar auch der Branche. Allen voran der Aareon-Kongress in Garmisch-Partenkirchen, der seit 20 Jahren jährlich stattfindet. Die Aareon AG setzt auch einen Gutteil ihres Marketingbudgets für die branchenweit unerreichte Kundendialogveranstaltung ein. Kunden- und interessentenorientierte Kongresse bieten etwa auch die ESS AG, die GAP-Group und die Promos Consult alle ein oder zwei Jahre im Wechsel an. Tendenz: Stabil. Prognose: Auch

zukünftig im Marketingmix der Anbieter vertreten.

Einen Neustart hingegen versucht am 13. September 2010 die ehemals perspektivreichste Zusammenkunft mit Schwerpunkt Software – die ImmoCom der BBA in Berlin. Für IT-Hersteller wie -Anwender ist dabei ein Aspekt hochinteressant: IT spiegelt ja quasi die externe Kommunikation intern wider. Das wird von hochrangigen Entscheidern der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft beleuchtet. Tendenz: Leichte Belebung der Ausstellerzahlen. Prognose: Durchaus aussichtsreich auf mittlere Sicht, falls das Konzept einschlägt und der Ruf einer Regionalmesse abgestreift werden kann.

Am Ende des Streifzugs findet sich weiterhin nicht die eine Branchenmesse, auf der sich alle Software-Hersteller wiederfinden. Und die beiden thematisch am gewerblichen und am wohnungswirtschaftlichen Bereich aufgehängten bundesweiten Messen gibt es bereits. ←|

# Morgens arbeiten, abends lernen

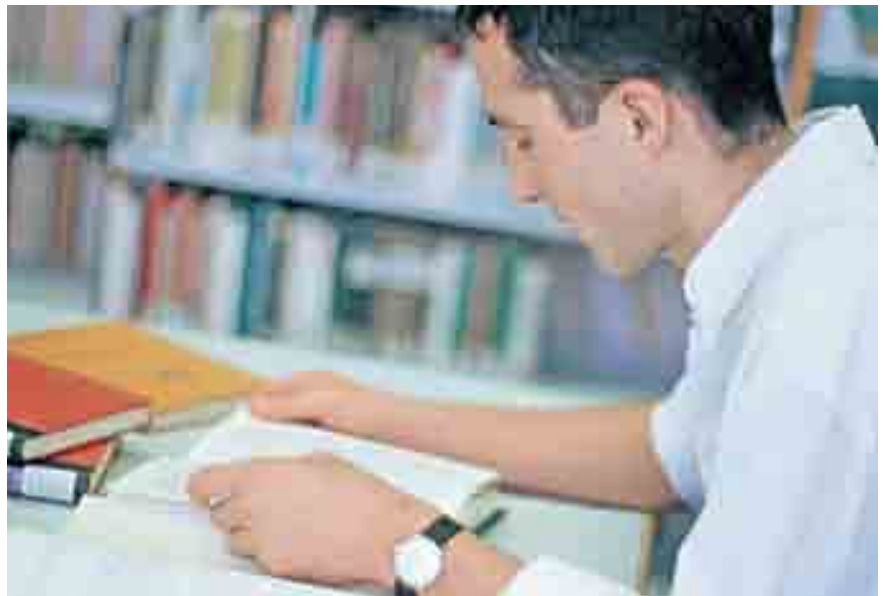
**Qualifizierung.** Eine fundierte Grundausbildung allein reicht meist nicht mehr aus. Um in der Immobilienbranche Karriere zu machen, sind Weiterbildungen ein wichtiger Bestandteil – idealerweise neben dem Beruf.

Irene Winter, Berlin

Professionalisierung, Konkurrenzdruck, Internationalisierung der Märkte: Wer heute in der Immobilienbranche Karriere machen will, muss mehr als eine fundierte Grundausbildung, Organisationsgeschick und Glück mitbringen. Die Anforderungen an die Immobilien-Profis steigen stetig. Und gerade in Zeiten der knappen Kassen und drohender Arbeitslosigkeit gilt es, den eigenen Marktwert durch eine gezielte Weiterbildung zu erhöhen. Besonders kleineren Immobilienunternehmen fällt es momentan schwer, in die Fortbildung ihrer Mitarbeiter zu investieren. Da heißt es für Karrierewillige, selbst aktiv zu werden und sich neben der 40-Stunden-Woche weiterzuqualifizieren.

Die Vorteile einer nebenberuflichen Weiterbildung für Immobilienexperten liegen auf der Hand: Sie verlieren nicht den Anschluss zum Beruf, sichern ihren Lebensstandard und können das Erlernete sofort in der Praxis anwenden. Doch auch die Nachteile sind nicht gerade gering. Entscheidet man sich beispielsweise für einen immobilienwirtschaftlichen Master-Studiengang per Fernstudium, sollte man überlegen, ob man das auch durchhält, gibt Professor Kristin Wellner, Vorstandsmitglied der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif), zu bedenken: Es kommt eine enorme Arbeitsbelastung auf den Heimstudenten zu.

Schafft man es aber trotzdem, in Eigenregie das ersehnte Fortbildungs-



Auch qualifizierte Immobilienprofis drücken noch mal die Schulbank.

zertifikat zu erlangen, dann hat man bei vielen Personalern gute Karten.

## Möglichkeiten sind vielfältig

Eine gängige berufsbegleitende Weiterbildung im Immobilienbereich ist die Qualifizierung zum Immobilienfachwirt (IHK) – vor allem für Branchenfremde und Quereinsteiger geeignet. Auch sind die berufsbegleitenden Lehrgänge Immobilienkaufmann/-frau (EBZ/gtw), Geprüfte/r Immobilienverwalter/in (gtw/DDIV) und Geprüfte/r Immobilienmakler/in (gtw, Klett, ILS, HAF)

eine gute Möglichkeit, sich immobilien-spezifische Kenntnisse neben der Arbeit anzueignen.

Noch erfolgversprechender ist je doch ein nebenberufliches immobilien-spezifisches Bachelor- oder Master-Studium, da der Trend zur Akademisierung inzwischen die Immobilienwirtschaft überrollt. Bei der Wahl der nebenberuflichen Weiterbildung sollten neben dem Preis und der thematischen Ausrichtung auch die Aspekte Internationalität und Praxisbezug des Lehrgangs sowie die Reputation des Anbieters und der Abschluss eine Rolle spielen. |→



## Marktübersicht: Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft 2010








Akademie/FH/ Institut/Uni	ADI Akademie der Immobilienwirt- schaft GmbH	A.I.T. Akademie für Informations- und Telekommu- nikationstechnik	BBA Akademie der Immobilienwirt- schaft e.V.	bbw Hochschule	BildungsCentrum der Wirtschaft
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Kontaktstudiengang Immobilienökonomie	Service-Techniker – Gebäudetechnik & Facility Management	Immobilienkaufmann / -frau (IHK)	Wirtschaftswissenschaf- ten mit der Spezialisie- rung Immobilienma- nagement	Immobilienfachwirt/in (IHK)
<b>Studienzeit und Studienge- bühren</b>	15 Monate 12.900 Euro zzgl. MwSt., zahlbar in zwei Raten	12 Monate 3.420 Euro	24 Monate 4.464 Euro 3.720 Euro (BBA-Mitglieder)	4 Jahre 15.120 Euro	14 Monate 1.953 Euro
<b>Abschluss</b>	Diplom-Immobilienöko- nom/in (ADI)	IHK-Zertifikat plus beno- tetes A.I.T.-Zertifikat	Immobilienkaufmann/ -frau (IHK)	Bachelor of Arts: Wirtschaftswissenschaf- ten-Immobilienma- nagement	Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	Simone Ulmer Telefon: 0711 3000506 E-Mail: <a href="mailto:ulmer@adi-stuttgart.de">ulmer@ adi-stuttgart.de</a> <a href="http://www.adi-stuttgart.de">www.adi-stuttgart.de</a>	Corinna Pfeiffer Telefon: 0201 81004132 <a href="mailto:corinna.pfeiffer@bcw-gruppe.de">corinna.pfeiffer@ bcw-gruppe.de</a> <a href="http://www.ait-essen.de">www.ait-essen.de</a>	Christine Wieland Telefon: 030 230855-17 E-Mail: <a href="mailto:christine.wie-land@bba-campus.de">christine.wie- land@bba-campus.de</a> <a href="http://www.bba-campus.de">www.bba-campus.de</a>	<a href="mailto:info@bbw-hochschule.de">info@ bbw-hochschule.de</a>  <a href="http://www.bb-&lt;br/&gt;w-hochschule.de">www. bbw-hochschule.de</a>	Kurs Essen: Vanessa Schulz Telefon: 0201 81004311 Kurs Duisburg: Claudia Busch Telefon: 0203 2898016 <a href="http://www.bcw-essen.de">www.bcw-essen.de</a> <a href="http://www.bzn-duisburg.de">www.bzn-duisburg.de</a>



Akademie/FH/ Institut/Uni	DIA Freiburg	Donau-Universität Krems	EBZ Business School	Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilien- wirtschaft (EBZ)	Europäische Immobilien- akademie Saarbrücken e.V.
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Real Estate	International Real Estate Valuation	Real Estate Management	Immobilienfachwirt/-in	Geprüfte/r Immobilienmakler/in
<b>Studienzeit und Studien- gebühren</b>	3 Jahre Zwischen 6.750 Euro und 7.750 Euro je nach immobilienwirtschaft- licher Vorbildung	Master: 4 Semester, 9 Modulwochen 16.100 Euro Akademischer Experte: 3 Semester, 6 Modulwochen 11.270 Euro	4 Semester 3.950 Euro/ Semester 300 Euro Prüfungsgebühr für die Abschlussprüfung	1,5 Jahre 2.950 Euro zzgl. 150 Euro Anmeldegebühr zzgl. 290 Euro Prüfungsgebühr EBZ	2 Monate 1.190 Euro
<b>Abschluss</b>	Bachelor of Arts (B.A.)	Master of Science/ Akademische/r Expert/-in	Master of Arts Real Estate Management	Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/in (IHK) Wohnungsfachwirt/in (EBZ)	Geprüfte/r Immobilienmakler/in (E.I.A.)
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	Anne Buttenhauser Telefon: 0761 20755-31 E-Mail: <a href="mailto:anne.buttenhauser@dia.de">anne. buttenhauser@dia.de</a> <a href="http://www.dia.de">www.dia.de</a> <a href="http://www.steinbeis-smi.de">www.steinbeis-smi.de</a>	Dipl.-Ing. Nicole Rigele E-Mail: <a href="mailto:nicole.rigele@donau-uni.ac.at">nicole.rigele@ donau-uni.ac.at</a> Telefon: +43 (0)2732 893-2668 <a href="http://www.donau-uni.ac.at/dbu/irev">www.donau-uni.ac.at/ dbu/irev</a>	Dr. Lieselotte Steveling Telefon: 0234 94 47-720 E-Mail: <a href="mailto:L.Steveling@ebz-bs.de">L.Steveling@ ebz-bs.de</a> <a href="http://www.ebz-business-&lt;br/&gt;school.de">www.ebz-business- school.de</a>	Claudia Bovenschulte Telefon: 0234 9447515  Peter Grotenburg Telefon: 0234 9447536 <a href="http://www.e-b-z.de">www.e-b-z.de</a>	Beate Leinen Telefon: 0681 927380 <a href="http://www.eia-akademie.de">www.eia-akademie.de</a>

## Marktübersicht: Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft 2010

					
<b>Akademie/FH/ Institut/Uni</b>	<b>Europäisches Institut für postgraduale Bildung an der TU Dresden e.V. – EIPOS</b>	<b>Europäische Management Akademie (EMA)</b>	<b>Fachhochschule Kufstein Tirol</b>	<b>Fachhochschule Mainz</b>	<b>Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH</b>
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Real Estate	Energiegebäude- berater/in (IHK)	Facility- & Immobilien- management	Technisches Gebäude- management	Wirtschaftsberatung und Unternehmensführung mit der Vertiefung Im- mobilienmanagement
<b>Studienzeit und Studien- gebühren</b>	2 Jahre 16.100 Euro (MwSt. frei)	8 Monate 2.230 Euro	4 Semester 363,36 Euro (zzgl. ÖH-Beitrag) pro Semester	5 Semester 550 Euro pro Semester	4 Semester 363,36 Euro pro Semester
<b>Abschluss</b>	Master of Science Real Estate	Energiegebäude- berater/in (IHK)	Master of Arts in Business (M.A.)	Master of Engineering oder Master of Science je nach Struktur der Wahlpflichtmodule	Master of Arts in Business (M.A.)
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Peter Neumann Telefon: 0351 44072-10 www.eipos.de	Silvia Auth Telefon: 0201 81004-321 E-Mail: silvia.auth@ bcw-gruppe.de www.europa-ma.de	Prof. (FH) Dr. Ing. Thomas Madritsch Telefon: +43 5372 71819121 E-Mail: thomas.madritsch@ fh-kufstein.ac.at www.fh-kufstein.ac.at	Prof. Dr. Ulrich Bogenstätter Telefon: 06131 6281335 Katharina Ulrich, B.Eng. Telefon: 06131/628 1343 www.fh-mainz.de	Mag. Birgit Trofer, MSc Fachbereich Immobilien- management Telefon: +43 2622 89084 www.fhwn.at

					
<b>Akademie/FH/ Institut/Uni</b>	<b>Forum Berufsbildung</b>	<b>Frankfurt School of Finance &amp; Management</b>	<b>gtw Weiterbildung GmbH</b>	<b>Hochschule Augsburg</b>	<b>Hochschule Biberach/ Bauakademie Biberach</b>
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Immobilienfachwirt/in (IHK)	Real Estate Finance	Immobilienfachwirt/in (gtw) und Vorbereitung zur/zum Geprüften Immobilienfachwirt/ in (IHK)	Projektmanagement mit der Spezialisierung Bau und Immobilie / Fassade / Ausbau	Internationales Immobilien- management
<b>Studienzeit und Studien- gebühren</b>	18 Monate 177,67 Euro pro Monat, zzgl. Prüfungsgebühren IHK	12 Monate Studiengebühren: Immobilienfinanzierung Retail – Real Estate Banking: 7.950 Euro Immobilienfinanzierung Corporate – Real Estate Investmentbanking 8.250 Euro zzgl. Anmeldung	16 Monate, auf 13 Monate verkürzbar 3.390 Euro (MwSt. befreit) 440 Euro IHK-Prüfung	5 Semester 11.300 Euro	ca. 18 Monate 16.250 Euro
<b>Abschluss</b>	Geprüfte/r Immobilien- fachwirt/in (IHK)	Real Estate Finance Manager	Immobilienfachwirt (gtw), Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)	Master of Engineering in Project Management	Master of Business Administration
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	www.forum-berufsbil- dung.de/karriere	Inka König/Ksenija Razum Telefon: 069 154008-143/-233 www.frankfurt-school. de	Anett Mährlein Angelika Cremer Telefon: 089 578879 E-Mail: info@gtw.de www.gtw.de	Dr. Elisabeth Krön (Schwerpunkt Bau und Immobilie) Telefon: 0821 55863148 www.hs-augsburg.de/ project-management	Dipl.-Betriebswirtin (FH) Miriam Rehm MBA Telefon: 07351 582-553 www.bauakademie- biberach.de





Akademie/FH/ Institut/Uni	Hochschule für ange- wandte Wissenschaft Fachhochschule Würzburg- Schweinfurt	Hochschule für Technik und Wirt- schaft Berlin	Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen- Geislingen	Hochschule für Wirtschaft Zürich	Internationales Institut für Facility- Management GmbH
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Baumanagement	MBA Real Estate Management	MBA Management und Real Estate	Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management	MBA Facility- Management
<b>Studienzeit und Studien- gebühren</b>	3 Semester 8.200 Euro	4 Semester 9.800 Euro	4 Semester 19.900 Euro inklusive Auslandsaufenthalt, einer Exkursion (z.B. Medienschulung) und Prüfungsgebühr	4 Semester, 60 European Credit Transfer System ECTS 29.000 CHF	18 Monate 14.800 Euro
<b>Abschluss</b>	Master of Engineering	Master of Business Administration in Real Estate Management	Master of Business Administration (MBA)	Master of Advanced Studies ZFH in Real Estate Management	Master of Business Administration (MBA)
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	Monika Schenker Telefon: 0931 3511-816 E-Mail: smb@fhws.de www.baumanagement. org	Kathleen Reiß Telefon: 030 23 08 55-24 E-Mail: kathleen.reiss@ bba-campus.de www.bba-campus.de www.mba-real-estate.de	Prof. Dr. Kurt M. Maier Telefon: 07022 929-228 Prof. Dr. Hans-Peter Steinbrenner Telefon: 0711 1849-643 www.campus-of- finance.de	Fredy Swoboda Telefon: +41 43 3222635 www.fh-hwz.ch/ masrem	Peter Brach Telefon: 0208 2052197 E-Mail: brach@i2fm.de www.i2fm.de/mba



Akademie/FH/ Institut/Uni	IMI Immobilien Institut	IREBS Immobiliena- kademie Universität Regens- burg	REMI Real Estate Management Insti- tute	RWTH International Academy	SMI – School of Management and Innovation Steinbeis-Hochschu- le-Berlin GmbH
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Immobilienfachwirt/in (IMI)	Kontaktstudium Immo- bilienökonomie	Kontaktstudium Immo- bilienökonomie	Redevelopment/Design & Management	Real Estate
<b>Studienzeit und Studien- gebühren</b>	15 Monate 2.625 Euro	15 Monate 14.750 Euro zzgl. MwSt.	3 Semester 15.999 Euro (zzgl. 19% MwSt.) Regulärer Preis 14.999 Euro (zzgl. 19% MwSt.) für Mitglieder von IMMOEBS und ExEBS	1 Jahr 11.900 Euro	2 Jahre (120 ECTS-Punkte) 19.920 Euro (zzgl. 500 Euro Prüfungsgebühr)
<b>Abschluss</b>	Immobilienfachwirt/in (IMI)	Immobilienökonom (IREBS)	Immobilienökonom (EBS)	Master in Redevelop- ment – Bestandsent- wicklung, Master in Redevelop- ment – Flächenentwick- lung	Master of Arts (M.A.) in Real Estate
<b>Informationen zu Studien- und Fach- inhalten/ Homepage</b>	Reinhold Pachowsky Telefon: 0911 367680 E-Mail: beratung@ immobilien-institut.de www.immobilien- ausbildung.de	Markus Amon MRICS Telefon: 06723 995030 www.irebs-immobilien- akademie.de	Dipl.-Kffr. Ursula Kiefer Telefon: 0611 36 01 89 35 www.ebs-remi.de	Martina Knoblauch Telefon: 0241 8027610 www.rwth-academy. com	Anne Buttenhauser Telefon: 0761 207-5531 www.steinbeis-smi.de



Akademie/FH/ Institut/Uni	Sprengnetter Immobilienbewertung	Steinbeis-Transfer-Institut Bau- und Immobilienwirtschaft	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.	Technische Akademie Südwest e.V. – TAS®	Technische Universität Berlin
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Marktkonforme Immobilienbewertung, Zertifizierungsvorbereitung (S)	Real Estate	Immobilien Consultant (IHK)	Grundstücksbewertung	Real Estate Management
<b>Studienzeit und Studiengebühren</b>	25-30 Seminartage in 2 bis 3-tägigen Einzelveranstaltungen ca. 7.000 Euro (MwSt.-befreit). Die Prüfungsgebühr ist bei der Zertifizierungsstelle, z.B. Sprengnetter Zert GmbH zu erfragen	20 Monate 17.900 Euro (MwSt. frei)	4 Semester 1.500 Euro zzgl. 200 Euro Prüfungsgebühr	4 Semester 2.600 Euro pro Semester	4 Semester 13.800 Euro zzgl. Zulassungsgebühr 200 Euro pro Semester (inkl. Semesterticket) sowie anteilige Reisekosten für die Workshop-Woche in New York
<b>Abschluss</b>	Zertifizierter Sachverständiger für die Markt- und Beleihungswertermittlung von Standardimmobilien, ZIS Sprengnetter Zert (S)	Master of Science in Real Estate	Immobilien Consultant (IHK)	Diplom-Wirtschaftsingenieur	Master of Science in Real Estate Management
<b>Informationen zu Studien- und Fachinhalten/ Homepage</b>	Frau Kohl / Frau Fuhrmann Telefon: 02642 9796-75/76 www.sprengnetter.de	Bernd Landgraf Telefon: 035140758537 E-Mail: bernd.landgraf@stw.de www.sti-immo.de	Frau Susanne Schreiber Telefon: 0611 1746375-12 www.sfa-immo.de	E-Mail: tas@fh-kl.de www.tas-kl.de	Prof. Dr. Rudolf Schäfer Katrin Ritter Telefon: 030 314-21829 www.rem-berlin.de



Akademie/FH/ Institut/Uni	Universität Leipzig	Bergische Universität Wuppertal	Universität Zürich CUREM	Verbund IQ gGmbH	Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (VWA)
<b>Lehrgang/ Studiengang</b>	Urban Management	Real Estate Management + Construction Project Management	Real Estate	Facility-Management	Immobilienmanagement
<b>Studienzeit und Studiengebühren</b>	4 Semester 8000 Euro	4 Semester 14.000 Euro	18 Monate 34.000 CHF	3 Semester, 12 Module 800 Euro pro Modul / Gesamtpreis Studiengang 8.300 Euro	4 Semester 2.880 Euro
<b>Abschluss</b>	Master of Science in Urban Management	Master of Science	Master of Advanced Studies UZH in Real Estate	Master of Facility-Management	Immobilien-Ökonom/in (VWA)
<b>Informationen zu Studien- und Fachinhalten / Homepage</b>	Diplom-Betriebswirtin (BA) Nadja Riedel M.Sc. Telefon: 0341 9733768 Email: riedel@wifa.uni-leipzig.de www.uni-leipzig.de/mum	Sabine Nauß, Philipp Lüttke und Ralf Seidenspinner Telefon: 0202 439-4269/-4190/-4266 E-Mail: info@rem-cpm.de www.rem-cpm.de	Monika Egloff Dr. Mihnea Constantinescu Telefon: +41 44 2089999 E-Mail: info@curem.ch www.masrealestate.uzh.ch	Klaus Dennerlein Telefon: 0911 424599-12 E-Mail: klaus.dennerlein@verbund-iq.de www.verbund-iq.de www.master-facility-management.de	Zentrale Studienberatung Telefon: 0800 2959595 (gebührenfrei) E-Mail: studienberatung@vwa-gruppe-bcw.de www.vwa-gruppe-bcw.de

# Verwalter, Vermieter: Vorsicht! Volkszählung!

**Zensus 2011.** Zum 9. Mai 2011 wird europaweit eine Gebäude- und Wohnraumzählung durchgeführt. Property-Manager und Eigentümer sind zur Datenerhebung verpflichtet. Das bedeutet einiges an Aufwand.

Steffen Haase, Augsburg

Im Jahr 2011 findet eine Volks- und Wohnraumzählung in der gesamten Europäischen Union statt. Die EU-Verordnung vom 9. Juli 2008 verpflichtet alle Mitgliedsstaaten, zu diesem Zweck Daten anhand eines festgelegten Katalogs zu erheben. Die Ergebnisse sind somit EU-weit vergleichbar.

Für Deutschland wird dieser Zensus die erste bundesweite Volks-, Gebäude- und Wohnungszählung seit der Wiedervereinigung sein. Der Deutsche Bundestag hatte am 24. April 2009 und der Bundesrat am 15. Mai 2009 dem Gesetz zugestimmt. Das Gesetz zur Anordnung des Zensus 2011 sowie zur Änderung von Statistikgesetzen – wie das Gesetz in ganzer Länge heißt – legt fest, wie der Zensus 2011 von der amtlichen Statistik in Deutschland durchgeführt wird und welche Merkmale erhoben

werden. Im Unterschied zu einer traditionellen Volkszählung wird beim registrierten Zensus nicht mehr jeder Haushalt befragt, sondern es werden vor allem Verwaltungsregister zur Gewinnung der Daten genutzt. Da in Deutschland kein einheitliches Verwaltungsregister über Gebäude und Wohnungen existiert, werden im Rahmen der Gebäude- und Wohnraumzählung des Zensus 2011 alle Eigentümer von Gebäuden mit Wohnungen verpflichtet, Auskunft zu erteilen. Für die Auskunftserteilung stehen drei mögliche Wege zur Verfügung: Papierfragebogen, Online-Fragebogen und elektronische Übertragung.

## Muss ich? Was soll ich?

Die Statistischen Landesämter haben die Verwalter angeschrieben und über die anstehende Gebäudezählung und deren Ablauf informiert. Mit diesem ersten Schreiben sollte ebenfalls nachgefragt werden, welchen der drei genannten Auskunftswege sie wählen. Außerdem dient es der Ermittlung, welche wohnungswirtschaftliche Software genutzt wird. Für die Nutzung des elektronischen Übertragungswegs muss mit dem Statistischen Landesamt allerdings eine Sondervereinbarung geschlossen werden.

Und hier stellt sich nun die Frage für den Verwalter: Muss ich, soll ich – was will ich? Die Beantwortung der Fragen wird für den Verwalter mit einem großen Aufwand verbunden sein. Die

Fragen gehen gezielt mit ins Sondereigentum – und hier fehlen dem WEG-Verwalter häufig die Detailkenntnisse. Was also wird angefragt im |→

## Auf einen Blick

- › Der Zensus 2011 wird für die Verwalter mit einem großen Aufwand verbunden sein.
- › Derzeit läuft zwar noch eine Verfassungsbeschwerde. Diese scheint aber wenig Aussicht auf Erfolg zu haben.
- › Der Verwalter hat die Pflicht zur Mitwirkung. Falls noch nicht geschehen, unbedingt bei den Eigentümern ansprechen.
- › Datenerhebung: Entweder direkt durch Eigentümer/Bewohner oder durch Verwalter.

## ANZEIGE

**Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:**

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r

**Immobilien-Verwalter/in  
(EBZ|gtw|DDIV)**

7 Wochenendseminare, 8 Monate

**Immobilienkaufmann/  
-frau (EBZ) und (IHK)**

Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

**Immobilien-Makler/in**

6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r

**Immobilien-  
Fachwirt/in (IHK)**

10 Wochenenden,  
16 oder 12 Monate



**Starttermine im Oktober:  
www.gtw.de**



gtw - Weiterbildung  
für die Immobilien-  
wirtschaft  
Tel: 089/ 57 88 79  
www.gtw.de

Rahmen der flächendeckenden Gebäude- und Wohnungszählung (GWZ) mit dem Stichtag 9. Mai 2011?

Die puren Gebäudedaten können die meisten Verwalter liefern. Es betrifft: Art des Gebäudes, Zahl der Wohnungen im Gebäude, Gebäudetyp, Eigentumsverhältnisse des Gebäudes, Baujahr und Heizungsart. Für jede Wohnung im Gebäude werden angefragt: Art der Wohnungsnutzung, Fläche der Wohnung, Zahl der Räume, Sanitäre Anlagen in der Wohnung, Zahl der Bewohner, Wohnungstyp, Eigentumsverhältnisse der Wohnung, Namen von bis zu zwei Wohnungsnutzern. Und jetzt wird es schwierig. Denn diese Daten müssen, sofern der Verwalter ihre Erhebung anstelle des Eigentümers durchführt, vom Verwaltungsunternehmen abgefragt werden.

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter hat zu der Frage, ob es verfassungsrechtliche Bedenken zum Zensus 2011 gibt, ein Rechtsgutachten bei Professor Dr. Holger Zuck in Auftrag gegeben. Nach dem Gutachten stehen weder verfassungsmäßige noch europarechtliche oder datenschutzrechtliche Bedenken dem Zensus 2011 entgegen. Im Ergebnis müssen daher die Verwalter und Eigentümer der Wohnungen und Gebäude die erforderlichen Angaben machen.

### Verfassungsbeschwerde läuft

Der Verein zur Förderung des öffentlichen bewegten und unbewegten Datenverkehrs hat eine Verfassungsbeschwerde gegen den in der Vorbereitung befind-

lichen Zensus 2011 eingereicht. Dabei bemängeln die Datenschützer unter anderem die im Rahmen der Befragung von knapp 18 Millionen Immobilieneigentümern vorgesehene Gebäude- und Wohnungszählung. Die Verfassungsbeschwerde richtet sich gegen die Auskunftspflicht, die bußgeldbewehrt ist und auch zwangsweise durchgesetzt werden kann. Der Fortgang der Beschwerde wird unter [www.zensus11.de](http://www.zensus11.de) dokumentiert.

Wie dem auch sei: Der Verwalter muss handeln. Falls noch nicht geschehen, ist daher dringend angeraten, dieses Thema auf der nächsten Eigentümerversammlung anzusprechen. Dort sollten die Eigentümer entscheiden, ob sie selbst den Bogen für ihre Wohnungen ausfüllen und abgeben möchten (Variante 1) oder ob der Verwalter mit der Datenermittlung beauftragt wird (Variante 2). Für die Ermittlung der Daten sollte je Datenbogen durchschnittlich etwa zehn bis 15 Minuten Zeit einkalkuliert werden. Allein hieraus wird die zeitliche Dimension für einen Verwalterbetrieb deutlich.

### Zusatzhonorar und Zeitplan

Entscheiden sich die Eigentümer für die Variante 1, so sollte der Verwalter auf dem Rückmeldebogen an das Statistische Landesamt sich für die Variante „Fragebogen“ entscheiden. Der Fragebogen ist dann dem Eigentümer auszuhändigen, der ihn selbst ausfüllt. Entscheidet man sich für die Variante 2, so ist über die Nutzung des Verfahrens für elektronische Datenermittlung nachzudenken. Und hier kommt die Software des Verwalters mit ins Spiel. Einzelne Hausverwalterprogramme bieten hier bereits Lösungen an. Dies sind zum Beispiel die Programme: DOMUS 1000 und DOMUS 4000, HausPerfekt Vers. 7.99b vom 1. März 2010, Aareon, Sykosch (jetzt Haufe-Lexware Real Estate AG).

Als Verwalter und Dienstleister sollte man seinen Eigentümern die Variante 2 gegen entsprechendes Zusatzhonorar anbieten und diese Dienstleistung möglichst elektronisch abwickeln. Als angenehmen Nebeneffekt erhält man

---

## Kurz kommentiert:



Jörg Seifert

## Erfüllungsgehilfe Verwalter

Die Regierung verteilt Steuergeschenke? Kein Problem! Die haushaltsnahen Dienstleistungen weist ja der Verwalter aus. Der Staat braucht laut EU-Verordnung Informationen über seine Bürger? Kein Problem! Doch alle im Zensus 2011 geforderten Volks- und Wohnraumangaben hat selbst der Verwalter nicht parat. Er hat bloß zwei Möglichkeiten: Die Fragebögen an die Eigentümer delegieren oder für jene selbst erfassen. Nichtteilnahme am Zensus ist zwangs- und bußgeldbewehrt. Der gesamte Ablauf bedeutet jedoch erheblichen Zusatzaufwand für den ohnehin komplexen Verwaltungsbetrieb. Nun muss der staatliche Erfüllungsgehilfe wider Willen auch noch sein fälliges Zusatzhonorar erklären. Das hätte der Gesetzgeber eigentlich gleich mit dem Erstan schreiben überwiesen können - gerne auch zwangsweise.



genauere Gebäudebestandsdaten. Scheuen die Eigentümer die Zusatzkosten, so kommt Variante 1 zum tragen.

Hingewiesen werden muss an dieser Stelle auch noch auf §18 Absatz 2 Satz 7 ZensG. Denn falls der Verwalter nicht über alle nötigen Informationen verfügt, was in der Wohnungseigentumsverwaltung regelmäßig der Fall sein wird, kann eine andere auskunftspflichtige Person benannt werden. So muss der Verwalter dann nach §18 Absatz 2 Satz 5 ZensG Angaben zu Name und Anschrift der Eigentümer machen. Die erforderlichen Daten werden vom Landsamt für Statistik dann direkt bei den Eigentümern erfragt. Mehr als unglücklich ist auch der Zeitplan. Der Zensus 2011 muss inmitten der Hochphase der WEG-Verwaltung in Abrechnung und Eigentümerversammlung durchgeführt werden. ←|

## Zensus 2011. Zeitlicher Ablauf

Durch die europaweite Volks-, Gebäude- und Wohnraumzählung kommt viel Arbeit auf die Verwalter zu. Was an relevanten Daten bereits an die statistischen Landesämter zu übermitteln war oder noch sein wird, zeigt folgende Übersicht.

### 1. WEG: Eigentümerliste

Von Wohnungseigentumsverwaltern, welche keine Wohnungsangaben nach § 6 Abs. 2 oder 3 ZensG 2011 machen können, benötigten die statistischen Ämter bis zum 6. August 2010 zusätzlich die Namen und Anschriften der Wohnungseigentümer je Gebäude (§ 18 Abs. 2 S. 5 ZensG 2011).

### 2. Bestandsliste mit Anschriften

Die sogenannte Bestandsliste mussten alle Verwalter bereits bis zum 20. August 2010 erstellt und übermittelt haben.

### 3. Veränderungen im Bestand

Auch voraussichtlich bis zum Stichtag 9. Mai 2011 noch eintretende Änderungen (Zugänge, Abgänge) im Gebäude- und Wohnungsbestand sind in einer aktualisierten Bestandsliste bis zum 31. März 2011 an das Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung zu übermitteln.

### 4. Daten zum Zensusstichtag

Zum Zensusstichtag 9. Mai 2011 erfolgt die vollständige Erfassung aller Erhebungseinheiten nach § 2 Abs. 3 ZensG 2011, die sich im Eigentum oder in der Verwaltung des Auskunftspflichtigen auf dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland befinden. Wohnungseigentumsverwaltungen, welche keine Wohnungsangaben nach § 6 Abs. 2 oder 3 ZensG 2011 machen können, sollen zumindest die Gebäudedaten übermitteln.



## Wir sehen uns – gerne in Bremen!

Unter dem Motto „Die Zukunft beginnt heute – Wandel als Chance!“ findet in Bremen am 15. und 16. September 2010 das traditionelle Fachforum für die Wohnungswirtschaft statt.

Erleben Sie an zwei Veranstaltungstagen hochkarätige Gastredner, informative Fachvorträge und zahlreiche Workshops zu aktuellen Branchenthemen. Das Fachforum bietet die ideale Plattform zum Austausch mit Kollegen und Spezialisten aus allen Bereichen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Fordern Sie jetzt die Anmeldeunterlagen und den Veranstaltungsprospekt zum GAP-Fachforum 2010 an:

Im Internet unter [www.gap-group.de](http://www.gap-group.de) oder per Telefon unter 0421-491340.

Mehr Infos auf [www.gap-group.de](http://www.gap-group.de)



Ihr Partner für die Wohnungswirtschaft

# Auch in schwierigen Zeiten neue Filialen

**Retailmarkt.** Der Einzelhandel hat wegen der Finanzkrise sein Expansionstempo gedrosselt. Doch ein besseres Verkaufsnetz ist für die Branche zu wichtig, als dass sie länger auf Neueröffnungen verzichten könnte.



Durch Insolvenzen, wie etwa bei Hertie, werden attraktive Immobilien frei.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

„Die Welt ist seit der Lehman-Pleite anders geworden. Seither ist nichts mehr, wie es vorher war.“ Mit diesen Worten fasste Eckhard Cordes, Vorstandschef der Düsseldorfer Metro Group, im Herbst 2008 die Lage seiner Branche zusammen, die sich unvermittelt vor einer Nebelwand sah. Prognosen für 2009 traute sich Cordes nach Ausbruch der Finanzmarktkrise ebenso wenig zu wie der Präsident des Handelsverbands HDE, Josef Sanktjohanser. Bei seiner Fahrt auf

Sicht durch die Nebelwand entschloss sich der Chef von Europas zweitgrößtem Handelskonzern deshalb, das Tempo zu drosseln – sprich: Die Investitionen 2009 auf das Notwendige zu reduzieren.

Auch die Hager Douglas Holding AG hat 2009 bei den Investitionen kräftig auf die Bremse getreten und nach den Worten ihres Vorstandsvorsitzenden Henning Kreke das Volumen im Geschäftsjahr 2008/09 von 155 Millionen auf 112 Millionen Euro reduziert. Doch auch bei gedrosselter Investition eröffnete Douglas im Vorjahr im In- und

Ausland noch 104 neue Fachgeschäfte. Denn die Eröffnung neuer Standorte ist ein Prozess, der eine längere Vorbereitungszeit benötigt und nicht von einem auf den anderen Tag gestoppt werden kann. In diesem Jahr geht es bei Douglas vorsichtig weiter. So kündigte Kreke die Eröffnung von 40 Parfümerien in Italien und Polen an.

## Nebelwand lichtet sich

Metro-Chef Cordes sieht dagegen die Nebelwand abgezogen und will in die-

## Auf einen Blick

- › Trotz Finanzkrise ist der Markt für Handelsimmobilien immer in Bewegung gewesen.
- › Denn ein verdichtetes Filialnetz bringt dem Einzelhandel Kostenvorteile bei der Belieferung, größere Bekanntheit und mehr Nachfragemacht durch ein größeres Einkaufsvolumen.
- › Außerdem sucht die Branche ständig nach Immobilien in besseren Lagen, um unattraktive und zu klein gewordene Läden schließen zu können.
- › Besonders gefragt für Investitionen sind die zentralen Lagen der Einkaufsmetropolen in den entwickelten Märkten Westeuropas.
- › In Deutschland ist die Verkaufsflächendichte in den verschiedenen Regionen äußerst unterschiedlich.

sem Jahr die Investitionen wieder auf 2,1 Milliarden Euro hochfahren (nach 1,6 Milliarden Euro im Vorjahr) und bei den Neueröffnungen in die Offensive gehen. Im Fokus stehen besonders die Wachstumsmärkte Asiens. So will Cordes im September in in Shanghai den ersten Media Markt eröffnen.

## Deutschland als Standort gefragt

Metro und Douglas sind mit ihrer Expansionsstrategie keine Ausnahmen. So fand der Immobilien-Dienstleister CB Richard Ellis (CBRE) in seinem Report „How active are Retailers“, für den er 220 führende Handelsunternehmen über ihre Pläne im Jahr 2010 befragt hatte, heraus, dass die Händler für die nächsten Jahre optimistisch sind und in die für sie strategisch wichtigen Märkte expandieren wollen.

Besonders gefragt sind hierbei die zentralen Lagen der Einkaufsmetropolen in den entwickelten Märkten Westeuropas. Auch Zentral- und Osteuropa sind weiter im Fokus der Einzelhändler. Das wichtigste Expansionsziel ist laut CBRE aber der deutsche Markt. Das gilt

für In- und Ausländer gleichermaßen. Auch André Langmann, Vorstandschef der Erlanger GRR AG, die ins Segment „Güter des täglichen Bedarfs“ investiert, bestätigt, dass die Wirtschaftskrise dem Expansionsstreben des Einzelhandels keinen Dämpfer versetzt hat: „Die Finanzkrise spielt bei den Überlegungen des Handels in Bezug auf Expansionsstrategien eine eher untergeordnete Rolle. Viele Lebensmittelhandelsketten haben durch das geänderte Einkaufsverhalten der Bevölkerung – Stichwort „cocooning“ – sogar eher von der Finanzkrise profitiert.“

Das ungebrochene Expansionsstreben des Einzelhandels hat ganz wesentlich mit der elementaren Bedeutung zu tun, die eine attraktive Immobilie an einem guten Standort für den Geschäftserfolg hat. Der Handel macht „mit“ der Immobilie sein Geschäft: Ein verdichtetes Filialnetz bringt Kostenvorteile bei der Belieferung, größere Bekanntheit und mehr Nachfragemacht durch ein größeres Einkaufsvolumen. Vor diesem Hintergrund ist der filialisierte Einzelhandel immer auf der Suche nach neuen – und mit den wachsenden Sortimenten – größeren Standorten. In schwierigen Zeiten wird zudem die Chance gesehen, zu günstigen Mieten an Top-Standorte zu kommen. Das erklärt, warum der Einzelhandel auch in schwierigen Zeiten auf Expansion setzt.

Der deutsche Markt gehört mit einer Verkaufsflächenausstattung von fast 1,5 Quadratmeter pro Kopf europaweit zwar bereits zur Spitzengruppe. Doch ist der Revitalisierungsbedarf in weiten Teilen des Handelsimmobilienetzes erheblich. Viele Standorte sind zu klein für die wachsenden Sortimente, haben zu wenig Parkplätze, sind in puncto Nachhaltigkeit nicht mehr auf dem neuesten Stand oder brauchen einen neuen „Innenanstrich“. Und aus Sicht von ECE-Chef Alexander Otto sind mehr als ein Drittel der deutschen Shopping-Center revitalisierungsbedürftig. Dieser Nachholbedarf hat auch viele ausländische Investoren nach Deutschland gelockt. Ein weiteres Thema, das die Expansion antreibt, sind die Insolvenzen

von Handelsketten wie etwa Hertie, wodurch wertvolle innerstädtische Immobilien freigesetzt wurden.

## Bewegung durch Firmenpleiten

So erwarb die Hahn-Gruppe aus Bergisch-Gladbach für ihren Geschlossenen Immobilien-Fonds Hahn FCP-FIS German Retail Fund die Hertie-Immobilie in Erkrath bei Düsseldorf, um hier mit Rewe als Ankermieter auf deutlich vergrößerter Fläche ein innerstädtisches Fachmarktzentrum zu betreiben. Und Hahn-Chef Michael Nave ist an der Übernahme weiterer Hertie-Standorte interessiert. Auch Rewe-Chef Alain Caparros versicherte, dass er sich noch mehr gemeinsame Projekte vorstellen könne.

Im Zeitraum von 2008 bis 2013 will Rewe hierzulande 750 neue |→

### ANZEIGE

**GEMAS<sup>®</sup> GmbH**  
Gesellschaft für Energiemessung und Auswertesysteme

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

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

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

Weitere Informationen unter:  
tel. +49 (0) 7145-93550-0 / email info@gemas.de  
fax + 49 (0) 7145-93550-10

GEMAS GmbH  
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP AN  
**www.gemas.de**





Wegen des größeren Sortiments benötigt der Einzelhandel immer mehr Platz.

Märkte eröffnen. Davon allein 114 neue Penny-Märkte in diesem Jahr. Wettbewerber Edeka aus Hamburg setzt auf Langfristigkeit und entwickelt laut Vorstandssprecher Markus Mosa neue Märkte für die nächsten 15 bis 20 Jahre: 200 neue Edeka-Standorte sowie 150 Netto-Marken-Discounter sollen jährlich neu entstehen.

Auch der zur Schwarz-Gruppe gehörende SB-Warenhaus-Betreiber Kaufland ist fortwährend auf der Suche: Nach neuen Einzelhandelsobjekten sowie Grundstücken in guten Lagen. Vor allem in den kaufkraftschwachen Ländern Osteuropas sehen die preisaggressiven deutschen Lebensmittelanbieter noch Chancen. Auch die zur Schwarz-Gruppe gehörende Discount-Kette Lidl sieht in Deutschland noch Raum für 4.000 weitere Filialen.

Grundlage der Expansionsstrategien sind detaillierte Marktanalysen der Handelskonzerne, die eigene große Expansionsabteilungen aufbauen und die

lokalen Märkte und Einkaufsstraßen analysieren.

### Starke regionale Unterschiede

Trotz der insgesamt hohen Ausstattung mit Verkaufsflächen ist die Flächenverteilung hierzulande sehr unterschiedlich. So zeigt eine Untersuchung von GfK GeoMarketing über die Nahversorgungssituation, dass die Ausstattung sowohl im ländlichen Raum mit 0,24 bis 0,33 Quadratmetern pro Einwohner als auch in den Metropolen ab 500.000 Einwohnern mit 0,3 Quadratmetern und in den übrigen Großstädten mit 0,38 Quadratmetern zu wünschen übrig lässt. In gut ausgestatteten Mittelstädten liegt die Ausstattung zwischen 0,47 Quadratmetern und 0,52 Quadratmetern pro Einwohner.

Auch regional sind die Unterschiede erheblich. So stellte Georg & Ottenströer, Institut für Immobilienwirtschaft in Hamburg, fest, dass etwa Nordrhein-

Westfalen mit 367 Quadratmetern Lebensmittelhandelsfläche je 1.000 Einwohner in der Liste der Bundesländer auf dem drittletzten Platz steht, nur noch unterboten von Berlin mit 335 Quadratmetern und Hamburg mit 312 Quadratmetern. An der Spitze stehen Schleswig-Holstein mit 505 Quadratmetern und Sachsen-Anhalt mit 502 Quadratmetern. Der Bundesdurchschnitt liegt bei 416 Quadratmetern.

### Taktzahlen liegen hoch

Im Marktsegment „Güter des täglichen Bedarfs“ sehen auch die großen deutschen Drogerieketten für sich weitere Chancen. So kündigt die Dirk Rossmann GmbH für 2010 die Eröffnung von 225 neuen Märkten an, davon 120 in Deutschland. Auch beim Wettbewerber dm drogeriemarkt GmbH + Co. KG ist ein wesentlicher Treiber des Wachstums die Ausweitung des Filialnetzes um jährlich etwa 100 Märkte.

Noch höher ist die Taktzahl beim Textildiscounter K&M, der sein Filialnetz weiter verdichten und neue Länder erschließen will. Die Zielmarke liegt hier bei 300 neuen Verkaufsflächen jährlich. Geradezu moderat wirkt dagegen das Tempo der großflächigen Baumarktbetreiber, deren Expansion schon durch die restriktive Genehmigungspraxis gebremst wird. So plant die Hornbach AG in diesem Jahr die Eröffnung von drei neuen Baumärkten.

Aber auch die Liste der internationalen Einzelhändler, die in Deutschland noch Fuß fassen wollen, ist nach Erkenntnis des Immobilienunternehmens Jones Lang LaSalle (JLL) recht lang. Dazu gehören die spanische Modekette Desigual, der US-Luxusanbieter Michael Kors und der US-Anbieter von Freizeitbekleidung Hollister.

Der Markt für Handelsimmobilien bleibt also in Bewegung. Vor diesem Hintergrund dürfte es von Vorteil sein, dass die institutionellen Investoren auf die Stabilität und Rentabilität der Handelsimmobilie als Anlageklasse aufmerksam geworden sind und planen, verstärkt in Retail Assets zu investieren. ←



# Graffiti

## Ein Leben ohne Banken

Es gibt viele Modelle dafür, wie ein solches Leben aussehen könnte. Doch stellt man ketzerische Fragen, werden sie meist nicht zugelassen. Sind wir gefangen im existierenden System?

Konrad Goddemeier, München

Auf dem letzten BFW Immobilienkongress in Berlin äußerte sich ein Teilnehmer auf dem Symposium „Finanzen“ sehr abfällig über das Verhalten der Banken – nicht nur während der Zeit der Finanzkrise. Er unterlegte seine Ansicht mit einigen Beispielen und stellte grundsätzlich die Notwendigkeit der Banken in der derzeitigen Form infrage. Seiner Ansicht nach trugen die Banken die Hauptschuld an der Finanzkrise, da Banken nicht das Gemeinwohl eines Volkes vertreten und darüber hinaus in der Lage sind, unkontrolliert handeln zu können.

Seine kurze Rede endete mit dem Appell sowie der Frage an die Diskussionsrunde, die Bankenwelt in unserem Wirtschaftssystem zu eliminieren und die Aufgaben auf andere vorhandene oder neue Finanzzweige zu verteilen. Leider wurde die Frage vom Gremium nicht zugelassen ...

### Doch was wäre, wenn?

Die Frage nach Alternativen unseres Finanz- und Wirtschaftssystems ist eine gefährliche Frage – sicher jedoch auch eine spannende! Erlauben Sie dazu ein paar Lebensweisheiten.

Es würde natürlich einen Weg geben, ohne die Allgemeinen Geschäftsbanken in unserer heutigen Finanzwelt zu leben. Die Aufgaben und Geschäfte wären auf andere Zweige und Bereiche verteilt, mit anderen Systemen gekoppelt und könnten auf eine andere Art ausgeführt



werden. Vielleicht wäre der Aufwand höher, vielleicht niedriger. Vielleicht ergäben sich Synergieeffekte. Auch die Finanzwelt ist auf der Suche nach neuen Regeln, doch ... darf man die Frösche fragen, wenn man den Teich austrocknen will?

Schon lange ringt die Welt um neue Regulierungen der Finanzierungs- märkte. Ökonomen entwickeln Modelle, Politiker denken an bessere Anreize, um eine baldige Wiederholung der Finanzkrise zu verhindern. Es mangelt nicht an ihnen. Es mangelt nicht an gelebten Grundsätzen, die zum Vorbild dienen könnten für eine glaubwürdige Erneuerung des Bankgeschäfts.

Sind wir noch auf dem richtigen Weg? Und wer sagt uns das? Wer sagt uns, wann wir nicht mehr auf dem richtigen Weg sind? Sind wir schon Gefan-

gene unseres eigenen Systems geworden? Fragen, die sich unsere liebe „schwäbische Hausfrau“ schon immer in der Finanzkrise gestellt hat. Wie kann ich mehr einkaufen als mein Geld zulässt – und wenn ja, wie komme ich dann an der Kasse vorbei?

Es geht im Grunde gar nicht so sehr um die richtigen Antworten, sondern um die Tatsache, dass wir fast schon nicht mehr in der Lage sind – oder nicht mehr den Mut besitzen – die richtigen Fragen zu stellen. Sind wir schon so gesättigt und träge geworden, dass uns das alles nicht mehr interessiert? Liegt es an uns selbst, dass Krisen solchen Ausmaßes entstehen können, weil wir zu wenig fragen?

Ich bin der Überzeugung, dass wir das künftig wieder mehr tun sollten – nicht ohne darauf zu bestehen, dass diese Fragen auch zugelassen werden ... ←|

# Special

## Expo Real 2010

### Inhalt

„Re-set“ lautet das Motto der Messemacher in 2010. Nach dem bislang schwierigsten Jahr der Branche steht „Re“ laut Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer Messe München, nicht nur für Real Estate, sondern auch für einen Neustart in vielen Bereichen der Branche.



- 62 - Noch ist das Investitionsverhalten gebremst
- 64 - Zukunftsmodelle und Investitionen
  - Städte und Regionen als Dachmarke regionaler Entwickler
- 65 - „Alle reden von Krise, wir nicht“
- 66 - Verschuldungsgrad und Wertkorrekturen

### Interview



- 68 - Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer Messe München, über die diesjährigen Messetrends der Expo Real

# Euphorie verfrüht

**Expo Real.** Die Immobilienmesse gilt als Gradmesser des Branchenbefindens. In diesem Jahr erwartet die Messeleitung gleich viele Aussteller wie 2009 – und sieht trotzdem einen leichten Aufwärtstrend.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Networking für die Märkte von Europa über Russland, den Mittleren Osten bis in die USA bei branchen- und länderübergreifenden Projekten steht auch in diesem Jahr wieder im Zentrum. Das Konferenzprogramm mit rund 500 Referenten soll einen Überblick über aktuelle Trends und Innovationen des Immobilien-, Investitions- und Finanzierungsmarkts abbilden. Die Expo Real, 13. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen, findet vom 4. bis 6. Oktober 2010 auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Sechs Hallen und 64.000 Quadratmeter sollen wieder belegt werden. Erstmals wurden in diesem Jahr die Standpreise nicht erhöht.

Im Rahmen einer Messeumfrage konnten sich die Befragten zwar nicht eindeutig festlegen, wie es 2010 auf dem Immobilienmarkt weitergeht. Immerhin werteten sie als „bedingt zutreffend“, dass „ab Mitte des Jahres wieder finanziert und investiert wird“. Positiv wird nach wie vor der Standort Deutschland bewertet: Die Branchenkenner bestätigten sein Image als attraktivste Investitionsregion, gefolgt von England, Frankreich, der Türkei, Osteuropa, USA und Russland. Es wird erwartet, dass in Deutschland vor allem flexible Konzepte wie Mixed-Used-Immobilien bei Investoren hoch im Kurs stehen werden ebenso wie Einzelhandelsimmobilien. Auch Logistik- und Sozialimmobilien wurden als attraktiv eingeschätzt. Als Erfolg versprechende Strategien im Jahr 2010 sahen die Befragten antizyklische Investitionen sowie die Bestandspflege und deren Optimierung an. Nachhaltigkeit und Neuordnung der Strukturen und Prozesse folgten mit nur geringem Abstand.

### Noch ist das Investitionsverhalten gebremst

Die Expo Real ist und bleibt stets ein Stimmungsbarometer für die Branche. Neben einer gesunden Portion optimistischer Realismus erwartet Thomas Beyerle von der Münchener Fachmesse im dritten Jahr der Immobilienkrise jedenfalls endlich das „lange von vielen gepredigte antizyklische Verhalten, also sich das Risiko bewusst zu machen, aber gerade deshalb zu investieren“. Der Head of Research beim Asset-Mana-



**Expo Real.** Trotz oder gerade wegen des verhaltenen Optimismus ein Ort zum Austausch über zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Investitionsstrategien.

### Auf einen Blick

- › Sechs Hallen und 64.000 Quadratmeter sollen die Aussteller der Expo Real in diesem Jahr füllen.
- › Erstmals wurden die Eintrittspreise nicht erhöht, die Messeleitung rechnet mit gleich vielen Teilnehmern wie in 2009.
- › Noch ist die Branche von der Finanzkrise geschwächt, Experten sehen aber leichte Aufwärtstrends – die sich auch auf der Messe widerspiegeln sollen.

ger Aberdeen hat zumindest ab dem ersten Quartal dieses Jahres eine deutliche Erholung der Stimmung in der Branche ausgemacht. Mit dem Thema „Griechenland“ im zweiten Quartal sei das aber schon wieder beendet gewesen. Beyerle: „Im dritten Quartal wird infolge der Ferienzeit wenig passieren, sodass gerade der Expo Real als Stimmungsbarometer eine sehr große Rolle zukommt. Die Zahl der Transaktionen wird sicher wieder steigen, Mieten und Umsätze aber maximal stagnieren.“ Der Chef-Researcher erkennt aber auch den Hang vieler, auf einen Marktumschwung zu spekulieren, damit Wertkorrekturen, die bislang nicht erfolgt sind, nicht virulent werden. Abgesagte IPO seien ein Indikator dafür, dass Immo- →



**Mit Haufe bleibt Ihre  
Verwaltung auf  
Kurs. Versprochen.**

Mit „Haufe VerwalterPraxis“ erhalten Sie doppelte Power für Ihre Miet- und WEG-Verwaltung – Newsletter plus Online-Datenbank in Einem.

**Testen Sie jetzt 4 Wochen unverbindlich**

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

**HAUFE.**



bilien in der Gänze am Kapitalmarkt noch nicht hinreichend attraktiv eingeschätzt werden. Und das trotz Explosion bei den Wohnimmobilien.

Die Zahl der Messebesucher wird traditionell von den Verantwortlichen erst am letzten Messetag ausgezählt und ist für die meisten teilnehmenden Aussteller im Vorfeld noch bedeutender als die Namen der Mitaussteller. Gerechnet wird mit einer ähnlichen Größenordnung wie in 2009. Da waren es 21.430 Besucher – und unter Einbeziehung aller Repräsentanten der Unternehmen und Journalisten rund 36.000 Teilnehmer. Der Zusatz im Messetitel „... und Investitionen“ sagt aus, welche Zielgruppe gerne zahlreich erwartet wird.

### Zukunftsmodelle und Investitionsstrategien

Messechef Eugen Egetenmeir: „Auch wenn sich eine leichte Erholung abzeichnet, ist die Situation in vielen Immobilienmärkten immer noch schwierig. Dies hat auch unsere Umfrage im Frühjahr unter Immobilienexperten gezeigt. Wirtschaftsregionen und Städte sowie die Projektentwickler werden auch diesmal wieder das Feld anführen. Viele Aussteller werden – insbesondere aus Kostengründen – ihre Präsenz im Rahmen von Gemeinschaftsständen der Städte und Regionen organisieren.“

Doch auch wenn der Markt finanziell angespannt bleibt, werden natürlich zahlreiche Investoren vertreten sein. „Wer diese im einzelnen sind, darüber gibt unsere Online-Teilnehmerdatenbank Auskunft, die wir täglich aktualisieren“, sagt Eu-

gen Egetenmeir. „Re-set“ lautet das Motto der Messemacher in 2010. Nach dem bislang schwierigsten Jahr der Branche steht „Re“ laut Egetenmeir nicht nur für Real Estate, sondern auch für einen Neustart in vielen Bereichen der Branche. Man wolle den Blick der Marktteilnehmer nach vorne lenken und den Austausch über zukunftsfähige Geschäftsmodelle, Marktsegmente und Investitionsstrategien beflügeln.

Die Düsseldorfer Development Partner AG ist im Vorjahr gar nicht erst nach München gekommen. Begründung: Das Vorzeigeprojekt Kranhaus Süd war bereits komplett vermarktet, Käufer war die seit langem mal wieder als Investor aktive Deka Immobilien für ihren Globalfonds. Keine Serienprodukte, sondern Projekte mit Charakter für image- und qualitätsbewusste Mieter ist ein Geschäftsprinzip des Teams um Vorstand Winfried Siebers. In 2010 werde man wieder – auch aufgrund vieler Nachfragen aus der Kollegenschaft – Präsenz zeigen in der Bayernmetropole. Und zwar unter dem Dach des Düsseldorf-Standes, wie Sprecher Ralf Bettges erzählt. Der angepeilte Stand auf einem der größeren Messeflächen, dem München Stand, werde wohl erst in 2011 realisiert werden. Nicht die mangelnden Endinvestoren, sondern die schwierige Akquise geeigneter Grundstücke und die Umsetzung vernünftiger Finanzierungen bildeten aktuell den Flaschenhals, heißt es bei der DP AG.

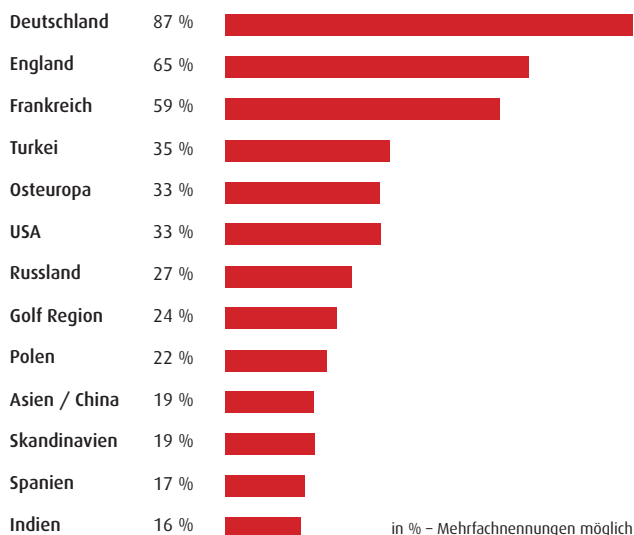
### Städte und Regionen als Dachmarke für Entwickler

Stefan Orschiedt, Leiter Standortmarketing bei der Metropolregion Rhein-Neckar, ist in der glücklichen Lage, auf einem der größten Stände auf dem Messegelände gleich drei neue Teilnehmer vorstellen zu können, die aufgrund ihrer Firmengröße dessen eigentlich nicht bedürfen. Die SAP AG wird Software für die Branche präsentieren. Und der Chemieriese BASF Flagge zeigen mit seinem firmeneigenen Immobilienportfolio. Dritter im Bunde ist die MVV Energie AG. Orschiedts Arbeitsmotto für den Auftritt: „Unsere Region steht für Innovationen und die befördern Arbeitsplätze und damit Nachfrage nach Menschen, Büros und Wohnungen.“ Der Standortmanager beschreibt die Metropolregion „MRN“ als einen der Vorreiter der Gemeinschaftsstände, denn bereits zum neunten Mal in Folge sei man unter dem Dach der Metropolregion mit vielen Standpartnern präsent. Die Ausnahme bilde das Unternehmen Bilfinger + Berger, das auf einem eigenen Stand präsentiert.

Mit neuem Messestand tritt die Wirtschaftsförderung Bremen (WfB) in diesem Jahr an gleicher Stelle wie in den Vorjahren auf den Plan. Neu sei die modulartige Bauweise des Stands, der daher kostensparend auf 30 Messen zumeist national übers Jahr eingesetzt werden könne, so Messe-Organisationsleiterin Frederike Eiken. In München sei man mit 198 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsent; zur Dokumentation der Vielfalt spannender Gewerbeflächen für Investoren erstmals nicht mit dem Großmodell der „Überseestadt“, dafür aber multimedialer. Gezeigt werden sollen laut Thorsten Tendahl, zuständig für Akquise und Immobilien, auch Standorte mit Potenzial wie Technologiepark, Airport City, Hansalinie und auch das Gü-

### Für Investitionen attraktive Regionen

**Positiv wird nach wie vor der Standort Deutschland bewertet:** Die Branchenkenner bestätigten sein Image als attraktivste Investitionsregion, gefolgt von England, Frankreich und der Türkei.



in % – Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Expo Real Befragung 2010



## Nachfrage: Stabil auf (noch) geringerem Niveau

In 2008 kamen 1.856 Aussteller und 42.000 Teilnehmer (2007: 39.000) aus 78 Ländern nach München. Auf der Expo Real 2009 stellten 1.580 Unternehmen aus 34 Ländern aus und es kamen 21.430 Besucher aus 73 Ländern. Zusammen mit den Repräsentanten der ausstellenden Unternehmen hatte die Messe mehr als 36.000 Teilnehmer. Für 2010 rechnet die Messeleitung möglicherweise mit einem leichten Plus gegenüber 2009 bei Ausstellern und Besuchern.

terverkehrszentrum GVZ. Das schmälere allerdings nicht die Bedeutung des Stadtentwicklungsprojekts Überseestadt.

### „Alle reden von Krise, wir nicht“

Für Unternehmen in Größenordnungen wie die Aurelis Real Estate GmbH mit Hauptsitz in Eschborn, die bundesweit rund 1.400 Liegenschaften vermarktet, ist die Expo Real Pflichttermin. „Die Messe ist sehr wichtig, weil man dort alle Ansprechpartner treffen kann, Bauträger, Makler und Kommunen. Das deckt unser gesamtes Marktgebiet ab“, sagt Geschäftsführer Dr. Joachim Wieland. Der direkte Draht zu den Kommunen sei für das Unternehmen sehr wichtig. Auf der Expo Real ist Aurelis sowohl mit einem eigenen Stand vertreten als auch mit Städten wie Frankfurt und München in der Kooperation. „Wir haben dort wichtige Geschäftsbeziehungen, deshalb ist es am besten, am jeweiligen Stand vertreten zu sein“, so Wieland.

Die Krise in der Immobilienbranche sieht der Geschäftsführer erst teilweise als bewältigt an. Zwar hätten große Maklerfirmen ihre Erwartungen bereits wieder nach oben korrigiert, und viele Interessenten seien bereits wieder in Kauflaune. Eine hohe Unsicherheit sei jedoch nach wie vor zu verzeichnen. Diese betrifft seiner Ansicht nach vor allem den Mietsektor.

Die Aurelis selbst sei von der Krise weitgehend verschont geblieben. Die Ursache dafür sieht er in dem breit gefächerten Portfolio des Unternehmens. Allein aus dem Bestand der ehemaligen Liegenschaften der Deutschen Bahn, die von der Aurelis komplett übernommen worden waren, konnte das Unternehmen Objekte im Wert von 650 Millionen Euro veräußern. Somit will der Immobilienmanager aus Eschborn auch nicht in die allgemeinen Klagen über Probleme mit den Banken bei der Vergabe von Krediten einstimmen. „Uns trifft das weniger, da wir erst an die Institute herantreten, wenn wir nahezu eine Vollvermietung haben und Baukostensicherheit.“


Jürgen Kreuz, Geschäftsführer der Comfort Holding GmbH, ist mit seinem Spezialthema Einzelhandelsimmobilien sehr zufrieden und will dies nicht nur im November auf der Mapi international demonstrieren, sondern auch auf einem etwa größenmäßig zum Vorjahr verdoppelten Stand auf der Expo Real 2010, gemeinsam mit der Schwestergesellschaft Centrum GmbH. „Deutschlands Markt für Einzelhandelsimmobilien wird seit Ende Frühjahr wieder sehr deutlich auch von inter-

nationalen Investoren unter die Lupe genommen. Gefragt sind Größenordnungen ab etwa 60 Quadratmeter bis zu 8.000 Quadratmeter in den Toplagen.“ Stabil in der Krise ist das Argument für viele, die zuvor im Ausland eingekauft haben und wieder auf den weniger volatilen deutschen Markt zurückkehren, weiß Kreuz zu berichten.

Als ein Trend in diesem Jahr ist erkennbar, so Expo-Real-Sprecherin Petra Gagel, dass Europas Mitte stärker vertreten sein wird. „Das bedeutet insbesondere Österreich mit zusätzlicher Fläche speziell für mittelständische Vertreter der Branche aus der Alpenrepublik. Und auch Polen wird mit mehr Ausstellungsfläche Flagge zeigen.“ Als positiv sei auch der Anstieg des zugegeben kleineren Auftritts Frankreichs in 2009 zu bewerten, das sich diesmal mit seinem Stand in der äußeren Präsentation nahezu verdoppelt hat, so Petra Gagel weiter.

Das Messengeschäft sei immer „ein stetiges Jonglieren“ mit den Standaufstellungen, Immobilien-Player, die regelmäßig über Jahre schon an derselben Stelle ihren Stand haben, bekommen sicher ein gewisses Vorrecht, andererseits gilt es, auch andere Anfragen nicht zu vernachlässigen, lacht Gagel. |→

## ANZEIGE



**EXTRA-GAMES Entertainment GmbH**  
NOVORATIC GROUP OF COMPANIES Spielcenter- und Gastronomiebetriebe Deutschland





**EXTRA-GAMES Entertainment GmbH**

**... einer der größten Betreiber von Spielcentern in Deutschland**

betreibt derzeit rund 200 eigene Spielcenter in ganz Deutschland und verfolgt einen selektiven und nachhaltigen Expansionskurs an ausgewählten Standorten bundesweit.

**Zur Erweiterung des Spielcenter- und Filialnetzes werden laufend bundesweit Gewerbeflächen ab 400 qm (ebenerdig, objekt-eigene PKW-Stellplätze, Frequenzlage) und Gewerbegrundstücke ab 1.500 bis 2.500 qm in Städten ab 20.000 Einwohnern zur Anmietung oder zum Kauf gesucht.**

**Bitte richten Sie Ihre schriftl. Angebote an**  
 EXTRA-GAMES Entertainment GmbH,  
 Frau M. Rimmele, Theuerbach 30, 88630 Pfullendorf  
 oder per E-Mail an melanie.rimmele@extra-games.net.

Zwar gibt es bei der Expo Real kein Anrecht auf den gleichen Stand wie im Vorjahr, soll die Standfläche jedoch nicht größer oder kleiner werden, gibt es meist grünes Licht für langjährige Teilnehmer.

„Nach der zaghaften Wiederbelebung der weltweiten Investmenttätigkeit Ende 2009 hat sich das Transaktionsgeschehen aktuell stabilisiert. Die Investmentströme konzentrieren sich auf die großen Volkswirtschaften und Deutschland kann überproportional vom Interesse ausländischer Investoren profitieren.“ Das sagt Andreas Quint, CEO Germany von Jones Lang LaSalle. Auch Portfolios und größere Volumina würden wieder vermehrt gehandelt. Mit einem weiteren Wachstumsschub rechnet Quint in 2011, am Vermietungsmarkt werde es vor allem darum gehen, wie schnell die Synchronität zwischen Real- und Immobilienwirtschaft wiederhergestellt werden kann, so Quint weiter.

Andreas Quint erwartet bis kommenden Herbst eine nur verhaltene Nachfrage. Die Expo Real markiere hier quasi eine Art Mittelstation. Die Erholungstendenzen lassen sich laut Gagel an der Anzahl an Ständen und Ausstellern ablesen, die 2010 in etwa gleicher Größenordnung auf sechs Hallen verteilt sein werden. Es werde alles eher wieder etwas „verdichteter“ in der Präsentation sein. Es kommen wieder Aussteller zurück, die noch im Vorjahr aus Spargründen abgesagt haben, andererseits sind aber auch komplette Absagen zu verzeichnen. In Bezug auf die Messekosten ist bei kurzfristiger Absage nach den Worten Gagels aus nachvollziehbaren Gründen der volle Preis für den Messestand zu tragen. Einsparungen für das Unternehmen könnten sich dann lediglich über den eigenen personellen und organisatorischen Minderaufwand und über die nicht benötigten Hostessen ergeben.

Rainer Eichholz, Sprecher der Geschäftsführung der Hochtief Projektentwicklung, geht nach seinen Worten mit gesundem Optimismus zur Expo Real. „Seit Beginn 2010 ist eine Erholung der Wirtschaft spürbar. Die Vertrauenskrise der Investoren scheint überwunden. Auch die Finanzierungssituation der Banken scheint sich entspannt zu haben. Kredite werden zwar weiterhin selektiv vergeben, aber längst nicht mehr so restriktiv wie in 2009. Gefragt sind dennoch nahezu ausschließlich Core-Produkte.“

Sollte sich das eingetretene Wirtschaftswachstum in 2011 nachhaltig fortsetzen, rechnet Eichholz mit einer Belebung des Immobilienmarkts sowohl in der Vermietung als auch dem Investment. Letztere dann mittelfristig auch wieder jenseits von Core-Investments. Eichholz weiter: „Vor diesem Hintergrund werden die Gespräche auf der Expo Real geprägt sein von den Möglichkeiten, die die kommenden Entwicklungen bieten werden.“ Gabriele Stegers, Sprecherin des Essener Entwicklers, spricht von einer verstärkten Präsenz ihres Unternehmens in den Bereichen Wohnen und auch zu einzelnen Projektstarts in



den osteuropäischen Ländern auf dem Gemeinschaftsstand der Hochtief-Gruppe.

### Verschuldungsgrad und Wertkorrekturen machen die Runde

Die Makler der Düsseldorfer Aengevelt-Gruppe werden mit etwa 50 Fachkräften, verteilt auf die drei Messtage, anreisen, gibt Sprecher Thomas Glodek die Marschrichtung nach einem für das Unternehmen mit Verlusten abgeschlossenen Geschäftsjahr aus. Die Aufgaben seien nicht weniger geworden, die Transaktionszeiten allerdings hätten sich deutlich erhöht. Hier setzt auch die stetige Kritik der Inhaber Wulf und Lutz Aengevelt an der Messe an, die von den Maklern jedes Jahr neu erhoben werden. Die Expo Real sei im Oktober schlicht zu spät im Jahr platziert, ein Abschluss eines Neugeschäfts noch im selben Jahr kaum mehr möglich aufgrund der ohnehin langwierigeren Vorprüfungen inklusive Due Dilligance durch die Anbieter. Insgesamt würden die Strategiewechsel der Kunden im Laufe eines Jahres zunehmen, ein zum Jahresbeginn festgelegtes Profil zu Immobilieninvestments würde nicht mehr automatisch über zwölf Monate seine Gültigkeit haben. Das birge zugleich Chancen, wenn man sehr nahe am Kunden sei und sein Geschäft verstehe, so Lutz Aengevelt.

„Die Worte Verschuldungsgrad, IPO-Umfeld, mehr Transparenz und Wertkorrekturen werden im Herbst



Die Messeleitung rechnet mit gleich vielen Teilnehmern wie in 2009.

### Zögern bei nachhaltigen Neubauten

Eine Umfrage von Union Investment unter 185 Investitionsentscheidern von Immobilienunternehmen in Deutschland, Frankreich und Großbritannien hat ergeben, dass 54 Prozent der Meinung sind, dass Nutzer und Investoren gleichermaßen von nachhaltigen Gebäuden profitieren. Bei der vorigen Umfrage im Herbst 2009 lag dieser Wert bei 46 Prozent. Erwähnenswert ist auch, dass 50 Prozent der befragten Investoren nachhaltige Immobilieninvestments als Teil der ganzheitlichen unternehmerischen Verantwortung sehen.

Verhaltener wird hingegen die Nutzernachfrage nach Green Buildings eingeschätzt: Im Schnitt sehen 33 Prozent der Befragten eine breite Nachfrage nach nachhaltigen Flächen. Für Ralf Bode und seine acht Mitarbeiter zählende Gesellschaft Atmosgrad, Beratungs- und Projektmanagementunternehmen, mit Fokus auf Nachhaltigkeit, Green-Building-Management und Projektmonitoring, gilt es „am lebenden Objekt“ Vorstände über das Investment gerade in diesen Zeiten mit engen Budgetplänen zu überzeugen. Das Zertifizierungsgeschäft sei zwar aus der Krise heraus wachsend, in der Beratung zu neuen nachhaltigen Projekten gingen die Signale allerdings zurzeit eher auf „Rot“.

2010 aber leider den Reigen der Topthemen bilden“, meint Thomas Beyerle. Dabei sollten nach seinem Empfinden eigentlich Stadtumbau, demografischer Wandel und Wohnimmobilienfonds auf der Agenda ganz oben stehen. Die Ausrichtung ist für Eugen Egetenmeir klar: „Das weltweite Gewerbeimmobilien-Transaktionsvolumen soll nach den Einbrüchen letztes Jahr 2010 laut Marktanalys-

ten wieder wachsen. Daher meine ich: Attraktive Projekte werden auch nennenswerte Summen mobilisieren können.“ Manche fast schon euphorische Stimmen einzelner Maklerunternehmen sind nach Meinung vieler Ausstellerfirmen jedoch verfrüht. „Mal schauen, ob sich der Konjunkturaufschwung hält und wann er tatsächlich in der Branche ankommt.“



**MADISON  
REAL ESTATE**

## 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.

Treffen Sie uns  
auf der



4.-6. Oktober 2010  
Halle B1 | Stand 010





Eugen Egetenmeir will einen „Mobile Guide“ für Smartphones zu Navigation durch die Messehallen anbieten.

## Agenda-Setter Expo Real

**Interview.** Regionen bevorzugen nach wie vor Gemeinschaftsstände. Unternehmen wählen vermehrt wieder den eigenständigen Auftritt, um ihre Corporate Identity zu vermarkten. Der Geschäftsführer der Messe München über die diesjährigen Trends.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

**Herr Egetenmeir, Sie haben den Titel der Expo Real erstmalig um den Zusatz „Investitionen“ ergänzt – warum?**

**Egetenmeir:** Diese Ergänzung verdeutlicht, dass wir die Expo Real stärker als bisher als Plattform für Investitionsstandorte und Investoren konzipieren. Damit werden wir dem Trend gerecht, dass Immobilien verstärkt im Investitionsumfeld gesehen werden.

**Finanzierung und Nachhaltigkeit gelten als die kommenden Themen im Rahmen der noch immer angespannten Marktsituation. Wie tragen Sie diesem Umstand Rechnung?**

**Egetenmeir:** Beide Themen sind Schwerpunkte im Konferenzprogramm, zu denen Experten aus dem Bankensektor und der Branche sprechen. Bei der Nachhaltigkeit war die Messe sogar Agenda-Setter, sie hat das Thema erstmals vor zwei Jahren mit der Immobilienwirtschaft verknüpft und in die Branche hineingetragen. Dieses Jahr werden wir vor

allem diskutieren, wie grüne Investments schwarze Zahlen schreiben können – oder inwieweit ein Green Building ein Verkaufsargument ist.

**Knapp 1.600 Aussteller waren 2009 vor Ort. Wie viel sind es 2010 – und haben sich die meisten schon in 2009 für eine Anmeldung entschieden oder kurzfristiger als in den Vorjahren?**

**Egetenmeir:** Erfreulich ist: Im Gegensatz zu anderen Immobilienmessen bleibt die Expo Real stabil. Wir werden in etwa wieder die gleiche Ausstellierzahl wie 2009 erreichen, es könnten sogar ein paar mehr Aussteller werden. Die Entscheidungszyklen in Unternehmen dauern länger. Die Auswirkungen der Krise sind immer noch spürbar. Daher erreichen uns Anmeldungen später, wobei jedoch eine große Zahl unserer Stammaussteller bereits nach Messeschluss ihre Teilnahme am Folgetermin signalisiert hat.



**Hat sich bei den Standpreisen oder organisatorisch etwas geändert, hält der Trend zu Gemeinschaftsständen an?**

**Egetenmeir:** Wir haben die Standpreise dieses Jahr nicht angehoben. Gemeinschaftsstände sind nach wie vor stark im Trend. Länder, Regionen und Städte haben erkannt, dass sie mit diesem Konzept sehr gut ihren Standort und ihre immobilienwirtschaftliche Kompetenz vermarkten sowie gleichzeitig Synergien nutzen und Kosten senken können. Entgegen diesem Trend wird, wenngleich auch noch verhalten, aber auch die andere Richtung spürbar: Unternehmen wählen auch wieder den eigenständigen Auftritt, um ihre Corporate Identity am Markt besser rüberzubringen.

**Sie haben erstmalig Ihren Ausstellerservice um das Programm „Initiative Messeerfolg“ erweitert. Gab es da intensiveren Bedarf und wie ist bislang die Resonanz auf das neue Angebot?**

**Egetenmeir:** Die Resonanz war sehr gut. In diesen Zeiten heißt das Schlagwort Effizienz. Wir wollen mit dieser Initiative unseren Ausstellern helfen, das Bestmögliche aus einem

Messeauftritt herauszuholen. So vermitteln unsere kostenlosen Aussteller-Workshops das ABC der Messeorganisation bis hin zu Marketing, PR und erfolgreichem Networking.

**Welche weiteren Services sind neu?**

**Egetenmeir:** Dieses Jahr hat die Expo Real Homepage einen kompletten Relaunch erhalten, um sie übersichtlicher und benutzerfreundlicher zu gestalten. Unsere Kunden, egal ob Aussteller oder Besucher, können alle Facetten der Messenvorbereitung online organisieren. Sehr nützlich ist auch unsere Teilnehmerdatenbank, über die man vorab Termine mit Geschäftspartnern vereinbaren kann.

**Welche Rolle spielen Web 2.0, Apps & Co. auf der Messe?**

**Egetenmeir:** Wir werden einen „Mobile Guide“ für Smartphones zur Verfügung stellen, der sowohl eine mobile Navigation durch die sechs Messehallen als auch Zugriff auf die Teilnehmerdatenbank und das Konferenzprogramm bietet. Darüber hinaus gibt es bei Xing eine Expo-Real-Gruppe und wir verbreiten Neuigkeiten zur Messe über Twitter. ←|



Messe München  
International

**ERLEBEN SIE DIE GANZE WELT DER IMMOBILIEN »  
NETWORKING. PROJEKTE. KONFERENZEN.**



Jetzt Ticket buchen:  
[www.exporeal.net/ticket](http://www.exporeal.net/ticket) »

**expo  
real**

IT'S REAL BUSINESS

# Aktuelles Recht

## Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie unter

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

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



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

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrecht

### Urteil des Monats

**72.1 Eigentümerermessen**  
**Grundsatzentscheidung zu Instandhaltung und Instandsetzung**

### 73.1 Jahresabrechnung

Altforderungen haben hier nichts zu suchen

### 73.2 Insolvenz des Wohnungseigentümers

Hausgeld bleibt Masseverbindlichkeit

### 73.3 Baumrückschnitt

Nur mäßig darf er sein

### 74.1 Gemeinschaftsverhältnis

Ausgleichsanspruch bei Nutzungsbeeinträchtigung

### 74.2 Vereinbarte Öffnungsklausel

Keine Kostenverteilungsänderung bei Fehlen eines sachlichen Grunds

### 74.3 Verfahrensrecht

Gemeinschaft kann Prozesskostenhilfe bewilligt werden

## Maklerrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

### 75.1 Ermittlung konkreter Provisionshöhe

Nur eingeschränktes Recht auf Grundakteneinsicht

## Mietrecht

### 75.2 Raucherräume

Fehlender Raucherraum im Pflegeheim kein Mietmangel

### 76.1 Verkehrssicherungspflicht

Zur Verkehrssicherungspflicht bei Wohnanlage mit älteren Mietern

### 76.2 Wohnungssuche

Diskriminierung schwarzafrikanischer Mietinteressenten

### 76.3 Fehlende Tilgungsbestimmung

Verrechnung zunächst mit Nebenkostenvorauszahlungen zulässig

### 77.1 Heizkostenverteiler

Wärmeerfassung eines nicht gedämmten Fallrohrs hat Mieter zu dulden

### 77.2 Gewerbemietraum

Vertragliche Regelung vor vertragsimmanentem Konkurrenzschutz



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

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



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

## Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

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



**HAUFE.**

# Urteil des Monats

## Wenn Eigentümer Ermessen überschreiten

Eine Grundsatzentscheidung zu Instandhaltung und Instandsetzung



**Die Wohnungseigentümer haben bei der Bestimmung eines abweichenden Kostenverteilungsschlüssels nach § 16 Abs. 4 WEG ein nur eingeschränkt überprüfbares Gestaltungsermessen. Dieses ist dann überschritten, wenn der Kostenverteilungsschlüssel nicht durch den in der Vorschrift genannten Gebrauchsmaßstab, sondern von anderen Gesichtspunkten bestimmt wird.**

BGH, Urteil vom 18.6.2010, Az.: V ZR 164/09

**Fakten:** In einer unregelmäßig sanierten Mehrhausanlage wurde die Sanierung des Dachs einer Villa beschlossen. Lediglich die Eigentümer der Villa sollten die entsprechenden Sanierungskosten zu tragen haben. Der Eigentümer zweier Wohnungen innerhalb der Villa focht diesen Beschluss schließlich erfolgreich an. Nach Auffassung der Richter bestehen bereits Zweifel daran, ob die beschlossene Kostenverteilung dem Gebrauch oder der Möglichkeit des Gebrauchs des Gemeinschaftseigentums durch die Eigentümer in der nach § 16 Abs. 4 Satz 1 WEG gebotenen Weise Rechnung trägt. Zwar muss diese den Gebrauch oder die Möglichkeiten des Gebrauchs nicht exakt abbilden. Die Eigentümer haben bei der Bestimmung des abweichenden Kostenverteilungsmaßstabs nämlich ein Gestaltungsermessen. Der abweichend

beschlossene Verteilungsmaßstab muss dem Gebrauch oder den Gebrauchsmöglichkeiten nicht „entsprechen“, sondern ihnen nur Rechnung tragen. Der maßgebliche Gebrauch des Gemeinschaftseigentums durch die betroffenen Eigentümer muss dazu zwar nicht exklusiv sein. Die Belastung eines Teils der Eigentümer mit den Kosten einer Instandsetzungsmaßnahme kommt aber nur in Betracht, wenn die belasteten Eigentümer von dem Gemeinschaftseigentum einen eigennützigen Gebrauch machen (können), der den von den Kosten freigestellten Eigentümern (so) nicht möglich ist.

Die Belastung nur eines Teils der Eigentümer mit den Kosten der Instandsetzung des Dachs einer Einzelhausanlage ist nicht möglich. Zwar mögen die Wohnungen der Dachgeschossbewohner dem instand zu setzenden Dach näher sein als die Eigentümer der übrigen Wohnungen. Es fehlt aber an einer gesteigerten Gebrauchsmöglichkeit. Würde der angefochtene Beschluss bestandskräftig, müssten die Eigentümer von Wohnungen in der Villa die Kosten der Dachsanierung allein tragen. Im Übrigen bliebe es aber nicht nur bei der gesetzlichen Kostenverteilung nach Miteigentumsanteilen, sondern auch bei den in der Teilungserklärung vorgesehenen Mehrheiten und Zuständigkeiten. Die

Eigentümer von Wohnungen in der Villa müssten sich also grundsätzlich an allen anderen Instandsetzungsmaßnahmen nach Maßgabe ihrer Miteigentumsanteile beteiligen, auch wenn es sich um die Instandsetzung von Teilen der beiden Neubauten handelt, also etwa an der Reparatur des Dachs einer dieser Neubauten. Sie könnten auch nicht verhindern, dass die Mehrheit der Eigentümer Instandsetzungsmaßnahmen an der Villa gegen ihren Willen beschließt und ihnen wieder die Kosten auferlegt.

**Fazit:** Eine einseitige Zurücksetzung der Interessen einer Gruppe von Eigentümern wäre willkürlich. Eine abweichende Kostenverteilung, wie hier beschlossen, entspräche den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Verwaltung deshalb nur, wenn für alle gleich gelagerten Instandsetzungsmaßnahmen unter dem Gesichtspunkt der Maßstabkontinuität eine entsprechende abweichende Kostenverteilung beschlossen würde. Damit wird aber das in der Teilungserklärung vorgesehene Prinzip der Gesamtverantwortung aller Eigentümer für das Gemeinschaftseigentum an allen Gebäuden unterlaufen und im Wege von Einzelfallmaßnahmen in sein Gegenteil verkehrt. Das sollte mit § 16 Abs. 4 WEG gerade nicht ermöglicht werden.



# Wohnungseigentumsrecht

## Jahresabrechnung [73.1]

### Altforderungen haben hier nichts zu suchen

**Beschließen Wohnungseigentümer in einer Jahresabrechnung zugleich auch über Altforderungen, die bereits in früheren Jahresabrechnungen beschlossen wurden, so ist der Beschluss insoweit mangels Beschlusskompetenz nichtig.**

LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 18.11.2009, Az.: 14 S 5724/09

**Fakten:** Der Verwalter hatte in der Jahresgesamtabrechnung die Summe der in den Vorjahren beschlossenen, aber noch nicht getilgten Forderungen der Gemeinschaft gegen einzelne Mitglieder in der Rubrik „Ausgaben“ aufgeführt. In den Einzelabrechnungen wurden die Fehlbeträge der Vorwirtschaftsperioden aufgeführt und zu den aktuellen Rückständen addiert, sodass die Einzelabrechnungen als Gesamtfehlbetrag auch die Rückstände der Vorwirtschaftsperioden enthielten. Dieses Vorgehen widerspricht nicht nur den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, sondern führt nach Auffassung des LG Nürnberg-Fürth mangels Beschlusskompetenz der Eigentümer insoweit auch zur Nichtigkeit des Genehmigungsbeschlusses über die Jahresabrechnung. Die bislang herrschende Meinung geht in einem Fall wie diesem allerdings lediglich von der Anfechtbarkeit des Beschlusses aus und nimmt bei dessen Bestandskraft die Neubegründung einer Forderung in beschlossener Höhe an.

Das LG Nürnberg-Fürth begründet seine Auffassung damit, dass die Eigentümer nicht befugt sind, dem Schuldner eines bestehenden Anspruchs zusätzlich eine

hiervon losgelöste weitere Leistungspflicht aufzuerlegen. Sie sind ebenso wenig befugt, originär durch Beschluss eine solche Leistungspflicht zu schaffen, wenn hierfür aufgrund Gesetzes oder Vereinbarung keine Anspruchsgrundlage besteht. Hieran findet auch die Beschlusskompetenz des § 28 Abs. 5 WEG ihre Grenze. Sie bietet insbesondere keine Grundlage dafür, die Forderungen der Gemeinschaft gegen einzelne Mitglieder durch wiederholte Beschlussfassung hierüber zu vervielfachen, was aber durch eine jährliche Saldierung ohne gleichzeitige Aufhebung der alten schon beschlossenen Jahresabrechnungen der Fall wäre. Abrechnungssalden, die bereits in den Vorjahren beschlossen wurden, haben in der Jahresabrechnung auch deshalb nichts verloren, weil es sich schlicht um keine Ausgaben oder Einnahmen des Jahres handelt, das mit dem Beschluss abgerechnet werden soll. Die Nichtigkeit des Beschlusses folgt zudem aus der damit verbundenen, zumindest vorübergehenden Abbedingung der gesetzlichen Verjährungsregelungen. Durch den wiederholten Beschluss derselben Forderung läuft die Verjährung jedes Mal von Neuem an, sodass die Vorschriften über die Regel-

verjährung einseitig zulasten des Schuldners umgangen werden.

**Fazit:** Schließlich war vorliegend jedoch lediglich von einer Teilnichtigkeit insoweit auszugehen, als die Altverbindlichkeiten mitbeschlossen wurden. Denn diese sind als Posten sowohl in der Gesamtabrechnung als auch in den Einzelabrechnungen

ausdrücklich benannt und beziffert. Sie lassen sich ohne Weiteres herausnehmen und die danach verbleibende berechnete Forderung herausrechnen. Die Beschlüsse sind insoweit teilbar und der Wille der Eigentümer geht entgegen § 139 BGB klar dahin, zumindest die Forderung des aktuellen Jahres beschlossen zu sehen.

## Insolvenz des Wohnungseigentümers [73.2]

### Hausgeld bleibt Masseverbindlichkeit

**Gibt der Insolvenzverwalter Wohnungseigentum frei, wird die Masse nicht von der Entrichtung der Hausgelder entlastet. Es gilt der Grundsatz fort, wonach Verbindlichkeiten nur mit Zustimmung des Gläubigers „freigegeben“ werden können. Die nach der Freigabe fällig werdenden Hausgelder, das sind die Vorschüsse auf den Wirtschaftsplan, die Abrechnungssalden der Jahresabrechnungen und Sonderumlagen, sind als Masseschulden zu berichtigen.**

AG Mannheim, Urteil vom 4.6.2010, Az.: 4 C 25/10

## Baumrückschnitt [73.3]

### Nur mäßig darf er sein

**Ein Beschluss über den Rückschnitt von im Gemeinschaftseigentum stehenden Bäumen darf nicht gegen die Baumschutzsatzung verstoßen und muss ordnungsgemäßer Baumpfleßmaßnahmen entsprechen. Eingriffe wie Schnitt und andere Pflegemaßnahmen sind möglichst gering zu halten, um dem Baum eine möglichst natürliche und artgerechte Entwicklung seiner Krone zu ermöglichen. Die Kappung eines Baums entspricht nicht den Grundsätzen der anerkannten Regeln der Technik für die Ausführung von Baumschnittmaßnahmen.**

AG Düsseldorf, Urteil vom 7.9.2009, Az.: 290a C 6777/08



Gartenschere. Gebrauch gefährlich

**Gemeinschaftsverhältnis [74.1]****Mangel am Gemeinschaftseigentum – Ausgleichsanspruch?**

**Wird die Nutzung des Sondereigentums durch einen Mangel am Gemeinschaftseigentum beeinträchtigt, so steht dem Sondereigentümer kein nachbarrechtlicher Ausgleichsanspruch in entsprechender Anwendung von § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB zu.**

BGH, Urteil vom 21.5.2010, Az.: V ZR 10/10

**Fakten:** In der vermieteten Wohnung kam es zu Wasserschäden an der Wohnzimmerdecke. Eine erste Reparatur brachte keinen Erfolg. Die Eigentümerversammlung beschloss dann die Instandsetzung unter Einschaltung eines Architekten und der Beauftragung von Fachunternehmen. Doch es kam zu weiteren Wassereintrüben, bis man einen Konstruktionsfehler an dem Tür-Fenster-Element in der über der Wohnung des Eigentümers liegenden Wohnung als Ursache des Mangels erkannte und diesen Fehler durch Austausch des Bauelements behob. Der Wohnungseigentümer verlangt nun von der Eigentümergemeinschaft Ersatz für Mietminderungen und Ausfälle durch den Auszug der Mieterin und Ersatz der Kosten der Instandsetzung seiner Wohnung. Die Klage war abzuweisen. Ein verschuldensabhängiger Ersatzanspruch besteht nicht, weil die Wasserschäden auf einem Konstruktionsmangel am Gemeinschaftseigentum beruhten, an dem die Gemeinschaft kein Verschulden getroffen hatte. Die Eigentümerversammlung hatte nach dem ersten Wassereintrüben auch umgehend reagiert

und die Mängelbeseitigung beschlossen. Ein verschuldensunabhängiger Ersatzanspruch nach § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB kommt ebenfalls nicht in Betracht. Unmittelbar ist die Vorschrift nicht einschlägig, weil sie eine von einem anderen Grundstück ausgehende Störung voraussetzt. Sie ist jedoch auch nicht analog anwendbar, da die Interessenlage innerhalb einer Gemeinschaft sich von derjenigen zwischen Grundstücksnachbarn unterscheidet.

**Fazit:** Wohnungseigentümer sind damit in Bezug auf die von dem gemeinschaftlichen Eigentum ausgehenden Störungen weniger schutzwürdig als Grundstückseigentümer gegenüber den von einem Nachbargrundstück ausgehenden Einwirkungen. Im Übrigen fehlt es auch an einer Regelungslücke im Wohnungseigentumsgesetz. Das nämlich selbst enthält in § 14 Nr. 4 Halbs. 2 einen verschuldensunabhängigen Ersatzanspruch. Wäre eine der Regelung des § 906 Abs. 2 BGB entsprechende Ersatzpflicht gewollt gewesen, hätte der Gesetzgeber die Bestimmung des § 14 Nr. 4 Halbs. 2 WEG weiter fassen können.

**Vereinbarte Öffnungsklausel [74.2]****Keine Kostenverteilungsänderung bei Fehlen eines sachlichen Grunds**

**Auch von einer vereinbarten Öffnungsklausel kann nur dann Gebrauch gemacht werden, wenn ein sachlicher Grund vorliegt und einzelne Wohnungseigentümer gegenüber dem früheren Zustand nicht benachteiligt werden.**

LG Köln, Urteil vom 15.10.2009, Az.: 29 S 102/09

**Fakten:** Die Wohnungseigentümer hatten vorliegend auf Grundlage einer in der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung enthaltenen Öffnungsklausel mit der erforderlichen Mehrheit beschlossen, dass die Kosten für den Austausch von Fenstern im Bereich der Sondereigentumseinheiten abweichend von den Bestimmungen der Teilungserklärung jeweils von den jeweiligen Eigentümern zu tragen seien. Der Beschluss wurde für ungültig erklärt, da auch von einer vereinbarten Öffnungsklausel nur dann Gebrauch gemacht werden kann, wenn ein sachlicher Grund vorliegt und einzelne Eigentümer gegenüber dem früheren Zustand nicht benachteiligt werden. Auch für die Neuregelung in § 16 Abs. 3

WEG, bei der es sich um eine gesetzliche Öffnungsklausel handelt, sieht die Gesetzesbegründung vor, dass ein sachlicher Grund gegeben sein muss. Nur über das Kriterium des sachlichen Grunds kann ein vernünftiger Interessenausgleich herbeigeführt und ein Minderheitenschutz gewährleistet werden.

**Fazit:** Dass der Gesetzgeber auch bei der Neufassung des Wohnungseigentumsgesetzes dem Minderheitenschutz einen hohen Stellenwert eingeräumt hat, ergibt sich etwa aus § 16 Abs. 4 WEG, der dafür sogar eine nur im Einzelfall vom Kostenverteilungsschlüssel abweichende Regelung für die Verteilung der Kosten der Instandsetzung und Instandhaltung eine doppelt qualifizierte Mehrheit vorsieht.

**Verfahrensrecht [74.3]****Gemeinschaft kann Prozesskostenhilfe bewilligt werden**

**Will die Wohnungseigentümergeinschaft gegen eines ihrer Mitglieder Beitragsforderungen gerichtlich geltend machen, kann ihr Prozesskostenhilfe bewilligt werden. Diese Rechtsverfolgung liegt jedenfalls dann im allgemeinen Interesse, wenn weder die Gemeinschaft noch sämtliche Mitglieder die Kosten aufbringen können.**

BGH, Beschluss vom 17.6.2009, Az.: V ZB 26/10

ANZEIGE

**WEG-Verwaltung? → [www.brack-ag.de](http://www.brack-ag.de)**

## Maklerrecht

### Ermittlung konkreter Provisionshöhe [75.1]

#### Nur eingeschränktes Recht auf Grundakteneinsicht

**Ein berechtigtes Interesse i. S. v. § 46 Abs. GBV i. V. m. § 12 Abs. 3 GBO, Einsicht in die Grundakten zu nehmen und dadurch den vereinbarten Kaufpreis zu erfahren, hat der Grundstücksmakler allenfalls dann, wenn eine beträchtliche Wahrscheinlichkeit für die behauptete Entstehung eines nach der Kaufpreishöhe zu berechnenden Provisionsanspruchs spricht.**

OLG Dresden, Beschluss vom 3.12.2009, Az.: 3 W 1228/09

**Fakten:** Der Makler wollte zur Berechnung seiner Provision den Kaufpreis in Erfahrung bringen, den der Grundstückskäufer mit dem Verkäufer vereinbart hatte. Das entsprechende Einsichtsgesuch hatte der Rechtspfleger hier jedoch zu Recht zurückgewiesen. Ob das Grundbuchamt einem Makler, der die Tatsache eines Kaufvertragsabschlusses positiv kennt, die Vereinbarung zur Kaufpreishöhe überhaupt zugänglich machen darf, erscheint schon deshalb zweifelhaft, weil der Makler den Kaufpreis auch im Rahmen einer Stufenklage in Erfahrung bringen kann. Der Makler hatte vorliegend nicht einmal ausreichend dargelegt, dass die Grundstücksverkäufer überhaupt eine Mitteilung über die Höhe des Kaufpreises verweigern. Unter diesen Umständen könnte sich das Einsichtsgesuch des Maklers unter gebotener Berücksichtigung der schutzwürdigen Belange der Hauptvertragsparteien allenfalls dann auf ein berechtigtes Interesse stützen, wenn für das Bestehen eines Provisionsanspruchs nicht nur eine beträchtliche

Wahrscheinlichkeit spräche. Dies musste hier verneint werden, da ein schriftlicher Maklervertrag ebenso wenig vorhanden war wie sonstige indizstarke Tatsachen.

**Fazit:** Die Zulässigkeit einer Einsichtnahme in die Grundakten auch zur Ermittlung der konkreten Provisionshöhe wird im Grundsatz bejaht. Das aber ändert nichts daran, dass ein berechtigtes Interesse hieran dargelegt werden muss. Informationen über den Kaufpreis gehören jedenfalls nicht zum eigentlichen Grundbuchinhalt. Da die uneingeschränkte Gestattung einer Einsicht in die Grundakten im Vergleich zur bloßen Grundbucheinsicht das informationelle Selbstbestimmungsrecht der Vertragsparteien in stärkerem Maß berühren kann, ist eine besonders sorgfältige Prüfung vonnöten, ob tatsächlich ein berechtigtes Interesse an der Einsicht vorliegt. Dies gilt umso mehr, als derjenige, der durch eine so weitgehende Akteneinsicht betroffen ist, weder im Vorfeld der Entscheidung anzuhören noch später beschwerdeberechtigt ist.

## Mietrecht

### Raucherräume [75.2]

#### Fehlender Raucherraum im Pflegeheim kein Mietmangel

**Das Fehlen eines Raucherraums in einem Alten- oder Pflegeheim stellt keinen eine Mietminderung begründenden Mietmangel dar.**

OLG München, Beschluss vom 23.9.2009, Az.: 32 U 3959/09



Die Zeiten für Raucher werden schwerer.

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Berechtigung zur Mietminderung wegen fehlender Raucherräume. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Es liegt kein Mietmangel vor. Das Vorhandensein eines Raucherraums ist nicht Voraussetzung für den Betrieb eines Alten- und Pflegeheims. Es liegt auch kein Mangel der Mietsache infolge einer behördlichen Beschränkung vor. Das Rauchverbot wendet sich nämlich nicht an die Inhaber der Räume, sondern an die Raucher, denen das Rauchen verboten wird.

**Fazit:** Hier eine Entscheidung zu den gesetzlichen Rauchverboten. Nach Art. 3 Bayerisches Gesundheitsschutzgesetz (GSG) ist das

Rauchen auch in Alten- oder Pflegeheimen verboten. Gemäß Art. 7 GSG ist dem Leiter des Heims die Verantwortlichkeit dafür auferlegt, dass das Rauchverbot beachtet wird. Dieses Rauchverbot gilt aber nicht für die Räume, die privaten Wohnzwecken dienen und den Bewohnern zur alleinigen Nutzung überlassen sind. In ihren Räumlichkeiten können die Heimbewohner also weiterhin rauchen, in den gemeinschaftlich genutzten Räumen aber nicht mehr. Gemäß Art. 6 GSG können in diesen Heimen auch Raucherräume eingerichtet werden. Ein Anspruch des Mieters auf Einrichtung eines Raucherraums wegen des allgemeinen Rauchverbots besteht aber nicht.

**Verkehrssicherung [76.1]****Zur Verkehrssicherungspflicht bei Wohnanlage mit älteren Mietern**

**Die Verkehrssicherungspflicht wird nicht dadurch verschärft, dass die Wohnanlage von zahlreichen älteren Mietern bewohnt wird.**

LG Berlin, Urteil vom 11.12.2009, Az.: 63 S 275/09

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Frage, ob die Verkehrssicherungspflicht dadurch verschärft wird, dass die Wohnanlage von zahlreichen älteren Mietern bewohnt wird. Die Besucherin einer Mieterin war am Sonntagmorgen um 7 Uhr auf nicht geräumten Gehwegen gestürzt. Der Räumdienst setzte erst um 9 Uhr ein. Das Gericht gibt dem Vermieter recht: Der Vermieter ist dem Mieter gegenüber sowohl als Nebenpflicht aus dem Mietvertrag als auch als Grundstückseigentümerin verkehrssicherungspflichtig. Er hat grundsätzlich Gefahren von Personen abzuwenden, die bei bestimmungsgemäßer oder nicht ganz fern liegender bestimmungswidriger Benutzung drohen. Die Besucherin einer Mieterin gehört zum geschützten

Personenkreis. Allerdings schuldet der Vermieter nicht eine Verkehrssicherung, die jeden Unfall rund um die Uhr ausschließt. Personen, die erst spät nachts nach Hause kommen oder besonders früh aufstehen, werden dadurch nicht diskriminiert.

**Fazit:** Der Vermieter schuldet Maßnahmen zur Verkehrssicherung nur soweit sie nach den Sicherheitserwartungen des jeweiligen Verkehrs im Rahmen des wirtschaftlich Zumutbaren geeignet sind, Gefahren von Dritten abzuwenden. Im Winter, insbesondere zu Zeiten häufigen Schneiens, muss nicht zu jeder Stunde für geräumte Gehwege gesorgt werden. Es ist auch nicht zu beanstanden, wenn der Räumdienst am Sonntag zwei Stunden später einsetzt als unter der Woche.

**Wohnungssuche [76.2]****Diskriminierung schwarzafrikanischer Mietinteressenten**

**Schadensersatz wegen Diskriminierung eines schwarzafrikanischen Paares bei Wohnungssuche.**

OLG Köln, Urteil vom 19.1.2010, Az.: 24 U 51/09

**Fakten:** Die Mietinteressenten hatten auf eine Wohnungsanzeige telefonisch Kontakt zur Hausverwaltung hergestellt und um einen Besichtigungstermin gebeten. Sie erhielten einen Termin, zu dem sie bei der Hausmeisterin des Hauses

vorsprechen sollten, damit diese die betreffende Wohnung vorstelle. Bei diesem Termin wies die Hausmeisterin die Interessenten mit den Worten „Die Wohnung wird nicht an Neger, äh ... Schwarzafrikaner und Türken vermietet“ ab. Die

Mietinteressenten begehren Schadensersatz und Schmerzensgeld. Das Gericht gibt ihnen recht. Der Vermieter haftet für die Hausmeisterin. Wer einen anderen zu einer Verrichtung bestellt, ist zum Ersatz des Schadens verpflichtet, den der andere in Ausführung der Verrichtung einem Dritten widerrechtlich zufügt, § 831 Abs. 1 Satz 1 BGB. Diese hatte durch ihre Äußerung die Menschenwürde der Mietinteressenten als Teil ihres durch § 823 Abs. 1 BGB geschützten allgemeinen Persönlichkeitsrechts verletzt. Die Bezeichnung als „Neger“ ist nach inzwischen gefestigtem allgemeinem Sprachgebrauch diskriminierend und verletzt den Betroffenen in seinem allgemeinen Persönlichkeitsrecht. Bei einem Verstoß gegen das allgemeine Persönlichkeitsrecht muss festgestellt

werden, ob der Eingriff befugt war oder nicht. Auch die Schwere des Eingriffs und seiner Folgen sowie Motiv und Zweck des Eingriffs sind in die Abwägung einzubeziehen. Hier führte der Eingriff dazu, dass die Mietinteressenten nicht umziehen konnten. Das Motiv war allein auf Ausgrenzung und damit auf eine Diskriminierung wegen der Rasse solcher Mietinteressenten gerichtet. Auf das Verschulden des Verrichtungsgehilfen kommt es grundsätzlich nicht an.

**Fazit:** Hier eine Entscheidung zum Allgemeinen Gleichstellungsgesetz. „Benachteiligender“ im Sinne des Gesetzes ist stets der Anbieter der begehrten vertraglichen Leistung, hier also der Vermieter. Dieser haftet für alle Verrichtungsgehilfen, die für ihn tätig werden.

**Fehlende Tilgungsbestimmung [76.3]****Verrechnung zunächst mit Nebenkostenvorauszahlungen zulässig**

**Teilzahlungen des Mieters ohne ausdrücklich oder konkludente Tilgungsbestimmungen sind gemäß § 366 Abs. 2 BGB vorrangig auf die Nebenkostenvorauszahlungen zu verrechnen, denn der Vorschussanspruch ist weniger gesichert als der Anspruch auf die Grundmiete, weil der Vermieter ihn nach Abrechnungsreife nicht mehr geltend machen kann.**

Brandenburgisches OLG, Urteil vom 3.3.2010, Az.: 3 U 108/09

**Fakten:** Der Mieter von Geschäftsräumen zahlte die Miete unvollständig. Eine ausdrückliche Tilgungsbestimmung hinsichtlich der Aufteilung der geleisteten Zahlungen auf Miete oder Nebenkosten war nicht erfolgt. Der Vermieter verrechnete die Zahlungen zuerst auf die Nebenkostenvorauszahlungen und verlangt die Zahlung der rückständigen

Miete. Das Gericht gibt dem Vermieter Recht. Teilzahlungen des Mieters ohne ausdrücklich oder konkludente Tilgungsbestimmungen sind vorrangig auf die Nebenkostenvorauszahlungen zu verrechnen.

**Fazit:** Das Gericht hatte hier auch über den Einwand des Mieters, der Vermieter sei nicht Eigentümer und damit



nicht berechtigt, die Zahlung geltend zu machen, zu entscheiden. Dazu entschied das Gericht, dass der Vermieter zum Abschluss eines Mietvertrags weder Eigentum noch Besitz an der vermieteten Sache benötigt. Er hat dem Mieter gemäß § 535 Abs. 1 Satz 1 BGB lediglich den Gebrauch der Mietsache

während der Mietzeit zu gewähren. Entgegenstehende Rechte Dritter führen als Rechtsmangel nach § 535 Abs. 1 Satz 1 BGB erst dann zu einer Gebrauchsentziehung, wenn der Dritte seine Rechte so geltend macht, dass der Gebrauch der Mietsache durch den Mieter beeinträchtigt wird.



Große Frage: Worauf wird gezahlt, wenn gezahlt wird?

### Heizkostenverteiler [77.1]

#### Wärmeerfassung eines nicht gedämmten Fallrohrs hat Mieter zu dulden

**Beabsichtigt der Gebäudeeigentümer, eine bisher vorhandene Lücke bei der Erfassung des Wärmeverbrauchs in einer Wohnung durch die Installation eines zusätzlichen Messgeräts zu schließen, hat der Wohnungsnutzer dies nach § 4 Abs. 2 Halbsatz 2 HeizkostenVO zu dulden.**

BGH, Urteil vom 12.5.2010, Az.: VIII ZR 170/09

**Fakten:** Der Mieter verweigerte dem Vermieter den Zutritt zu seiner Wohnung, um den Einbau eines zusätzlichen Heizkostenverteilers zu verhindern, der die vom Fallrohr des Heizungsstrangs abgegebene Wärme messen soll. Der Vermieter klagt auf Duldung. Auch der BGH gibt ihm recht. Nach § 4 Abs. 1 HeizkostenVO hat der Gebäudeeigentümer den anteiligen Verbrauch der Nutzer an Wärme und Warmwasser zu erfassen. Hierzu hat er die Räume mit Ausstattungen zur

Verbrauchserfassung zu versehen. Dies haben die Nutzer zu dulden (§ 4 Abs. 2 Satz 1 HeizkostenVO).

**Fazit:** Der Mieter kann vom Vermieter den Einbau geeigneter Heizkostenerfassungssysteme verlangen. Im Gegenzug hat der Mieter alle hierfür erforderlichen Maßnahmen zu dulden. Der Mieter hat im vorliegenden Fall aber keinen Anspruch darauf, dass der Vermieter die Wärme abgebenden Heizungsrohre zu dämmen oder zu erneuern hat.

### Gewerbemietraum [77.2]

#### Vertragliche Regelung vor vertragsimmanenem Konkurrenzschutz

**Nicht jede Überschneidung der Angebote im Nebensortiment reicht für eine Konkurrenzschutzverletzung aus. Bezieht sich der vertraglich vereinbarte Konkurrenzschutz ausdrücklich auf die Vermietung an einen „Lebensmitteldiscounter“, so ist ein Laden mit dem Charakter eines russischen Kaufhauses davon auch dann nicht erfasst, wenn dort – zum großen Teil russische – Lebensmittel angeboten werden. Der vertraglich vereinbarte Konkurrenzschutz geht einem vertragsimmanenten Konkurrenzschutz vor. Der Mieter, der Geschäftsräume in Kenntnis einer dadurch entstehenden Wettbewerbssituation mietet, kann in der Regel keinen Konkurrenzschutz beanspruchen.**

KG Berlin, Beschluss vom 6.5.2010, Az.: 12 U 150/09

**Fakten:** Der Mieter hatte die Miete wegen Verstoßes gegen den mietvertraglichen Konkurrenzschutz gemindert, der Vermieter klagt die rückständige Miete ein. Laut Mietvertrag ist der Mieter berechtigt und verpflichtet, im Mietobjekt ein Lebensmitteldiscountgeschäft zu betreiben. Der Mietvertrag verbietet dem Mieter eine andere Nutzung auch für den Fall, dass kein direkter Wettbewerb zu einem Mitmieter entsteht. Das Mietobjekt sollte in jedem Fall als Einzelhandelsgeschäft genutzt werden. Nach dem Mietvertrag durfte der Vermieter einen weiteren Lebensmitteldiscount in diesem Gesamtobjekt nicht betreiben lassen. Bei Abschluss des Mietvertrags befand sich im Gesamtobjekt ein weiterer Lebensmittelmarkt, nach dessen Schließung in dessen Räumlichkeiten ein F-Markt eröffnete, der unter anderem Lebensmittel aus Russland anbietet. Der Mieter kündigte deswegen fristlos wegen Verstoßes gegen den Konkurrenzschutz.

Die Kündigung ist jedoch unwirksam. Hier war im Mietvertrag eine ausdrückliche Regelung des Kon-

kurrenzschutzes getroffen worden. Danach durfte der Vermieter keinen weiteren Lebensmitteldiscount durch Dritte betreiben lassen. Hauptartikel eines Lebensmitteldiscounters sind Lebensmittel im Niedrigpreissegment. Der F-Markt bietet aber unterschiedliche Teilsortimente an, unter anderem auch Lebensmittel. Diese geben ihm aber nicht das Gepräge eines Lebensmitteldiscounters. Auch wenn eine Konkurrenzschutzklausel in den Mietvertrag aufgenommen wurde, reicht nicht jede Überschneidung der Angebote im Nebensortiment für eine Konkurrenzschutzverletzung aus.

**Fazit:** Hier war von den Vertragsparteien eine ausdrückliche Vereinbarung über den Konkurrenzschutz getroffen worden. Eine solche Regelung geht selbst einem eventuell weiter gehenden vertragsimmanenten Konkurrenzschutz vor. Entscheidend bei der Auslegung des Vertragsinhalts ist, welche Artikel im Konkurrenzunternehmen hauptsächlich verkauft werden und damit das Geschäft des Konkurrenten prägen.

## Mein Klassiker



Arne Degener,  
Chefredakteur von  
IMMOBILIEN weekly  
dem Online-Magazin  
der deutschen  
Immobilienwirtschaft

## „Scipios Traum“

Buch von Iain Pears

Dummheit ist per se keine schlimme Sache. Unangenehm wird es, wenn sie mit Aggressivität gepaart auftritt. Und richtig gefährlich wird es, stattdessen man aggressive Dummheit mit Macht aus. Und genau letzterem sehen sich die Protagonisten in Iain Pears' Roman „Scipios Traum“ ausgesetzt. Dabei handelt es sich um den Bischof von Vaison, Manlius Hippomanes, zur Zeit des Untergangs des Weströ-

Menschlichkeit nicht viel bedeuten. Und die zivilisatorische Decke erweist sich als dünn; auch die eigene. Das müssen die mit all ihren Stärken und Schwächen gezeichneten Hauptfiguren schmerzlich erfahren. Denn sie sind zu Entscheidungen gezwungen, die einzelne Menschen ins Unglück stürzen werden, um das vermeintlich Gute, die Zivilisation, zu retten. Pears gelingt es mit dem Roman, ei-



„Pears gelingt es mit dem Roman einen spannenden Bogen zwischen seinen Figuren und den zeitlichen Handlungsebenen zu spannen. Er schafft es, den Leser in vergangene Zeiten eintauchen zu lassen und die Entscheidungsprozesse seiner Helden mit zu durchleiden – und die eigenen Handlungsoptionen zu hinterfragen. Ein Buch, das in Zeiten von Immobilien- und Finanzkrise zum Nachdenken anregt.“

mischen Riches, den Dichter Olivier de Noyen zur Zeit während der großen Pest in Avignon im 14. Jahrhundert und den feingeistigen Akademiker Julien Barneuve in den Tagen des Vichy-Regimes im Zweiten Weltkrieg in Südfrankreich. Alle drei verbindet der von Manlius verfasste neoplatonische Text über Tugend, Freundschaft und Ehre „Scipios Traum“, den jeder von ihnen im Kontext seiner Zeit erlebt. Doch sind in Zeiten zivilisatorischer Umbrüche und Krisen moralische Güter nur schwer zu bewahren. Alle drei sehen sich mit Kräften konfrontiert, denen Anstand, Bildung und

nen spannenden Bogen zwischen seinen Figuren und den zeitlichen Handlungsebenen zu spannen. Er schafft es, den Leser in vergangene Zeiten eintauchen zu lassen und die Entscheidungsprozesse seiner Helden mit zu durchleiden – und die eigenen Handlungsoptionen zu hinterfragen. Ein Buch, das nicht nur in Zeiten von Immobilien- und Finanzkrise zum Nachdenken anregt.

**Originalausgabe erschienen 2002 unter dem Titel Dream of Scipio, deutsche Ausgabe erstmals 2003 bei Droemer-Knaur. ISBN-10: 3-426-62667-5, ISBN-13: 978-3-426-62667-2.**

## Neue Bücher

Energieeffizienz in Gebäuden,  
Jahrbuch 2010

Das Jahrbuch präsentiert die Vielfalt politischer, wissenschaftlicher und wirtschaftlicher Diskussionen rund um das Thema Energie sparen. Die Themen der prominenten Autoren sind unter anderem: Strategien, Positionen und Rechtskonzepte für mehr Energieeffizienz, Energieeffizienz in der Praxis, Energietechnik und Dienstleistungen.



**Jürgen Pöschk (Hrsg.), VME – Verlag und Medienservice Energie., 5. Aufl. 2010, 240 S., ISBN 978-3-936062-06-9, 29,50 Euro**

Das Investitionsverhalten von  
Versicherungen in Immobilien

Durch die Befragung der 50 größten Versicherungen Deutschlands, Interviews mit Experten der Branche und sorgfältig ausgesuchte Literatur wurden neue Erkenntnisse des Investitionsverhaltens der Assekuranz in die Asset-Klasse Immobilie festgestellt.



**M. Eckert, 194 S., Eckertm@gmx.de, 59 Euro**

Die Dritthaftung von Rating-  
agenturen

Die Arbeit befasst sich mit der im Kontext der „Subprime-Krise“ stark diskutierten Frage einer Haftung von Ratingagenturen gegenüber Investoren wegen fehlerhafter Bonitätsbeurteilungen. Auf Grundlage einer sozialwissenschaftlichen Konfliktanalyse wird ein allgemeines Modell der quasi-vertraglichen Expertendritthaftung entwickelt.



**Dr. Peter Korth, Nomos, 2010, 211 S. ISBN 978-3-8329-5209-9, 52 Euro**

## Anwalts-Handbuch Mietrecht

Das Kompletterwerk vermittelt dem Leser nicht nur die allgemeine Rechtslage, es wird aus der Mandatsperspektive heraus auch alles erläutert, was der Praktiker benötigt, um die Interessen seiner Klientel optimal durchzusetzen. Umfassend kommentierte Checklisten verhindern, dass wichtige Aspekte übersehen werden, gleich ob tatsächlicher oder rechtlicher Art. Musterformulierungen helfen dabei, optimale Vertragsgestaltungen zu entwickeln. Beispiele verdeutlichen komplexe Zusammenhänge. Tabellen in ABC-Form erleichtern den Umgang mit der ausufernden Kasuistik des Rechtsgebiets, zum Beispiel zu den Themen Mietmängel, AGB und Streitwert. Dieses Kompletterwerk ist der Begleiter durch jedes mietrechtliche Mandat – vom ersten Gespräch mit dem Mandanten bis zur Gebührenabrechnung.



**Dr. Klaus Lützenkirchen (Hrsg.), Verlag Dr. Otto Schmidt, 3. Aufl. 2010, 2584 S., ISBN 978-3-504-18049-2, 129 Euro**

## Baumarkt 2009

Der Baumarkt 2009 stellt wieder in bewährter Weise die wichtigsten Ergebnisse des abgelaufenen Baujahres in vielen Zahlen und Fakten zusammen. Er bietet einen Fundus, mit dem jede konjunkturelle Berichterstattung auf eine fundierte Basis gestellt wird. Auf rund 40 Seiten werden die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die Entwicklung im Baugewerbe knapp, übersichtlich und mit vielen Grafiken illustriert dargestellt. Betrachtet werden der Wohnungsbau, der Wirtschaftsbau und der öffentliche Bau, die Zahl und Leistungsstruktur der Betriebe, die Zahl der Beschäftigten und der Umsatz im Bauhauptgewerbe. Ein 50-seitiges tabellarisches Kompendium komplettiert das Werk. Es enthält sämtliche wichtigen Daten zur bauwirtschaftlichen Entwicklung, meistens in langen Zeitreihen aus den letzten zehn Jahren zusammengefasst.



**Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e. V., 2010, 100 Seiten, ISSN 1869-2494, kostenlos**

## Aus unserem Haus

### Die Wertermittlungsreform

Der exakte Wert einer Immobilie ist in vielen Situationen, wie zum Beispiel Immobilienerwerb, Veräußerung, Beleihung, Ehescheidung oder Erbauseinandersetzung, ausschlaggebend. Durch die neue Immobilien-Wertermittlungsreform haben sich bei der Bestimmung des Verkehrswerts von Immobilien gravierende und wertrelevante Änderungen ergeben. Inhalte des Buches sind: Die neuen Regelungen im Überblick (inkl. ImmoWertV), konkrete Erläuterungen, was sich in Zukunft bei der Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken ändert, alle wichtigen Verfahren und Berechnungsarten, die Sie künftig beachten müssen, die neuen Anforderungen an Gutachten, alles zu den Auswirkungen der Erbschaftssteuerreform auf die Immobilienbewertung, wie Sie die NHK 2005 in Wertermittlungen und die neue ImmoWertV konkret anwenden.



**Thomas H. Garthe, Haufe-Lexware, 2. Aufl. 2010, 192 Seiten+CD-Rom, ISBN 978-3-648-00852-2, 39,80 Euro**

## Impressum

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

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

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

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

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

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

**Journalisten im Heft**  
Norbert Jumpertz  
Frank Peter Unterreiner  
Dr. Ruth Vierbuchen  
Hans-Jörg Werth  
Irene Winter

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

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

**Titel:** mostafa fawzy/Shutterstock

**Anzeigen**  
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Niederlassung Würzburg  
Unternehmensbereich Media Sales  
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

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

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

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

**Anzeigenschluss**  
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

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

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

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

**Gerichtsstand ist Freiburg**  
ISSN 1614-1164

**Erscheinungsweise:** 10 x jährlich

**Verbreitete Auflage**  
19.059 Exemplare im 2. Quartal 2010

**Druck**  
Echter Druck Center, Würzburg



## Termine

## ... von „Berliner Immobilienrunde“ bis „Wohntrends 2020“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
TOP-TERMIN	<b>18. Deutscher Verwaltertag</b>	<b>9.-10.9.2010 Nürnberg</b>	195 Euro* / 395 Euro**	DDIV Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V., Telefon 030/30 09 67 90, <b>www.ddiv.de</b>
	Wohnimmobiliengipfel Living 2010: Wohnkonzepte statt Bauprojekte – Projektwegweiser, Investmentwelten, Zündstoff	<b>13.-14.9.2010 Hamburg</b>	1.995 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <b>www.managementcircle.de/focus-living</b>
	ImmoCom 2010	<b>13.-14.9.2010 Berlin</b>	ab 520 Euro	BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e. V., Telefon 030 2308550, <b>www.immocom-berlin.de</b>
	German Council of Shopping Centers	<b>16.-17.9.2010 Berlin</b>	650 Euro* / 1.300 Euro**	German Council of Shopping Centers e. V., Telefon 07141 388083, <b>www.gcsc.de</b>
TOP-TERMIN	<b>Expo Real 2010</b>	<b>4.-6.10.2010 München</b>	2-Tages- Ticket: 230 Euro, 3-Tages-Ticket: 320 Euro	Messe München GmbH, Telefon 089 94920720, <b>www.exporeal.net</b>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Weimarer Immobilienrechtstage 2010 – Schnittstellen im Wohnraummietrecht	<b>23.-24.9.2010 Weimar</b>	300 Euro* / 405 Euro**	vhw e.V., Zentrale Seminarverwaltung, Telefon 030 22323-43, <b>www.vhw.de</b>
	GAP-Fachforum	<b>15.-16.9.2010 Bremen</b>	500 Euro	GAP Telefon 0421 49134-101, <b>www.gap-group.de</b>
	Immobiliensteuerrecht 2010/2011	<b>27.9.2010 Frankfurt am Main</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <b>www.haufe-akademie.de</b>
TOP-TERMIN	<b>Berliner Immobilienrunde:</b> Produktentscheider von Banken berichten über: Markttrends 2010/2011 für Geschlossene Fonds	<b>28.9.2010 Berlin</b>	870 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, <b>www.immobilienrunde.de</b>
	Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	<b>29.-30.9.2010 Wien</b>	1.495 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-0, <b>www.management-forum.de/kennzahlen_fm</b>
	Immobilienverwaltung Aufbau-Seminare	<b>7.10.2010 Stuttgart</b>	399 Euro	Sykosch Akademie, Telefon 0800 7956724, <b>www.sykosch.de/akademie</b>
	Die neue ImmoWertV	<b>8.10.2010 Karlsruhe</b>	350 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <b>www.sprengnetter.de</b>
	Förderungsmanagement – Erfolgreiche Strategien, um Mietrückstände zu vermeiden bzw. abzubauen	<b>11.10.2010 Raum Wiesbaden/ Mainz</b>	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-11, <b>www.sfa-immo.de</b>
	Immobilienmanagement – Grundlagen-Kompaktseminar	<b>14.-15.10.2010 München</b>	1.190 Euro* / 1.230 Euro**	Haus der Technik, Telefon 089 45219214, <b>www.hdt-essen.de</b>
	GreenBuilding: Energieeffizienz im Gebäudebereich	<b>18.10.2010 Berlin</b>	320 Euro	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, <b>www.bauakademie.de</b>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder



## Unternehmensindex

<b>A</b>	
Aareon AG .....	49, 57
Aberdeen .....	11, 63
AENA .....	12
Aengevelt Immobilien KG .....	38 ff.
Aengevelt-Gruppe .....	66
Alcatel .....	12
alstria office REIT-AG .....	27
AMPER .....	12
Atrium-Gruppe .....	49
Aurelis Real Estate GmbH .....	65
AWD .....	33
<b>B</b>	
BASF .....	64
BBA .....	49
Berenberg Bank .....	29
Bilfinger + Berger .....	64
British Land .....	27
BWG GmbH .....	42
<b>C</b>	
CB Richard Ellis (CBRE) .....	15, 59
Centrum GmbH .....	65
Colliers .....	44
Comfort Holding GmbH .....	43, 65
Commerz Real AG .....	14, 24
Commerzbank .....	33
Commerzbank-Konzern .....	14
Conject .....	45 ff.
CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH. ....	13
<b>D</b>	
Deka Immobilien .....	64
Desigual .....	60
Deutsche Annington .....	40
Deutsche Bahn .....	65
Deutsche Messe AG .....	48
Deutsche Wohnen .....	41
Developement Partner AG .....	64
Dirk Rossmann GmbH .....	60
dm drogeriemarkt GmbH + Co. KG .....	60
DOMUS .....	57
Douglas Holding AG .....	58 ff.
Dr. Sasse AG .....	92
Dussmann-Gruppe .....	92
<b>E</b>	
E&G .....	26
ECE .....	59
Edeka .....	60
Engel & Völkers .....	14
ESS AG .....	49
EuroShop .....	27
Evonik .....	40
Eyecansee Communications .....	45
<b>F</b>	
Fair Value REIT-AG .....	27
Feri EuroRating Services .....	32
<b>G</b>	
Gagfah .....	27, 41
GAP-Group .....	49
Georg & Ottenströer .....	60
GRR AG .....	59
GSW .....	40 ff.
<b>H</b>	
Hahn-Gruppe .....	59
Hamborner REIT AG .....	27
Hammonia-Verlag .....	13
Haufe Mediengruppe .....	13
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG .....	13
Haufe-Lexware .....	
Real Estate AG .....	13, 57
HausPerfekt .....	57
Hertie .....	59
Hochtief Facility Management GmbH .....	92
Hochtief Projektentwicklung .....	66
Hochtief-Gruppe .....	66
Hollister .....	60
Hornbach AG .....	60
HSH Nordbank .....	24 ff.
HypoVereinsbank-Konzern .....	14
<b>I</b>	
iii .....	24
Incity Immobilien AG .....	14
IPD Investment Property Databank .....	30
ista International GmbH .....	14
<b>J</b>	
Jones Lang LaSalle (JLL) .....	5, 60, 66
<b>K</b>	
Kaufland .....	60
KfW .....	19
KIK .....	60
King Sturge GmbH .....	14
KSB Intax .....	40
<b>L</b>	
LaSalle GmbH .....	12
LaSalle KAG .....	12
LaSalle Vermögens- verwaltungs GmbH .....	12
Lehman .....	58
Lidl .....	60
<b>M</b>	
Marcard Stein & Co. .....	22
Mesago .....	49
Messe Köln .....	48
Metro Group .....	58 ff.
Michael Kors .....	60
Microsoft .....	49
MPC Capital .....	24
MVV Energie AG .....	64
<b>N</b>	
Netto-Marken-Discounter .....	60
<b>P</b>	
Penny-Markt .....	60
Promos Consult .....	49
<b>R</b>	
Real I.S. AG .....	12
Real I.S. Investment GmbH (KAG) .....	12, 14
Rewe .....	59
<b>S</b>	
SAP AG .....	49, 64
Savills .....	12
Schauer & Schöll .....	44
Schroder Property .....	15
Schwarz-Gruppe .....	60
Scope Analysis .....	24
Sparkasse .....	33
Steirische Landesimmobilien- gesellschaft (LIG) .....	46
Sykosch Software AG .....	13, 57
<b>T</b>	
Thomas Cook .....	49

## Vorschau auf ...

## ... Oktober 2010



**Rating.** Welche Auswirkungen haben die Brüsseler Pläne?

## Finanzen und Steuern

## Regulierung von Rating-Agenturen

Das Thema Rating von Geschlossenen (Immobilien-) Fonds und damit der Rating-Agenturen könnte durch die AIFM-Richtlinie an Brisanz gewinnen. Scope und Feri, aber auch andere Akteure könnten dadurch womöglich erheblich in ihren Vertriebsmodellen beeinträchtigt werden. Welche Folgen haben hier die Brüsseler Pläne?

## Objektvermittlung

## Knigge für Makler

Was muss ein Immobilienmakler wissen, um bei Kunden mit seiner Persönlichkeit und korrektem Verhalten zu punkten? Ein Artikel über die richtigen Umgangsformen im Business-Bereich.

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

## ... November 2010

## Zukunft der Retailmärkte

## Die digitale Immobilien-Revolution

Was steht der Immobilienwirtschaft an digitalen Herausforderungen bevor? Die Auswirkungen auf die einzelnen Segmente der Immobilienbranche:



Insbesondere die Gebäudeplanung, der Betrieb von Retail-Märkten und das Facility-Management werden sich radikal verändern.

**Die November-Ausgabe erscheint am Freitag, den 5. November 2010, Anzeigenschluss ist der 8. Oktober 2010.**

# Geheimnisse

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

## ... drei FM-Komplettanbieter



**Thomas Greiner**  
ist Vorsitzender des  
Vorstands der Dussmann-  
Gruppe, Berlin.



**Bernd Joachim Romanski**  
ist Sprecher der Geschäfts-  
führung der Hochtief Facility-  
Management GmbH, Essen.



**Dr. Eberhard Sasse**  
ist Vorstandsvorsitzender  
des FM-Komplettanbieters  
Dr. Sasse AG, München.

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

**Greiner:** Ich tippe auf verlässlich; jemand, der vertrauen kann und dem man vertrauen kann; wohltuend unaufgeregt.

**Romanski:** Zielstrebig, verlässlich, verantwortungsbewusst.

**Sasse:** Ausdauernd, fordernd, mobil.

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

**Greiner:** Mit dem unbekanntem Architekten, der in der Lage und willens ist, wirklich Kundenwünsche zu erfüllen.

**Romanski:** Mit Dr. Gerhard Niesslein, Sprecher des Vorstands der IVG Immobilien AG. Ich bespräche bei einem guten Abendessen gerne einmal das Thema „Preiswettbewerb bei infrastrukturellen Immobiliendienstleistungen vor dem Hintergrund von Mindestlöhnen“.

**Sasse:** Wenn's denn möglich wäre: Mit allen! Die Branche ist so vielfältig. Da kann man voneinander eine Menge lernen.

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

**Greiner:** Was ist Mittagspause?

**Romanski:** Beim gemeinsamen Mittagessen mit Kollegen in der Kantine unserer Unternehmenszentrale in Essen.

**Sasse:** Am sichersten fände man mich per GPS-Peilung – kein Tag ist wie der andere!

### ■ Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

**Greiner:** Wir brauchen mehr Zusammenarbeit mit dem Ziel einer verbesserten Interessenvertretung der Facility-Management-Branche.

**Romanski:** Gemeinsam dem steigenden Preisdumping auf Kosten der Qualität eine Absage erteilen. Gut täte eine Besinnung auf die qualitätsorientierte Facility-Management-Imagekampagne „Die Möglichmacher“.

**Sasse:** Mehr Mut und mehr Geduld! ←|

### Ihr Statement zur Stereotype: „Die Erhöhung des Krankenversicherungsbeitrags verursacht bei FM-Dienstleistern Entlassungen.“

**Greiner:** Viele unserer Mitarbeiter liegen unter der Beitragsbemessungsgrenze. Trotz der Kostensteigerung wollen wir keine Stellen streichen, sondern wachsen.

**Romanski:** Das ist nicht das Kernproblem. Die FM-Anbieter dürfen nicht am preisgetriebenen Verdrängungswettbewerb teilnehmen. Das kostet die Arbeitsplätze!

**Sasse:** Viel zu schlicht! Auch FM-Auftraggeber sind keine Tagträumer. Sie wissen, dass Arbeitskosten nur ein kleiner Stein sind im Werte-Mosaik der FM-Leistung.

Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt



**webbasiert:**  
keine Installation  
notwendig!

## Schluss mit der Wurstelei!

Arbeiten Sie jetzt effizienter und managen Sie Ihre Interessenten,  
Angebote, Adressen und viele weitere Daten einfach und professionell.  
Mehr Informationen unter 030 24 301 11 00

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



## Die neue, einfache Software für Makler ist da!

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

- **Schnell und erfolgreich**

Alle Daten an einem Ort verwalten und verknüpfen +++ Angebote automatisch auf mehreren Portalen veröffentlichen

- **Einfach**

Selbsterklärende, professionelle Software +++ Inklusive Leistungsnachweis +++ Unkompliziert loslegen

- **Flexibel und mobil**

Webbasierte Software +++ Daten von überall aus verwalten +++ Keine Installation notwendig



**BESUCHEN SIE UNS  
AUF DER EXPO REAL**

4. bis 6. Oktober 2010  
Halle A1, Stand A1.120

---

# WIR SOLLTEN JETZT NACH VORNE SCHAUEN.

---

**In einem veränderten Umfeld sind klare Zukunftsvisionen mehr denn je gefragt.** Die HypoVereinsbank unterstützt Sie bei der Realisierung Ihrer gewerblichen Immobilienvorhaben mit den passenden Finanzierungslösungen, großem Branchen-Know-How und langjähriger Erfahrung. Damit Ihre Vorhaben eine Perspektive haben. Mehr unter [www.hvb.de/kommerzielle-immobilien](http://www.hvb.de/kommerzielle-immobilien)

---