

## Gemeinsam in Sorge

DV, BFW, IVD, IW, DDIV, GdW, BSI, ZIA, Haus & Grund

**Energetische  
Bestandssanierung,  
Klimaschutz**

**\* Januar 2002**

**† Januar 2012**

**Wir konnten uns nicht einigen  
Bundestag + Bundesrat**

**GRAFFITI:  
»GRÜN«**

**Warm-Up  
Expo Real**

**Geschlossene Fonds  
Vorliebe für große  
Immobilienpakete**

**Marktübersicht  
Weiterbildung: Die  
richtige Wahl treffen**



# Wer an Immobilien denkt, denkt an Immonet.

Wir haben für jedes Objekt die passenden Interessenten.

Die große  
**OFFENSIVE**  
**2011**

**immonet.de**

Wir sind Immobilien



# Wohltemperiert?

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es gibt ein Zitat, das J.S. Bach nachgesagt wird: „Gut ist es, die richtige Taste zum richtigen Zeitpunkt zu treffen.“ Das dürfte nicht nur für Tasten gelten, sondern auch für Worte und Taten. Was richtig ist und was falsch, lässt sich dann genau sagen, wenn eine Partitur vorliegt. Aber die gibt es nicht immer. Ist der Einstieg in neue Energieformen zum jetzigen Zeitpunkt richtig? Die Mehrheit der Bevölkerung scheint das immer noch so zu sehen, aber die gesetzliche Verschärfung trifft sie auch nicht so, wie etwa – Immobilieneigentümer. Die, wenn sie ihr Haus nur reparieren wollen, das oft nicht dürfen, sondern vielmehr im großen Stil kostspielig sanieren müssen.

Ihre Freiheit bei der Gestaltung der Energieversorgung wird per Energiewirtschaftsgesetz immer mehr eingeschränkt (Seite 42). Energieeinsparverordnung, Landesbauordnungen und Solarsatzungen legen horrende energetische Anforderungen fest. Und das meist ohne dass es sich für die Immobilieneigentümer rentiert (Seite 19). Der Marburger Bürgermeister Franz Kahle, der sie zum Einbau einer Solaranlage verpflichtet, wenn sie ihr Dach auch nur schief angucken, hat schon traurige Berühmtheit erlangt.

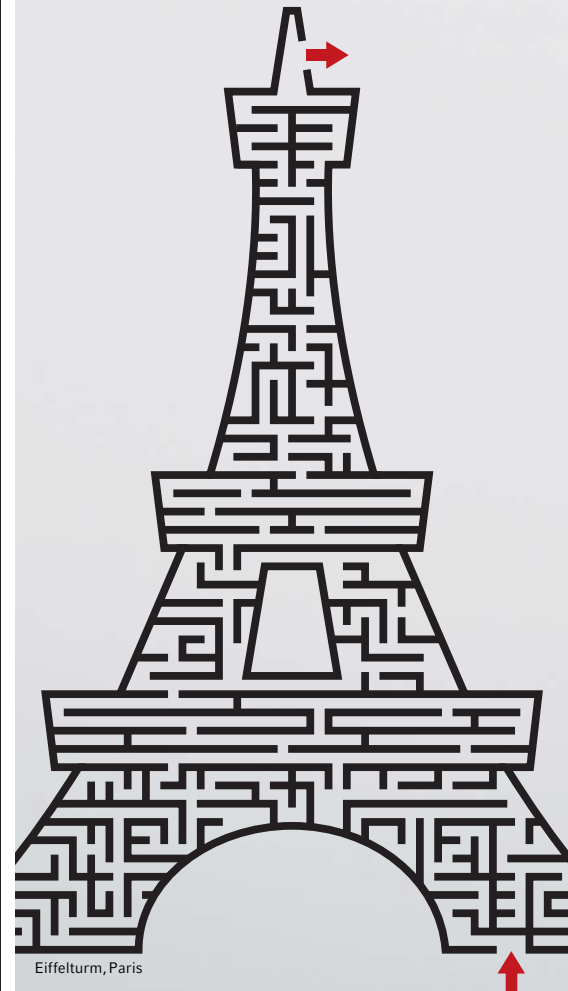
Der Konflikt könnte sich verschärfen: Hier Politiker, die hohe Investitionen fordern. Dort Bürger – etwa Vermieter – für die sich die Maßnahmen oft nicht rechnen. Veränderung braucht Stimulanz, keine Brechstange. Ein Gesetz ohne Anreiz führt zu Stillstand: Marburg erneuert zurzeit einfach nicht. Aber der Zuschuss-Säckel ist nur halb gefüllt. Und die Ideen von Steuererleichterungen dümpeln so dahin ...

Trotzdem – im Finale etwas Labsal für Kanzlerin und Umweltminister: Ihr, die ihr die Energiewende verantwortet, seid zurzeit zwar nicht die Beliebtesten. Aber vielleicht werden unsere Ur-Ur-Ur-Enkel verstehen, wie wichtig diese Wende gewesen ist. Dann tröste euch Bach: Auch seine Vergötterung begann erst lange nach seinem Tod ...

Ihr

Lokale Expertise,  
die wegweisend ist.

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



Eiffelturm, Paris

Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

Foto: Hans Scherhauser

COMMERZBANK Group

EURO  
HYPO

a passion for solutions.





16

**Bestandssanierung.** In manchen Energiefragen stehen die Chancen auf politische Einigung schlecht.

## Titelthema

**Energetische Sanierung.** Die Branche ist in großer Sorge. Wird das Nachsitzen bei den Steuererleichterungen Wirkung zeigen?

- 16 **Energieeffizienz.** Der Topf für die Fördermittel ist auch über 2011 hinaus halbwegs gefüllt. Doch beim Thema Steuersenkung streiten Bund und Länder
- 20 **Sanieren, ohne die Rendite zu ruinieren – geht das?** Ob die CO<sub>2</sub>-Verminderung vorankommt, hängt entscheidend davon ab, ob sich Modernisierungen amortisieren
- 24 **Wie fördert Europa?** Zuschüsse? Steuererleichterungen? Wie unterstützen Großbritannien, Frankreich und Italien Investitionen in energetische Sanierungen? Ein Blick zu den Nachbarn



28

**Im Geschlossenen Fonds.** Nach Modernisierung verkauft: Die Frankfurter Türme der Deutsche Bank-Fondstochter DWS.

## Szene

- 08 Infografik: Spitzenmieten außerhalb der Metropolen
- 09 Kolumne: Mehr Hintergrund, nicht nur große Zahlen
- 10 Kölner Schildergasse bleibt meistbesuchte Einkaufsmeile in Deutschland

## Finanzen, Markt & Management

### Das Finanzinterview

- 26 „Ähnlich wie beim Autokauf“: Alex Gadeberg, Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

### Geschlossene Immobilienfonds

- 28 Große Immobilienpakete sind bei Anlegern gefragt

### Von den Finanzgerichten

- 30 Fiskus misst mit zweierlei Maß

### Marktübersicht Weiterbildungen

- 32 Die richtige Wahl aus der Fülle der Angebote



32

**Weiterbildung.** Die richtige Wahl aus der Fülle der Angebote zu treffen ist nicht einfach.

## Graffiti „Grün“

Alles bloß ein Etikettenschwindel?

- 65 Urban Farming, Bionik & Co. Ist Grün mehr als ein Trend?
- 66 Gärtnern im Untergrund. Gartenarbeit in der Stadt
- 68 Vision oder Zukunft? Vertikale Städte als Entlastung?
- 69 Psychologie. Hauptsache die Etikette stimmt
- 70 Die Netto-Null. Wider die Eintönigkeit

**Einzelhandel**

- 40 Expansion ohne Ende

**Energiewirtschaftsgesetz**

- 42 Bin ich ein Stadtwerk?

**Wohnungsnot für Senioren**

- 44 Die armen Alten

**Osteuropäische Märkte**

- 46 Polen im Aufwind

**Studienergebnis**

- 48 Mehr Miete bei nachhaltiger Haustechnik

**Werbemethoden**

- 49 Zeit für Online-Marketing

**Leistungsgarantie für Makler**

- 50 Versprechungen allein reichen nicht

**Immobilienerbe**

- 52 Dreiklang in Moll

**Mobilfunkstrahlung**

- 54 Unsichtbare Wertebeeinflusser

**Immobilienwirtschaftliche Software-Systeme**

- 58 Die Trendthemen der Branche aus SAP-Anwendersicht  
60 Marktübersicht: 40 ERP-Systeme

**Special****Expo Real 2011:  
Es wird enger in München**

- 72 Gleiche Fläche, aber wieder mehr Aussteller  
74 Investmentfreudige Ausländer erwartet  
77 Interview mit Messechef Eugen Egetenmeir

**Recht****Urteil des Monats**

- 78 Weiter Ermessensspielraum bei Änderung des Umlageschlüssels

**Rubriken**

- |                             |   |
|-----------------------------|---|
| 03 <b>Editorial</b>         | 87 <b>Impressum</b>                         |
| 06 <b>Online</b>            | 88 <b>Termine</b>                           |
| 14 <b>RICS</b>              | 89 <b>Unternehmen im Heft/<br/>Vorschau</b> |
| 15 <b>Deutscher Verband</b> | 90 <b>Finale</b>                            |
| 86 <b>Bücher</b>            |   |

**ATARO HYBRID | STEHLEUCHE****DURCHDACHTE SYMBIOSE  
DER LICHTTECHNIKEN.**

ATARO HYBRID nutzt High-Power LED Technologie für wirkungsvolles, aktivierendes Direktlicht in Kombination mit angenehmem Raumlicht der Leuchtstofflampen – für Lichtqualität und Effizienz auf höchstem Niveau.

Individuelle Lichtbedürfnisse können durch getrennte Einstellungsmöglichkeiten beider Lichtquellen spielend leicht erfüllt werden.

## 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.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien)

### Top-Thema:

#### Expo Real 2011: Die Messtrends in diesem Jahr

Zum 14. Mal öffnet die Expo Real, internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen, die Münchener Messetore. Das Motto in diesem Jahr: Aufwind ja, die Krise ist aber noch nicht beendet. Und welche Trends gelten 2011? Einmal mehr dreht sich vieles, wenn nicht alles, um die Themen Investment und Finanzierung. Westeuropa erholt sich, der deutsche Markt ist aus Sicht ausländischer Anleger zunehmend attraktiv, die osteuropäischen Länder sind weiter im Kommen, Polen nutzt die Messe mit einem wiederum verstärkten Auftritt.



Das Konferenzprogramm bietet mehr als 100 Veranstaltungen.



### Top-Thema: Sonderumlage

Das Gemeinschaftseigentum wird normalerweise mithilfe der laufenden Hausgelder bewirtschaftet; für größere Maßnahmen ist häufig eine Rücklage da. Doch manchmal entsteht für die WEG außerordentlicher Finanzbedarf – dann muss sich der Verwalter Gedanken über eine Sonderumlage machen. Was Verwalter bei der Erhebung einer solchen beachten müssen, lesen Sie in diesem Top-Thema.

## Neue Downloads

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

### Neuer Download im September:

#### › Musterschreiben

##### „Tod eines Eigentümers“:

Nach dem Tod eines Wohnungseigentümers muss der Verwalter klären, wer nun sein Ansprechpartner hinsichtlich der Belange der Wohnung ist. Dieses Muster gibt eine Vorlage für ein Anschreiben an die Erben, um die Eigentumsverhältnisse zu klären.

### Haufe Online-Seminar:

„Vollmachten in der täglichen Praxis der Wohnungsgenossenschaften“:

Fr., 16.9.2011, 14.00 Uhr, 89 Euro. Vollmachten haben in der täglichen Praxis von Wohnungsgenossenschaften eine große Bedeutung. Hierzu gehören sowohl die Bereiche der Mitgliedschaft in der eG und das Nutzungsverhältnis als auch die Teilnahme der Genossenschaft am allgemeinen Geschäftsverkehr. Dieses Online-Seminar gibt einen Überblick über die praktische Bedeutung von Vollmachten. Sie erfahren Einzelheiten zu den rechtlichen Grundlagen der Vollmacht. Fallbeispiele runden das Seminar ab. Referent: Thomas Schlüter

### Haufe Online-Seminar

„Problemfall Parabolantennen: Eine unendliche Geschichte?“

Mo., 26.9.2011, 15:00 Uhr, 89 Euro. Der Vermieter hat ein großes Interesse daran, seine Fassade frei von Parabolantennen zu halten. Die Rechtsprechung zu diesem Streitthema ist vielfältig und komplex. Dieses Online-Seminar des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V. in Zusammenarbeit mit Haufe-Online-Training für Immobilien gibt einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung. Sie erfahren, welche Rechte Vermieter und Mieter haben und was bei ausländischen Staatsangehörigen zu beachten ist. Referent: Rainer Maaß



Einsendeschluss:  
**15.12.2011**



**Union  
Investment**

## Nachhaltigkeit hat einen Preis.

Jetzt bewerben für den Prime Property Award 2012!

Nachhaltigkeit ist kein Trend mehr, sondern bereits vielerorts gebaute Realität. Mit dem Prime Property Award 2012, der unter dem Motto „Recognising Leadership in Sustainability“ nachhaltige Immobilien-Investments in Europa auszeichnet, holen wir diese „Best Practices“ ans Licht.

Bewerben Sie sich jetzt mit Ihrem Projekt – Neubau oder Refurbishment – und nutzen Sie die Chance, Ihre vorausschauende Investitionspolitik einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen. Die Wettbewerbsunterlagen finden Sie ab Mitte September unter [www.prime-property-award.de](http://www.prime-property-award.de).



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

**PRIME  
PROPERTY  
AWARD**  
*by Union Investment*



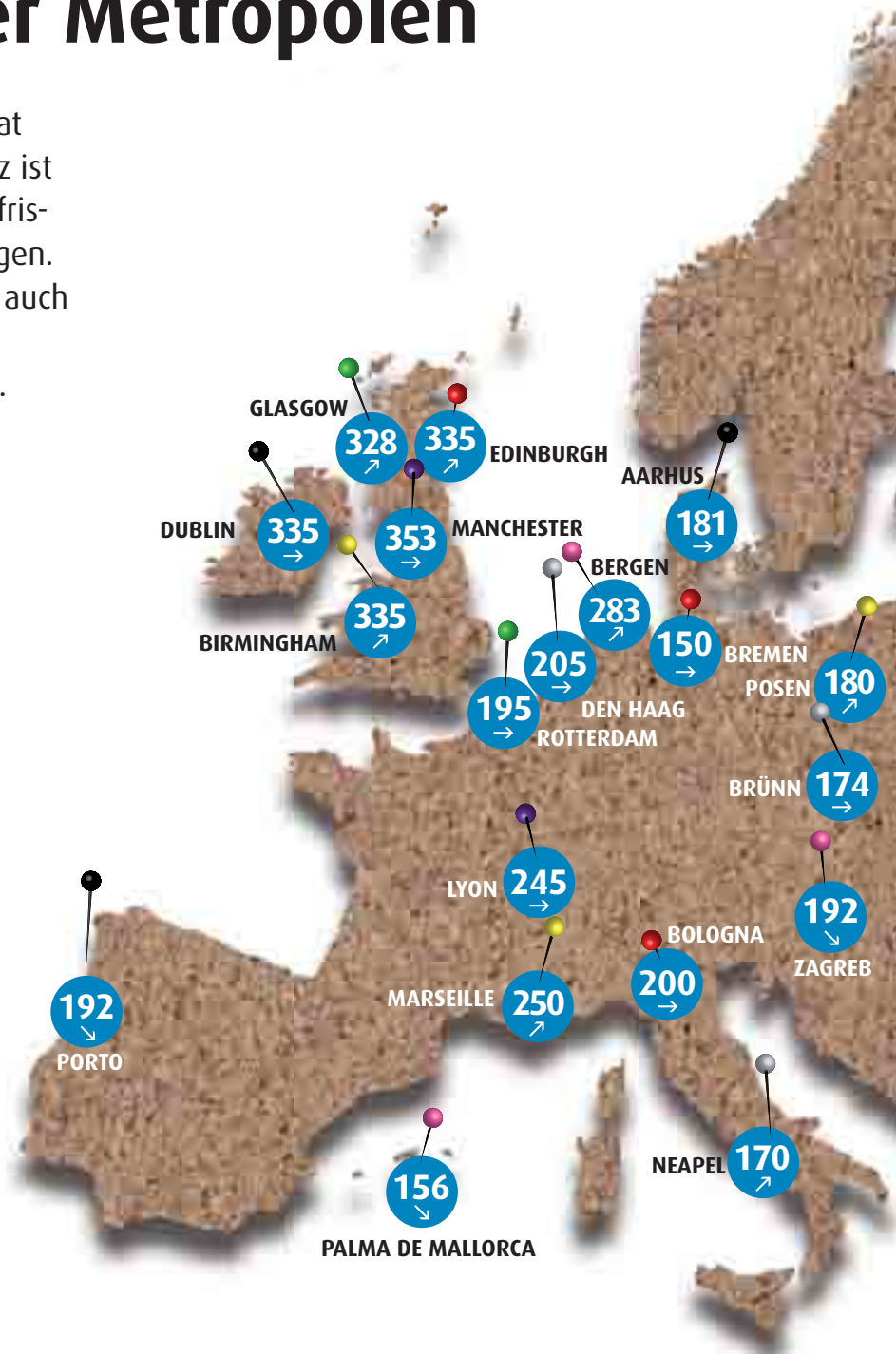
Karte des Monats

# Bürostandorte: Spitzenmieten außerhalb der Metropolen

Der europäische Büromietmarkt hat sich stabilisiert: Der Flächenumsatz ist im vergangenen Jahr auf das langfristige Durchschnittsniveau angestiegen. Immer häufiger werden zukünftig auch Märkte und Länder am Rand der Zentren in den Mittelpunkt rücken.

Spitzenmiete in €/m<sup>2</sup> p.a.

Rund 80 Länder hat die IVG in ihrer Untersuchung „Europäische Büromobilienmärkte 2011“ unter die Lupe genommen – und damit mehr als in den vergangenen Jahren. Das zeigt: Das Marktspektrum der internationalen Anleger wird wieder deutlich breiter. Viele Investoren stürzen sich inzwischen auf Standorte außerhalb der Metropolen. Die IVG könnte sich vorstellen, dass sich das Interesse der Anleger auch wieder den Emerging Markets im Osten Europas zuwendet: So bietet beispielsweise Russland Investoren aufgrund der starken Konjunktur des Landes florierende Mietmärkte mit dynamisch ansteigenden Mieten und zugleich sehr hohen Anfangsrenditen – und somit Potenzial für hohe Wertsteigerungen. Mit 565 Euro pro Quadratmeter führt St. Petersburg auch die Hitliste der Bürospitzenmieten außerhalb der Metropolen an, Tendenz weiter steigend. Aber auch andere Nebenstandorte werden zusehends für Investoren interessanter: Vor allem in Ländern, wo die Markterholung noch am Anfang steht und die deshalb ein relativ großes Wertaufholpotenzial aufweisen.





# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Mehr Hintergrund, nicht nur große Zahlen

Einzelhandelsmieten in Berlin in den Top-Lagen innerhalb einer Dekade in etwa verdoppelt. Hohe Zuwächse bei den Bürovermietungen im ersten Halbjahr. Solche und ähnliche Schlagzeilen produzieren Makler, Researcher und andere Immobilienunternehmen mit Vorliebe. Die Verdichtung eines komplexen Sachverhalts auf eine möglichst beeindruckende Zahl entspricht schließlich dem Zeitgeist, der Leser scheint es zu goutieren, und auch Journalisten – diese Selbstkritik darf und muss sein – reflektieren oft zu wenig während der Hatz nach der beeindruckendsten Überschrift. Doch Größe ist nicht alles. Und was verbirgt sich eigentlich hinter den Rekordzahlen? Sicherlich nicht nur Gutes.

Stark steigende Einzelhandelsmieten können bedeuten, dass vor allem inhabergeführte Läden nicht mehr mithalten können und der Filialisierungsgrad in diesen Lagen steigt. Vielleicht müssen selbst die Filialisten auf neue Konzepte setzen, um die gestiegenen Mieten zu erwirtschaften. Stark wachsende Vermietungsumsätze lassen vielleicht Rückschlüsse auf die Boni des Maklers zu, darüber, salopp gesagt, ob er sich bald einen VW oder einen Ferrari bestellt. Aber ist es auch eine Qualitätsaussage über den Markt? Viel interessanter wäre doch die Höhe der Nettoabsorption. Viel wichtiger wäre doch, zu erfahren, wie viele Arbeitsplätze geschaffen wurden, wie hoch die zusätzliche Wertschöpfung ist. Oder handelt es sich nur um Verlagerungen?

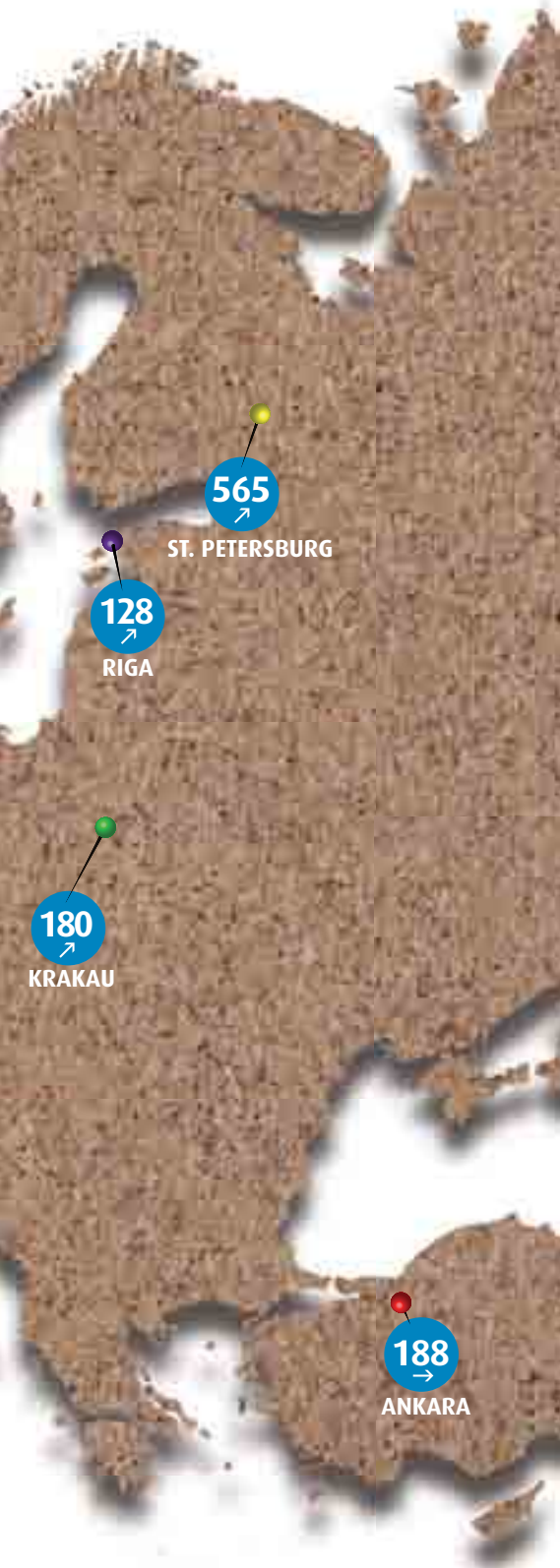
Das sind Fragen, die immer weniger beantwortet werden. Hintergründe, die immer seltener beleuchtet werden. Dass große Zahlen und Wachstum nicht alles sind, daran sollten gerade wir im alten Kontinent Europa uns gelegentlich erinnern. Dass dies im Gegenteil ganz schnell zum Bumerang werden kann, haben in der jüngsten Krise auch sogenannte Wachstumsländer, neudeutsch: Emerging Markets, schmerzvoll erfahren müssen.

Damit soll weder dem Wachstum noch dem Erfolg das Wort geredet werden. Doch mehr Reflektion, mehr Hintergrund und weniger Sensations- und Rekordgeschrei wären förderlich – von und für alle Seiten.

### KLARE WORTE VOM FINANZCHEF

## Eurohypo kaum verkäuflich

Die Commerzbank hat kaum Hoffnung, ihre Tochter Eurohypo schnell verkaufen zu können. Wie die Financial Times Deutschland berichtet, hält Finanzvorstand Eric Strutz die Bank für kaum verkaufbar. Die Commerzbank muss sich bis Ende 2014 auf Geheiß der EU-Kommission von ihrem Sorgenkind trennen. Es werde aber nur wenige Bieter geben, die die nötigen finanziellen Mittel mitbrächten, um die Risiken der Eurohypo schultern zu können, sagte Strutz.



Datenmaterial: IVG Research  
Grafik: Immobilienwirtschaft  
Illustration Stecknadel: shutterstock (vizebra)



Die Kölner Schildergasse: Stündlich bis zu 14.265 Passanten.

### EINKÄUFER ZIEHT ES NACH KÖLN

## Schildergasse meistbesuchte Einkaufsmeile

In Spitzenzeiten zieht die Schildergasse in Köln stündlich gut 14.000 Besucher an und belegt damit Rang 1 bei der Passantenfrequenzzählung 2011 des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle. Die Neuhauser Straße in München und die Frankfurter Zeil komplettieren die Top drei. Die jährlich durchgeführte Erhebung mit insgesamt 740.000 gezählten Passanten beruht auf der zeitgleichen Ermittlung der Passantenströme in den 170 Top-Einkaufsstraßen Deutschlands. Nach einer Untersuchung von Collier sind die Münchener Top-Einzelhandelslagen zudem bei Investoren und Filialisten hochbegehrt. Dabei böten Stadtteillagen besonderes Potenzial: Im „Palais der Oper“ plant etwa Louis Vuitton einen Flagship-Store auf rund 2.500 Quadratmetern.

### PLASSMANNS BAUSTELLE



**Spielhalle stört mehr als Gaststätte.** Eine Spielhalle in einem Wohngebiet beeinträchtigt das Sicherheitsgefühl der Anwohner in der Regel mehr als eine Gaststätte. Das hat das Landgericht München entschieden und damit der Klage einer WEG stattgegeben.

### INTERNATIONALE ENERGIEFACHMESSE

## Renexpo Ende September in Augsburg

Die Energiefachmesse Renexpo findet in diesem Jahr vom 22. bis 25. September 2011 in der Messe Augsburg statt. Bei der Veranstaltung dreht sich alles um die Themen regenerative Erzeugung, intelligente Verteilung und effiziente Verwendung von Energie. 2010 kamen rund 350 Aussteller und mehr als 14.000 Besucher. Weitere Informationen im Internet unter [www.renexpo.de](http://www.renexpo.de).

### SAP-KONGRESS IN POTSDAM

## IT-Lösungen für die Immobilienwirtschaft

Der diesjährige Kongress von SAP und T.A. Cook steht unter dem Motto „An morgen denken – heute handeln“ und findet vom 22. bis 23. September 2011 in Potsdam statt. Inhalte der Veranstaltung sind zukunftsweisende IT-Lösungen für ein erfolgreiches Immobilienmanagement. Weitere Informationen zum Kongress und zur Anmeldung im Internet unter [www.tacook.de/sap-immobilienkongress](http://www.tacook.de/sap-immobilienkongress) oder bei T.A. Cook Conferences, Telefon 030 8843070, E-Mail: [n.troeger@tacook.com](mailto:n.troeger@tacook.com)

### DEUTSCHE GROSSSTÄDTE

## Wieder mehr Baugenehmigungen

In Deutschland könnte 2011 laut Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln die 200.000er-Marke an erteilten Baugenehmigungen erreicht werden. Besonders gut ist die Auftragslage in Großstädten wie Berlin und Hamburg. Fern der Zentren sieht es düster aus. Insbesondere die Bauwirtschaft Ostdeutschlands profitiert wegen der schrumpfenden Bevölkerung nicht von der derzeit günstigen konjunkturellen Lage. Allein im Jahr 2010 legten die Preise in den größeren Städten um zwei bis drei Prozent zu. Das ist der stärkste Anstieg seit dem Jahr 1994.

## SANIERUNGSSTAU

### Investitionen in Milliardenhöhe erforderlich

Nach Schätzungen von IVG Research hat sich bei deutschen Gewerbeimmobilien ein Sanierungsstau von mindestens 244 Milliarden Euro angesammelt. Davon gehen allein mehr als 204 Milliarden Euro auf Bauten der öffentlichen Hand. Die restlichen 40 Milliarden Euro entfallen auf Gebäude von Unternehmen, so die IVG-Analysten in der neuen Ausarbeitung zur Publikationsreihe „Research LAB“ 3/2011. Dabei beschränkte sich IVG auf den Sanierungs- und Ersatzbedarf, der in den kommenden fünf Jahren anfallen wird.



Gewerbeimmobilie will saniert werden.

## MEHR ALS EIN KILOMETER TURM

### In Arabien entsteht der Kingdom Tower

In der saudi-arabischen Hafenstadt Jiddah soll in den nächsten fünf Jahren der „Kingdom Tower“ entstehen. Mit einer Rekordhöhe von mehr als 1.000 Metern wird er dann das höchste Gebäude der Welt sein und damit den Burj Kalifa (828 Meter) ablösen. 1,2 Milliarden-Dollar (850 Millionen Euro) wird der Wolkenkratzer kosten, Bauherr ist der saudi-arabische Milliardär Prinz Alwaleed bin Talal al-Saud. Später einmal sollen hier 80.000 Menschen wohnen und arbeiten. Der erste Schritt in Richtung Realisierung ist jetzt erfolgt: Alwaleeds Investmentgesellschaft Kingdom Holding unterzeichnete jüngst einen Vertrag mit dem Baukonzern BinLadin, der der Familie des im Frühjahr getöteten Terroristen Osama bin Laden gehört. Dem Vernehmen nach wird sich die BinLadin-Gruppe mit rund 17 Prozent an der Entwicklungsgesellschaft Jeddah Economic Co. beteiligen. Weiter an dem Unternehmen beteiligt sind die Kingdom Holding und die Abrar International Holding Co. mit jeweils einem Drittel und der Geschäftsmann Abdurrahman Sharbatly mit weiteren 17 Prozent.



Bis hier hin und nicht weiter.

## AUS FÜR DACHFONDS

### AGI löst eingefrorenen Fonds auf

Die Fondsgesellschaft Allianz Global Investors (AGI) wird den seit rund einem Jahr eingefrorenen Immobilien-Dachfonds „Premium Management Immobilien-Anlagen“ auflösen. Mit diesem Schritt möchte AGI laut einer Meldung der Finanzwelt den Anlegern wieder schneller Zugriff auf ihr investiertes Kapital ermöglichen. Somit könnten voraussichtlich im Oktober 2011 knapp 500 Millionen Euro in einer ersten Tranche ausgeschüttet werden. Nach weiterer Liquidierung sollen die Erlöse schrittweise an die Anleger ausgezahlt werden.



## 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.





# KÖPFE

„Der Beruf ist eine Schutzwehr, hinter welche man sich erlaubterweise zurückzieht, wenn Bedenken und Sorgen allgemeiner Art einen anfallen.“

Friedrich Nietzsche, deutscher Philosoph



Rolf Elgeti



Klaus-Peter Hesse



Tobias Just



Irmgard Linker



See Lian Ong



Christoph Georg Schmidt

## Rolf Elgeti Aufsichtsratsmitglied der Estavis AG

Rolf Elgeti ist zum neuen Aufsichtsratsmitglied der Estavis AG bestellt worden. Er tritt die Nachfolge von John W. Cutts an. Cutts ist aus dem Gremium ausgeschieden, um den Eintritt des Großaktionärs zu ermöglichen. Elgeti ist Vorstandsvorsitzender der TAG Immobilien AG, die 20,03 Prozent der Aktien der Estavis AG hält und damit größter Einzelaktionär des Unternehmens ist.

## Klaus-Peter Hesse neuer Geschäftsführer des ZIA

Klaus-Peter Hesse, vormals ZIA-Pressesprecher, leitet seit dem 1. August als Geschäftsführer zusammen mit Axel von Goldbeck die Geschäfte des Verbands. Der ehemalige ZIA-Geschäftsführer Roman Petrussek legt auch seine Geschäftsführertätigkeit für die Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften nieder. Der 63-jährige geht in den Ruhestand. Anna Stratmann, Referentin für Stadtentwicklung und Public Private Partnership beim ZIA, wird die Geschäftsführung der BVLEG übernehmen.

## Tobias Just wird IREBS-Geschäftsführer

Dr. Tobias Just, derzeit Leiter des Branchen- und Immobilienmarkt-Research bei der Deutschen Bank, wird zum 1. November 2011 Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie. Der 40-jährige tritt die Nachfolge von Professor Dr. Karl-Werner Schulte an. Just wird wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und zugleich Professor der Universität Regensburg. Dort wird er den neu eingerichteten Lehrstuhl für Immobilienwirtschaft am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft übernehmen. Just bildet zusammen mit Markus Amon MRICS die Doppelspitze in der Geschäftsführung der IREBS Immobilienakademie.

## Marcus Kraft General- bevollmächtigter der ZBI

Marcus Kraft ist neuer Generalbevollmächtigter für Vertrieb und Marketing bei der ZBI AG. Gleichzeitig ist der Immobilienökonom auch der Geschäftsführer der ZBI Vertriebs GmbH. Zuvor verantwortete Marcus Kraft als Mitglied der Geschäftsleitung der JK Wohnbau AG die Bereiche Vertrieb und Marketing.

## Irmgard Linker in Ge- schäftsführung der IVG

Irmgard Linker ist in die Geschäftsführung der IVG Institutional Funds GmbH eingetreten. Sie wird die Aufgabenbereiche Rechnungswesen, Risikomanagement und Controlling übernehmen. Sie tritt die Nachfolge von Ferdinand von Sydow an, der sein Amt als Geschäftsführer der IVG Institutional Funds GmbH mit Wirkung zum 30. Juni niedergelegt hatte.

## See Lian Ong neuer RICS-Präsident

Die RICS wird mit dem in Malaysia geborenen See Lian Ong erstmals von einem nicht aus Großbritannien stammenden Präsidenten geführt: See Lian Ong wird für das Geschäftsjahr 2011/12 Nachfolger von Robert Peto. Die Royal Institution of Chartered Surveyors RICS will mit dieser Personalentscheidung nach eigenen Angaben ihre internationale Bedeutung als Berufsverband für Immobilienfachleute stärken. Mit dem Amtsantritt des neuen Präsidiums rückt mit Martin Brühl FRICS ein weiterer Nicht-Brite in das oberste Führungsgremium der RICS auf. Brühl, Managing-Partner von Cushman & Wakefield LLP in Deutschland, wird

einer der drei Vizepräsidenten des International Governing Council (IGC). Die beiden weiteren Vizepräsidentenämter übernehmen Alan Collet als President Elect und Michael Newey als Senior Vice President.

## Frank Pörschke hat Eurohypo verlassen

Die Commerzbank hat sich vom Chef der Tochter Eurohypo getrennt. Wie das Unternehmen mitteilte, hat Frank Pörschke zum 1. September den Immobilienfinanzierer verlassen. Nachfolger wird Thomas Köntgen, der seit dem Jahr 2008 zum Vorstand der Eurohypo gehört.

## Christoph Georg Schmidt Country- Manager von RICS

Christoph Georg Schmidt ist neuer Country-Manager der RICS Deutschland und Nachfolger von Judith Gabler, die neuer Director of Operations bei der RICS EMEA (Europe, Middle East, Africa) wurde. Schmidt (33) war bisher bei der RICS Deutschland als Business-Development-Manager tätig und kommt aus der Immobilienbranche. Er ist gelernter Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und Diplom-Bauingenieur.

**Katowice**  
Silesia City Center, Katowice

Typ: Shopping Center  
Größe: 66.100 m<sup>2</sup>  
Arranger • Sole Lender



**Zehlendorfer Welle**  
Berlin

Typ: Shopping Center  
Größe: 22.500 m<sup>2</sup>  
Agent • Underwriter



**Watermark Place**  
London

Typ: Bürogebäude  
Größe: 50.000 m<sup>2</sup>  
Agent • Underwriter



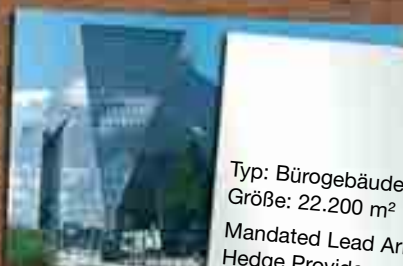
**Palais Rathenau**  
Frankfurt am Main

Typ: Einzelhandel und Büro  
Größe: 1.000 m<sup>2</sup>  
Single Lender



**Le Delta**  
Boulogne-Billancourt

Typ: Bürogebäude  
Größe: 22.200 m<sup>2</sup>  
Mandated Lead Arranger • Lender •  
Hedge Provider



**Europa wächst.**

**Mit unseren Finanzierungskonzepten.**

Besuchen Sie uns  
auf der EXPO REAL  
Stand C1.432

**Immobilien-geschäft.** Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. [www.helaba.de](http://www.helaba.de)

**Helaba** |   
Landesbank  
Hessen-Thüringen



www.ricseurope.eu/deutschland

## Green infrastructure in urban areas

**Neue RICS-Practice-Standards.** Der Ausbau innerstädtischer Grünflächen könnte die Klimaerwärmung um bis zu 2,5 Grad Celsius reduzieren. Nachhaltigkeitskriterien für Immobiliensachverständige.

Martina Helten-Lexby MRICS

Der Titel besagt es: Das kürzlich erschienene Information Paper zu „Green Infrastructure in urban areas“ dient dem Zweck, den Immobiliensachverständigen mit neuen Fachthemen vertraut zu machen. Die gesamtheitliche Betrachtung von umweltrelevanten, sozialen und ökonomischen Ansätzen bei urbanen Infrastrukturmaßnahmen ist im Gesamtkontext zu Nachhaltigkeitsstrategien in der Immobilienwirtschaft neu.

Nun können wir uns in Deutschland insbesondere nach einigen wegweisenden Novellierungen des Baugesetzbuches und Anstrengungen der Bundesregierung zur Berücksichtigung von umweltrelevanten Belangen in den Planungsprozessen nicht beklagen. Wir sind zu diesem Thema in Europa mit wegweisend. Auch haben wir uns unter den verschiedensten Gesichtspunkten mit der Bewertung einer Flächeninanspruchnahme im Rahmen von Forschungs- und Demonstrationsvorhaben beschäftigt.

Das vorliegende Papier geht jedoch einen maßgeblichen Schritt weiter: Es wird als ein strategisch aufgebautes und



Mehr Bäume in der Stadt könnten den „Urban Heat Effect“ reduzieren.

bereitzustellendes Netzwerk mit dem Ziel, ökologische und nachhaltige „grüne“ Flächen in urbanen Strukturen bereitzustellen, definiert. Damit sind existierende und neu zu planende Flächen gemeint. Würde man die Zielsetzung auf unser Planungs- und Projektentwicklungsschema transportieren, dann kann der Zielkorridor von einem Objekt, einer Wohnsiedlung bis hin zu Regionalentwicklungsplänen reichen, die unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten in dieses Netzwerk einbezogen werden sollen.

### Signifikante Zusammenhänge

Nachhaltigkeit und Bewertung. Wer nun meint, alles zu diesem Thema in seiner Projektentwicklung berücksichtigt zu haben, wird in dem vorliegenden Information Paper dennoch zusätzliche neue Impulse erhalten. Zwar können dem Leser noch keine „Bewertungsformeln“ an die Hand gegeben werden, aber dafür finden sich Quellenangaben zum Beleg von signifikanten Zusammenhängen zwischen Nachhaltigkeitsmaßnahmen und Bewertungssachverhalten. Der Zu-

sammenhang von nachhaltig „grünen“ Infrastrukturmaßnahmen im städtischen Bereich wird ein zukünftiges Feld für Bewertungen sein. Bereits die Adjustierung von existierenden Renditen an Umfeldentwicklungen, die unter Nachhaltigkeitskriterien geplant und betrieben werden, sind ein erster Schritt in diese Richtung.

Das Information Paper beschäftigt sich folgerichtig und eingehend mit den Multiplikatoren, die für die Umsetzung der Vermarktung dieses Themenfelds notwendig sind. Hier werden nicht nur die privaten Investoren angesprochen, sondern gleichsam die öffentlichen Planungsinstitutionen und das Zusammenwirken beider Gruppen. Einige Praxisbeispiele, die durchaus auf deutsche Verhältnisse übertragbar sind, werden vertiefend vorgestellt.

### Alternative Finanzierung

Wer immer versucht hat, eine öffentliche Platzgestaltung und dessen Lebenszykluskosten unter Nachhaltigkeitskriterien zu planen und die Rendite für das städtische Umfeld zu bewerten, weiß, wie komplex die Vermittlung der Inhalte in kommunalen Planungsprozessen ist. Zwar werden im Rahmen von städtebaulichen Verträgen direkt oder indirekt nachhaltige Infrastrukturmaßnahmen berücksichtigt, doch gibt es darüber hinaus auch noch alternative Finanzierungen. Hierfür bietet das Information Paper ebenfalls Lösungsansätze an, wie zum Beispiel die Initiierung lokaler Fonds. Das RICS Information Paper ist online abrufbar unter: [www.ricseurope.eu/de](http://www.ricseurope.eu/de). ←|



**Martina Helten-Lexby**

Martina Helten-Lexby MRICS, Consultants International Real Estate Management, Berlin, leitet zusammen mit Rüdiger Hornung MRICS und Hermann Horster MRICS die Professional Group Sustainability, die kürzlich die europäische Nachhaltigkeitsstatistik „Grün kommt“ veröffentlicht hat.



# Die Krise des Warenhauses als Chance begreifen

**Einzelhandel.** Der Deutsche Verband zeigt Lösungsansätze, wie Warenhäuser Magneten für lebendige Innenstädte bleiben und leer stehende Immobilien nachgenutzt werden können.

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



Dr. Josef Meyer

Spätestens nach den Turbulenzen von Karstadt prognostizieren Medien vielfach das Ende des Warenhauses. Gleichzeitig werden düstere Szenarien für die Zukunft leerstehender Warenhausimmobilien gemalt: die ungenutzten Gebäude beeinträchtigen über Jahre das städtebauliche Bild, mit dem Wegfall der einstigen Kundenmagnete verliert die gesamte Innenstadt Kunden und Kaufkraft. Laut Norbert Portz, Beigeordneter im Deutschen Städte- und Gemeindetag, sind sie vor allem in Mittelstädten systemrelevant für den Einzelhandel.

Doch sieht die Zukunft des Warenhauses und seiner innerstädtischen Standorte wirklich so schwarz aus? Und ist die Krise der Warenhäuser nicht in erster Linie ein Problem einzelner Unternehmen und Standorte? Nach wie vor sind Warenhäuser zwar nicht der einzig mögliche, aber ein zukunftsfähiger Frequenzbringer für deutsche Innenstädte.

## Warenhäuser bleiben Zugpferde

Spätestens seit den 1970er Jahren etablierten sich Warenhäuser in der Innenstadt als Zugpferde der deutschen Einzelhandelslandschaft. Nicht zuletzt die

zahlreichen Schließungen innerhalb der letzten Jahre machen allerdings deutlich, dass die Akteure nach neuen Ansätzen suchen müssen, um die Betriebsformen an Standorte und an neue Präferenzen der Bevölkerung anzupassen. Das Galeria-Konzept von Kaufhof zeigt, wie sich Warenhäuser auch künftig erfolgreich aufstellen können.

„Für funktionierende Warenhäuser ist vor allem auch die Zusammenarbeit mit der Kommune, dem umliegenden Einzelhandel und weiteren innerstädtischen Akteuren gefragt“, so der Geschäftsführer von Galeria-Kaufhof in Mainz, Christoph Niederelz. Um generell den Standort Innenstadt zu stärken, müssen sich darüber hinaus Städte und Gemeinden auf interkommunale Einzelhandelskonzepte einigen, um günstige Standortbedingungen für die Warenhäuser zu sichern und diese nicht durch zusätzliche großflächige Einzelhandelsansiedlungen an der Peripherie in Bedrängnis zu bringen.

Auch der Verlust eines Warenhauses ist kein auswegloser Schicksalsschlag. Karl-Heinz Frings, Geschäftsführer der DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft, die zahlreiche Kommunen bei der Entwicklung ihrer Innenstadtstandorte unterstützt, plädiert dafür, die Schließung des Warenhauses auch als Chance für einen Neuanfang zu begreifen. Statt geschlossenen Häusern lange nachzutruern, sollten die betroffenen Akteure deren Zukunft aktiv gestalten. Andere Betriebsformen des Einzelhandels und neue Nutzungen können die Magnetfunktion übernehmen. Welcher Frequenzbringer für die Innen-

stadt passend ist, hängt von standortspezifischen Bedingungen ab. Bei der Vorbereitung einer geeigneten Nachnutzung sind Kommunikation und Kooperation entscheidend.

Dennoch zeigt die Praxis immer häufiger, dass trotz gemeinsamer Anstrengungen für die Nachnutzung geschlossener Warenhäuser selbst gute Konzepte oft große Hürden überwinden müssen. So hemmen die baulichen Besonderheiten der Kaufhausriesen eine wirtschaftliche Wiederverwertung – auch Abriss und Neubau müssen deshalb in Betracht gezogen werden.

## Individuelle Konzepte sind nötig

Ein Verkauf der Häuser wird aber oft durch den großen Unterschied zwischen Buch- und Marktwert der Immobilie erschwert. Noch schwerer wiegen die komplizierten Eigentümerstrukturen. Die Eigentümer sind häufig kaum ausfindig zu machen, was Entscheidungen erheblich verzögert oder gar unmöglich macht. An dieser Stelle gilt es, nach individuellen Lösungsmöglichkeiten zu suchen, wobei die Kommunen voneinander lernen und auch gemeinsam handeln können. Einen ersten Schritt hat die Veranstaltung „Warenhäuser in Deutschland – ihre Zukunft, ihre Standorte, ihre Immobilien“ in Limburg an der Lahn getan. Zur Fachtagung luden das Deutsche Seminar für Städtebau und Wirtschaft (DSSW) des Deutschen Verbandes zusammen mit dem Deutschen Städte- und Gemeindebund und der DSK – Deutschen Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft ein. ←|







# Titelthema

## Nachsitzen bei den Steuererleichterungen

**Energieeffizient sanieren.** Der Topf für Fördermittel ist auch über das Jahr 2011 hinaus halbwegs gefüllt. Beim Thema Steuersenkung droht jedoch das Gesetzgebungsverfahren am Streit zwischen Bund und Ländern zu scheitern.

Oliver Mertens, Stuttgart

Mit der Energievolte der Bundesregierung nach Fukushima haben Effizienz und Einsparung bei allen Energieformen höchste Priorität. Deshalb wird das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm für die nächsten drei Jahre (2012 bis 2014) auf jährlich 1,5 Milliarden Euro aufgestockt. Darüber hinaus will die Koalition energetische Sanierungsmaßnahmen steuerlich fördern, um Selbstnutzern und privaten Vermietern energetische Investitionen in ihre Gebäude schmackhaft zu machen. Damit will die Regierung erreichen, dass zwei Prozent des Bestands pro Jahr energetisch verbessert werden. „Dieser Sanierungsfahrplan für den Gebäudebestand soll einen Orientierungsrahmen für Investitionen vorgeben, um das Ziel eines nahezu klimaneutralen Gebäudebestands bis zum Jahr 2050 zu erreichen“, fasste es Jan Mücke, parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS), jüngst auf der Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft zusammen.

Probleme bereitet allerdings die von der Koalition beschlossene steuerliche Absetzbarkeit von Sanierungsmaßnahmen, die von der Wohnungswirtschaft sehnlichst erwartet wird. Der Bundesrat hat das zustimmungspflichtige Gesetz Anfang Juli in seiner letzten Sitzung vor der Sommerpause gestoppt. Da sich für das Anrufen des Vermittlungsausschusses keine Mehrheit fand, liegt das Gesetz jetzt erst einmal auf Eis. Grund für die Ablehnung sind Steuerausfälle zwischen 900 Millionen und 1,5 Milliarden Euro in den Ländern, die das Gesetz über einen Zeitraum von vier Jahren gekostet hätte. Überhaupt scheint das Geld immer noch der Unsicherheitsfaktor Nummer 1 zu sein. Finanziert werden die Subventionen über das Sondervermögen des Bundes namens Energie- und Klimafonds. Schwachpunkt des Fonds ist das wackelige Finanzierungskonzept, bestehend aus dem CO<sub>2</sub>-Zertifikatehandel und der Brennelementesteuer der Kernkraftwerksbetreiber. Weil die Papiere jedoch nicht vor

### Auf einen Blick

- › 2012 bis 2014 stehen jährlich 1,5 Milliarden Euro zur Förderung energetischer und wohnwertverbessernder Maßnahmen zur Verfügung.
- › Die Sanierungsquote von derzeit 0,9 Prozent im Jahr soll auf zwei Prozent steigen.
- › Die steuerliche Absetzbarkeit von Sanierungsmaßnahmen liegt wegen der Ablehnung der Länder auf Eis.
- › Nach einer Umfrage des DDIV kennen 60 Prozent der Verwalter die Förderprogramme der KfW kaum oder gar nicht.
- › Mehr als die Hälfte der befragten Verwalter nutzt die Programme selten bis gar nicht.

2014 nennenswerte Gewinne abwerfen, wird zur kurzfristigen Finanzierung die Brennelementesteuer gebraucht. Genau dagegen allerdings klagen jetzt die AKW-Betreiber, weil die Steuer im direkten Zusammenhang mit der Laufzeitverlängerung der Kernkraftwerke erhoben wurde, die längst passé ist.

### Programme gut nachgefragt

Insgesamt kommt die Förderung energetischer Maßnahmen und des Einsatzes erneuerbarer Energien bei Immobilieneigentümern gut an. Die Programme für energieeffizientes Bauen und Sanieren sind im Jahr 2010 trotz des zwischenzeitlichen Förderstopps wegen der Haushaltssperre mit 8,7 Milliarden Euro sehr gut nachgefragt worden. Damit lag das Zusagevolumen nur knapp unter dem Rekordniveau des Vorjahres (2009: 8,9 Milliarden Euro). Und doch liegt großes Potenzial bisher brach. Der Dachverband deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hat |→





Besonders anspruchsvoll ist die Sanierung alter Bauten in der Form, dass man es ihr von außen nicht ansieht.

kürzlich zusammen mit der Förderbank KfW eine Umfrage unter Immobilienverwaltern gemacht. Dabei hat sich herausgestellt, dass 60 Prozent der Teilnehmer die Förderprogramme kaum oder gar nicht kennen. Dementsprechend nutzt mehr als die Hälfte der befragten Verwalter die Programme selten bis gar nicht. Die Probleme waren schnell identifiziert: Knapp 60 Prozent finden das Antragsverfahren zu kompliziert, für mehr als die Hälfte der Teilnehmer lassen sich relevante Informationen nur mit hohem Zeitaufwand finden, während knapp 30 Prozent über Probleme mit den Hausbanken klagen.

Seit die Kanzlerin das Thema Energie zur Chefsache gemacht hat, geht die Entwicklung in die richtige Richtung. Zwar ist die Förderung für energetische Modernisierungen und erneuerbare Energien noch nicht wieder auf dem Niveau von 2009, aber ein wichtiger Schritt ist getan. Inzwischen wird die energetische Modernisierung des Gebäudebestands tatsächlich als gesamtgesellschaftliche Aufgabe gesehen, zu der auch die

Mieter ihren Teil beitragen müssen. Nachdem die Politik jahrelang nur die energetischen Anforderungen erhöht hat, wird jetzt endlich das Mietrecht novelliert. Also alles gut? Das weiß heute leider niemand. Die große Unwägbarkeit liegt in der Finanzierung des Fördertopfs. Sollten die Kraftwerksbetreiber mit ihrer Klage Erfolg haben und die Brennelementesteuer kippen, werden die tönernen Finanzierungsfüße des Energie- und Klimafonds bersten. Und dann würde nicht nur guter Rat teuer.

## Aktuelle Förderrichtlinien bei der KfW

Zum März 2011 hatte die KfW in der Wohnbauförderung eine ganze Reihe von Veränderungen eingeführt. Die technischen Anforderungen sind im Durchschnitt um etwa 20 Prozent gestiegen. Betroffen sind die KfW-Programme energieeffizientes Sanieren, energieeffizientes Bauen und Wohnraum modernisieren. Die wichtigsten Änderungen:

### Energieeffizientes Bauen und Sanieren: Kredite

**Tabelle 1:** Anträge stellen können alle Träger von Investitionsmaßnahmen an selbst genutzten oder vermieteten Wohngebäuden sowie Ersterwerber von neu sanierten Wohngebäuden.

Bezugsgröße: EnEV 2009	Effektivzinssatz <sup>1</sup>	Tilgungszuschuss
<b>Energieeffizientes Sanieren (bis 75.000 Euro je Wohneinheit)</b>		
KfW-Effizienzhaus 55	2,57 %	12,5 %
KfW-Effizienzhaus 70	2,57 %	10,0 %
KfW-Effizienzhaus 85	2,57 %	7,5 %
KfW-Effizienzhaus 100	2,57 %	5,0 %
KfW-Effizienzhaus 115	2,57 %	2,5 %
<b>Energieeffizientes Bauen (bis 50.000 Euro je Wohneinheit)</b>		
KfW-Effizienzhaus 70	3,55 %	entfällt
KfW-Effizienzhaus 55	3,55 %	5,0 %
KfW-Effizienzhaus 40	3,55 %	10,0 %

<sup>1</sup>bei zehnjähriger Zinsbindung und einer Darlehenslaufzeit von zehn Jahren (Stand: 3/2011)

### Energieeffizientes Sanieren: Zuschuss

**Tabelle 2:**

Anträge stellen können:

- › Eigentümer von selbst genutzten oder vermieteten Ein- und Zweifamilienhäusern mit maximal zwei Wohneinheiten,
- › Ersterwerber von neu sanierten Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen,
- › Eigentümer von selbst genutzten oder vermieteten Eigentumswohnungen in Wohnungseigentümergeinschaften,
- › Wohnungseigentümergeinschaften mit natürlichen Personen als Wohnungseigentümer.

Bezugsgröße: EnEV 2009	Zuschusshöhe	maximal
KfW-Effizienzhaus 55	17,5 %	13.125 Euro
KfW-Effizienzhaus 70	15,0 %	11.250 Euro
KfW-Effizienzhaus 85	12,5 %	9.375 Euro
KfW-Effizienzhaus 100	10,0 %	7.500 Euro
KfW-Effizienzhaus 115	7,5 %	5.625 Euro

- › Die KfW fördert wieder einzelne energieeffiziente Sanierungsmaßnahmen mit zinsgünstigen Darlehen oder Investitionszuschüssen.
- › Für alle wohnwirtschaftlichen Förderprogramme kann ein endfälliges Darlehen beantragt werden.
- › Auch bei der Durchführung von nur einer Sanierungsmaßnahme kann für die Baubegleitung durch einen Energieberater für dessen Kosten ein Zuschuss von 50 Prozent (maximal 2.000 Euro) beantragt werden.

## Zinsgünstiger Kredit oder Zuschuss?

Eigentümer und Vermieter einer Wohnimmobilie, die nach dem Effizienzhaus-Standard sanieren oder frisch saniertes Wohneigentum kaufen möchten, werden von der KfW mit einem zinsgünstigen Kredit von bis zu 75.000 Euro je Wohneinheit und einem zusätzlichen Tilgungszuschuss gefördert. Ausschlaggebend für die Höhe des Zuschusses ist der nach der Sanierung erreichte Effizienzhaus-Standard. Der Tilgungszuschuss beträgt beim „Effizienzhaus 55“ mit der höchsten Energieeffizienz 12,5 Prozent des Darlehensbetrags. Beim

„Effizienzhaus 100“ sind es fünf Prozent. Je besser die Energiebilanz nach der Sanierung ausfällt, umso höher ist der Tilgungszuschuss (siehe Tabelle 1). Ebenso können Zuschüsse beantragt werden. Die Höhe richtet sich nach dem erreichten Effizienzhaus-Standard und kann bis zu 17,5 Prozent der förderfähigen Kosten betragen, maximal 13.125 Euro (siehe Tabelle 2).

Seit März fördert die KfW wieder einzelne energieeffiziente Sanierungsmaßnahmen, wenn sie die Energiebilanz des Wohngebäudes verbessern. Eigentümer und Vermieter einer Wohnimmobilie können wahlweise einen zinsgünstigen Kredit oder – bei einer Investitionssumme von mindestens 6.000 Euro – einen Zuschuss in Höhe von fünf Prozent beantragen.

Den Bau oder Kauf einer Wohnimmobilie mit den Standards KfW-Effizienzhaus 70, 55 oder 40 fördert die KfW mit einem zinsgünstigen Darlehen von bis zu 50.000 Euro je Wohneinheit. Für die besonders energiesparenden KfW-Effizienzhäuser 55 und 40 wird zusätzlich ein Tilgungszuschuss von fünf oder gar zehn Prozent gewährt. In den Programmen Wohneigentumsförderung (Nummern 124, 134) und Wohnraum modernisieren, (Nummer 141) sind zum 1. Juli 2011 die Förderhöchstbeträge von 100.000 auf 75.000 Euro gesenkt worden. |→

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

## Immobilienfinanzierungen ohne Ecken und Kanten.

Bei der Modernisierung oder Sanierung fördern wir Ihr Immobilienprojekt in Berlin mit individuellen Finanzierungslösungen. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:  
 Telefon: 030 / 2125-2662  
 E-Mail: [immobilien@ibb.de](mailto:immobilien@ibb.de)  
[www.ibb.de/wohnen\\_modernisieren](http://www.ibb.de/wohnen_modernisieren)

 **Investitionsbank  
Berlin**

Leistung für Berlin.

# Sanieren, ohne die Rendite zu ruinieren – geht das?

**Wirtschaftlichkeit.** Ob die CO<sub>2</sub>-Verminderung vorankommt, hängt entscheidend davon ab, ob sich die Modernisierung auch amortisiert. Doch nach einer Untersuchung des IW Köln haben Vermieter in 40 Prozent der Fälle alle Kosten selbst übernommen.

Prof. Dr. Michael Voigtländer, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

Die Bundesregierung strebt an, die jährliche Sanierungsquote des Gebäudebestands von unter ein auf zwei Prozent zu erhöhen, um die im Energiekonzept 2050 formulierten ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Vergegenwärtigt man sich, dass neue Wohngebäude nur ein Drittel der Energie von Altbauten benötigen, wird das Potenzial für den Klimaschutz schnell deutlich. Die zentrale Frage ist jedoch, ob es ausreichende Anreize für die energetische Sanierung gibt. Bislang gilt: Die Sanierung kann sich für die Vermieter zwar lohnen. Die Ziele der Bundesregierung lassen sich auf dem bisherigen Weg jedoch kaum erreichen.

Das IW Köln hat gemeinsam mit der KfW Teilnehmer am CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm befragt, um einen tieferen Einblick in die Motive der Sanierer zu erhalten. Befragt wurden über 5.000 private Haushalte und 250 Wohnungsunternehmen. Besonders aufschlussreich waren dabei die Renditen, die die Vermieter mit den Sanierungen erzielen konnten.

## Sanieren ohne Rendite

Die Sanierungsrendite setzt die jährliche Mietsteigerung und die Sanierungskosten ins Verhältnis. Wie Abbildung 1 zeigt, mussten sich fast 40 Prozent der Sanierer ohne Rendite oder sogar mit negativer Rendite zufriedengeben. Im Klartext bedeutet dies, dass die Sanierer sämtliche Kosten der Sanierung tragen mussten, ohne hieraus einen direkten Vorteil zu ziehen. Alle Einsparungen bei der Energie kommen schließlich den Mietern zugute. Dies ist umso bemerkenswerter, als die privaten Kleinrentner durchschnittlich knapp 300 Euro pro Quadratmeter und die Unternehmen im Durchschnitt sogar über 500 Euro pro Quadratmeter investierten. Weitere 47 Prozent konnten Renditen zwischen null und fünf Prozent realisieren und nur 14 Prozent konnten Renditen über fünf Prozent realisieren.

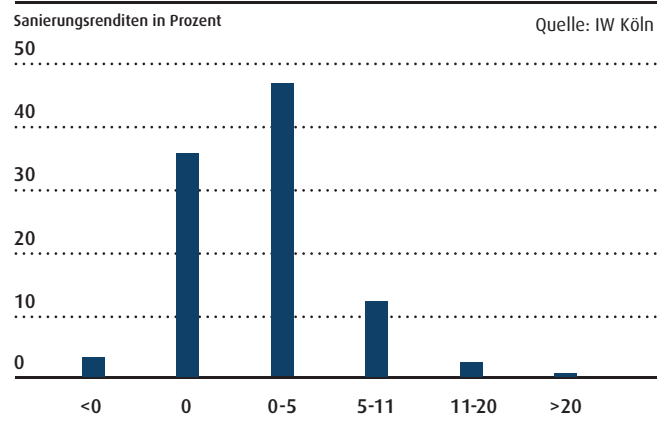
Interessanterweise gibt es nur wenige Faktoren, die die Rendite positiv beeinflussen. Wie sich zeigt, lohnen sich Sanierungen vorwiegend bei älteren Gebäuden, aber auch wenn

die Miete im Vergleich zur Marktmiete gering ist. Keinen Einfluss hat dagegen die Region oder die Siedlungsdichte. In München ist es damit nicht unbedingt attraktiver zu sanieren als im Weser-Emsland. Auch die Wahl der Maßnahmen und der Objekttyp (Einfamilienhaus oder Mehrfamilienhaus) spielen keine Rolle. Schließlich gibt es auch keine systematischen Unterschiede zwischen Kleinentümern und Wohnungsunternehmen. Die Erzielung einer Rendite hängt somit nicht von der Professionalität des Vermieters ab.

Die jeweils individuelle Situation entscheidet folglich darüber, ob ein Vermieter von der Sanierung profitiert. Dass die Marktsituation keinen nennenswerten Einfluss hat, scheint überraschend. Schließlich würde man erwarten, |→

## Geringe Sanierungsrendite

**Abb. 1.** Anfangsrenditen energetischer Sanierungen sind sehr gering, knapp 40 Prozent der Vermieter erzielten überhaupt keine Rendite. Die Möglichkeit, elf Prozent der Modernisierungskosten auf den Mieter umzulegen, können nur wenige Vermieter nutzen.







**Häufigste Gründe für Mietminderung**

39% Schimmelbefall

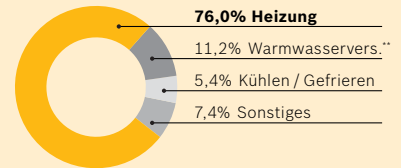
29% Heizungsausfälle

28% Wände feucht

24% Türen / Fenster defekt

Quelle: Innofact im Auftrag von Immobilienscout24. Mehrfachantworten möglich.

**Energieverbrauch im Haushalt \***



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

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

Moderne Heizungstechnik kann Leerstände minimieren und Mieteinnahmen verbessern.

**Optimierte Systemlösungen für die Heizungsmodernisierung in der Wohnungswirtschaft**

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

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

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

**Die Einbindung solarer Konzepte ist heute viel einfacher geworden**

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

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

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

Telefon: (0 18 03) 337 333\*  
E-Mail: wowi@de.bosch.com

\* Festnetzpreis 0,09 €/min, höchstens 0,42 €/min aus Mobilfunknetzen



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

Zentrale Lösung	
<p><b>Brennwert</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aktueller Stand der Technik – zukunfts-fähig (ENEV, EEWärmeG)</li> <li>- energiesparende Brennwerttechnik, Leistungsmodulation &amp; gleichmäßiger Betrieb</li> <li>- Anlagenoptimierung m. DFM</li> <li>- Geringe Wartungs / Service-Kosten</li> <li>- Wärme-Contracting möglich</li> <li>- Solareinbindung möglich (Modernisierungsumlage)</li> </ul>	<p><b>Solare Großanlagen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- bis 30% Energieeinsparung ggü. Altanlagen / hoher Kesseljahresnutzungsgrad</li> <li>- Variable Anbindung verschiedener Wärmekonzepte</li> <li>- Reduzierung des CO<sub>2</sub> – Ausstoßes</li> <li>- Förder-/Finanzierungsmöglichkeiten</li> <li>- Modernisierungsumlage möglich</li> <li>- Anlagenoptimierung m. DFM</li> <li>- Wärme-Contracting möglich</li> </ul>
<p><b>Wohnstandard</b> ●●●●● mittel – gehoben</p>	<p><b>Wohnstandard</b> ●●●●● gehoben</p>
<p><b>Gebäudetyp</b> Bestand (Sanierung), Neubau</p>	<p><b>Gebäudetyp</b> Bestand (Sanierung), Neubau</p>
<p><b>Junkers Geräte / Konzepte</b> Suprapur, CerapurMaxx</p>	<p><b>Junkers Geräte / Konzepte</b> LSS-Konzepte (Solare Großanlage) mit Suprapur, CerapurMaxx, Supraeco (Wärmepumpe)</p>

dass man in Ballungsgebieten die Mieter leichter an den Sanierungskosten beteiligen kann. Allerdings lohnen sich die Investitionen gerade in solchen Standorten kaum, da bereits ohne umfangreiche Sanierungen hohe Mieten erzielbar sind. Wird dennoch investiert, kann man die Mieten kaum steigern, ohne die Zahlungsfähigkeit der Mieter zu überlasten.

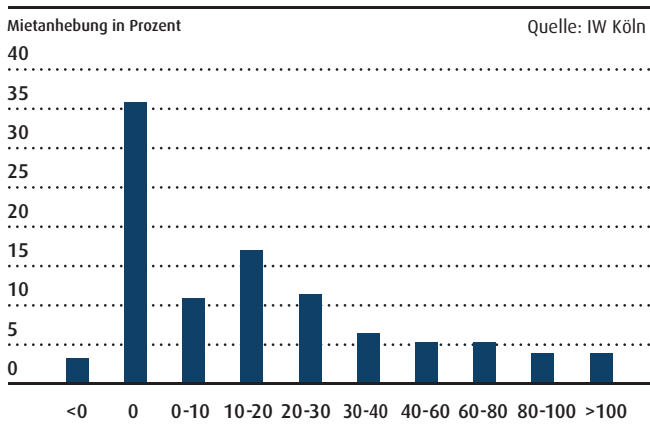
## Mieter-Vermieter-Dilemma

Dass Mieterhöhungen die Bewohner schnell überlasten können, verdeutlicht Abbildung 2. Hier ist der prozentuale Anstieg der Mieten nach der Sanierung dargestellt. Spiegelbildlich zu Abbildung 1 sind die Mieten in etwa 40 Prozent der Fälle nicht gestiegen. Allerdings steigen die Mieten in mehr als einem Drittel der Fälle um 20 Prozent, in 17 Prozent der Fälle sogar um mehr als 40 Prozent. Diese Mietsteigerungen müssen selbstverständlich mit den Ersparnissen bei den Nebenkosten verrechnet werden, wobei sich Mieter bei einer Mieterhöhung von über 20 Prozent aber nur sehr selten besserstellen dürften. Die Abbildungen 1 und 2 verdeutlichen damit das Mieter-Vermieter-Dilemma: Bereits bei kleinen prozentualen Umlagen der Sanierungskosten steigen die Mieten deutlich an. In der Mehrzahl der Fälle sind die Sanierungskosten also schlichtweg zu hoch, als dass sowohl Mieter als auch Vermieter hiervon profitieren könnten.

Warum wird dennoch saniert? Besonders in den Fällen, in denen die Last vollständig bei den Vermietern bleibt, erscheint das unlogisch. Doch oft muss saniert werden, um den derzeitigen Mietpreis noch zu rechtfertigen. Dazu passt, dass vor allem Gebäude aus den 60er- und 70er-Jahren saniert worden sind. Außerdem gab die überwiegende Mehrheit der Befragten an, dass die Sanierung vor allem der Substanzerhaltung dient. Ein weiterer Grund für den Verzicht auf die Mieterhöhung könnte

### Drastische Mietsteigerungen

**Abb. 2.** Obwohl sich die Vermieter weitestgehend mit niedrigen Sanierungsrenditen zufriedengeben, steigen die Mieten vielfach stark an. In 17 Prozent der Fälle stieg die Kaltmiete sogar um mehr als 40 Prozent.



steuerlicher Natur sein: Wird die Sanierung als Erhaltungsaufwand angesehen, kann sie sofort abgeschrieben werden. Wird die Sanierung dagegen aktiviert – was die Voraussetzung für die Mieterhöhung ist – muss sie über 50 Jahre abgeschrieben werden. In vielen Fällen ist die Sofortabschreibung dann attraktiver als eine moderate Mieterhöhung. In der Konsequenz heißt dies, dass die Förderungen nur wenige zusätzlich Sanierungen anstoßen und dass Sanierungen steuerlich bedingt nur in einem kleineren Umfang als möglich vorgenommen werden. Unter diesen Voraussetzungen wird es schwer, die Klimaschutzziele im Gebäudesektor zu erreichen. Schließlich würde dies bedingen, dass früher und umfassender als bisher saniert wird.

## Rahmenbedingungen verbessern

Ohne ein weiteres Engagement des Staates wird die beschleunigte Sanierung des Wohnungsbestands folglich nicht gelingen. Dass nun die Mittel für die KfW wieder erhöht wurden, ist ein gutes Signal. Ein schlechtes Signal ist es hingegen, dass die Abschreibungsbedingungen für die energetische Sanierung aufgrund des Vetos des Bundesrats zunächst nicht verbessert werden. Dabei gibt die Mehrzahl der Sanierer an, sich durch steuerliche Anreize zu weiteren Sanierungen motivieren zu können. Allerdings darf nicht außer Acht gelassen werden, dass die finanziellen Möglichkeiten des Staates auf absehbare Zeit begrenzt sind. Daher sind vor allem solche Maßnahmen zu ergreifen, die nur mit geringen Kosten verbunden sind. So ist etwa ein bedeutendes Problem der Förderpolitik ihre Vielfalt. Energetische Sanierungen werden nicht nur über die KfW-Bankengruppe, sondern auch über das Bafa (Bundesamt

Um ihre Klimaziele erreichen zu können, will die Bundesregierung eine Sanierungsquote von zwei Prozent erreichen.

### Auf einen Blick

- › Sanierungen lohnen sich nicht unter Renditegesichtspunkten, weder in Ballungsgebieten noch in ländlichen Räumen. Bislang sind viele Sanierungen sogar unlogisch, da sie sich nur für die Mieter lohnen.
- › Schon geringe prozentuale Beteiligungen der Mieter an den Investitionen können zu einer Überlastung führen.
- › Die Sanierungskosten sind folglich zu hoch, als dass sowohl Mieter als auch Vermieter von der Investition profitieren können.
- › Ein Problem der Förderung ist die Vielfalt der Möglichkeiten. Komplexe Konstellationen führen häufig dazu, dass Entscheidungen aufgeschoben werden. Wichtig wäre eine Zusammenführung der Förderungen, aber auch die Verbesserung des Energieausweises.

für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle), über die Länder und teilweise über die Kommunen gefördert. Hiermit verbunden sind unterschiedliche Auflagen, zum Beispiel hinsichtlich des Einsatzes regenerativer Energien. Dies macht es den Haushalten umso schwerer, sich für eine Maßnahme zu entscheiden. Aus der Forschung zur Altersvorsorge ist bekannt, dass derartige komplexe Konstellationen häufig dazu führen, dass Entscheidungen aufgeschoben werden. Es sollte daher versucht werden, die verschiedenen Förderwege zu bündeln. Generell sollte Klimaschutzpolitik auf Bundesebene durchgeführt werden, da die räumliche Verteilung der Emissionen nicht relevant ist.

Ein weiterer Baustein der nationalen Klimaschutzpolitik sollte die Weiterentwicklung des Energieausweises sein. Im Markt spielt dieser immer noch eine untergeordnete Rolle. Das liegt zum einen daran, dass der Ausweis sehr unübersichtlich und mit Fachbegriffen gespickt ist. Zum anderen sind die Berechnungsgrundlagen nicht einheitlich. Bei der Ermittlung der Werte für den Bedarfsausweis gibt es große Spannbreiten, je nachdem welche Software und welche Annahmen zugrunde gelegt werden. Hier sind Nachbesserungen dringend erforderlich. Transparente Informationen sind wichtig, damit potenzielle Käufer und Mieter in der Lage sind, auch nach dem Kriterium der Energieeffizienz richtige Entscheidungen zu treffen.

Hilfreich für den privaten Wohnungsmarkt wäre es, wenn sich die Einordnung der Gebäude an den bekannten Energiestandards von Kühlschränken / Haushaltsgeräten orientieren würden, wie dies in Frankreich der Fall ist. Nur wenn der Energieverbrauch transparent ist, werden die Mieter bereit sein, nach Sanierungen höhere Kaltmieten zu akzeptieren. |→

## Kochen Sie Ihr eigenes Grüppchen!

Besuch uns doch mal auf dem Messestand am Messestand!

Gewinnen Sie Ihren persönlichen Haufe-Zielgruppen-Eierkocher am Messestand!

Mobilecode

Der Haufe-Zielgruppen-Eierkocher. Für jede Zielgruppe die perfekte Lösung.

Der Entscheider-Channel für Mittelstand und KMU. Zielsichere B2B-Kommunikation an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal, Sozialversicherung, Immobilien, Finance, Controlling, Steuern, Recht, Public Sector, Arbeitsschutz, Marketing, Vertrieb, Sekretariat und Vorstandsassistenten.

Mediainformationen unter:  
Tel. 0931 2791-770 oder  
[www.haufe.de/dmexco](http://www.haufe.de/dmexco)



# Energetische Sanierung: Wie fördert Europa?

**Internationaler Blick.** Zuschüsse? Steuererleichterungen? Wie unterstützen die großen Märkte Großbritannien, Frankreich und Italien Investitionen auf dem Gebiet?

Dr. Ralph Henger, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

Die meisten EU-Mitglieder haben bereits heute Energiesparziele für ihren Gebäudebestand formuliert. Starke Impulse kommen dabei aus Brüssel. So verlangt die 2002 verabschiedete Gebäuderichtlinie die Einhaltung von Mindeststandards für die Energieeffizienz. Sie wurde 2010 verschärft und muss bis 2012 in nationales Recht implementiert werden. Neubauten müssen ab 2021 das Niveau eines „Nahezu-Null-Energie-Hauses“ erreichen. Gleichzeitig wurden die Regelungen für den Energieausweis überarbeitet. Der soll nun verpflichtend bei Wohnungsbesichtigungen vorgelegt und beim Zustandekommen eines Miet- oder Kaufvertrags als Kopie ausgehändigt werden. Anzeigen müssen bald klare Energieeffizienzindikatoren enthalten.

Bei der energetischen Sanierung fokussieren sich die Franzosen auf den öffentlichen Gebäudebestand.

## Großbritannien: Der „Green Deal“

Das Vereinigte Königreich hat sich bisher im Bereich Energieeffizienz vornehm zurückgehalten. Wie die meisten anderen EU-Staaten wurde die europäische Gebäuderichtlinie im Jahr 2006 in nationales Recht überführt. Zielgerichtete Förderprogramme oder Steuervergünstigungen existieren nicht. Jetzt drehen die Briten das große Rad: Eine breit angelegte Informationskam-

### Auf einen Blick

- › Großbritanniens „Green Deal“ zeichnet sich durch seinen hohen Verbraucherschutz aus.
- › Frankreich gewährt zur finanziellen Entlastung Kredite bis 30.000 Euro ohne Verzinsung. Im Mittelpunkt der Sanierung stehen jedoch die öffentlichen Gebäude.
- › Italien fehlt ein strukturiertes Energiekonzept, um die definierten Ziele zu erreichen. Durch die Vielfalt der verschiedenen Förderungen ist die energetische Sanierung gleich geblieben, die Bautätigkeit jedoch gesunken.



pagne inklusive Finanzierungsmechanismus für energetische Sanierungen wird gerade ausgearbeitet und unter dem Titel „Green Deal“ kommuniziert. Ab Herbst 2012 soll das nationale Programm in Kraft treten und die Sanierungsgeschwindigkeit im Gebäudebestand deutlich erhöhen, um 29 Prozent im Wohnungs- und 13 Prozent im Bürogebäudebestand bis 2022 einzusparen. Der Green Deal richtet sich an Haushalte und Unternehmen, die ihre Wohn- oder Gewerbeimmobilien energetisch modernisieren möchten. Das Programm besteht aus einer

- › energetischen Begutachtung des Gebäudes durch einen akkreditierten Dienstleister,
- › Finanzierung durch einen akkreditierten Anbieter, durch Einsparungen bei den Heizkosten zurückgezahlt,
- › Durchführung der Maßnahmen durch qualifizierte Installateure im Rahmen des Energieeffizienzpakets.

Das Finanzierungssystem in Europa sucht seinesgleichen, da die Immobilieneigentümer keine eigenen Mittel zur Finanzierung der energetischen Sanierung aufbringen müssen und die Kredite vollständig von akkreditierten Anbietern oder der im Rahmen des Green Deal gegründeten „Green Investment Bank“ finanziert werden. Die Regierung erhofft sich durch das Programm eine Verbesserung des maroden britischen Gebäudebestands und gleichzeitig die Schaffung von bis zu 100.000 Arbeitsplätzen in der Bauwirtschaft.

## Das französische Umweltprogramm

Auch unser Nachbar Frankreich setzt auf Energieeffizienz im Gebäudesektor. Obwohl Frankreich keine Erfahrungen mit Energieausweisen hatte, wurde die Gebäuderichtlinie bereits 2006 umgesetzt. Das französische Umweltprogramm von 2009 enthält ambitionierte Ziele und ein langfristig üppig ausgestattetes Investitionsvolumen von 192 Milliarden Euro. Mit der vollständigen Renovierung von jährlich 400.000 Wohneinheiten sollen bis 2020 Energieersparnisse von 38 Prozent erreicht werden. Als finanzieller Anreiz existieren zinslose Darlehen bis zu einer Obergrenze von 30.000 Euro. Dabei fokussieren sich die Franzosen auf den öffentlichen Gebäudebestand. Das nationale Programm enthält konkrete Sanierungspläne zur Verbesserung der Energieeffizienz bei öffentlichen Gebäuden. Darüber hinaus erhalten die Kommunen bei energetischen Maßnahmen Unterstützung.

## Italiens Vielfalt

Zu guter Letzt hat auch in Italien in den letzten Jahren ein Umdenken eingesetzt. Zwar wurde die EU-Gebäude richtlinie bereits im Jahr 2005 in nationales Recht übertragen, aber erst durch die Finanzkrise wurde die Politik richtig aktiv und lancierte Förderprogramme für Altbausanierungen. Seit 2008 erhalten Privatpersonen und Unternehmen Steuererleichterungen von 55 Prozent. Die Abschreibungen der Sanierungsmaßnahmen laufen dabei über 10 Jahre in gleichbleibenden Raten. Ähnliches wird aktuell in Deutschland diskutiert. Die Förderungen haben in Italien dazu geführt, dass der Umfang der energetischen Sanierungs-

maßnahmen im Bestand konstant geblieben ist, während die restliche Bautätigkeit spürbar zurückging. Altbausanierungen werden dabei auch von den in Italien außergewöhnlich hohen Energiepreisen beflügelt. Jedoch fehlt es in Italien bis heute an einem langfristigen Fahrplan oder an konkreten Zielvorgaben für den Gebäudebestand. So müssen die Förderungen bislang von der Regierung jährlich neu aufgelegt werden. Die bunte Förderkulisse mit verschiedenen Angeboten vom Staat, den Regionen und den Gemeinden erschwert die Zielgenauigkeit der Programme. Die italienische Regierung bleibt seiner Bevölkerung ein Energiekonzept für den Gebäudesektor schuldig.

Die drei Beispiele zeigen anschaulich, wie unterschiedlich das Thema Energieeffizienz im Gebäudebestand angegangen wird. Alle EU-Mitgliedsstaaten nutzen den instrumentellen Baukasten aus Ordnungsrecht, Steuern und Subventionen verschieden. Generell sind die Grundsätze der EU-Gebäude richtlinie zur Realisierung des Einsparpotenzials im Gebäudebereich richtig. Die Politik muss jedoch darauf achten, dass die technischen Anforderungen für energetische Sanierungen in den nächsten Jahren mit Bedacht – das heißt, auf dem Niveau des Machbaren – angehoben werden. Zu hohe energetische Standards laufen immer Gefahr, eher investitions hemmend zu wirken. ←|



**STANDORTE GESUCHT!**

**SIE SUCHEN FÜR IHR GRUNDSTÜCK EINEN ZUVERLÄSSIGEN, LANGJÄHRIGEN MIETER ODER KÄUFER – ODER EINEN KÄUFER FÜR IHRE WASCHSTRASSE?**

Wir, die IMO Autopflege GmbH, sind ein zukunftsorientiertes Unternehmen auf stetigem Expansionskurs: Daher suchen wir laufend geeignete Standorte oder Waschstraßen in Städten mit mindestens 35.000 Einwohnern.

Verfügen Sie über einen attraktiven Standort, der folgende Kriterien erfüllt?

- Verkehrsreiche Straßenlage mit Minimum 15.000 Kfz pro Tag
- Grundstücksgröße ca. 2.000 m<sup>2</sup>

An bereits 334 Autowaschstraßen in Deutschland bietet IMO professionelle Fahrzeugpflege und ist damit führend in der Branche. Auch in Europa sind wir die Nr. 1, denn wir sind Teil der IMO Car Wash Group, die europaweit ein Netz von über 900 Autowaschstraßen betreibt.

Dann wenden Sie sich bitte an:  
Traudl Buschhorn, Expansion  
Telefon (0208) 44 309 12  
Telefax (0208) 44 309 56  
traudl.buschhorn@imowash.de

IMO Autopflege GmbH  
Friedrich-Ebert-Straße 144  
45473 Mülheim/Ruhr  
info@imowash.de  
www.imowash.de

**Maximal sauber. Optimal günstig.**

# Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

## Wie beim Gebrauchtwagen

### Alex Gadeberg

Serie

Fondsbörse Deutschland: Geschlossene Immobilienfonds werden am Zweitmarkt am meisten gehandelt. Die Erträge sind bekannt. Sicherheitsorientierte Anleger schätzen das.

#### Herr Gadeberg, welchen Nutzen hat der Zweitmarkt für Geschlossene Fonds für deren Besitzer?

**Gadeberg:** Er ist ein Marktplatz, auf dem Anleger ihre Beteiligung zum Verkauf anbieten. Interessierte Käufer können Fondsanteile gebraucht kaufen. Sie steigen in eine bereits laufende Beteiligung ein. Zum Handel gelistet sind heute mehr als 4.600 Fonds.

#### Welche Verkaufsmotive dominieren bei den Besitzern?

**Gadeberg:** Ganz unterschiedliche: Einige

Anleger wenden sich neuen Investments zu. Bei einer Laufzeit von zum Teil bis zu zwei Jahrzehnten ist dies relativ häufig der Fall. Oder aber familiäre Einschnitte erfordern eine Klärung der finanziellen Verhältnisse. Zudem treten immer mehr Erben an den Zweitmarkt, um geerbte Anteile zu liquidieren. Und es gibt Anleger, die schlechte Erfahrungen mit ihrem Fonds machen mussten und ihn daher am Zweitmarkt abstoßen wollen.

#### Spielen da die Initiatoren, Treuhänder und Banken überhaupt mit?

**Gadeberg:** Manche Initiatoren sehen es nach wie vor nicht gern, wenn Anleger vor dem Ende der Laufzeit aus ihrer Beteiligung aussteigen. Aber sie sehen auch die Notwendigkeit, ihre Anleger zu unterstützen, wenn diese sich aus den genannten Gründen von ihrem Anteil trennen möchten oder müssen. Wir haben sehr viele Kooperationen mit Emissionshäusern, die unseren Zweitmarkt unterstützen. Und auch mit Kreditinstituten arbeiten wir eng zusammen. Derzeit haben wir Kooperationen mit über 200 Banken und Sparkassen.



**Alex Gadeberg**

ist seit November 2004 Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG. Vorher war er Geschäftsführer der DAI Zweitmarkt GmbH, nachdem er als Bankkaufmann auch schon bei der dänischen Unibank, bei der Aarhus Business School und der DAI Holding umfangreiche Erfahrungen für seine jetzige Aufgabe gesammelt hatte.

#### Was sind Motive potenzieller Käufer?

**Gadeberg:** Die am Zweitmarkt gehandelten Fonds sind meist schon seit Jahren in Betrieb. Anders als bei einem neu aufgelegten Fonds ist bekannt, welche Erträge sie liefern und wie hoch die Betriebskosten sind. Anleger können sich anhand von Emissionsprospekten, Geschäftsberichten und Leistungsbilanzen ein genaues Bild über den bisherigen Geschäftsverlauf des Fonds machen. Besonders für sicherheitsorientierte Anleger ist dies ein ausschlaggebender Grund, am Zweitmarkt einzukaufen, statt am Erstmarkt zu zeichnen. Die Schulden sind abgetragen, die Rendite ist nicht mehr nur ein Hoffnungswert aus dem Prospekt. Im Prinzip ist es eine persönliche Geschmacksfrage ähnlich wie beim Autokauf.







**Der Zweitmarkt galt mal als Schnäppchenbörse für institutionelle Anleger. Wird es dabei bleiben?**

**Gadeberg:** Während private Anleger eher kleinere Anteile kaufen, investieren institutionelle gleich in mehrere Anteile und mit größeren Summen. Das spiegelt sich auch in den Umsätzen wider: Zwar sind inzwischen 70 bis 80 Prozent aller Käufer private Anleger, aber nur bezogen auf die Anzahl der Vermittlungen. Die größeren Umsätze werden nach wie vor von institutionellen Anlegern getätigt.

**Um welche Art von privaten Anlegern handelt es sich?**

**Gadeberg:** Es sind Profis oder zumindest Semiprofessionelle, die einen Geschäftsbericht lesen können. Für Kenner gibt es am Zweitmarkt nennenswerte Vorteile: So muss man sich bei gebrauchten Fonds nicht nur auf die Versprechen des Emissionsprospekts verlassen. Zudem ist die Renditeerwartung am Zweitmarkt im Regelfall höher als die prospektierte Rendite, zu der Fonds aufgelegt und im Erstmarkt vertrieben werden. Das führt dazu, dass der Kurs am Zweitmarkt – selbst bei exakt prospektiertem Verlauf – oft unter 100 Prozent liegt. Des Weiteren entfallen am Zweitmarkt die sogenannten weichen Kosten.

**Wie haben sich denn Vermittlungszahl und -volumen 2011 entwickelt?**

**Gadeberg:** Mit einem Handelsumsatz von 75 Millionen Euro konnten wir unser Halbjahresergebnis im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund 36 Prozent steigern. Der Handelsumsatz lässt sich dabei wie folgt aufteilen: Rund 73 Prozent, entsprechend 55 Millionen Euro, entfallen auf Immobilienfonds, 16 Prozent oder 12 Millionen Euro auf Schiffsbeteiligungen und 11 Prozent oder 8 Millionen Euro auf sonstige Fonds. Die Anzahl der vermittelten Anteile ist seit dem ersten Halbjahr 2010 auf über 1.800 gestiegen.

**In welcher Bandbreite bewegen sich die Zweitmarktpreise für Geschlossene Immobilienfonds, bezogen auf den ursprünglichen Einsatz der Käufer?**

**Gadeberg:** Die durchschnittlichen Vermittlungskurse haben in diesem Jahr zwischen 40 und 55 Prozent geschwankt. Der Durchschnittskurs für die ersten sieben Monate betrug 47,2 Prozent.

**Ist mit einer Erhöhung der Maklercourtage von jeweils 3 Prozent für Verkäufer und Käufer zu rechnen?**

**Gadeberg:** Nein. Wir fühlen uns auf dem aktuellen Ertragsniveau sehr wohl. ←|



**business-english.de**

## Souverän & sicher im Daily Business English

**Für jede Herausforderung auf Englisch sofort die passende Lösung – das bietet Ihnen business-english.de!**

Hier finden Sie alle wichtigen Informationen, Mustervorlagen und Trainings, die Sie für ein verhandlungssicheres Englisch benötigen.

**Überzeugen Sie sich selbst – absolut kostenlos und unverbindlich unter [www.business-english.de](http://www.business-english.de)**



**HAUFE**

# Big is beautiful

**Geschlossene Fonds.** Immobilien sind bei Anlegern gefragt. Als Fondsprodukt jedoch weniger – so schien es am Jahresbeginn. Mittlerweile ist die Branche durchgestartet. Ihre aktuelle Vorliebe: Große Pakete.

Norbert Jumpertz, Staig

Der deutsche Immobilienmarkt boomt. Gerade in Ballungszentren wie Berlin, Hamburg und München laufen die Geschäfte bestens. „Basierend auf den positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, hat sich die Nachfrage nach Büroflächen am deutschen Investmentmarkt spürbar erhöht“, sagt Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets bei Jones Lang LaSalle Deutschland. Die Umsatztätigkeit sei rege, mit Zuwächsen deutlich im zweistelligen Bereich gegenüber 2010, aber auch gegenüber dem fünfjährigen Durchschnitt.

## Einbruch – trotz Aufschwung

Doch vom Aufschwung am deutschen Immobilienmarkt scheinen nicht alle Akteure zu profitieren. Die Platzierungsstatistik des Verbands Geschlossene Fonds (VGF) zeichnet ein diffuses Bild: Das Segment Immobilien Deutschland weist in den ersten drei Monaten gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010 ein Minus von fast 25 Prozent auf, dem aber ein Plus von 46 Prozent im Quartal danach (gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum) folgt. Dafür rauschte im Segment Immobilien Ausland das Platzierungsvolumen in den Keller – in den ersten drei Monaten um neun, dann um 66 Prozent – jeweils gegenüber dem gleichen Zeitraum 2010).

„Die Daten mögen vielleicht auf den ersten Blick verblüffen, aber man sollte sie nicht überbewerten, weil es sich nur um eine Momentaufnahme handelt“, gibt Wolfgang Kubatzki zu bedenken, der in der Geschäftsführung von Feri EuroRating für den Geschäftsbereich Real Estate

verantwortlich ist. VGF-Hauptgeschäftsführer Eric Romba ergänzt: „Nicht jede Immobilie ist für einen Geschlossenen Immobilienfonds geeignet, und ein für Anleger geeignetes Immobilienpaket zu schnüren, dauert eben seine Zeit.“ Romba ist überzeugt, dass sich über das gesamte Jahr gesehen die „Platzierungsstatistikwogen wieder glätten werden“. „Das Jahr 2011 wird für Geschlossene Immobilienfonds ein gutes Jahr werden“, prophezeit er zuversichtlich.

## Neues Motto für Fondsbranche

Und dieser Optimismus ist begründet, denn: „Big is beautiful“ oder „Klotzen statt Kleckern“, so lautet offensichtlich das neue Leitmotiv der Immobilienfondsbranche für den Rest dieses Jahres. Mit dem DWS – Deutsche Bank Türme (Emissionssumme – bezogen auf das zu platzierende Eigenkapital: 334 Millionen Euro), Jamestown – Fonds 27 (250 Millionen US-Dollar) und DFH – Betei-

ligungsangebot 98 (225 Millionen Euro) werden jetzt geballt regelrechte „Dick-schiffe“ in den Markt gedrückt. „Dass so viele großvolumige Produkte auf einmal in die Platzierungspipeline gepresst werden, ist auch eine Folge der Finanzmarktkrise“, sagt Steffen Möller, Chefanalyst der Rating-Agentur Scope Analysis.

Große Fonds sind zudem kalkulatorisch von Vorteil. „Dann fallen die Fixkosten“, so Möller, „weniger ins Gewicht, was der Rendite zugute kommt.“ Auch die Banken sind wieder risikobereiter. „Vor einem Jahr wäre es noch unmöglich gewesen, die Zwischenfinanzierung für solche Mammut-Fonds auf die Beine zu stellen“, fügt Kubatzki hinzu. Und die Investoren ziehen ebenfalls mit. So war der DWS-Immobilienfonds Deutsche Bank Türme schon mehr als zwei Monate vor dem geplanten Ende der Platzierung – Ende Oktober 2011 – bei Investoren komplett untergebracht. Größe dürfte schick bleiben. Der Bayernfonds Deutschland 23 – das Einkaufszentrum Hamburger Meile samt einem Büroturm im größten Behördenzentrum der Hansestadt – von Real I.S. hat immerhin ein Platzierungsvolumen von 126 Millionen Euro.

Solche Angebote kommen bei Investoren gut an, da sie deren Bedürfnis nach Sicherheit perfekt erfüllen. „Der Run auf Core-Immobilien zeigt deutlich Auswirkungen. Gerade wegen der Rückkehr ausländischer Investoren und der stark gestiegenen Nachfrage sind die Renditen zum Teil drastisch gesunken. Es wird immer schwieriger, attraktiv rentierende Deutschlandfonds mit Bestandsimmobilien zu konzipieren“, erklärt Möller. Wohnimmobilienfonds, die

## Auf einen Blick

- › Zu Jahresbeginn brachen die Platzierungsvolumen bei Geschlossenen Immobilienfonds ein.
- › 2012 könnten Auslandsimmobilienfonds durchstarten. Trotz ungünstiger Rahmenbedingungen ist Jamestown davon überzeugt, einen großvolumigen US-Immobilienfonds platzieren zu können.
- › Der Stellenwert von Green-Building-Standards wächst, weil Mieter darauf pochen, aber auch Investoren damit geködert werden können.



### Im Geschlossenen Fonds.

Erst nach aufwendiger Modernisierung wurden die Frankfurter Türme an die Deutsche Bank-Fondstochter DWS verkauft.

felds – US-Schuldenkrise, amerikanische Konjunktur – dürfte es nicht leicht sein, ein Produkt wie den Jamestown – Fonds 27 bei Investoren unterzubringen. Aber US-Fondsspezialist Jamestown hat einen Ruf zu verteidigen. „Wir haben bislang in keinem Vermietungsfonds Geld unserer Anleger verloren“, so Kahl.

### Nachhaltigkeit und Energie

Auffallend bei neu aufgelegten Geschlossenen Immobilienfonds: Auf Nachhaltigkeit wird viel Wert gelegt. So wurden die Türme der Deutschen Bank aufwendig modernisiert – Kosten: 200 Millionen Euro – und in der Energieeffizienz auf Vordermann gebracht. Erst danach wurden sie an die Deutsche Bank-Fondstochter DWS verkauft, die sie dann in einen Geschlossenen Immobilienfonds packte. Für die Reduktion des Heizölverbrauchs um 67 Prozent wurde der Hochhauskomplex prämiert: Mit dem international bekannteren LEED-Siegel in „Platin“ und dem Abzeichen in „Gold“ der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – also jeweils mit der besten Bewertungsstufe.

„Das Thema ‚Green Building‘ spielt schon länger eine wichtige Rolle, weil die meisten Mieter auf Energieeffizienz wegen der stark gestiegenen Energiekosten Wert legen“, sagt Kubatzki. Ferner sei es für die Wettbewerbsfähigkeit eines Objekts von Bedeutung. Dass jetzt so viel Getöse darum gemacht wird, habe natürlich auch mit Marketing zu tun. Hinterfragt würden die Green-Building-Bewertungssysteme von Investoren jedoch selten. ←|

nach der Finanzmarktkrise bei deutschen Anlegern sehr en vogue waren, würden wegen ihrer ohnehin mageren Rendite aus den Angebotsprospekten mehr und mehr verschwinden. Dafür sieht der Experte Auslandsimmobilienfonds im Aufwind: „Ihr Anteil wird im kommenden Jahr deutlich zulegen von einem Drittel auf über 50 Prozent des Emissionsvolumens“, prognostiziert Möller.

Im Fokus der Anleger dürften weiter die Niederlande stehen, aber auch Großbritannien, Frankreich und außerhalb Europas Australien. Kubatzki kann sich sogar ein Comeback der USA vorstellen.

„Der dortige Immobilienmarkt muss differenziert betrachtet werden. Da gibt es für Investoren, die ein bisschen antizyklisch denken, durchaus attraktive Investmentmöglichkeiten.“ Eine solche hat offenbar Jamestown entdeckt. Denn der Kölner Fondsinitiator legte im April nach sechs Jahren Abstinenz wieder einen Vermietungsfonds für US-Gewerbeimmobilien auf. „Inzwischen ist die Marktberingung im amerikanischen Einzelhandel abgeschlossen. Vermietungsquoten und Mietpreise steigen langsam“, sagt Jamestown-Gründer Christoph Kahl. Dennoch: Aufgrund des gegenwärtigen Um-



# Von den Finanzgerichten

## Fiskus misst mit zweierlei Maß

**Zinsabzug.** Zurzeit können private Vermieter nach dem Verkauf einer Immobilie anfallende Schuldzinsen nicht als Werbungskosten geltend machen.



**Mietwohnungen.** Werden sie verkauft, drohen dennoch Schuldzinsen.

Michael Schreiber, Oberweser

Schuldzinsen, die auf die Zeit nach der Aufgabe einer Vermietungstätigkeit entfallen, sind nach ständiger Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) keine nachträglichen Werbungskosten. Im Sinne dieser Rechtsprechung entschied auch das Finanzgericht Baden-Württemberg mit Urteil vom 1. Juli 2010 (Az. 13 K 136/07).

Der Kläger hatte im Jahr 1994 ein Wohn- und Geschäftshaus gekauft. Der Kaufpreis betrug 1,8 Millionen Euro. Im Juli 2001 veräußerte er die Immobilie für einen Kaufpreis von nur noch 1 Million Euro. Der Veräußerungserlös reichte

nicht zur Ablösung der bestehenden restlichen Kreditverpflichtungen aus. Im Streitjahr musste der Steuerzahler weitere 21.135 Euro Schuldzinsen zahlen, die er in seiner Steuererklärung als nachträgliche Werbungskosten geltend machte. In erster Instanz unterlag der Kläger vor dem Finanzgericht, die Richter bezogen sich auf die Rechtsprechung des BFH.

In einem ähnlichen Fall hatte das Finanzgericht Köln darüber zu entscheiden, ob ein Vermieter nach dem Verkauf seiner Immobilie die von der Käuferseite anwaltlich eingeforderten Kosten für die Demontage eines alten Öltanks nach-

träglich steuerlich geltend machen kann. Mit Urteil vom 30. März 2011 (Az. 9 K 3079/10) wiesen die Finanzrichter das Klagebegehren ebenfalls zurück.

Doch beide Klageverfahren sind noch nicht rechtskräftig. Der BFH wird in zwei Revisionsverfahren (Az. IX R 67/10 und 16/11) Gelegenheit bekommen, seine alte Rechtsprechung zu überdenken. Die Erfolgsaussichten der Kläger sind nicht so schlecht. Denn mit einem Grundsatzurteil vom 16. März 2010 (Az. VIII R 20/08) hat der BFH in Abkehr von seiner bisherigen Rechtsprechung entschieden, dass nachlaufende Finanzierungskosten für eine veräußerte Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft weiterhin als Werbungskosten geltend gemacht werden können. Während wesentliche Beteiligungen an Kapitalgesellschaften dauerhaft dem Steuerzugriff des Fiskus unterliegen, können private Immobilien außerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist steuerfrei veräußert werden.

### Revisionen stehen noch aus

Ob diese strukturellen Unterschiede aber als Begründung dafür ausreichen, dass das Finanzamt wirtschaftlich gleichgelagerte Sachverhalte betroffener Gesellschafter und Vermieter mit zweierlei Maß besteuert, wird sich zeigen. Betroffene ehemalige Hausbesitzer sollten ihren Steuerfall unter Hinweis auf die anhängigen Revisionsverfahren jedoch in jedem Fall offenhalten. ←|

## Weitere Finanzgerichtsurteile. Abfindungszahlungen und Refinanzierungsdarlehen

### Abfindungszahlung steuerpflichtig

Entschädigungszahlungen von Mietern bei einer vorzeitigen Beendigung von Mietverträgen unterliegen beim Vermieter als steuerbare Leistung der Umsatzsteuer. Das hat der BFH mit Beschluss vom 19. Oktober 2010 (Az. V B 103/09) entschieden. Das Urteil stößt in weiten Teilen der Fachwelt auf Kritik. Denn der BFH berücksichtigt nicht, dass es einen entscheidenden Unterschied darstellt, ob der Leistende (Vermieter) oder der Leistungsempfänger auf die weitere Durchführung des Mietvertrags verzichtet. Unklar bleibt, worin die BFH-Richter die konkrete Leistung im Sinne des Umsatzsteuergesetzes sehen. Letztlich führt das Einverständnis in die Vertragsauflösung durch den Vermieter nur dazu, dass der Mieter in Höhe der betragsmäßigen Differenz zwischen der künftig zahlbaren Miete und der

vereinbarten Abfindung Geld spart. Allein die Verschaffung eines finanziellen Vorteils durch den Vermieter kann aber – anders als der BFH meint – keine steuerbare Leistung im Sinne des Umsatzsteuergesetzes sein.

### Keine Dauerschuld

Ein Refinanzierungsdarlehen, das eine Immobilienprojektentwicklungsgesellschaft aufnimmt, führt nicht allein wegen seiner Laufzeit von zehn Jahren dazu, dass Dauerschuldzinsen bei der Bemessung der Gewerbesteuer hinzugerechnet werden. Mit diesem Urteil vom 15. Juli 2010 (Az. 3 K 173/07) wendet sich das Finanzgericht Baden-Württemberg gegen die bisherige Besteuerungspraxis der Finanzverwaltung für Erhebungszeiträume bis 2007. Die Klägerin errichtete im Jahr 2000 ein Seniorenpflegeheim und nahm hierfür ein Darlehen

auf. Nach Fertigstellung wurde das Projekt veräußert; das Darlehen konnte von der Erwerberin jedoch nicht übernommen werden und wurde von der Projektgesellschaft aus der langjährig gestundeten Kaufpreisforderung zurückgezahlt. Das Finanzamt rechnete die Hälfte der angefallenen Schuldzinsen dem Gewinn aus Gewerbebetrieb hinzu. Gegen diese Hinzurechnung wendete sich die Klägerin mit Erfolg. Nach Ansicht des Finanzgerichts stellt das fragliche Darlehen keine Dauerschuld dar. Es handelt sich vielmehr um einen objektgebundenen Kredit des laufenden Geschäftsverkehrs. Entscheidend für diese Einstufung war, dass das Seniorenzentrum zur Zeit der Kreditaufnahme als Umlaufvermögen zu bilanzieren war. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Vor dem BFH ist ein Revisionsverfahren unter Az. I R 82/10 anhängig. ←|



Messe München  
International

## GUTE KONTAKTE. GUTE GESCHÄFTE. »

EXPO REAL – die größte Immobilienmesse Europas



Im Oktober schlägt das Herz der europäischen Immobilienwelt in München. 36.000 Teilnehmer und 1.650 Aussteller auf 64.000 qm in sechs Messehallen stehen für exzellentes Networking und lukrative Projekte. Erleben Sie die positiven Impulse, die Ihnen der persönliche Austausch mit Entscheidern und Experten auf der EXPO REAL bietet. Verbinden Sie gute Geschäfte mit Genuss: in München, der Stadt mit Herz und Charme und einem der attraktivsten Immobilienstandorte. Profitieren Sie von der guten Erreichbarkeit im Zentrum Europas. Kommen Sie 2011 zur EXPO REAL nach München!

**expo  
real**

IT'S REAL BUSINESS

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

14. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen,  
4.–6. Oktober 2011, Dienstag–Donnerstag, Neue Messe München

# Die richtige Wahl in der Fülle

**Weiterbildung.** Den Job sichern, einen neuen Schwerpunkt aufbauen, endlich den großen Gehaltssprung schaffen: Neben der Arbeit lernen ist wichtig. Doch die Angebote auf dem Markt sind groß. Orientierungshilfen tun Not.

Irene Winter, Berlin

Nie war der Schulungsbedarf im Immobilienbereich so hoch. Die Internationalisierung der Märkte, der steigende Konkurrenz- und Veränderungsdruck erfordern von den Mitarbeitern eine sehr hohe Professionalisierung. Doch es geht heute nicht nur darum, die Fachkompetenzen dem Markt anzupassen und einen akademischen Abschluss zu erwerben. Auch Moderations- und Präsentationstechniken müssen trainiert und Sozialkompetenzen wie etwa Kommunikations- und Organisationsfähigkeit optimiert werden. „Firmenleiter beklagen, dass das Fachwissen bei ihren Mitarbeitern durchaus vorhanden ist, ihnen aber oft die Fähigkeit fehlt, dieses zu vermitteln“, sagt Professor Nico B. Rottke MRICS, Leiter des Real Estate Management Instituts (REMI) der EBS Business School (EBS) in Wiesbaden.

Angebote gibt es auf dem Weiterbildungsmarkt in Fülle. Allein die Internet-Weiterbildungsplattform „www.seminus.de“ generiert in ihrer Datenbank 206 Vorschläge zum Stichwort „Immobilien“; die Weiterbildungsdatenbank der Bundesagentur für Arbeit „Kursnet“ listet sogar mehr als 1.000 Veranstaltungen für Immobilienprofessionals auf. Doch Vorsicht: Die Kurse der Anbieter unterscheiden sich nicht nur preislich voneinander, sondern auch in ihrem Inhalt und in der Form. So werden Fern- und Präsenzlehrgänge, Upgrade-Seminare, Bachelor- und Master-Studiengänge offeriert, die man nach Feierabend oder an Wochenenden absolvieren kann.

Eine solide Grundlage für Quereinsteiger bietet beispielsweise die Qualifizierung zum „Immobilienfachwirt“



**Die Qual der Wahl.** Welche Weiterbildung ist die richtige für mich?

(IHK). Diese kann man an vielen Orten in den Abendstunden absolvieren oder als Fernkurs belegen.

Wer in die Chefetage aufsteigen möchte, ist meist mit einem nebenberuflichen Studium besser beraten. Doch bei den vielfältigen Bachelor- und Master-Studiengängen hat man die Qual der Wahl. „Wir haben inzwischen eine so große Breite an Studiengängen in der Immobilienwirtschaft, dass sowohl die Studierenden als auch die Entscheider in den Firmen damit überfordert sind“, sagt Professor Manfred Helmus von der Bergischen Universität Wuppertal, dessen Weiterbildungsstudiengang „Real Estate Management + Construction Project Management“ im diesjährigen Hochschul-Ranking der Immobilienzeitung sehr gute Ergebnisse erzielt hat.

„Ich glaube, dass in den nächsten Jahren eine Bereinigung des Markts stattfinden wird. Veranstalter versprechen in Hochglanzbroschüren sehr viel. Nur die wenigsten halten jedoch das, was sie versprechen“, stellt er fest.

## Mehr als 100 Studiengänge

Der Online-Studienführer der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) listet mehr als 100 immobilienbezogene Studiengänge der privaten und öffentlichen Bildungseinrichtungen auf, davon sind etwa 40 berufs begleitend konzipiert. So kann man sich beispielsweise am Europäischen Institut für postgraduale Bildung der TU Dresden im Energiemanagement und technischen Gebäudemanagement



weiterbilden lassen. Ein Fernstudium in Grundstücksbewertung bietet die Hochschule Kaiserslautern an.

Viele Studiengänge tragen ähnliche Namen und überschneiden sich thematisch auf den ersten Blick. „Doch man sollte sich detailliert die Inhalte der einzelnen Module und ihre Gewichtung innerhalb des Studiums anschauen, bevor man eine Entscheidung trifft“, rät Professor Helmus. Die Trendthemen der Zukunft, in denen eine Weiterbildung sich auszahlen wird, seien seiner Meinung nach demografischer Wandel, Stadt- und Regionalplanung, Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Umwelt, CO<sub>2</sub>-Betrachtungen. Im berufsbegleitenden Masterstudiengang „Real Estate Management + Construction Project Management“ seiner Universität würden diese Aspekte deshalb Berücksichtigung finden. „Immobilienmanagement und Unternehmensführung gehören ebenso zu den Inhalten, wie die Stärkung der Methoden- und Sozialkompetenz“, sagt Helmus.

Professor Nico B. Rottke, dessen Institut „REMI“ an der EBS gerade sein fünfjähriges Bestehen feiert, glaubt, dass neben den immobilienwirtschaftlichen Managementthemen auch das Thema „Wohnungswirtschaft“ in der Weiterbildung an Bedeutung gewinnen wird: „Wir wollen uns deshalb auf Universitäts-ebene diesem Thema zukünftig verstärkt widmen“, sagt er: „Unsere Professoren betreiben Forschung auf internationalem Niveau und können die gewonnenen Erkenntnisse im Nachgang in den Unterricht integrieren. Da wir eng mit der Industrie verbunden sind und ständig an aktuellen Fragestellungen arbeiten, erleben unsere Absolventen im Primärstudium kaum einen Praxisschock, sondern sind bestens auf ihre zukünftige Tätigkeit vorbereitet.“

Auch Professor Hanspeter Gondring FRICS von der Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI) sieht eine wachsende Nachfrage nach Managementthemen in der Weiterbildung: „Portfolio-Management und Immobilienmanagement werden bei uns stark nachgefragt. Firmen lassen ihre Mitarbeiter aber auch verstärkt

in juristischen und steuerlichen Themen rund um die Immobilie weiterbilden. Besonders begehrt bei Unternehmen sind momentan Inhouse-Schulungen.“ Auch er glaubt, dass die Nachhaltigkeit im Bau und ökologisches Bauen die Schlagworte der nebenberuflichen Weiterbildung bleiben werden. „In der Weiterbildung zum Immobilienökonom berücksichtigen wir stark aktuelle Entwicklungen. Der Praxisbezug des Studiengangs wird als sehr hoch eingeschätzt“, sagt Gondring. Ein Pluspunkt gegenüber den Wettbewerbern: „Da wir an sechs Standorten unsere Weiterbildungen anbieten, ermöglichen wir den Studierenden eine große Flexibilität – zum Beispiel, wenn sie beruflich in eine andere Stadt wechseln müssen“, sagt Gondring. Besonders hervorheben möchte der Professor die hohe Qualitätskontrolle seiner Akademie: „Ich habe mich schon von mehreren Dozenten getrennt, die unseren Qualitätsstandards nicht genügt haben.“

Doch auch andere Anbieter werben mit professionellen Dozenten und hohen Qualitätsstandards. Wie wählt man bei der Fülle der Anbieter und der am Markt offerierten Kurse und Seminare für sich oder die Mitarbeiter das Richtige?

Das Deutsche Institut für Erwachsenenbildung empfiehlt, neben den Informationen zu den Methoden und Arbeitsweisen des Anbieters auch die Möglichkeit zur persönlichen Beratung und die begrenzte Teilnehmerzahl zu beachten. Ferner sei es wichtig, dass Teilnehmer die Möglichkeit bekommen, ihre Vorkenntnisse einzubringen, dass ihr Lerntempo berücksichtigt wird und sie in didaktische Entscheidungen einbezogen werden. Wählt man einen gewerblichen Anbieter, gilt zu beachten, über welche Erfahrung dieser bei der Fortbildung der immobilienwirtschaftlichen Berufe verfügt. Professor Helmus empfiehlt, sich in laufende Vorlesungen hineinzusetzen: „Man sollte sich viel Zeit nehmen und intensiv auch vor Ort recherchieren, bevor man Mühe und Geld in eine Weiterbildung investiert.“ Professor Rottke bietet Interessenten an, unter anderem Kontakte zu ehemaligen Studierenden aufzunehmen. |→

Marktübersicht auf Seite 34



Betriebswirtschaftliches  
Institut & Seminar Basel AG

## Fernstudium BETRIEBS- WIRTSCHAFT

Berufsbegleitendes Fernstudium  
zum Dipl. Immobilienökonom  
(BI) in 9–12 Monaten

Eisengasse 6, CH-4051 Basel  
Telefon +41 (0)61 261 2000  
info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch

### Anerkanntes Fachwissen erlernen

Staatlich geprüfte  
-akkreditierte-  
Immobilien-  
Fernstudien

Nebenbei lernen und  
sich qualifizieren  
zum Beispiel zum/zur



- Immobilien-Fachwirt/in (IMI)
- Gebäudemanagement-Fachwirt/-in
- Bewertungsfachmann/-fachfrau (IMI)
- Geprüften Makler/-in (IMI)
- Geprüften Fachverwalter/-in (IMI)
- Geprüften Betriebskostenfachkraft
- und weitere Lehrgänge.
- Neu: ISO-Zertifizierung
- Immobilien-Projektberatung

**Beginn:**  
Ab sofort und jederzeit. Garantiert!





Ausführliche Infos:  
[www.immobilienn-institut.de](http://www.immobilienn-institut.de)  
Wir beraten Sie gerne!

**IMI**  
**IMMOBILIEN-INSTITUT**

Staatlich geprüfte Fernlehrgänge  
Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg  
Telefon: 0911-367680  
beratung@immobilienn-institut.de

### Marktübersicht: Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft 2011. Eine Auswahl.

				
<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH	Akademie der Hochschule Biberach (vormals Bauakademie Biberach)	AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Kontaktstudium Immobilienökonomie	MBA Internationales Immobilienmanagement	Fortbildungsstudium zum/zur Immobilien-Ökonom/-in (GdW)	Wirtschaftsmediator/-in Schwerpunkt Immobilienwirtschaft
<b>Orte</b>	Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Leipzig, München, Stuttgart	Biberach, London, Zürich	KVJS Bildungshaus Schloss Flehingen, 75038 Oberderdingen-Flehingen	Berlin
<b>Abschluss</b>	Diplom-Immobilienökonom/-in (ADI)	MBA (Master of Business Administration)	Immobilien-Ökonom/-in (GdW)	Wirtschaftsmediator/-in Schwerpunkt Immobilienwirtschaft
<b>Ausbildungsdauer</b>	15 Monate	1,5 Jahre	4x eine Woche Blockunterricht	5x3 Unterrichtstage
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Barbara Schmauser, Tel.: 0711 3000506, info@adi-akademie.de	Dipl.-Betriebsw. (FH) Miriam Rehm MBA, Tel.: 07351 582-553, rehm@akademie-biberach.de	Frau Marion Horn, Tel.: 0711 16345601 info@awi-vbw.de	Christine Wieland, Tel.: 030 230855-17, Fax.: 030 230855-20, christine.wieland@bba-campus.de
<b>Homepage</b>	www.adi-akademie.de	www.akademie-biberach.de	www.awi-vbw.de	www.bba-campus.de

				
<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	bbw Hochschule	Betriebswirtschaftliches Institut und Seminar Basel AG	Campus of Finance: Institut für Finanzmanagement (HfWU Nürtingen-Geislingen)	CRES - Center for Real Estate Studies der Steinbeis-Hochschule und der Deutschen Immobilien-Akademie
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Wirtschaftswissenschaften – Spezialisierung Immobilienmanagement	- Intensivstudium Immobilienökonomie, - Zertifikatslehrgang Immobilienmarketing	Management and Finance und Management and Real Estate	Master of Arts in Real Estate
<b>Orte</b>	Berlin, Hamburg, Prenzlau, Frankfurt (Oder)	Basel/Fernlehrgang	Nürtingen und an Partnerhochschulen	Freiburg/Berlin
<b>Abschluss</b>	Bachelor of Arts	Dipl.-Immobilienökonom (BI) Zertifizierte/r Marketingfachmann/-frau (BI) im Immobilienmarketing	Master of Business Administration (MBA)	Master of Arts in Real Estate
<b>Ausbildungsdauer</b>	48 Monate (8 Semester)	6–12 Monate	4 Semester berufsbegleitend	12 Monate (60 ECTS), 24 Monate (120 ECTS)
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	bbw Hochschule, Frau Eichen, Leibnizstr. 11–13, 10625 Berlin, Tel.: 0800 0800229 oder 030 3199095-0	Betriebswirtschaftliches Institut und Seminar Basel AG, Eisengasse 6, Schweiz-4051 Basel, Tel +41 61261 2000	Prof. Dr. Maier, Prof. Dr. Steinbrenner, info@campusoffinance.de, Tel.: 07022 929-232	Anne Buttenhauser, Thomas Bühren, master@steinbeis-cres.de.de, Tel.: 0761 20755-31/27
<b>Homepage</b>	www.bbwhochschule.de	www.bwl-institut.ch	www.campus-of-finance.de, www.ifmba.hfwu.de	www.steinbeis-cres.de

Alle Daten beruhen auf aktuellen Institutsangaben (Stand: Juli 2011). Konzeption: Laura Henke; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert



<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	<b>DIA – Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg</b>	<b>Donau-Universität KREMS</b>	<b>Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart, Cooperative State University Stuttgart</b>	<b>EBS Universität für Wirtschaft und Recht i. Gr.</b>
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	<b>Studiengang für die Immobilienwirtschaft</b>	<b>Real Estate</b>	<b>Master Banking &amp; Finance mit der Vertiefung Real Estate Management</b>	<b>Kontaktstudium Immobilienökonomie</b>
<b>Orte</b>	Freiburg	3500 KREMS an der Donau, Österreich	Stuttgart	Wiesbaden/Oestrich-Winkel im Rheingau
<b>Abschluss</b>	Immobilienwirt/-in (DIA) /-fachwirt/-in (IHK)	Master of Science, MSc	Master of Arts (M.A.)	Immobilienökonom (EBS)
<b>Ausbildungsdauer</b>	4 Semester (2 Jahre)	2 Jahre (vier Semester), berufsbegleitend	4 Semester (504 Std. Präsenzzeit + Selbststudium)	18 Monate berufsbegleitend
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Anne Glauche, Thomas Bühren, <a href="mailto:akademie@dia.de">akademie@dia.de</a> , Tel.: 0761 20755-26/27	Mag. (FH) Klaus Lettenbichler, MRICKlaus. Lettenbichler@donau-uni.ac.at, Tel.: +43 2732 893-2770	Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS, <a href="mailto:gondring@dhbw-stuttgart.de">gondring@dhbw-stuttgart.de</a> , Tel.: 0711 1849-827	Nicole Koch, <a href="mailto:nicole.koch@ebs-remi.de">nicole.koch@ebs-remi.de</a> , Tel.: 0611 71021247
<b>Homepage</b>	<a href="http://www.dia.de">www.dia.de</a>	<a href="http://www.donau-uni.ac.at/de/studium/realstate/index.php">www.donau-uni.ac.at/de/studium/realstate/index.php</a>	<a href="http://www.dhbw.de/master-finance">www.dhbw.de/master-finance</a>	<a href="http://www.ebs-remi.de">www.ebs-remi.de</a>



<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	<b>EBZ Business School – University of Applied Sciences</b>	<b>Europäische Immobilien Akademie e.V.</b>	<b>Europäisches Institut für postgraduale Weiterbildung an der TU Dresden e.V. (EIPOS)</b>	<b>Fachhochschule Kufstein Tirol</b>
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	<b>Bachelor of Arts Business Administration, Bachelor of Arts Real Estate, Master of Arts Real Estate</b>	<b>gepr. Immobilienmakler/in (EIA) und 6 weitere - Abschluss zum Immobilienbetriebswirt (Diplom EIA)</b>	<b>Masterstudiengang „Master of Science (Real Estate)“</b>	<b>Facility- und Immobilienmanagement</b>
<b>Orte</b>	Bochum, Hamburg	Saarbrücken, Berlin, Leipzig, Köln und Frankfurt	Dresden, KREMS, 1 Modul mit internationaler Studienreise (USA oder China)	Kufstein
<b>Abschluss</b>	Bachelor of Arts Business Administration, Bachelor of Arts Real Estate, Master of Arts Real Estate	Gepr. Immobilienmakler (EIA)	Master of Science (Real Estate)	Master of Arts in Business (M.A.)
<b>Ausbildungsdauer</b>	Bachelor, 6 Semester, Master, 4 Semester	120 Unterrichtseinheiten verteilt über 2 Wochen	9 Modulwochen, 4 Semester, berufsbegleitend	4 Semester
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Monika Schuh, Tel.: 0234 9447 606, <a href="mailto:m.schuh@ebz-bs.de">m.schuh@ebz-bs.de</a>	Frau Beate Leinen, 0681 927380, <a href="mailto:eia-sb@t-online.de">eia-sb@t-online.de</a>	Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Peter Neumann, Tel.: 0351 44072-40, <a href="mailto:p.neumann@eipos.de">p.neumann@eipos.de</a>	Studiengangsassistentin: Cornelia Reiterer, Tel.: +43 5372 71819101, <a href="mailto:Cornelia.Reiterer@fh-kufstein.ac.at">Cornelia.Reiterer@fh-kufstein.ac.at</a>
<b>Homepage</b>	<a href="http://www.ebz-business-school.de">www.ebz-business-school.de</a>	<a href="http://www.eia-akademie.de">www.eia-akademie.de</a>	<a href="http://www.eipos.de">www.eipos.de</a>	<a href="http://www.fh-kufstein.ac.at">www.fh-kufstein.ac.at</a>





Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule	Fachhochschule Mainz	Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH	Finanzakademie der DVFA – Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset-Management	FORUM Berufsbildung
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Immobilienprojektmanagement	Master-Studium Wirtschaftsberatung und Unternehmensführung mit der Vertiefung Immobilienmanagement	CREA – Certified Real Estate Investment Analyst	Gepr. Immobilienfachwirt/-in IHK
<b>Orte</b>	FH Mainz, Standort Holzstr. 36, 55116 Mainz	Johannes-Gutenberg-Straße 3, 2700 Wiener Neustadt, Österreich	Frankfurt am Main	Berlin
<b>Abschluss</b>	Master of Science (M.Sc.)	Master of Arts in Business (M.A.)	CREA – Certified Real Estate Investment Analyst	IHK
<b>Ausbildungsdauer</b>	4 Semester	4 Semester	19 Tage, in 6 Blöcke, über 4 Monate	17 Monate
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Studiengangsleitung: Prof. Dipl.-Ing. Marc Grief, marc.grief@fh-mainz.de	Mag. (FH) Gerald Stocker, gerald.stocker@fhwn.ac.at	Ulf Mayer Tel.: 069 264848124 ulf.mayer@dvfa.de	Andreas Koch
<b>Homepage</b>	www.fh-mainz.de/technik	www.fhwn.ac.at/immobilienmanagement	www.dvfa.de/crea	www.forum-berufsbildung.de



Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule	Georg-Simon-Ohm Hochschule für angewandte Wissenschaften – FH Nürnberg	gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft	Hochschule für angewandte Wissenschaften Augsburg	Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Weiterbildender Master-Studiengang Facility Management	Immobilienfachwirt/-in (gtw), Vorbereitung auf Prüfung zum/zur geprüften Immobilienfachwirt/-in IHK	Projektmanagement Bau und Immobilie/Fassade/Ausbau (M. Eng)	Master-Baumanagement
<b>Orte</b>	Nürnberg	München	Augsburg	Würzburg/ Leeds Metropolitan University UK
<b>Abschluss</b>	Master of Facility Management	optionaler IHK-Abschluss, Zertifikat Immobilienfachwirt/-in (gtw)	M. Eng.	Master of Engineering
<b>Ausbildungsdauer</b>	berufsbegleitend, 3 Semester	je nach gewählter Dauer 12, 16 oder 19 Monate	5 Semester	3 Semester
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	carsten.schmidhuber@verbund-iq.de	gtw – Weiterbildung GmbH, Anett Mährlein, Westendstr. 179 80686 München Tel.: 089 578879 info@gtw.de	Dr. Elisabeth Krön, An der Hochschule 1, 86161 Augsburg, project-management@hs-augsburg.de, Tel.: 0821 55863148	Corinna Pinter-Schäfers
<b>Homepage</b>	www.master-facility-management.de	www.gtw.de/immobilienfachwirt.php	www.hs-augsburg.de/project-management	www.baumanagement.org

# Die eigene Homepage als Visitenkarte des Unternehmens

Zwei von drei Verbrauchern informieren sich vor einer Kontaktaufnahme im Internet. An einer eigenen Homepage führt für Immobilienmakler deshalb kaum noch ein Weg vorbei. Einfach nur präsent zu sein, reicht allerdings nicht. Wer im Netz erfolgreich sein möchte, sollte beim Aufbau und der Gestaltung seiner Webseite einige Punkte beachten.

Obwohl viele Makler wissen, wie wichtig eine eigene Homepage ist, gibt es oft kein richtiges Konzept bei der Erstellung. Auch wenn mittlerweile Homepage-Pakete existieren, mit denen sich eine Webseite nach der Eingabe von einigen wenigen Basisangaben wie Anschrift und Kontaktmöglichkeiten fast von alleine erstellt, müssen die Unternehmer für sich selbst definieren, welche Informationen wo und wie präsentiert werden sollen. Zu tiefe Hierarchieebenen sollten ebenso vermieden werden, wie die ungenaue Benennung der einzelnen Navigationspunkte. Zudem sollten Besucher mit nur einem Klick von jedem Bereich der Webseite wieder zur Startseite finden und auch immer sehen, wo auf der Seite sie sich gerade befinden. Kontaktmöglichkeiten sind am Besten prominent platziert und mit maximal drei Klicks erreichbar.

## Gestaltung und Inhalte

Eine Webseite lebt von ihren Inhalten und sollte einen Mehrwert bieten. Sind diese Informationen dann so strukturiert, dass der Besucher sich gut im Text zu Recht findet, ist schon viel gewonnen. Kurze und prägnante Formulierungen tun ein Übriges. Weiterhin wichtig ist die regelmäßige Aktualisierung und Pflege der Webseite. Eine leichte Bedienung und ein einheitliches Design sind weitere Faktoren für den Erfolg. Möglich ist dies beispielsweise mit der 1&1 Do-It-Yourself-Homepage, die professionelle Inhaltsvorla-

Mit der 1&1 Do-It-Yourself-Homepage kann die eigene Webseite mit nur wenigen Klicks optimiert werden



gen für mehr als 180 Branchen bietet und so eine unkomplizierte Erstellung der Webseite ohne Programmierkenntnisse ermöglicht. Die Zahl der erstellbaren Seiten, der Speicherplatz und das Übertragungsvolumen sind nicht begrenzt, um den Betreibern die Sorgen um solche technischen Details zu ersparen. Bei dieser Lösung ist auch das Bearbeiten der Inhalte sehr leicht: Über einen webbasierten Editor lassen sich alle Inhalte so einfach wie ein Word-Dokument direkt online bearbeiten. Genauso einfach ist es, Logo und Fotos zu integrieren.

## Bildrechte, Impressum und Co.

Selbstverständlich gibt es auch rechtliche Aspekte, die beim Erstellen einer Homepage beachtet werden müssen. So ist nach §5 des Telemediengesetzes jeder Gewerbetreibende verpflichtet seine Homepage mit einem Impressum zu versehen, das neben Kontaktdaten unter Umständen auch die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer und

berufsrechtliche Angaben erfordert. Bei den verwendeten Bildern und Texten ist selbstverständlich das Urheberrecht zu beachten, denn die Nutzung von fremden Inhalten ist strafbar und kann schnell teuer werden. Die 1&1 Do-It-Yourself-Homepage allerdings verfügt über eine Bilddatenbank mit über 12.500 lizenzfreien Bildern, die Kunden für die Gestaltung ihrer Webseite kostenfrei verwenden dürfen. Auch Google Maps lässt sich lizenzfrei und kostenlos als Anfahrtsbeschreibung einbinden.

## Erfolg im Internet günstig selber machen

Prinzipiell gibt es zwei Wege, um eine erfolgreiche Präsenz im Internet aufzubauen: Einerseits kann eine Agentur beauftragt werden, die sich um alles kümmert – ein bequemer, aber meist teurer Weg. Andererseits gibt es auch preiswerte Komplettpakete, mit denen man schnell und einfach selbst eine eigene Homepage erstellen kann.

## Marktübersicht: Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft 2011. Eine Auswahl.

				
<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen	HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, (Mitglied der Zürcher Fachhochschule ZFH)	IREBS Immobilienakademie GmbH, Universität Regensburg	International School of Management (ISM), Hanzehogeschool Groningen
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Zertifikatslehrgang Geprüfter Wohnungswirt (HfWU)	Master of Advanced Studies (MAS) ZFH in Real Estate Management (2011: 8. Durchführung)	Kontaktstudium Immobilienökonomie	MBA Facility Management
<b>Orte</b>	73312 Geislingen	Zürich	Eltville, Berlin, Essen, München	Oberhausen, Dortmund, Groningen
<b>Abschluss</b>	Geprüfter Wohnungswirt (HfWU)	MAS ZFH in Real Estate Management	Immobilienökonom (IREBS)	Master of Business Administration
<b>Ausbildungsdauer</b>	10 Tage	4 Semester (inkl. Master-Thesis)	15 Monate	3 Semester
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Prof. Dr. Hansjörg Bach, hansjoerg.bach@hfwu.de, Gisela Zimmermann, gisela.zimmermann@hfwu.de	Studienbetreuung MAS Real Estate Management, mrem@fh-hwz.ch, Tel.: +41 433222688	Markus Amon MRICS, Tel.: 06723 995030, klosterberbach@irebs.de	Peter Brach, brach@i2fm.de, Tel.: 0208 205-2197
<b>Homepage</b>		<a href="http://www.fh-hwz.ch/masrem">www.fh-hwz.ch/masrem</a>	<a href="http://www.irebs-immobilienakademie.de">www.irebs-immobilienakademie.de</a>	<a href="http://www.i2fm.de/mba">www.i2fm.de/mba</a>

				
<b>Akademie/FH/Institut/Universität/Hochschule</b>	RWTH International Academy Aachen	Sprengnetter Akademie	Steinbeis-Hochschule-Berlin GmbH, Steinbeis-Transfer-Institut Bau- und Immobilienwirtschaft	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.
<b>Weiterbildungslehrgang</b>	Redevelopment/Design and Management-Vertiefung Bestandsentwicklung, -vertiefung Flächenentwicklung	Kompetenzmodule A und B, Marktkonforme Immobilienbewertung, Zertifizierungsvorbereitung (S)	Master of Science in Real Estate	Geprüfte/-er Immobilienfachwirt/-in (IHK)
<b>Orte</b>	Jüchen bei Neuss, Schloss Dyck und Projektstandorte Redevelopment	bundesweit, insbesondere in Berlin, Dresden, Dortmund, Hamburg, Koblenz, Karlsruhe, Frankfurt, Ulm	Stuttgart	Wiesbaden
<b>Abschluss</b>	Master in Redevelopment der RWTH Aachen	Geprüfter Sachverständiger, GIS Sprengnetter Akademie	M.Sc.	Geprüfte/-er Immobilienfachwirt/-in (IHK)
<b>Ausbildungsdauer</b>	13 Monate	25-30 Seminartage	20/24 Monate	3 Semester
<b>Ansprechpartner/Kontakt</b>	Martina Knoblauch, m.knoblauch@academy.rwth-aachen.de	Sprengnetter Akademie, Barbarossastr., 53489 Sinzig, Frau Kohl/Frau Fuhrmann, Tel.: 02642 9796-75/76	Dipl.-Ing. Bernd Landgraf, b.landgraf@sti-immo.de, Tel.: 0351 40758537	Susanne Schreiber, Tel: 0611 1746375-0, s.schreiber@sfa-immo.de
<b>Homepage</b>	<a href="http://www.rwth-academy.de/course/rwth-master-redevelopment">http://www.rwth-academy.de/course/rwth-master-redevelopment</a>	<a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>	<a href="http://www.sti-immo.de">www.sti-immo.de</a>	<a href="http://www.sfa-immo.de">www.sfa-immo.de</a>

Alle Daten beruhen auf aktuellen Institutsangaben (Stand: Juli 2011). Konzeption: Laura Henke; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert





Mehr Angebote und weitere Informationen zu den genannten Studiengängen erhalten Sie online

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



**TAS**



TECHNISCHE  
UNIVERSITÄT  
DARMSTADT

tu technische universität  
dortmund

Akademie/FH/Institut/ Universität/Hochschule	Technische Akademie Südwest e. V., 67659 Kaiserslautern	Technische Universität Berlin – Fakultät VI Planen Bauen Umwelt	Technische Universität Darmstadt	Technische Universität Dortmund
Weiterbildungslehrgang	Weiterbildungsstudium: Grundstücksbewertung, Starttermin: 24. Oktober 2011	Real Estate Management (M.Sc.)	Zertifikatskurs „Baurecht“	Facility Management und Immobilienwirtschaft
Orte	Kaiserslautern	Berlin, New York	Darmstadt	TU Dortmund, Zentrum für Weiterbildung
Abschluss	Dipl. Wirtschaftsingenieur /-in (FH) oder Zertifikat	Master of Science in Real Estate Management	Zertifikat Baurecht	
Ausbildungsdauer	4 Semester berufsbegleitend	2 Jahre – Teilzeit	ein Modul = einwöchige Blockveranstaltung	10 Tage, aufgeteilt in 5 Blöcke á 2 Tagen
Ansprechpartner/ Kontakt	Sven Scherer, Tel.: 0631 3724-4721, sven.scherer@fh-kl.de	Dipl.-Ing. Katrin Ritter, Tel.: 030 314-79805 E-Mail: info@rem-berlin.de	Meike Missler, Tel.: 06151 16-70395 weiterbildung@ tu-darmstadt.de	Dr. Jörg Teichert, Dipl.- Päd. Katja Leysdorff, Tel.: 0231 755-6629, katja. leysdorff@tu-dortmund.de
Homepage	<a href="http://www.tas-kl.de/studiengang-we">www.tas-kl.de/ studiengang-we</a>	<a href="http://www.rem-berlin.de">www.rem-berlin.de</a>	<a href="http://www.intern.tu-darmstadt.de/dez_ii/wissweit/weiterbildungsangebote/">www.intern.tu-darmstadt. de/dez_ii/wissweit/ weiterbildungsangebote/</a>	<a href="http://www.bauweiterbildung.tu-dortmund.de">www.bauweiterbildung. tu-dortmund.de</a>

expo  
real BESUCHEN SIE UNS  
STAND B2.220

## FERNLEHRGÄNGE

**EBZ** Akademie für  
Weiterbildung



### VORTEILE:

- berufsbegleitende Weiterbildung
- zeit- und ortsunabhängiges Lernen
- individuelles Lerntempo
- Betreuung durch Tele-Tutoren
- Zulassung durch die Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU)
- geringe Reise- und Übernachtungskosten

Start zum 1.4. und 1.10. jeden Jahres  
**IMMOBILIENKAUFMANN/FRAU (IHK/EBZ)**

Start zum 1.4. und 1.9. jeden Jahres  
**GEPRÜFTE/R IMMOBILIENVERWALTER/IN (EBZ)**

Start Frühjahr jeden Jahres  
**TECHNIK FÜR KAUFLEUTE (EBZ)**

+++ PRÄSENZLEHRGANG +++  
**NEU** **IMMOBILIENFACHVERWALTER/-IN FÜR  
WOHNUNGSEIGENTUM (IHK)**

[www.e-b-z.de](http://www.e-b-z.de)



Begehrte Standorte. Nicht nur die Königsallee in Düsseldorf ist bei internationalen Modeketten beliebt.

# Expansion ohne Ende

**Einzelhandel.** Das Geschäft der Filialisten boomt nach wie vor: Ihre Einkaufsliste ist lang. Inzwischen erobern sie auch kleinere Städte. Besonders stark vertreten sind Bekleidungsfirmen. Auf den Markt treten vermehrt auch ausländische Firmen.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Im großen Saal des Berliner Melia Hotels an der Friedrichstraße, einen Steinwurf vom Admiralspalast entfernt, wusste sich Thomas Kronefeld, Geschäftsführer der Gerry Weber Retail GmbH, genau am richtigen Ort, um über sein Anliegen zu sprechen: 70 bis 80 neue Flächen benötige der Hersteller und Einzelhändler von Damenmode aus Halle in Westfalen in diesem Jahr. In 1A-Lagen natürlich, gerne aber auch in „guten“ bis „sehr guten“ B-Lagen. Zwischen 300 und 600 Quadratmeter sollten die Geschäfte groß sein, zählte Kronefeld weiter auf. Interesse besteht an Mittelstädten mit 70.000 bis 100.000 Einwohnern, neuerdings aber auch an Kreisstädten mit 30.000 bis 70.000 Einwohnern. Hier werden

kleinere Läden mit 150 bis 230 Quadratmeter Fläche gesucht. Und dafür gibt es ein gesondertes Konzept. Da die Kriegskasse des 1973 gegründeten Unternehmens gut gefüllt ist, gehört bei der Gerry Weber AG auch der Kauf von Immobilien zur Expansionsstrategie, wie Kronefeld den Teilnehmern des „7. Deutschen Handelsimmobilien-Kongresses“ im Frühjahr in Berlin berichtete.

Kronefeld ist mit seinen Expansionsplänen kein Einzelfall. Die Marktanalysen von Immobilienberatern wie CB Richard Ellis (CBRE) oder Jones Lang LaSalle (JLL) zeigen, dass die Bekleidungseinzelhändler bei den Neuvermietungen die mit Abstand größte Gruppe sind. So entfielen laut CBRE 2010 mit

31 Prozent die meisten Abschlüsse auf die Modehändler. Im ersten Halbjahr 2011 waren es laut JLL sogar 38 Prozent.

Verstärkt wird die Nachfrage nach innerstädtischen Flächen derzeit durch internationale Modemarken, die in Deutschland Fuß fassen wollen. Namhaftes Beispiel ist die US-Kultmarke Abercrombie & Fitch, die der Immobilienberater Kuchenbuch & Partner (IKP) für die Königsallee in Düsseldorf gewinnen konnte. Deutschland ist für viele internationale Marken derzeit ein gefragtes Expansionsziel, bestätigt auch Jones Lang LaSalle. „Die Expansionsneigung internationaler Handelskonzepte übt zusätzlichen Druck auf die Ladenmieten aus“, stellt Marc Alfken, Leiter Einzelhandels-

vermietung Deutschland bei Jones Lang LaSalle, fest. Ihr Anteil ist im 1. Halbjahr 2011 auf rekordverdächtige 57 Prozent gestiegen.

Doch die Modebranche steht beileibe nicht allein da mit ihrer Suche nach immer neuen Flächen. Auch Thomas Rainer Rupp, Director Real Estate beim US-amerikanischen Büro spezialisten Staples, nutzte die Berliner Plattform des Handelsimmobilien-Kongresses, um für seine Expansionspläne zu werben.

Die Suche nach immer neuen Flächen ist beim Einzelhandel systemimmanent. Ständig würden bestehende Konzepte an neue Anforderungen angepasst, erläutert Markus Wotruba, Leiter der Standortforschung bei der BBE Handelsberatung GmbH in München. Sei es, weil die Branche auf gesetzliche Vorgaben reagieren müsse oder auf die veränderten Anforderungen der Konsumenten. Stetig wachsende Sortimente erfordern zudem stetig wachsende Flächen.

## Shopping-Center sind gefragt

Das erklärt, warum Shopping-Center beim Einzelhandel so gefragt sind. Hier können die Flächen – aufgrund der flexiblen Bauweise – meist mitwachsen. Laut CBRE entfielen 2010 die meisten Vermietungen (851) auf Shopping-Center. In 1A-Lagen wurden 487 neue Mietverträge abgeschlossen. In 1B-Lagen und in 2er-Lagen waren es immerhin noch 157 beziehungsweise 151 Neueröffnungen.

Wie sich die Ansprüche an die Verkaufsflächen ändern, verdeutlicht Wotruba an den dynamischen Branchen des Lebensmittel- und Drogeriehandels: „Hatten Supermärkte und Discounter früher eine Verkaufsfläche von 400 bis 800 Quadratmeter, so sind heute bei Neueröffnungen 800 bis 1.200 Quadratmeter bei Discountern und 1.400 bis 3.000 Quadratmeter bei Supermärkten gefragt.“ Susanne Klaußner MRICS, Vorsitzende der Geschäftsführung der GRR Real Estate Management (REM) GmbH in Erlangen, kann den Trend aus ihrer Praxis bestätigen.

Da aber auch Krisenzeiten dem kapitalstarken Einzelhändler die Chance er-

## Auf einen Blick

- › Einzelhändler expandieren, vor allem in der Bekleidungsbranche: Laut Marktanalysen sind sie bei den Neuvermietungen die mit Abstand größte Gruppe.
- › Verstärkt wird die Nachfrage nach innerstädtischen Flächen derzeit durch internationale Modemarken, die in Deutschland Fuß fassen wollen.
- › Durch neue Anforderungen suchen die Einzelhändler ständig nach größeren Ladenflächen. Shopping-Center sind wegen ihrer Flexibilität deshalb sehr beliebt.

öffnen, gute Standorte zu günstigen Mieten zu ergattern, weil andere aufgeben, erklärt das, warum auch im schwierigen Jahr 2009 viele Filialisten – wenn auch mit gebremstem Tempo – die Expansion fortgesetzt haben.

Eine ungebrochen hohe Nachfrage nach neuen Verkaufsflächen registriert auch die Hahn-Gruppe in Bergisch Gladbach in ihrem „Update zum Hahn Retail Real Estate Report“ für 2011 nach Befragung von 40 Expansionsverantwortlichen aus dem Einzelhandel. Das gilt vor allem für die Anbieter von Bekleidung, Schuhen oder Drogerieartikeln, die mehrheitlich (60 bis 66,7 Prozent) davon ausgehen, dass die Nachfrage nach neuen Flächen weiter wächst. Am deutlichsten fällt das Votum im Lebensmittel-einzelhandel aus. Hier gehen alle davon aus, dass die Flächennachfrage 2011 steigen wird.

Bereits 2009 hatten die Lebensmittelhändler Rewe und Edeka, die in Zeiten des Hypes als konservativ und damit langweilig abgetan wurden, eine Renaissance erlebt. 2011 will Rewe-Chef Alain Caparros 1,3 Milliarden Euro investieren und 350 neue Märkte eröffnen, davon 230 in Deutschland. Sein Hamburger Kollege, Edeka-Chef Markus Mosa, ist nicht minder ehrgeizig: Die Tochter Netto-Marken-Discount plant 250 neue Filialen, im Bereich Vollsortiment sind 200 neue Standorte geplant.

Auch andere Branchen wollen expandieren: Rossmann plant 230 neue Märkte,

davon 120 in Deutschland, Wettbewerber dm will 100 neue Verkaufsstellen aufmachen, der Textil-Discounter Kik spricht von 300 europaweit. Deutschlands größter Handelskonzern, Metro Group, schaut sich dagegen vor allem jenseits der hiesigen Grenzen um. Vorstandschef Cordes will das Investitionsprogramm von knapp 1,7 Milliarden Euro (2010) auf 2,2 Milliarden Euro hochfahren und etwa 110 neue Standorte eröffnen – vornehmlich im asiatischen Raum.

## Auch die Mieten ziehen an

Der Hagener Lifestyle-Konzern Douglas Holding AG, der das Geschäftsjahr 2009/10 (30.9.) genutzt hatte, europaweit 104 unrentable Filialen in schwachen Märkten zu schließen und sich aus Märkten wie USA, Dänemark und Russland zurückzuziehen, will nach Abschluss der Konsolidierung 2010/11 wieder in Neueröffnungen investieren: 50 bis 60 neue Parfümerien, 10 neue Buchhandlungen und eine Handvoll neue Schmuckgeschäfte sind geplant.

„Die Flächennachfrage hat nach dem guten Vermietungsjahr 2010 nochmals angezogen, und die Mieten spiegeln dies unmittelbar wider“, berichtet JLL-Manager Alfken. Vor allem bei den hochkarätigen Stores stehe der Nachfrage ein knapper werdendes Angebot gegenüber.

Allerdings behindern die Folgen der Finanzmarktkrise 2008/09 die Expansion des Einzelhandels durchaus. Durch die Kreditklemme konnten die Entwickler fest geplante Flächen nicht realisieren. So blieben die Erlöse 2011 nach den Worten von Tengelmann-Chef Karl Erivan Haub bislang unter den Erwartungen. Und auch CBRE bestätigt in seiner Studie „Shopping-Center in Stock in Europe“, dass durch die Krise 2009 und 2010 europaweit deutlich weniger Shopping-Center-Fläche gebaut wurde, wodurch die Expansion des Handels begrenzt werde. 2011 – mit Belegung der Märkte – sehen die Experten jedoch die Trendwende eingeläutet, und für 2012 rechnen sie wieder mit einem Flächenzuwachs von 2,9 Millionen Quadratmetern oder 56 Prozent. ←|



# Bin ich ein Stadtwerk?

**Versorger.** Die Immobilienwirtschaft konnte sich bisher darauf berufen, Strom- und Gasnetze zu betreiben, die von der Regulierung ausgenommen sind. Mit dem Energiewirtschaftsgesetz gibt es jetzt neue Bestimmungen.



Wie kommt das Gas in die Heizung? Eine wichtige Frage beim Energiewirtschaftsgesetz.

Volker Lübke, Hannover

Mit der Energiewende hat die Politik nicht nur den Ausstieg aus der Kernenergie beschlossen, sondern auch das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) geändert. Über das EnWG wird der Betrieb von Strom- und Gasnetzen reguliert. Für die Immobilienwirtschaft endete bisher das regulierte Netz an der Grundstücksgrenze. Eigentümer und Vermieter konnten selbst entscheiden, wie sie die Nutzung von Leitungen und die Versorgung mit Strom oder Gas innerhalb ihrer Liegenschaften regeln. Die Regulierungsvorschriften des EnWG hatten nur die vorgelagerten Netzbetreiber zu erfüllen. Dies wird zukünftig nicht mehr im bisherigen Umfang gelten und führte bei

einem Facility-Manager bereits zu der Frage: „Bin ich ein Stadtwerk?“

Zukünftig gilt: Befreit sind von der Regulierung weiterhin all diejenigen, die Strom- und Gasleitungen in einer sogenannten Kundenanlage betreiben. Diejenigen, die die Leitungen nicht als Kundenanlage betreiben, können die Regulierungsverpflichtungen auf Antrag beschränken lassen. Bedingung ist hierfür, dass sie die Voraussetzungen eines sogenannten Verteilernetzes erfüllen.

## Allgemeine Kundenanlage

Das novellierte EnWG unterscheidet zwischen der betrieblichen und der all-

gemeinen Kundenanlage. Letztere liegt vor, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- › Die Energieversorgungsanlagen müssen auf einem räumlich zusammengehörenden Gebiet liegen.
- › Es muss eine Verbindung mit einem Energieversorgungsnetz oder einer Energieerzeugungsanlage, beispielsweise mit einem vorhandenen Blockheizkraftwerk, bestehen.
- › Die Energieversorgungsanlage muss für den Wettbewerb bei der Versorgung mit Strom und Gas unbedeutend sein. Entscheidend sind dabei unter anderem die Anzahl angeschlossener Kunden, die geografische Ausdehnung und die Menge der durchgeleiteten Energie.
- › Die Nutzung der Leitungen muss unentgeltlich gestattet werden. Ein entscheidender Punkt, denn wird ein Entgelt verlangt, betrachtet der Gesetzgeber die Anlage als Energieversorgungsnetz im Sinne des EnWG, welches grundsätzlich vollständig reguliert ist. Die Gesetzesbegründung gibt aber einen wertvollen Hinweis: Es soll sich nicht um ein Entgelt im Sinne der Definition der Kundenanlage handeln, wenn die Nutzung des Netzes im Rahmen eines Miet- oder Pachtvertrags als entgeltliche Gesamtleistung vereinbart wird. Das heißt mit anderen Worten: Zukünftig sollte die gesonderte Abrechnung der Nutzung von Leitungen und Netzen in einem Miet- oder Pachtvertrag konsequent vermieden werden. Auch bestehende Verträge sind gegebenenfalls anzupassen.

## Auf einen Blick

- › Erfüllt eine Energieanlage die Voraussetzungen einer Kundenanlage, ist sie weiterhin von der Regulierung befreit.
- › Der Gesetzgeber unterscheidet jedoch zwischen der allgemeinen und der betrieblichen Kundenanlage – was unterschiedliche Folgen hat.
- › Am größten sind die Regulierungsmaßnahmen für Betreiber geschlossener Verteilernetze.

Nach dieser Definition kann eigentlich nur der Vermieter eines üblichen Mehrfamilienhauses davon ausgehen, ohne Weiteres eine allgemeine Kundenanlage zu betreiben. Er muss sich über die Regulierungsvorschriften keine weiteren Gedanken machen. Alle anderen müssen die genannten Kriterien im Detail überprüfen.

## Betriebliche Kundenanlage

Ist eine Energieanlage keine allgemeine Kundenanlage, weil die durchgeleitete Energiemenge zu hoch oder das versorgte Gebiet zu groß ist, könnte eine betriebliche Kundenanlage vorliegen.

Im Gegensatz zur allgemeinen Kundenanlage ist die Menge der durchgeleiteten Energie nicht entscheidend und das Gebiet kann sich über eine größere zusammenhängende Fläche ausdehnen. Weiter muss diese Kundenanlage fast ausschließlich dem betriebsnotwendigen Transport von Strom und Gas innerhalb des eigenen Unternehmens oder zu verbundenen Unternehmen dienen. Im Übrigen gelten die Anforderungen für die allgemeine Kundenanlage, insbesondere die Verpflichtung, kein gesondertes Entgelt für die Nutzung der Leitungen oder Netze zu verlangen.

Als Betreiber einer betrieblichen Kundenanlage sind danach vorwiegend die Grundstückseigentümer, Contractoren oder Betreibergesellschaften anzusehen, die über eigene oder gepachtete Leitungen Strom oder Gas selbst beziehen oder an verbundene Unternehmen

transportieren. Sie sind von den Regulierungspflichten befreit.

## Geschlossenes Verteilernetz

Liegt keine Kundenanlage vor, besteht ein voll reguliertes Energieversorgungsnetz. Der Regulierungsumfang lässt sich nur dann einschränken, wenn das Netz auf Antrag als geschlossenes Verteilernetz eingestuft wird. Entscheidend ist hierfür, dass die Tätigkeiten oder die Produktionsverfahren der Anschlussnutzer dieses Netzes aus konkreten technischen oder sicherheitstechnischen Gründen miteinander verknüpft sind oder die Energie im Netz überwiegend an den Netzeigentümer verteilt wird. Es dürfen zudem grundsätzlich keine Haushaltskunden versorgt werden. Im Gegensatz zur Kundenanlage darf der Betreiber eines Verteilernetzes für die Nutzung seiner Leitungen Netzentgelte verlangen. Kehrseite der Medaille ist allerdings, dass diese durch staatliche Stellen daraufhin überprüft werden können, ob sie angemessen im Sinne des EnWG sind.

Eine weitere Verpflichtung ist der Netzanschluss. Danach kann etwa ein Nachbar verlangen, auf seine Kosten an das geschlossene Verteilernetz angeschlossen zu werden. Der Anschluss kann zur Entnahme (neues Gebäude auf einem anliegenden Grundstück), aber auch zur Einspeisung von Energie (etwa BHKW eines Dritten) erfolgen.

## Fazit und Empfehlung

Da die Neureglung bereits in Kraft ist, müssen Immobilieneigentümer, Vermieter und Verwalter im ersten Schritt prüfen, ob das von ihnen betriebene Leitungsnetz eine Kundenanlage, ein geschlossenes Verteilernetz oder ein allgemeines Netz ist. Im weiteren Schritt müssen die Vorschriften – gegebenenfalls mithilfe eines Dienstleisters – umgesetzt werden. Kommt ein Betreiber den Regulierungsvorschriften nicht nach, setzt er sich der Gefahr von Missbrauchsverfahren und der Verhängung von Ordnungsgeldern aus. ←|



**Ihr Partner**  
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung**  
**Betriebskostenabrechnung**

Nutzen Sie neue  
Ertragsquellen  
durch Selbstabrechnung!

**Alles aus einer Hand:**

**Softwarelösungen**  
Heiz- und Betriebskostenabrechnung  
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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


GEMAS GmbH  
Dinnmarstraße 7 - 31708 Markgroden  
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10  
info@gemas.de - www.gemas.de

Zertifizierte berufsbegleitende Studiengänge

Geprüfte/r

**Immobilienverwalter/in**  
**(EBZ|gtw|DDIV)**

7 Wochenendseminare, 8 Monate

**Immobilienkaufmann/  
-kauffrau (IHK)**

EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

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

10 Wochenendseminare,  
12 od. 16 Monate Vorbereitung  
zur Prüfung im Herbst oder  
Frühjahr.

**Start im Oktober**  
**Termine: [www.gtw.de](http://www.gtw.de)**

gtw - Weiterbildung  
für die Immobilien-  
wirtschaft



Beratung und  
IHK Infos unter  
Tel: 089/ 57 88 79  
Infos: [www.gtw.de](http://www.gtw.de)

# Arme Alte

**Seniorenwohnungen.** Die Anzeichen verdichten sich, dass das Programm „Altersgerechtes Umbauen“ eingestellt wird. Das wird negative Auswirkungen auf den Markt haben. Verstärkt werden Konzepte im stationären Bereich gefordert.

Carolin Frohnauer, Berlin

In Deutschland stehen derzeit rund 550.000 weitgehend barrierefreie Wohnungen zur Verfügung. Bereits für das Jahr 2020 haben Experten jedoch einen Bedarf von zirka drei Millionen ermittelt. Doch obwohl die Zeit drängt, kommt der Markt nicht in Bewegung.

Nach einer aktuellen Studie des Bundesbauministeriums (BMVBS) sind bei 83 Prozent der Wohnungen, in denen Senioren leben, erhebliche Anpassungsmaßnahmen erforderlich.

Für den ermittelten Bedarf an zirka 2,5 Millionen barrierefreien Wohnungen ergibt sich ein Gesamtinvestitionsvolumen von knapp 39 Milliarden Euro. Berechnungen zufolge kann der zusätzliche Bedarf nach altersgerechten Wohnungsangeboten zwar teilweise durch Neubauten gedeckt werden. Allerdings, so die Experten des BMVBS, wird es künftig vor allem darum gehen, den Wohnungsbestand an die kommenden Herausforderungen anzupassen. Die größte Bremse dabei ist die Finanzierung.

Bisher konnten Immobilieneigentümer bei Anpassungsmaßnahmen mit Zuschüssen oder günstigen Darlehen aus dem KfW-Programm für „Altersgerechtes Umbauen“ rechnen. Doch es scheint, dass mit dieser staatlichen Unterstützung bald Schluss ist. Anträge zur Förderung können nach jetzigem Stand nur noch bis Mitte Dezember dieses Jahres eingereicht werden.

„Durch die Streichung der staatlichen Subventionen wird sich die Situation noch weiter zuspitzen“, warnt Stavros Efremidis, Vorstand der KWG Kommunale Wohnen AG, die selbst an drei Standorten Objekte für „seniorenfreund-

liches Wohnen“ in Bestandsvermietung hält. „Die Last darf nicht allein auf die Schultern der Immobilienunternehmen verteilt werden. Ohne eine sinnvoll gestaltete Förderpolitik wird sich dieser Bereich nicht nachhaltig entwickeln können“, betont Efremidis.

## Norden schlägt Süden

Wirft man einen Blick auf die prozentuale Verbreitung seniorenrechter Objekte in Deutschland, offenbart sich ein deut-



Eine Standardlösung für Wohnen im Alter gibt es nicht, KWA Kuratorium Wohnen im Alter setzt auf das Konzept der 5. Generation.

liches Nord-Süd-Gefälle. Die geringste Zahl barrierearmer beziehungsweise -freier Objekte (0,59 Prozent) findet sich in Sachsen, danach folgen Hessen (ein Prozent) und Bayern (1,01 Prozent). Im Vergleich dazu scheinen die nördlichen

## Auf einen Blick

- › Bei 83 Prozent der Wohnungen, in denen Senioren leben, sind erhebliche Anpassungsmaßnahmen erforderlich.
- › Durch die Streichung der staatlichen Subventionen wird sich die Situation noch weiter zuspitzen.
- › Laut einer aktuellen Studie befindet sich die Asset-Klasse Sozialimmobilien bei Investoren wieder in einem Aufwärtstrend.

Bundesländer, wie Spitzenreiter Brandenburg mit einem Anteil von 3,29 Prozent, besser auf die Folgen des demografischen Wandels eingestellt zu sein.

Trotz Zusatzkosten: Seniorengerechte Wohnangebote sichern die langfristige



## Kommentar

Dirk Labusch, Redaktion



# Niederlage für Deutschland

Vermietbarkeit. Perspektivisch betrachtet lohnen sich die hohen Investitionen – dies bestätigt auch Alexander Harnisch, Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft Diamona & Harnisch. „Eine barrierearme Bauweise gehört heute zu einem Neubau im gehobenen Segment wie selbstverständlich dazu“, betont Harnisch. „Projektentwickler, die darauf verzichten, haben die Anforderungen des Markts nicht erkannt.“

### Versorgungsmix als Lösung

Doch bei den Erfordernissen einer alternden Gesellschaft darf auch der pflegerische Aspekt nicht außer Acht gelassen werden. Dr. Stefan Arend, Vorstand von KWA Kuratorium Wohnen im Alter, sieht die Lösung für eine ganzheitliche Betreuung in einem Versorgungsmix. Arend fordert ein Umdenken der Pflegebranche und Konzepte, die den Markt für Investoren attraktiver werden lassen.

An dieser Entwicklung scheint auch die Immobilienwirtschaft wieder stärker partizipieren zu wollen, wie eine aktuelle Studie von IVG Research zeigt: Laut dieser befindet sich die Asset-Klasse Sozialimmobilien bei Investoren wieder in einem Aufwärtstrend. Denn neben den 2,5 Millionen Wohnungen müssten nach derzeitigen Schätzungen in den kommenden 20 Jahren bis zu 3.000 Pflegeheime gebaut werden. Doch allein mit vier Wänden auf der grünen Wiese sei es nicht getan, meint Arend: „Sozialimmobilien haben in erster Linie sozialpolitische Aufgaben zu erfüllen.“ Wann der Markt das erkennt beziehungsweise ob er das erkennen will, bleibt abzuwarten. ←|

Das vom Kuratorium Deutsche Altershilfe erstellte Gutachten zum Thema „Wohnen im Alter“ hat Handlungsbedarf festgestellt. Die Hochaltrigkeit wächst, fast jeder alte Mensch will lange zu Hause wohnen bleiben, aber dies sei aufgrund von Barrieren oft unmöglich. Das Gutachten gab Handlungsempfehlungen, besonders die, die Förderung im Rahmen des KfW-Programms „Altersgerechtes Umbauen“ über 2011 hinaus fortzusetzen. Im Entwurf für den Haushalt 2012 vom 6. Juli spielte eine Fortführung des Programms jedoch keine Rolle. Es scheint ja auch viel dagegen zu sprechen:

Da gibt es so viele wichtige Projekte, und die Entscheidung für eines von ihnen muss gezwungenermaßen zu Verlierern führen. Ist altersgerechter Umbau überhaupt Sache des Staates oder ist es nicht vielmehr Sache der Eigentümer? Und immer das Gerede davon, Förderung löse ein Mehrfaches an Investitionen aus. Das wird auch bei anderen Projekten der Fall sein. Deutscher Verband, BfW und GdW warnten trotzdem vor einem Kahlschlag. Und wahrscheinlich haben sie recht mit der Befürchtung, der Tod des Programms wäre verhängnisvoll.

Denn wenn der Staat im Bereich des altersgerechten Umbaus jetzt nicht fördert, wenn die alten Menschen mangels Barrierereduktion früher ihre Wohnungen verlassen müssen, so wird der Staat in absehbarer Zeit ein Vielfaches der Gelder, die er jetzt in andere Projekte verlagert, für stationäre Pflege zahlen müssen. Wo bist du geblieben, oh Grundsatz „ambulant vor stationär“, der du ja in großem Umfang Kosten sparen sollst. Die explodierenden Kosten würde zwar das Gesundheitsressort tragen müssen. Trotzdem: Wäre dies am Ende das Ergebnis – es wäre kein großer Tag für das Bauministerium.

ANZEIGE

Software für Groß und Klein.



**HV3000®** ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

### Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

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



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

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

# Profitieren vom Verlust anderer

**Der Blick zum Nachbarn.** Polen steht im Vergleich zu anderen ost- und auch westeuropäischen Staaten derzeit sehr gut da. Auch der Immobilienmarkt boomt in allen Segmenten. Die Aussichten sind ebenfalls verheißungsvoll.

Gabriele Bobka, Staufen

„Polen mit seinen fast 40 Millionen Einwohnern bietet viel Potenzial“, sagt Rainer Eichholz, Sprecher der Geschäftsführung von Hochtief Projektentwicklung. Als einziger EU-Staat wies Polen sogar während der Finanzkrise 2009 ein positives Wirtschaftswachstum auf. In diesem Jahr rechnen Ökonomen mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung von 4 bis 4,5 Prozent. „Polen profitiert – anders als seine zentraleuropäischen Nachbarn – von einer stark steigenden Binnennachfrage, nicht zuletzt einem hohen Konsumwachstum“, bestätigt Thomas Beyerle, Chef-Researcher von IVG Immobilien. Die Ausrichtung der Fußball-Europameisterschaft 2012 wird zu einem weiteren Investitionsschub führen. „Im

vergangenen Jahr wurden in Polen Transaktionen im Gesamtwert von zwei Milliarden Euro getätigt – das beste Ergebnis seit dem Boom der Jahre 2006/2007“, erläuterte Janusz Starościk, Geschäftsführer des polnischen Beratungsunternehmens Komfort Consulting, auf einer Präsentation von Hochtief Projektentwicklung. Das größte Interesse zeigten die Investoren an Handelsimmobilien – 50 Prozent des Transaktionsvolumens entfielen auf dieses Segment. Büroimmobilien nahmen einen Anteil von 32 Prozent, Logistikimmobilien von 11 Prozent am Gesamtvolumen der Transaktionen ein.

„Polen profitiert vom Attraktivitätsverlust anderer Länder Mittel-, Ost- und Südosteuropas, vor allem Ungarns und

Rumäniens“, führt Dariusz Kunik, bei Aengevelt Immobilien verantwortlich für den Bereich Central Eastern Europe CEE, aus. Das Hauptaugenmerk der Investoren richte sich dabei nach wie vor auf Warschau.

## Polen kam stark durch die Krise

Banken räumen dem Immobilienmarkt Polens gegenüber anderen Ländern in Zentral- und Osteuropa ebenfalls eine größere Attraktivität ein, so eine Studie zur Bankenfinanzierung im Immobiliensektor von KPMG International. „In Polen hat der Markt weniger als in anderen Staaten unter der Krise gelitten“, erklärt Klaus Mittermair, Partner bei KPMG Advisory. „Vor der globalen Finanzkrise sahen Investoren die einzelnen Länder Zentral- und Osteuropas eher als Teil einer Region an“, ergänzt Erich Thewanger, KPMG-Advisory-Partner. Nach der Wirtschaftskrise betrachteten sie zunehmend jedes Land und seine wirtschaftliche Situation für sich.

Der Büroimmobilienbestand in Polen belief sich im Jahr 2010 auf eine Gesamtfläche von rund 5,5 Millionen Quadratmeter. Auf Warschau entfielen davon rund 3,4 Millionen Quadratmeter. „Warschau ist entsprechend der Wirtschaftsentwicklung derzeit einer der dynamischsten Büromietmärkte Europas“, so Beyerle. Der Flächenumsatz ohne Mietverlängerungen stieg im vergangenen Jahr gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50 Prozent auf 350.000 Quadratmeter an. Im ersten Quartal 2011 wurden bereits 150.000 Quadratmeter umgesetzt. Die aus den vergangenen fünf Jahren be-



**Boomzeiten.** In Polen floriert die Wirtschaft und mit ihr das Immobiliengeschäft.

kannten Mietpreisschwankungen erwarten die Experten für die Zukunft nicht mehr. „Warschau bietet mit 9,7 Prozent im Zeitraum 2011 bis 2015 neben der

Londoner City (9,9 Prozent) die europaweit höchsten Ertragschancen“, prognostiziert Matthias Danne, Immobilienvorstand der DekaBank.

## Auf einen Blick

- › Polen boomt: Als einziger EU-Staat wies Polen sogar während der Finanzkrise ein positives Wirtschaftswachstum auf. In diesem Jahr rechnen Ökonomen mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung von 4 bis 4,5 Prozent.
- › Das größte Interesse zeigen Investoren an Handelsimmobilien, 50 Prozent des Transaktionsvolumens entfielen auf dieses Segment.
- › Warschau ist derzeit aber auch einer der dynamischsten Büromietmärkte Europas.

## Viel neue Handelsfläche

Positiv ist auch die Entwicklung auf dem Logistikmarkt. „Als Folge der weltweit rückläufigen Wirtschaftsentwicklung kamen im vergangenen Jahr etwa 560.000 Quadratmeter neue Handelsflächen in die Vermietung“, sagt Starościk. Der Mangel an modernen Handelsflächen habe zu Neubauaktivitäten von zirka 850.000 Quadratmeter geführt. Die Mieten lagen in Warschau bei rund 80 Euro pro Quadratmeter und Monat, so Starościk. „Die Nachfrage konzentriert sich großenteils auf Einkaufszentren in den Innenstädten“, weiß Kunik. Der in den Vorkrisen-

jahren beobachtbare Trend in Richtung Mittelstädte mit 50.000 bis 80.000 Einwohnern habe aufgrund der dort seither relativ schwachen Kaufkraftentwicklung zumindest vorerst ein Ende gefunden.

Der polnische Logistikimmobilienmarkt zeigte 2010 eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr. Die zur Verfügung stehende Gesamtfläche wuchs um 300.000 Quadratmeter auf 6,5 Millionen Quadratmeter. Für das Gesamtjahr erwartet Starościk, dass der Bestand an moderner Lagerfläche um fünf Prozent wächst. Investoren interessieren sich jedoch hauptsächlich für 1A-Lagen. ←|

Eine Langfassung von dem Artikel finden Sie online unter



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



www.hansa.com

## Klarer Ausdruck eines starken Charakters.

Klare geometrische Formen, die dennoch sanft und fließend wirken: HANSALIGNA fällt sofort ins Auge – und ist viel mehr als nur einen Blick wert. Ihr Komplettsortiment ermöglicht die Umsetzung vielfältiger Badkonzepte. Und die auf Komfort, Sicherheit und Nachhaltigkeit ausgelegte Hansa-Technik macht die Freude an HANSALIGNA mit nur 6 l Durchflussmenge/Minute zu einem Vergnügen, das von Dauer ist.

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

 **HANSA**

Wasser erleben



# Bei Nachhaltigkeit mehr Miete

**Studie.** Büronutzer zahlen gerne zehn Prozent mehr – aber nur wenn eine Immobilie bestimmte Eigenschaften aufweist. So lautet das Ergebnis einer Untersuchung der TU München und Hochtief Projektentwicklung.

Rainer Eichholz, Hochtief Projektentwicklung, Essen



Das Unilever-Haus in Hamburg: Beispiel für eine nachhaltige Immobilienentwicklung.

Steigert der nachhaltige Bau und Betrieb den Verkehrswert einer Immobilie? Dieser Frage ist die Technische Universität (TU) München im Auftrag von Hochtief Projektentwicklung nachgegangen. Das Ergebnis: Büronutzer sind bereit, eine 5,5 Prozent höhere Miete zu bezahlen, wenn nicht messbare, aber gewünschte Eigenschaften vorhanden sind, die heute noch nicht als Standard nachhaltiger Büroimmobilien gelten.

Zum Beispiel wollen Nutzer ihr Raumklima selbst steuern können und freuen sich über Grünanlagen, die sie auch betreten dürfen. Für in Euro und Cent messbare Eigenschaften, wie reduzierter Verbrauch von Strom, Wärme, Kälte und Wasser, wird ein weiterer Zuschlag von etwa fünf Prozent akzeptiert. Letzendlich ist so eine Steigerung der

ortsüblichen Büromiete um maximal 10,5 Prozent möglich – und damit ein deutlicher Einfluss auf den Verkehrswert. Das Fehlen von Nachhaltigkeitskriterien aber, die als Minimalanforderung vom Mieter vorausgesetzt werden, „bestrafen“ Nutzer mit einem Abschlag von bis zu 13,5 Prozent auf die ortsübliche Büromiete.

## Das Ziel: Ein Bewertungssystem

Die Studie widmet sich der Vereinbarkeit von Nutzerkomfort, niedrigen Nebenkosten und hohen Mieterträgen. In ihr wurde untersucht, ob und wie Büronutzer Nachhaltigkeitsmerkmale einer Immobilie wahrnehmen, bewerten, gewichten und honorieren. Die besondere Herausforderung lag darin, Ursache-Wirkungs-

Beziehungen definierter Eigenschaften und Anforderungen zu erkennen und konkrete Handlungsempfehlungen abzuleiten. So lässt sich nach der Studie nicht nur eine Priorisierung von Merkmalen der Nachhaltigkeit ableiten, sondern für die Praxis ein Instrument entwickeln, mit dem Nutzererwartungen im Sinne der Investoren in ein transparentes Bewertungssystem für Immobilien einfließen.

Im Fokus der Erhebung standen die Erwartungen von Nutzern und ihre Bereitschaft, nachhaltige Eigenschaften wahrzunehmen und zu honorieren. Über das Vorhandensein und über das Fehlen ein und derselben Eigenschaft fragten die Forscher die Erwartungshaltung der Nutzer gegenüber den einzelnen Nachhaltigkeitsmerkmalen ab.

Die Studie zählt zu den umfangreichsten Erhebungen zum Thema „Nachhaltigkeit in der Immobilienentwicklung“. Ein standardisierter Fragebogen mit vorgegebener Antwortauswahl wurde elektronisch an etwa 3.800 repräsentative Kontakte übermittelt. Mit 427 vollständig ausgefüllten Fragebögen erreichte die Umfrage die überdurchschnittliche Rücklaufquote von elf Prozent. Angesprochen waren Büronutzer und Entscheider.

Indem sie Zusammenhänge quantifizieren, helfen die Ergebnisse, ein Instrument zu entwickeln, bei dem Nutzererwartungen aus Investorensicht in ein transparentes Bewertungssystem für Immobilien einfließen. Und die Auswertung erlaubt Aussagen darüber, wie viel Investitionen in Nachhaltigkeit kosten dürfen, um sich zu rentieren. ◀|

# Im Netz spielt die Musik

**Werbemethoden.** 85 Prozent aller gewerblichen Investitionsentscheidungen sind heute online basiert. Deshalb reichen Facebook-Seiten allein im Immobilienmarketing nicht mehr aus.

Denis Lademann, Mannheim

Marketing ist in unserer Branche oft noch ein Fremdwort, Online-Marketing ist es noch viel mehr. Zweisprachige Website, Broschüre, ein Abo bei einem Immobilienportal das reicht den meisten. Mutige richten vielleicht noch eine Facebook-Seite ein – dann ist endgültig Schluss. Bestehende Geschäftskontakte lassen sich ja auch per Xing ins Netz übertragen. Und: „Man kennt uns doch.“ Aber moderne Kommunikation sieht anders aus.

Nach neuesten Forschungen sind 85 Prozent aller gewerblichen Investitionsentscheidungen heute online-basiert. Informationsbeschaffung beginnt in Deutschland inzwischen täglich 180 Millionen Mal über die Suchmaschinen und endet dort, wo die Suchanfragen hinführen: Auf Unternehmens-Webseiten, Fachportalen, soziale Netzwerke. Hier findet Meinungsbildung statt, es wird bewertet, diskutiert. Ein negativer Eintrag

in einem Forum taucht in Suchmaschinen ebenso wieder auf wie die konstruktive Antwort von Unternehmensseite.

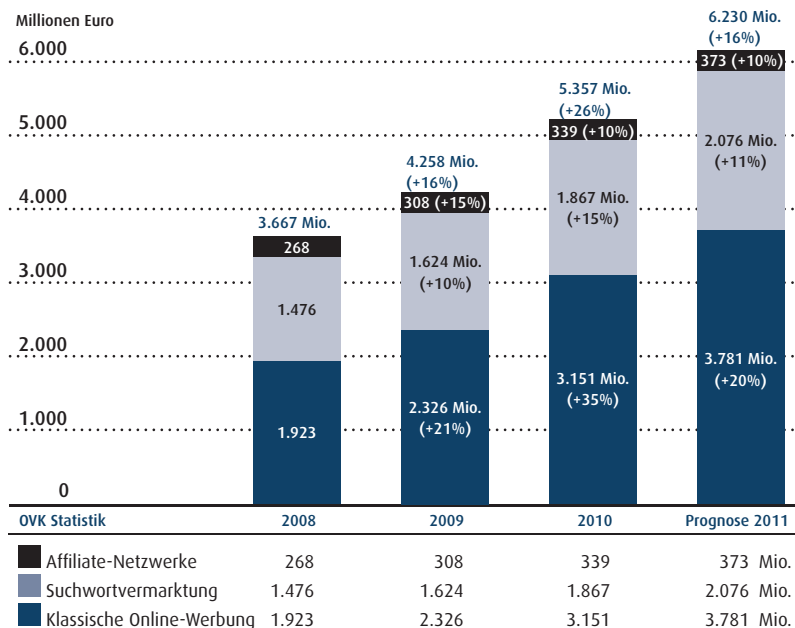
## Facebook und Google+

Was früher taktisch konzipierte Print-Mailings waren, sind heute innovative E-Mailings. Printanzeigen zur Aktivierung von Interessentengruppen können mit Bannerschaltungen und Suchmaschinenanzeigen zumindest unterstützt werden. Der Messedialog, der Kontakt via Telefon-Hotline mit den Zielgruppen, Beschwerden und Lob von Kunden verlagern sich teils auf offene soziale Medien wie Facebook, Twitter und nun wohl auch Google+.

Wiedererkennung- und Bindungsmethoden wie Imagekampagnen über klassische Medien werden durch den Einsatz von Retargeting (Einblenden von Internet-Anzeigen nach Besuch der Unternehmens-Webseite auf anderen Seiten) und Facebook-Anzeigen zum erfolgreichen Ganzen. Zwar gibt es auch beim Online-Marketing Risiken. Diese sind jedoch eher transparent, es kann aktiv mit ihnen umgegangen werden. ←|

## OVK-Werbestatistik. 2008 bis 2010 mit Prognose für 2011

**Prognose für 2011.** Online-Marketing in all seinen Facetten boomt mehr und mehr. Insbesondere internet-basierte Vertriebslösungen, bei denen kommerzielle Anbieter Vertriebspartner erfolgsorientiert vergüten (Affiliate-Marketing), sind auf dem Vormarsch.



Quelle: OVK (Hochrechnung der Zahlen für die klassische Online-Werbung von 75 auf 100% und Gesamtmarkt Online-Werbung, Prognosen), Nielsen (Datenstand Februar 2011, Erhebung der Daten für die klassische Online-Werbung auf Belegungsebene, bereinigt um einen Anteil aus der Suchwortvermarktung, ab 2009 methodische Änderungen bei der Zuordnung dieses Anteils) /// Angaben für den deutschen Markt



Denis Lademann

ist Geschäftsführer Strategie der Suchdialog GmbH in Mannheim, einer Agentur und Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Suchmaschinenkommunikation und Performance-Marketing, mit Schwerpunkt im Immobilienbereich.

# Versprechungen reichen nicht, Sicherheiten müssen her

**Vertragsabschluss.** Um einen Alleinauftrag zu bekommen, müssen sich Immobilienmakler deutlich von der Konkurrenz absetzen. Wenn sie dem Kunden Leistungsgarantien geben, fühlt sich dieser ernst genommen.

Lars Grosenick, FlowFact AG, Köln

Man stelle sich folgende Konstellation vor: Es ist Mittwochnachmittag, kurz vor 16 Uhr. Der Kunde kommt zum Zweittermin und hat den Kugelschreiber schon in der Tasche, um den Alleinauftrag zu unterzeichnen. Doch Moment: Warum gerade hier, bei diesem Vermarkter? Wieso hat er aus dem riesengroßen Becken gerade den einen von den Hunderten Fischen geangelt? Schließlich sind ihm die anderen 99 ebenfalls mit weit geöffneten Armen in den Eimer gesprungen.

Prolog: Der Samstagmorgen zuvor, 9 Uhr. Heute ist der große Tag: Die 15 Jahre alte Doppelhaushälfte in sehr begehrter Lage mit nagelneuem Dach, Gastherme und Buchenparkett steht in der lokalen Tageszeitung und erscheint zeitgleich in den führenden Immobilienbörsen. Vermarkter: Der Eigentümer selbst. Stolz schlägt er die Zeitung auf, da klingelt das Telefon schon das erste Mal. Zwei Stunden später überlegt er, einen Anrufbeantworter anzuschaffen. Weitere zwei Stunden später spielt er mit dem Gedanken, temporär einen Anrufbeantwortungsservice zu beauftragen, der ihm die Spreu vom Weizen trennt. Denn: Neben gut 15 Interessenten und Touristen haben sich noch mal so viele Makler gemeldet. Und alle haben einen ernsthaften Interessenten, der das Haus kaufen will!

Trotzdem sitzt er nun, an diesem Mittwochnachmittag, nicht irgendwo, sondern hier. Und das hat einen guten Grund. Denn die 20 Makler, die seit



**Maklerleistungen mit Garantie.** Alles aus einer Hand – bis zur Schlüsselübergabe.

Samstagfrüh durch sein Haus marschiert sind, um ihre Dienstleistung anzupreisen, haben ganz, ganz viel versprochen. Und sich damit dem aktuellen Trend völlig gegenläufig verhalten.

## Verkaufen ist out

Denn: Verkaufen ist out und löst insbesondere in Bezug auf die Maklerleistung Widerstände aus. Der Grund: Die Menschen sehen keine Dienstleistung in der Vermarkterarbeit. Das historisch gewachsene Berufsethos, auf dem Ver-

sprechen von Bemühungen basierend, bei Abschluss (gefühlte) horrenden Rechnungen zu stellen, hat der Branche einen schlechten Ruf eingebracht und die Schwarzhandelsquote – also der Verkauf ohne Makler – auf die international ihresgleichen suchende Über-50-Prozent-Marke getrieben. Was hat nun den Eigentümer auf gerade diesen Besuchersessel getrieben? Der entscheidende Punkt, an dem der ausgesuchte Vermarkter sich vom Wettbewerb differenziert hat, war der Unterschied zwischen dem Versprechen und der Garantie. Der Interessent



fühlt sich nicht nur ernst genommen, sondern ist mit dem guten Gefühl aus dem ersten Termin entlassen worden, dass er vertraglich fixierte Leistungen für sein Geld erhält und bei Nichterfüllung den Vertrag kündigen kann.

## Leistungsgarantien anbieten

Wie funktioniert eine Leistungsgarantie? Eine Leistungsgarantie ist nichts anderes als eine zwischen dem Vermarkter und dem Kunden schriftlich fixierte Tätigkeit. Die Leistungsgarantie enthält einige universal verwendbare Punkte, etwa die Erstellung und Nachbearbeitung professioneller Weitwinkelbilder für das Exposé, die Einstellung in verschiedene Börsen innerhalb eines festgelegten Zeitraums oder die Veröffentlichung im lokalen Anzeigenmarkt. Also Leistungen, die sowieso im Vermarkter-Portfolio sind und standardmäßig jedem Objekt zugute kommen. Bisher leider häufig im Verborgenen. Insbesondere Leistungen wie die Selektion der Interessentendaten-

### Auf einen Blick

- › Eine Leistungsgarantie ist eine zwischen dem Vermarkter und dem Kunden schriftlich fixierte Dienstleistung.
- › Durch eine Leistungsgarantie fühlt sich der Interessent nicht nur ernst genommen, sondern er kann sicher sein, vertraglich fixierte Vereinbarungen für sein Geld zu erhalten und bei Nichterfüllung den Vertrag kündigen zu können.

bank, Telefonate oder Mailings mit vorge-merkten Interessenten sind nicht sichtbar im Schaufenster. Das hat bis dato gern den Eindruck erweckt: Exposé erstellt, auf der Homepage veröffentlicht – und jetzt hofft der Vermarkter auf den Glückstreffer. Nun gibt der Vermarkter eine schriftliche Garantie ab, in der alle Marketingmaßnahmen fixiert sind, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums für den Kunden durchgeführt werden. Im Gegenzug erteilt der Kunde den schriftlichen Alleinauftrag. Prima in diesem Zusammenhang ist das Sonderkündigungsrecht. Werden

die versprochenen Leistungen nicht fristgerecht erfüllt, kann der Kunde den Vertrag jederzeit kostenfrei kündigen. Dieser rechtliche Passus ist ein strategisches Mittel, um dem (emotionalen) Einwand des mangelnden Vertrauens vorab zu begegnen. Ein Aktivitätenbericht darüber muss selbstredend ebenfalls erfolgen. Dabei gibt es zwei Lösungswege. Entweder via sorgfältig gepflegter Tabelle einmal monatlich per Mail oder Post. Alternativ via Tracking-Bereich über die eigene Homepage. Hier erhält der Eigentümer seine persönlichen Zugangsdaten und findet in seinem VIP-Bereich sämtliche Informationen automatisch

weiter –, wird in eine Liste geschrieben, mit einem Datum und einem „zu erledigen bis“ versehen und dem Kunden zur Zeichnung vorgelegt. Ein positiver Nebeneffekt hiervon ist sicher, die Branche von dem Generalverdacht zu befreien, alle Makler und Hausverwalter würden nichts tun. Dementsprechend sind die Mehrwerte der Leistungsgarantie auf verschiedenen Ebenen nutzbar. Zum einen ist sie ein exzellentes Instrument für die Argumentation des Alleinauftrags. Zum anderen dient sie als wirksames Marketinginstrument und Alleinstellungskriterium. WAV Immobilien Reuschenbach aus Bornheim etwa arbeitet

## Mit Garantien überzeugen

Beispiele für einzelne Dienstleistungen, die Makler in ihre Leistungsgarantie aufnehmen sollten:

### Basics

- › Marktanalyse
- › Unterlagen vom Grundbuch, Bauamt, Eigentümer beschaffen
- › Erstellung von Weitwinkelbildern
- › Aufbereitung der vorhandenen Grundrisse
- › Exposéerstellung
- › Veröffentlichung auf der eigenen Homepage, ggf. Aushang im Schaufenster
- › Aufstellung Verkaufsschild
- › Exposéveröffentlichung
- › Selektion Interessentendatenbank
- › Angebotstelefonat mit vorgemerkten, passenden Interessenten
- › Serien-Mail oder -brief an ausgesuchte Zielgruppe

- › Anzeigenwerbung
- › Direktmarketing: Flyererstellung, Flyerverteilung, Nachbarschaftswerbung etc.
- › Nutzung von Kontaktnetzwerken
- › Turnusgemäße Information der Auftraggeber via Objekt-Tracking
- › Kaufbesichtigung von qualifizierten Interessenten
- › Verhandlung zwischen Interessent und Verkäufer
- › Notarbeauftragung
- › Kaufvertragsbesprechung
- › Bonitätsprüfung
- › Finanzierungsberatung
- › Begleitung bei der Hausübergabe

### Highlights

- › Videoerstellung
- › Open House
- › Bieterverfahren

dargestellt. Welche Maßnahmen in der Leistungsgarantie vereinbart werden, ist kein Hexenwerk – im Gegenteil. Denn das Thema Leistungsgarantie vereint in kluger Kombination das Tagesgeschäft mit einer cleveren Vermarktungsstrategie. Vermarkter, die die Leistungsgarantie nutzen, machen ja nichts anderes als „business as usual“. Im Klartext heißt das: Jede Tätigkeit, die ohnehin als Bürostandard zur Vermarktung einer Immobilie führt – die Aufbereitung von Unterlagen, die Selektion der vorhandenen Interessentendatenbank und so

seit einigen Jahren erfolgreich mit der Leistungsgarantie. Er grenzt sich bereits auf der Eingangsseite seiner Homepage klar von den „klassischen“ Vermarkterseiten ab, indem das Thema Leistungsgarantie schon hier stark promotet und mit dem emotionalen Wörtchen „Zufriedenheitsgarantie“ gekoppelt wird. Der Leistungskatalog selbst ist transparent auf der Homepage veröffentlicht. So erhalten Kunden direkten Einblick in die Details der Maklerdienstleistung, die in dieser Form erstmals in der Öffentlichkeit als wirkliche Leistung aufgezeigt wird. ←|

# Dreiklang in Moll

**Immobiliennachlass.** Erbschaftsteuer, Bewertungsgesetz und ImmoWertV bereiten den Erben immer mehr Frust. Denn oft ist es unklar, welcher Objektwert in die Steuererklärung eingeht.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Auf den ersten Blick beeindruckend die Zahlen: Bis zum Jahr 2020 erben die Deutschen 2,6 Billionen Euro, davon fast die Hälfte mit Immobilien. Je Erbfall gibt es dann 305.000 Euro, je Erbe 153.000 Euro. Das vererbte Vermögen wird damit um 20 Prozent höher als im vorigen Jahrzehnt. Das sind Eckdaten, die das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) ermitteln ließ. Andere Studien, etwa die des Instituts für Demoskopie Allensbach, kommen zwar in manchem Detail zu modifizierten Ergebnissen, bestätigen aber den Trend: Die Deutschen erben im laufenden Jahrzehnt wie noch nie.

## Immobilien werden eher verkauft

Auf den zweiten Blick, wenn man weitere Ergebnisse der DAI-Recherchen heranzieht, geben die beeindruckenden Zahlen indes zu denken. So machen beispielsweise allein die obersten zwei Prozent des vererbten Vermögens rund ein Drittel der Erbschaftssumme von 2,6 Billionen Euro aus, also etwa 867 Milliarden Euro. Das dürfte Politiker, egal welcher Couleur, zur weiteren Verschärfung des deutschen Erbschaftsteuerrechts veranlassen. Ihr Ziel: Die Erben von hohem Privatvermögen, zu dem vorrangig Immobilien gehören, verstärkt zur Kasse zu bitten. Dagegen wird das Betriebsvermögen höchstwahrscheinlich von solchen Initiativen verschont bleiben.

Aus der Allensbacher Studie geht hervor, dass Erben Immobilien eher verkaufen oder vermieten, als sie selbst zu nutzen. Und das, obwohl sie doppelt so viele ursprünglich nicht zur Vermietung bestimmte Eigenheime im Vergleich zu

vermieteten Objekten erben. Die naheliegende Ursache ist, dass sie beim Thema Immobilien ganz andere Prioritäten setzen als die Generation der Erblasser. Verkaufen, das bedeutet oft, dass Erbengemeinschaften keine andere Möglichkeit sehen, um sich ohne Streit zu einigen. Und Vermieten heißt, sozusagen das konservative Geschäftsmodell der Verfahren unter neuen Bedingungen fortzusetzen. Und die haben es in sich, wie die folgenden Überlegungen zeigen.

Da ist zunächst die unbestreitbare Tatsache, dass die Deutschen im Durchschnitt immer älter werden. Daraus folgt zum einen: Potenzielle Erblasser bewohnen ihre Häuser länger, sodass der Renovierungsstau in der Regel immer größer wird. Und zum anderen: Sie verbrauchen

## Auf einen Blick

- › Bis 2020 soll das Erbe (zur Hälfte aus Immobilien bestehend) im Vergleich zum vorigen Jahrzehnt um 20 Prozent steigen.
- › Probleme für die Erben: Erblasser leben länger, somit wird die Renovierungsphase verzögert und vergrößert. Zudem wird vom potenziellen Erbe selbst mehr aufgebraucht.
- › Theoretisch gibt es ein paar Ausweichticks, damit das Erbe steuerlich weniger verringert wird – Praktisch ist dies allerdings schwierig durchzuführen.
- › Die gewinnerschöpfendste Variante ist, die geerbte Immobilie unter dem vom Finanzamt errechneten Wert zu verkaufen.



Hohe Erbschaftssummen schaffen politische Begehrlichkeiten.

## Wertermittlung: Beispiel Ertragswertverfahren

Gemäß § 184 Bewertungsgesetz für ein gemischt genutztes Grundstück mit gewerblichem Anteil über 50 Prozent sieht ein authentischer Fall in vereinfachter Darstellung wie folgt aus:

<b>Bodenrichtwert des Gutachterausschusses</b> (245 Euro/m <sup>2</sup> ) mal Grundstücksfläche (806 qm) = <b>Bodenwert</b>	<b>197.470,00 Euro</b>
Rohertrag des Grundstücks (113,12 Euro mal 12) abzüglich Bewirtschaftungskosten (pauschaliert nach Anlage 23 zum Bewertungsgesetz zu 24 Prozent)	19.357,44 Euro - 4.645,79 Euro
= Reinertrag des Grundstücks abzüglich Bodenwertverzinsung mit Liegenschaftszinssatz nach § 188 Bewertungsgesetz (6 Prozent)	= 14.711,65 Euro - 11.848,20 Euro
= Gebäudereinertrag	= 2.863,45 Euro
mal Vervielfältiger nach Anlage 21 zum Bewertungsgesetz (30 Jahre, 3 Prozent, entsprechend 19,6) = <b>Gebäudeertragswert</b>	<b>56.123,00 Euro</b>
<b>Bodenwert + Gebäudeertragswert</b>	<b>253.593,00 Euro</b>

mehr von ihrem ersparten Geld für den laufenden Konsum und für die Erhaltung der Gesundheit; und wenn die Reiselust sie packt, geben sie auch außer der Reihe mehr Geld aus. Am Ende hinterlassen sie ihre Häuser häufig in einem Zustand, der den Erben deutlich mehr Frust als Lust bereitet.

Damit nicht genug: Danach kommt auf die Erben noch ein Dreiklang in Moll zu: Die reformierte Erbschaftsteuer, das Bewertungsgesetz und die Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV). Die Erbschaftsteuerreform erweitert die Bemessungsgrundlage für die Erbschaft- und Schenkungsteuer. Um daraus womöglich resultierende hohe Mehrbelastungen zu vermeiden, hat der Gesetzgeber die persönlichen Freibeträge für Erben aus dem engen Familienkreis, vorwiegend Ehegatten und Kinder, kräftig erhöht.

Das könnte man ja noch als große Errungenschaft der Reform bezeichnen, gäbe es da nicht ein weiteres Novum: Die sogenannte Bedarfsbewertung von bebauten Grundstücken nach dem Bewertungsgesetz. Sie orientiert sich am Vergleichswert-, Sachwert- oder Ertragswertverfahren.

Im ersten Verfahren wird vorausgesetzt, dass es genug vergleichbare Objekte gibt, deren Kaufpreise den Vergleichswert bestimmen; außerdem lassen sich Vergleichsfaktoren heranziehen. Die Kaufpreise vergleichbarer Objekte taugen als Grundlage umso eher, je mehr Häuser oder Eigentumswohnungen den Eigentümer gewechselt haben und je homogener die Objektgruppe ist. Das dürfte vor allem auf Eigentumswohnungen zutreffen.

Im zweiten Verfahren fließen neben dem Bodenwert die Herstellungskosten unter Berücksichtigung der Alterswertminderung in den Sachwert ein. Hierbei sind die allgemeinen Wertverhältnisse auf dem betreffenden Grundstücksmarkt zu beachten. Zur Ermittlung gewöhnlicher Herstellungskosten eignen sich in der Regel Indexreihen von Baupreisen. Die Alterswertminderung orientiert sich an der Gesamtnutzungsdauer bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung.

Im dritten Verfahren kommt es auf der Grundlage von marktüblich erzielbaren Erträgen zur Ermittlung des Ertragswerts. Nur, was bedeutet das? Also schnell in die ImmoWertV geschaut und dort registriert: Der Ertragswert ent-

stammt dem Bodenwert und dem um den Betrag der angemessenen Verzinsung des Bodenwerts verminderten und dann kapitalisierten Reinertrags. Oder er wird berechnet aus dem kapitalisierten Reinertrag und dem Bodenwert, der mit einer kleinen Ausnahme auf den Wertermittlungsstichtag abzuzinsen ist. Wem das alles aus guten Gründen zu kompliziert erscheint, kann es an einem Rechenbeispiel nachvollziehen (siehe Kasten links).

## Komplizierte Praxis

Das dabei zugrunde gelegte Verfahren ist hier vereinfacht dargestellt. Denn die Finanzmathematik lässt zu, an mehreren Stellschrauben zu drehen. In der Praxis wird alles komplizierter. Da müssen Erben die relevanten Werte zunächst der zuständigen Gemeinde plausibel darstellen. Diese ermittelt von sich aus in der Regel abweichende, oft höhere Werte.

Nach Abgabe der Erbschaftsteuererklärung durch Erben müssen Finanzbeamte an die Bewertung ran. Am einfachsten machen Erben es ihnen durch Vorlage eines – am besten vom örtlichen Gutachterausschuss oder von einem anerkannten Sachverständigen vorgelegten – Gutachtens, das von Fall zu Fall zwar viel Geld verschlingt, dessen Werte Finanzbeamte aber normalerweise anerkennen. Gibt es kein Gutachten, greifen die Beamten auch schon mal auf die Werte der Gemeinde zurück.

Erben, die sich nach der ganzen Prozedur ungerecht besteuert fühlen, können Einspruch einlegen. Am besten – jedenfalls steuerlich gesehen – sind diejenigen von ihnen dran, die das geerbte Objekt zu einem Preis verkaufen, der unter dem vom Finanzamt anerkannten Wert liegt. Ein solcher Preis gilt dann auch über ein Jahr hinaus, hat der Bundesfinanzhof schon 2004 entschieden (Aktenzeichen: II R 55/01). Und das Finanzgericht Berlin-Brandenburg hat 2010 flankiert: Sogar bestandskräftige Steuerbescheide können noch nach dem Verkauf zugunsten der Erben geändert werden (Aktenzeichen: 3 K 3258/06 B, siehe auch Immobilienwirtschaft 02/2011). ←|



# Unsichtbare Wertebeeinflusser

**Mobilfunk und Strahlung.** Handy-Sendeantennen in unmittelbarer Nachbarschaft können den Wert einer Immobilie beeinflussen. Gesicherte Fakten gibt es jedoch nicht – vieles beruht auf subjektiven Gefühlen.

Gabriele Bobka, Staufen

Immer mehr Menschen wollen heute zu jeder Zeit und überall telefonieren. Beim Telefonieren mit dem Handy oder mit schnurlosen Telefonen entstehen jedoch hochfrequente Felder. In Bevölkerung, Politik und Wissenschaft werden die technisch-medizinischen Aspekte des Mobilfunks kontrovers diskutiert. Ob von Mobilfunksendeanlagen eine Gesundheitsgefährdung ausgeht oder nicht, konnte trotz zahlreicher Studien bisher nicht eindeutig nachgewiesen werden. Viele Immobilieneigentümer fürchten dennoch Wertminderungen ihrer Grundstücke.

Für den Wert einer Immobilie sind jedoch weniger die objektiven Fakten, sondern das Verhalten der Marktteilnehmer entscheidend. Der Münchner Makler Hubertus von Medinger führte im Jahr 2002 unter RDM-Maklern eine Umfrage durch, um festzustellen, inwieweit Mobilfunkanlagen den Wert einer Immobilie beeinflussen. Die Einschätzung der Makler reichte von fünf bis 50 Prozent Wertminderung. Entscheidender Faktor sei die Entfernung des Sendemasts zur Immobilie. Bei einer von mir durchgeführten bundesweiten Befragung der Gutachterausschüsse im Jahr 2003 zeigte sich, dass unmittelbare Erfahrungen nur bei einigen süddeutschen Gutachterausschüssen vorlagen. So musste sich das Münchner Bewertungsamt 2002 mit der möglichen Wertminderung von Immobilien durch Mobilfunksendeanlagen befassen. „Dabei stellten wir keine signifikanten Preiseinbrüche, die auf den Einfluss von Mobilfunkantennen zurückzuführen waren, fest“, erläuterte der Vorsitzende der Ge-

## Auf einen Blick

- › Bei der Ermittlung des Werts einer Immobilie in der Nähe einer Mobilfunksendeanlage besteht die Schwierigkeit, einzuschätzen, wie die Mehrheit der Marktteilnehmer auf eine solche Anlage reagiert.
- › Bei der Bewertung ist zudem problematisch, die Gewichtung des Faktors Mobilfunk aus anderen Faktoren wie Straßenlärm, Luftimmissionen und Wohnqualität herauszufiltern.
- › Besonders bei hochwertigen Eigenheimen sind jedoch durchaus eklatante Wertabschläge denkbar.

schaftsstelle des Gutachterausschusses Xaver Simmel damals. In Einzelfällen seien jedoch Wertminderungen zwischen drei und zehn Prozent des (unbelasteten) Verkehrswerts denkbar. Eine aktuelle, wenn auch nicht repräsentative Befragung der Gutachterausschüsse zeigt, dass sich die Situation eher weiter entspannt hat. Keiner der befragten Gutachterausschüsse war bisher bei der Erstellung eines Verkehrswertgutachtens mit dieser Problematik konfrontiert. Selbst in München sind Wertminderungen durch Mobilfunksendeanlagen heute „kein Thema mehr“.

„Gutachterausschüsse werten in den Kaufpreissammlungen durchaus wertbildende Faktoren aus“, erläutert Michael Debus, Vorsitzender des Gutachterausschusses der Stadt Frankfurt. Die Lage an einer stark befahrenen Straße oder die unmittelbare Nähe zur Straßenbahn

werden berücksichtigt. Bei Sendeanlagen ist die Entfernung, die Sicht auf die Anlage und die Anlage selbst entscheidend. Der Verbraucher ist Laie und wird Abschlüsse gefühlsmäßig vornehmen. Bei der Wertermittlung interessant ist daher ausschließlich, wie dieser Laie eine nahe gelegene Sendeanlage bewertet. Die Situation stellt sich in einer Einfamilienhaus-siedlung sicher anders dar als in einem urbanen Innenstadtbereich. Der Bewertungssachverständige Hugo Sprenker, Mitglied im Freiburger Gutachterausschuss, spricht von meist überbewerteten Einzelfällen: „Der eine isst kein Rindfleisch, der andere trinkt keinen Kaffee, und einige Menschen möchten nicht bei einer Mobilfunkanlage wohnen.“

## Probleme bei der Wertermittlung

Bei der Ermittlung des Werts einer Immobilie in der Nähe einer Mobilfunksendeanlage besteht die Schwierigkeit, einzuschätzen, wie die Mehrheit der Marktteilnehmer auf eine Anlage reagiert. Immobilienbewerter müssen also ihre Einschätzung auf der Basis unsicherer Erkenntnisse treffen. Eine divergierende Rechtsprechung, einseitig gefärbte Informationen und medienwirksam aufbereitete Konfliktsituationen tragen das ihre zur Verunsicherung bei.

Können die von den Betreibern gezahlten Entgelte für die Mobilfunkanlagen – immerhin zwischen 1.500 und 7.500 Euro pro Jahr – bei einer gewerblich genutzten Immobilie in der Regel noch als zusätzliche Mieteinnahmen verbucht werden, gilt es spätestens beim Mehrfamilienhaus mögliche Minderungen in

**Mobilfunk-Sendemast.**

Steht er in der Nähe eines Wohnhauses, fühlen sich viele Bewohner unwohl – obwohl es keine gesicherten Erkenntnisse über die Gesundheitsgefahren der Strahlen gibt.

**Infokasten: Mobilfunkanlagen**

Die meisten Mobilfunkantennen strahlen fast waagrecht vom Standort ab. Damit sind Gebäude, auf deren Dächern sich die Anlagen befinden, weniger belastet als die Nachbarhäuser. In Senderichtung nimmt der Energiegehalt der Funkwellen ungefähr mit dem Quadrat der Entfernung ab. Die Standorte aller Sendeanlagen in Deutschland sind im Internet zu finden unter: <http://emf2.bundesnetzagentur.de/karte.html>.

Form von niedrigeren Mieteinnahmen, Kosten von Rechtsstreitigkeiten und einer höheren Fluktuation zu berücksichtigen. Bei selbst genutzten Objekten, insbesondere in exklusiven Lagen, muss zudem eine längere Vermarktungszeit, ein eingeschränkter Käuferkreis und ein geringerer Verkaufserlös in Betracht gezogen werden.

„Während Standorte, Hauptstrahlungsrichtung und Sicherheitsabstand noch problemlos bei der Netzagentur zu bekommen sind, sieht es mit belastbaren Vergleichsdaten leider schlecht aus“, sagt der Berliner Bewertungssachverständige Bernhard Bischoff. Im BVS Bundesverband öffentlich bestellter, vereidigter und qualifizierter Sachverständiger ist er Bundesbereichsleiter für Immobilienbewertung. Er sei jüngst mit der Wertermittlung eines Gebäudes mit zahlreichen Mobilfunkmasten auf dem Dach befasst gewesen, berichtet er. Bei seinen Recherchen in Berlin habe er festgestellt, dass Büroimmobilien mit Sendeanlagen auf dem Dach häufiger in der obersten Etage nur mit einer reduzierten Miete Nutzer fänden. Es sei allerdings bei der Bewer-

tung gerade in Großstadtlagen schwierig, die Gewichtung des Faktors Mobilfunk aus anderen wertrelevanten Faktoren herauszufiltern.

„Auch wenn ein Grundstück objektiv unbelastet ist, kann sich – sofern der Markt mit Unsicherheit und einer preisbeeinflussenden Abneigung gegen solche Objekte reagiert – ein merkantiler Minderwert ergeben, den der Sachverständige mit einem Abschlag berücksichtigen muss“, erläutert die Frankfurter Immobiliensachverständige Brigitte Adam MRICS von Büro ENA Experts. Der Markt reagiere meist dann besonders sensibel, wenn ein aktuelles Ereignis eintrete

oder Bürgerinitiativen und Medien einen Sachverhalt als bedrohlich darstellten. Ähnlich sieht dies der Immobilienbewerter Egbert Dransfeld vom Institut für Bodenmanagement. „Am ehesten dürfte ein merkantiler Minderwert in einer Siedlung mit hochwertigen Einfamilienhäusern und Sichtkontakt zur Sendeanlage gegeben sein“, stellt er fest. Bei Objekten mit geringerer Qualität könne dagegen der Wertvorteil der Erlöse in den Vordergrund treten. Es sei jedoch gerade in innerstädtischen Lagen von Großstädten schwierig, das Konglomerat von wertbeeinflussenden Umwelteffekten aufzuschlüsseln. ←|



# Wie ist das Wetter bei euch?

**Immobilienwirtschaftliche Software.** Viel Wind weht derzeit um das Cloud Computing. Eine exemplarische Nachfrage bei der Deutschen-SAP-Anwendergruppe zeigt: „In“ sind immer noch die bodenständigeren Themen.

Jörg Seifert, Freiburg

Allein im Segment Enterprise-Ressource-Planning (ERP) ringen mehr als 40 Software-Systeme um die Gunst der Nutzer. Eine tabellarische Darstellung dieses auch für die Immobilienbranche wichtigen Software-Segments befindet sich auf den Seiten 60 - 64. Laut Eigenangaben der Hersteller versorgen diese bereits über 42.000 Kunden. Da liegt es nahe, auch die Anwender selbst zu fragen, was denn ihrerseits die aktuellen Trendthemen sind. Das, was der Immobiliensprecher der Deutschen-SAP-Anwendergruppe (DSAG) zu diesem Thema zu sagen hat, ist gewisserweise auch ein Barometer für die gesamte Branche.

Übereinstimmend mit dem Trend zur mobilen Datennutzung, sieht Arbeitskreissprecher Immobilien Günther Seyfferle von DB Systel GmbH den

mobilen Datenzugriff auf die Systeme über web-basierte Portale als ein hochaktuelles Anwenderthema. „Der externe Zugriff auf Informationen, die im ERP-System gespeichert sind, ist beispielsweise für Immobilienverwalter oder sachbearbeiter wichtig. Denn diese möchten vermehrt von außerhalb oder von unterwegs beim Erstellen eines Mietvertrags oder einer Nebenkostenabrechnung auf aktuelle Informationen und Konditionen zugreifen“, so Seyfferle

## Dauerbrenner Schnittstellen

Wichtig ist ihm aus Anwendersicht auch ein Dauerbrenner unter den Themen: Schnittstellen. Der Datenexport in Reports und zu MS-Word und -Excel und natürlich auch in andere Anwendungen

ist eine immer wieder neu anzupackende Aufgabe. „Die meisten Unternehmen arbeiten mit MS-Office-basierten Programmen und wünschen sich eine unkomplizierte Aufbereitung der Daten in einem entsprechenden Dateiformat.“ Wünsche aus Nutzersicht gibt es auch in einem dritten Themenbereich. Die komplette Prozessabwicklung über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie ist ihm ein wichtiges Thema. Seyfferle: „Mit dem Ausbau der ganzheitlichen Prozessabwicklung sollen alle Funktionen und Personengruppen eingebunden werden, die am Leistungsprozess beteiligt sind. Insbesondere ist die Übergabe von Funktionsdaten zwischen den Organisationseinheiten ein wichtiges Anliegen der Anwender einer Immobilienlösung.“

## Präsent im Internet

Eine weitere Tendenz: Die Internet-Auftritte der Immobilienverwaltungen werden immer zahlreicher und besser. Es ist häufiger anzutreffen, dass etwa Mieter den Bearbeitungsstand ihrer Mängelanzeige auch im Internet nachverfolgen können und wollen. Das entlastet einerseits zwar das eigene Personal von Anfragen. Es benötigt wiederum auch bestimmte Voraussetzungen in der verwaltungseigenen Informationstechnologie. Echtzeitschnittstellen zum Handwerkerportal, Verknüpfung zum CRM-System und natürlich die Steuerung über das ERP-System werden deshalb immer wichtiger. „Vermehrt erleben wir die Einrichtung von Internet-Portalen für Mieter, die eigenständig einen Servicebedarf melden oder |→



Noch nutzen die wenigsten Anwender für ihr Alltagsgeschäft die Cloud.



WER MACHT DIE  
KÄLTE IN  
DEN KÜHL-  
SCHRANK?



## Wir mit Ihnen als Kundenmanager!

Zum Ausbau unseres Geschäfts mit wohnungs- und immobilienwirtschaftlichen Unternehmen suchen wir innerhalb der Abteilung Filialkunden am Standort Mannheim zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen **Kundenmanager (m/w)** unbefristet in Vollzeit.

### Das erwartet Sie bei uns:

- ▶ Ermitteln und Überzeugen von Entscheidern unterschiedlicher Ebenen
- ▶ Umsetzen der Vertriebsstrategie, Aufbau/Entwickeln von Geschäftsbeziehungen zu Kunden, Partnern etc.
- ▶ Zielkundenbedürfnisse analysieren und spezifizieren
- ▶ Konzipieren und Erstellen von lösungsorientierten und kundenspezifischen Angeboten
- ▶ Umsatzverantwortung, internes Berichtswesens, Anfertigen von Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Kundendaten-Analysen
- ▶ Analysieren der Märkte, Verfolgen des Wettbewerbs, Verkaufschancen bis zum Auftrag entwickeln

### Das bringen Sie mit:

- ▶ Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder ingenieurtechnisches Studium oder vergleichbare Kenntnisse
- ▶ Gute Kenntnisse des Immobilienmarktes
- ▶ Vertriebsorientierung, Flexibilität und ausgeprägtes Dienstleistungsverständnis
- ▶ Sehr gute kommunikative, konzeptionelle und analytische Fähigkeiten
- ▶ Sie können Menschen begeistern und haben Freude am Umgang mit Menschen
- ▶ Uneingeschränkte Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Wir bieten Ihnen als eines der großen Energieversorgungsunternehmen moderne Arbeitszeitmodelle, attraktive Vergütungssysteme sowie die herausfordernde Aufgabe, unseren Kunden kompetente Lösungen anzubieten.

Wenn Sie sich im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte zu Hause fühlen, dann freuen wir uns über Ihre Online-Bewerbung unter [www.mvv-jobs.de](http://www.mvv-jobs.de) (Kennziffer 1107-708). Für ergänzende Auskünfte steht Ihnen Kurt Sonntag (Telefon: +49 (621) 290-2831) gerne zur Verfügung.

**Informationen zu weiteren Stellen sowie zu MVV Energie finden Sie auf [www.mvv-energie.de](http://www.mvv-energie.de)**

Die beste Energie ist Spaß an der Arbeit.



bestimmte Daten wie etwa ihre Bankverbindung ändern können. Die hier anfallenden Bedarfsmeldungen und Datenänderungen sollten sich dann natürlich auch weitestgehend automatisiert in das SAP-System übertragen lassen“, fordert der DSAG-Arbeitskreissprecher.

### E-Bilanz und SEPA

Der Arbeitskreis Immobilien der DSAG beschäftigt sich aktuell laut Auskunft Seyfferle vor allem auch mit den Themen E-Bilanz und SEPA-Funktionalitäten (Single Euro Payments Area). Vor dem Hintergrund, dass in Zukunft auch Unternehmen ihre Steuererklärungen auf elektronischem Weg einreichen sollen, muss eine Bilanz eine branchenspezifische Taxonomie enthalten. Dabei gilt es vornehmlich zu klären, welche Daten und Prozesse relevant sind und im System abgebildet werden müssen.

Im neuen einheitlichen europäischen Zahlungsverkehr (SEPA) wird sich das bisherige Lastschriftverfahren zu sogenannten Zahlungsmandaten ändern. Daher ist eine Definition und Integration von entsprechenden Feldern nötig, um diese Prozesse im System abzubilden.



„Wir stehen mit der SAP in einem kritisch-konstruktiven Dialog in Bezug auf ihre Strategie.“  
Günther Seyfferle, DB Systel GmbH und Sprecher des DSAG-Anwenderkreises Immobilien

„Außerdem“, so Seyfferle, „arbeiten wir aktuell an der Formulierung von Entwicklungsanträgen für neue Funktionalitäten zu Scoring und Bewertung, An- und Verkauf sowie Vertrags- und Gewährleistungsmanagement.“

Ein stets aktuelles Thema sei die kontinuierliche Begleitung der Entwicklungsprozesse. Denn SAP arbeitet an einer engeren Verzahnung einzelner

### TRENDS. Das sagen Anwender.

#### Deutsche-SAP-Anwender-Gruppe. Wichtige Themen ihres Arbeitskreises Immobilien sind:

- › externer Datenzugriff
- › funktionierende Schnittstellen
- › ganzheitliche Prozessabwicklung
- › Möglichkeiten zur Abbildung der elektronischen Bilanz
- › Datengrundlagen für die Single Euro Payments Area (SEPA)
- › Portfoliomanagement

Module – beispielsweise SAP Real-Estate Management mit der Finanzbuchhaltung (FI), der Materialwirtschaft (MM) und dem Projektssystem (PS). „Bei allen Projekten profitieren wir grundsätzlich davon, dass SAP im Rahmen der Initiative Continuous Improvement einen einheitlichen Weg für die Bearbeitung von Entwicklungsanträgen geschaffen hat. Die Prozesse sind dadurch jetzt deutlich transparenter geworden“, lobt Seyfferle.

Konkret werden wir uns zukünftig intensiv mit dem Thema Portfoliomanagement beschäftigen. Hierfür gibt es zur Zeit in SAP Real-Estate-Management noch keine Funktionalität. Das Portfoliomanagement soll Anwender dabei unterstützen, die Wertentwicklung von Immobilien zu verfolgen und eine fundierte Bewertung ermöglichen. Entsprechend werden wir uns damit beschäftigen, wie

ein solches Portfoliomanagement konkret aussehen sollte und wie es sich am besten in das bestehende SAP-System integrieren lässt.

### Heißer Immobilienherbst

Auch was der Großkonzern SAP AG an seinem Arbeitskreis Immobilien in Zukunft haben wird, weiß dessen Sprecher Seyfferle heute schon: „Wir werden weiterhin kontinuierlich anwenderorientierte Entwicklungsanträge formulieren und deren Umsetzung begleiten. Darüber hinaus stehen wir mit der SAP in einem kritisch-konstruktiven Dialog in Bezug auf ihre Strategie, einzelne Module stärker miteinander zu verzahnen.“

Das ist lediglich ein Beispiel einer aktiven und organisierten Anwenderschaft bei den immobilienwirtschaftlichen Software-Herstellern. Die Aareon AG etwa pflegt eine agile, nach Produktgruppen organisierte Anwenderschaft. Es gibt darüber hinaus firmenbezogen regelmäßige Hausmessen und Kongresse etwa von GAP, ESS und MSE.

Wie die einzelnen Software-Anbieter auf die Anforderungen ihrer eigenen Kundschaft reagieren, kann jeder in einem heißen Immobilienherbst selbst erleben. Mit der ImmoCom in Berlin, dem SAP-Immobilienkongress in Potsdam und der Expo Real in München (siehe auch Veranstaltungskalender auf Seite 88) finden gleich drei hochkarätige Events innerhalb nur eines Monats statt. Eine Vielzahl der nachstehend tabellarisch aufgeführten Unternehmen nehmen an ihnen teil. Auf der ImmoCom ist Promos Consult Premium Partner. Auf dem SAP-Kongress ist es die Comline AG. Auf der ExpoReal sind unter anderem die Anbieter Yardi Systems GmbH und Haufe-Lexware Real Estate AG als Aussteller auf eigenen Ständen anzutreffen.

Es ist ein flächendeckend über Deutschland verteiltes Messe- und Kongressangebot. Auch wer nicht als Anwender organisiert ist oder sich einfach nur für eine neue Lösung interessiert kann dort dem Anbieter seiner Wahl persönlich auf den Zahn fühlen. |→

# Fundiertes Risikomanagement dank hoher Transparenz



Die „Yardi Real Estate Investment Management“-Software bietet einen bislang unerreichten Einblick in die Anlage - und Immobilienrisiken und ermöglicht eine fundierte Entscheidungsfindung, die das Vertrauen der Investoren festigt.

## YARDI Investment Management™ REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT SOFTWARE

- *Überwachung von Risikoprofilen und zeitnahe, fundierte Entscheidungsfindung*
- *Gewährleistung einer bisher unerreichten Kontrolle, Prozessprüfung und Transparenz*
- *Schnelle Performance-Messung, Orientierung an Branchen-Benchmarks*
- *Datenintegrität durch zentralisierte, konsistente Prozesse*
- *Sofortige Analyse durch ein effizientes, webbasiertes System*



Besuchen Sie uns auf der  
EXPO REAL 4. - 6. Okt:  
Halle B1 - Stand 12





## Marktübersicht: Immobilienwirtschaftliche Software-Systeme 2011



ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	<b>Aareon AG</b>	<b>Aareon AG</b>	<b>ALCO Computer Dienstleistungs-GmbH</b>	<b>BFW Software eG</b>
Produktname	<b>GES</b>	<b>Wodis Sigma</b>	<b>ALCO HOUSE</b>	<b>perfektRun</b>
Internet	www.aareon.com	www.aareon.com	www.alco-immobilien.de	www.bvi-verwalter.de
Kernzielgruppe	Immobilienwirtschaft/Wohnungswirtschaft	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Immobilienverwalter	Fremd- und Eigenbestandsverwalter
Unternehmensgröße	alle Unternehmensgrößen	alle Unternehmensgrößen	300-50.000	bis 40.000 VE
Jahr der Ersterscheinung	70er-Jahre	1996 Wodis, 2009 Wodis Sigma	1992	1992
Aktuelle Versionsnummer	Version 5/2011	Release 2.2	5.5	7.99b
Kosten Einzelplatzversion	auf Anfrage	individuelle Preisgestaltung	ab 980 Euro	ab 432 Euro
Kosten Mehrplatz pro AP	auf Anfrage	siehe oben		ab 300 Euro
Anzahl Kunden	zirka 1.250 Kunden	zirka 400 Kunden	725	>700
Rechts- und Infodatenbank	Internet, Schufa-DL	Internet, SCHUFA-DL	nein	nach Spezifikation
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	alle Aufgaben in einem System, integrierter Zahlungsverkehr, Prozessautomatisierung	Cloud Computing (SaaS), offenes Syst. integrierte Services, Outlook-Integration	Informationsmanagement, ALCO- Control, ALCO-Analyse	perfektRun wird nach den Vorgaben der eG-Mitglieder weiterentwickelt
Neue Features 2011 (Auswahl)	Multisessionsfähigkeit, elektr. Vollstreckungsbescheid, Vertragsverwaltung E-Bilanz"	SaaS-Lösung, Aareon-Rechnungsservice, Aktivitäten-, Vertragsmanagement, Monitor	Erweiterung Dokumentenmanagement	MS-Office-Integration, Portoptimierung, Multimedia per Drag & Drop, DMS



ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	<b>DOMUS Software AG</b>	<b>DÖSCH Hausverwaltersoftware</b>	<b>ESS EDV-Software-Service AG</b>	<b>GAP-GROUP</b>
Produktname	<b>DOMUS 4000</b>	<b>DÖSCH Hausverwalter-Software</b>	<b>wowi c/s edition leonardo</b>	<b>immotion®</b>
Internet	www.domus-software.de	www.doesch.de	www.esn-realis.de	www.gap-group.de
Kernzielgruppe	Haus-/Grundstücks-/Gewerbe-/Wohnungsverwaltungen	Haus- und Immobilienverwalter	Immobilienwirtschaft	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
Unternehmensgröße	zwischen 50 und 100.000 VE	35 - 20.000 VE	500 bis 50.000 WE	300 bis 30.000 WE
Jahr der Ersterscheinung	1997	1999	01.04.1998	2004
Aktuelle Versionsnummer	5.6.3.2.	E.4	3.05 (August 2011)	1126
Kosten Einzelplatzversion	ab 2.800 Euro (bei 500 VE)	ab 99 Euro	je nach Anzahl der WE	je Modulumfang u. Anzahl VE
Kosten Mehrplatz pro AP	pro weiteren AP ab 850 Euro	auf Anfrage	zirka 1.300 Euro	nach Modulen und Anzahl VE
Neulizenzen in 2010	275	keine Angaben	keine Angaben	
Anzahl Kunden	757	keine Angaben	230	> 500
Rechts- und Infodatenbank	nein	importierbar	ja	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Anbindung an Büroorganisations-Software DOMUS Objektmanagement	integriertes Dokumenten- und Flächenmanagement, Faktura	seit 30 Jahren am Markt, 14 Prozent Marktanteil, hohe Akzeptanz bei Genossenschaften	benutzerspezifische Startseite
Neue Features 2011 (Auswahl)	neue prozessorientierte Module. Zensus 2011, Umsetzung BGH-Urteil, SEPA, App	neuer Zahlungsverkehr	serviceorientierte Heizkostenabrechnung (SOHA), Schufa-Add-on	WE-Explorer, Kartensichten, Berichtsmanager

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



ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	GFAD Systemhaus	gfu software-service gmbh	Giese+Partner Software GmbH	Git Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH
Produktname	HausSoft Flow	gfu-HAUS	HVW3	realax Immobilienmanagement
Internet	www.haussoft.de	www.gfusoftware.de	www.giese.de	www.git.de
Kernzielgruppe	Haus-/Immobilienverwalter	Haus-/Immobilienverwalter	Immobilien-/Hausverwalter	Gewerbeimmobilienmanagement
Unternehmensgröße	variabel	Groß/Mittl./Kleinbetr./Einzelp.	alle Unternehmensgrößen	5-200 Arbeitsplätze
Jahr der Ersterscheinung	1999	1983	1987-DOS/2001-Windows	1997
Aktuelle Versionsnummer	3.2.0.n	2011/06	03.22a	2011.1
Kosten Einzelplatzversion	abhängig vom Umfang	auf Anfrage	ab 386,75 Euro (inkl. MwSt.)	ab 1.800 Euro
Kosten Mehrplatz pro AP	289 Euro + DB	auf Anfrage	gestaffelt	ab 1.800 Euro
Neulizenzen in 2010	240 inkl. BASE-Version	5		zirka 150
Anzahl Kunden	830 inkl. BASE-Version	258		zirka 390
Rechts- und Infodatenbank	nein	nein	ja	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	integriertes DMS, Versammlungs-, Beschlussmanagement	direkt. Support, Reaktion auf Anwenderwünsche		CAFM-Modul, CRM, Konsolidierungen, Energiemanag.
Neue Features 2011 (Auswahl)	Online-Index-Mieterhöhung (ab IV 2011)	haushaltsnahe Dienstleistungen		User-Dashboard, Report-App, DMS, xplorer-Style



ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	HAUSBANK München eG Bank für Haus- und Grundbesitz eG	HausPerfekt GmbH & Co. KG	Haufe-Lexware Real Estate AG	Haufe-Lexware Real Estate AG
Produktname	VS 3	HausPerfekt „Projekt Genesis“	PowerHaus	Hausverwaltungs-Management
Internet	www.hausbank.de	www.hausperfekt.eu	www.haufe.de/realestate	www.haufe.de/realestate
Kernzielgruppe	professionelle Immobilienverwalter	Fremd- und Eigenbestandsverwalter	Genossenschaften, Wohnungsunter., prof. Hausverwalter	professionelle Hausverwaltungen
Unternehmensgröße	ab 300 verwaltete Einheiten	bis 40.000 VE	1 - 100 Arbeitsplätze	1 bis 20 Arbeitsplätze
Jahr der Ersterscheinung	1973	1992	1998	1998
Aktuelle Versionsnummer	3.14	11.1	2011	2011
Kosten Einzelplatzversion	Mietmodell	ab 360 Euro	ab 1.000 Euro	ab 899 Euro
Kosten Mehrplatz pro AP	Mietmodell	ab 300,00	ab 800 Euro	inkl. 3 Netzwerk-Lizenzen
Neulizenzen in 2010	150		keine Angaben	keine Angaben
Anzahl Kunden	340	> 700	keine Angaben	keine Angaben
Rechts- und Infodatenbank	nein	nach Spezifikation	Haufe VerwalterPraxis Online	Haufe VerwalterPraxis Online
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Rechenzentrums-Anwendung, Entfall Installation und IT-Administration	HausPerfekt Genesis immer komplett es gibt keine Zusatzmodule, keine Mehrkosten	modular aufgebaut, Individualprogrammierung möglich	unbeschränkte Einheitenanzahl verwaltbar, doppelte Buchführung
Neue Features 2011 (Auswahl)	SEPA, Kundenzugriff auf Datenarchiv der Bank, Import von Buchungsdaten	integriertes DMS- und Workflow-System, Portooptimierung, Office-Integration	akt. Gesetze, Online-Fachwissen, Know-how-Center, E-Mail-Anbindung, Areal Account	integriertes Know-how-Center, aktuelle Gesetzesänderungen

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

## Marktübersicht: Immobilienwirtschaftliche Software-Systeme 2011

**HAUFE**

ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	<b>Haufe-Lexware Real Estate AG</b>	<b>HAWOBE</b>	<b>Gerald Hübschmann Unternehmensberatung GmbH</b>	<b>ims Immobilien-Management-Systeme GmbH</b>
Produktname	<b>ImmoXpress®</b>	<b>HV3000.NET</b>	<b>System \R2000® - HV2000</b>	<b>ims</b>
Internet	www.haufe.de/realestate	www.hawobe.de	www.huebschmann.de	www.ims-mainz.de
Kernzielgruppe	professionelle Hausverwaltungen	Hausverwaltungen	professionelle Wohnungswirtschaft	Property-Management-Unternehmen
Unternehmensgröße	1 bis 20 Mitarbeiter	> 150 WE	keine Beschränkung	10-1.000 Mitarbeiter
Jahr der Ersterscheinung	2001	2007	1982	2004
Aktuelle Versionsnummer	2011	1.1	2008	14.600
Kosten Einzelplatzversion	ab 999 Euro	650	abhängig vom Umfang	ab 25.000 Euro
Kosten Mehrplatz pro AP	999,50 Euro je Netzwerklizenz		abhängig vom Umfang	ab 6.500 Euro
Neulizenzen in 2010	keine Angaben		10	40
Anzahl Kunden	keine Angaben		>100	45
Rechts- und Infodatenbank	Haufe VerwalterPraxis Online	teilweise		nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	unbegrenzte Einheitenanzahl verwaltbar, GoB-Testat	§13b UStG, Bauabzugssteuer	„elektronische Akte“, Office-Einbindung	Gewerbe, Mietprognose, internat. Schnittstelle
Neue Features 2011 (Auswahl)	Integriertes Online-Banking, Objektnavigator, Know-how-Center, aktuelle Gesetzestexte		BGH-Urteil, Umsatzsteuer §15a, Archivierung revisionssichere Barcode-Erkennung	Schnittst. zu Heizkostenrechnern, SAP-Schnittstelle, DMS auch für E-Mails, CREIS

**Input-IT AG**

ERP-System	Eigenständig			
Firmenname	<b>Input-It AG</b>	<b>G. Kirchoff GmbH</b>	<b>Software24.com</b>	<b>UTS innovative Software-Systeme GmbH</b>
Produktname	<b>Haus+ (Hausplus)</b>	<b>KIRCHHOF PROWOH®</b>	<b>Win-CASA PRO</b>	<b>Karthago 2000</b>
Internet	www.input-it.de	www.kirchoff.de	www.software24.com	www.uts.de
Kernzielgruppe	Wohnungsbaugesellschaften	Wohnungswirtschaft	Hausverwalter	professionelle Immobilienverwalter
Unternehmensgröße	10-100 Mitarbeiter	variabel	alle	1-100 Arbeitsplätze
Jahr der Ersterscheinung	1981 (1. Version)	2007	1998	1997 Windows, 1986 DOS
Aktuelle Versionsnummer	3.70	Rel 0508	2011	173
Kosten Einzelplatzversion	je nach Anzahl WE	modulabhängig	ab 298 Euro	ab 1.090 Euro für die Verwaltung von bis zu 200 Einheiten
Kosten Mehrplatz pro AP	zirka 1.500 Euro	modulabhängig	150 Euro pro Arbeitsplatz	890 Euro oder 1.490 Euro
Neulizenzen in 2010	7	gut	zirka 1.200	375
Anzahl Kunden	98	gut	zirka 10.000	880
Rechts- und Infodatenbank		personenbezogen autorisieren	nein	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Hausmeisterservice PDA, Förderungsmanagem., Call-Center-Integrat. div. Messdienste	Buchhaltung, alle Aufgaben im Tagesgeschäft des Unternehmens	siehe www.software24.com	zertifizierte Aareal BK01 Schnittstelle, Zwangsverwaltungssoftware Judikat
Neue Features 2011 (Auswahl)	Internet-Portal, Anbindung Handwerkerkopplung	operatives Teamcontrolling, portabel, Dokumentenroboter, Handwerkerportal	Dokumentenportal für Mieter/Eigentümer, E-Mail und Internet-Fax, Indexmieten	SEPA inklusive Mandatsverwaltung, kein manuelles Sortieren der Dokumente erforderlich

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





ERP-System	Eigenständig		Basis SAP	
Firmenname	Yardi Systems GmbH	Zülow-Software und Computer GmbH	Aareon AG	COMLINE Computer + Softwarelösungen AG
Produktname	Yardi Voyager	ZHAUS-Profi	Blue Eagle Standard/ Blue Eagle Individual	SAP ERP
Internet	www.yardi.com	www.zuelow-software.de	www.aareon.com	ww.comlineag.de
Kernzielgruppe	Fund- und Asset-Manager	Wohnungsgesellschaft, Wohnungsgenossenschaft	Immobilienwirtschaft/ Wohnungswirtschaft	Immobilien- und Wohnungswirtschaft
Unternehmensgröße		2-40 Mitarbeiter	alle Unternehmensgrößen	alle Unternehmensgrößen
Jahr der Ersterscheinung	2001	1991	2004	SAP R/3 1992
Aktuelle Versionsnummer	7.0	4.3	Blue Eagle Standard: 6.1	mySAP ERP
Kosten Einzelplatzversion		2.500 Euro	auf Anfrage	gemäß aktueller SAP Preisliste
Kosten Mehrplatz pro AP		400 Euro	auf Anfrage	gemäß aktueller SAP Preisliste
Neulizenzen in 2010		15	keine Angaben	keine Angaben
Anzahl Kunden	23.000+ in 50+ Ländern	380	> 70 produktive Kunden	keine Angaben
Rechts- und Infodatenbank	Kupplung möglich	nein	Internet, SCHUFA-Dienstl.	Internet
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	einzig pan-Europäische voll- integrierte Investment- und Property-Management Lösung	übersichtlich, preiswert, indivi- dueller Service	Komplettlösung auf Basis SAP ERP 6.0, Abrechnung WEG nach Ist-Kosten	kundenindividuelle Lösungsar- chitektur führt zu strategischer Unabhängigkeit RunEasy
Neue Features 2011 (Auswahl)	weitere Erweiterungen in der Modellierung und der Präsen- tation der Analysen	elektronische Meldeverfahren, Anbindung Outlook	Zensus 2011, Mieterakte, techn. Akte, Call-Center-Lö- sung, Massenpflege-Tools	SAP-Business-Objects-, CRM- und Portaleinbindung, Cash- und Liquiditätsmanagement



ERP-System	Basis SAP			
Firmenname	DIGIHAUS/DRESEARCH	DKB-Gruppe	IBM Deutschland GmbH	IMMOLOGIS
Produktname	ImmOne	DKB@win; Online-DKB- Verwalterplattform	IBM Express Solution for SAP	RE-FLEX auf Basis von SAP ERP 6.0 RE-FX
Internet	www.digihaus.de	www.dkbatwin.de	www.ibm.com	www.immologis.de
Kernzielgruppe	Besitzer und Selbstverwalter	Wohnungsunternehmen, Verwalter	Immobilienwirtschaft, Wohnungswirtschaft	Wohnungs- und Immobilien- wirtschaft
Unternehmensgröße	bis 50 Arbeitsplätze	unbegrenzt	ab 7.500 Verwaltungseinh.	
Jahr der Ersterscheinung	2008	2001	2006	2008
Aktuelle Versionsnummer	8.8.1 PL 06	2009		2.6
Kosten Einzelplatzversion	5.750 Euro	kostenfrei	auf Anfrage	auf Anfrage
Kosten Mehrplatz pro AP	5.750 Euro	auf Basis verw. Einheiten	auf Anfrage	auf Anfrage
Neulizenzen in 2010		15.000	keine Angaben	
Anzahl Kunden		120	keine Angaben	20 Kunden
Rechts- und Infodatenbank	nein	ja	nein	
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	vollständige Warenwirtschaft integriert	keine Mindestabnahmekon- ditionen, schnell. gesetzliche Anpass. Bankenschnittstelle	Value-Based-Management, Portfolio-/Risikomanagement auf Basis SAP BW/SEM	Verkürzung von Durchlauf- zeiten, Senkung von Kosten bei höherem Bedienkomfort
Neue Features 2011 (Auswahl)	auf Anforderung	Online-Fassung für kleine Ver- waltungsbestände und WEG- Verwalter, Mobile Lösungen	Liquiditätsmanagement (SAP CFM), Risikofrühwarnsystem, int. Rechnungslegung erweit.	mobile Datenerfassung; Ser- viceportal und Vermietungs- portal (Basis SAP NetWeaver)

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



ERP-System	Basis SAP			
Firmenname	PROMOS consult	SemTrac Consulting AG	SAP	STRABAG Property and Facility Services
Produktname	PROMOS.GT	Sem.BUSINESS.line/ Sem.FUNDS.line	SAP Real Estate Management	REM@on
Internet	www.openpromos.com	www.semtrac.com	www.sap.de	www.strabag-pfs.com
Kernzielgruppe	Immobilien- und Wohnungswirtschaft	Immobilien-Assetmanagement/Fonds	alle Branchen	Corporates, Property-Manager, Asset-Manager, Fonds, REITS, öffentliche Hand
Unternehmensgröße	beliebig		alle Unternehmensgrößen	keine Angaben
Jahr der Ersterscheinung	1998	2008	1995	2005
Aktuelle Versionsnummer	SAP® ERP 6.0	2.0	SAP ERP 6.0	6.0
Kosten Einzelplatzversion	gemäß aktueller SAP-Preisliste		auf Anfrage	keine Angaben
Kosten Mehrplatzversion pro AP	gemäß aktueller SAP-Preisliste		auf Anfrage	keine Angaben
Neulizenzen in 2010	auf Anfrage		keine Angaben	keine Angaben
Anzahl Kunden	>50	>10	keine Angaben	30
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	offene SAP®-Lösungsbibliothek, mod. Oberflächen-design, integrierter Workflow	integrierte Fondsrechnungslage, Preisermittlung und Fondsmeldewesen	Real-Estate-Lifecycle-Management, 100% Integration in ERP-Prozesse	Informationssystem für Property und Asset Management, Internet-Zugang, Carve-In/Carve-Out, Bestellwesen, LUM
Neue Features 2011 (Auswahl)	iPad-App, Portfoliomanagement SAP® BW/BO, Managementcockpit mit SAP® BO	Solvabilitäts-Berechnung, BVI-Teilrenditen, Anteilklassen	mobile Apps für Real-Estate-Management; Sustainability-Lösungen	PS



ERP-System	DynamicsNAV			
Firmenname	ESN realis GmbH	mse RELion GmbH	SIGOTRON Schweiz AG (CH, Baden)	varys. Ges. für Software und Abrechnung mbH
Produktname	www.esn-realis.de	www.RELion.de	www.sigotron.com	www.varys.de
Internet	realis®	RELion	ImmoVISION Pro	varyhome
Kernzielgruppe	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Wohnungswirtschaft, Immobilienmanagement	Unternehmen ab 5.000 Einheiten	kommunale/private Immobilienwirtschaft
Unternehmensgröße	alle Unternehmensgrößen	3-500 PC-Arbeitsplätze	ab 5-10 Mitarbeiter	Mittelstand
Jahr der Ersterscheinung	2002	2000	2000 (3. Produkte-Generation)	2009
Aktuelle Versionsnummer	11	6.f	Extended	varyhome AME 2009 V 1.0
Kosten Einzelplatzversion	abhängig Programmumfang	Basis mit 1 AP 12.600 Euro	auf Anfrage	keine Angaben
Kosten Mehrplatz pro AP	abhängig v Programmumfang	je concurrent AP 4.850 Euro	Clients ab 1.200 Euro	zirka 2.500-4.000 Euro
Neulizenzen in 2010	keine Angaben	323	10 neue Kunden	
Anzahl Kunden	zirka 120	105	zirka 290	
Rechts- und Infodatenbank	als Dokumente integrierbar	nein	nein	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	einzigartige Leistungsbreite, flexible Objektstruktur, feingranulare Umlagenabrechnung	Basis horizontale, international verfügbare ERP-System Microsoft Dynamics NAV	moderne Gesamtlösung mit CRM, Portfoliomanagement, MIS, User-Customizing,	frei definierbare Strukturen, Vollintegration Microsoft-Umgebung, Workflow
Neue Features 2011 (Auswahl)	automatisierter Ausgleich von offenen Posten nach frei definierbaren Ausgleichsregeln	Geldfluss, Zensus, Immobilienvermarktung, rollenbasierter Client	Modul für Gewerbevermietung, Modul für Dualbuchung (HGB und IFRS) Storno-Button	Kopplung Handwerkerportal, Archivsystem, Upgrade auf Microsoft Dynamics NAV 2009

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

Graffiti „Grün“

# Alles bloß ein Etikettenschwindel?

**Urban Farming, Green Building & Bionik.** Ein ökologisch reines Gewissen ist in Mode. Doch eine wirkliche Versöhnung zwischen Stadt und Garten, Straßenbau und Landschaft sowie Biologie und Technik ist erst in Ansätzen erkennbar.



Laura Henkel, Freiburg

Grün ist angesagt. Klimaschonend, recyclebar, energiesparend, biologisch abbaubar oder fair gehandelt: Grün verheißt vieles. Das Wort steht für eine Trendwende im Lebensstil. Dazu passt: Natur in der Stadt ist derzeit Kult (S. 66 f.). New York, aber auch deutsche Metropolen wie Berlin und Frankfurt wagen sich endlich, mehr Flächen für wildes Grün zu schaffen. Der Architekt Professor Dr. Friedrich von Borries ist überzeugt, Ur-

banisierung sei in Zukunft Wachstum der Grünräume. Wider die Versiegelung! Wider die Eintönigkeit! (S. 70.)

## Ist „Urban Farming“ Avantgarde?

Selbst die Gartenarbeit ist in. Urbane Gärtner sprießen in jeder City hervor. Das grüne Bewusstsein lässt nahezu in Vergessenheit geraten, dass die Arbeit im Kleingartenverein als spießig verschrien

war. Ist urbanes Gardening oder Farming wirklich Avantgarde?

Nicht nur die Stadtentwicklung, auch die Immobilienbranche pflegt den Gesellschaftstrend. Das Label Green Building ist längst Standard. Grüne Immobilienfonds gibt's auch. Nur eins muss stimmen: Die Etikette (S. 69). Die Frage ist, bleibt es beim flüchtigen Trend oder stehen wir vor einer Kulturveränderung? Auf Letzteres lässt hoffen: Die Farbe Grün. |→



# Untergrundkämpferisches Gärtnern

**Städtische Grünzonen.** Was jahrelang verpönt war, erlangt inzwischen wieder Kultstatus. Wilde Gartenarbeit ist in, auch mitten in der Stadt.

»ÜBERHAUPT HAT DER NUTZGARTEN WIEDER KONJUNKTUR NICHT ZULETZT ALS LEGALISIERTER QUARTIERSGARTEN.«

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Natur ist schick geworden. Das war nicht immer so, im Gegenteil, ungezügelter Natur hatte eher etwas Beängstigendes, Bedrohliches. Als Max Ernst mitten im Zweiten Weltkrieg die düstere Vision „Europa nach dem Regen“ malte, standen die schlimmsten Verwüstungen noch bevor und es war nicht entschieden, ob Städte und Landschaften nicht für immer unter wucherndem Grün versinken würden. Aber nach dem Krieg zeigten sich die Menschen in West und Ost sehr erfolgreich darin, die Welt zu urbanisieren und unter Beton zu begraben. Dagegen opponierten seit den 1970er-

Jahren in New York und später auch in England Agitatoren des „Guerrilla Gardening“, laut Wikipedia „ursprünglich die heimliche Aussaat von Pflanzen als subtiles Mittel politischen Protests und zivilen Ungehorsams im öffentlichen Raum, vorrangig in Großstädten.“

## Natur subversiv

Versteckt im Kapuzenpulli, mit der Aura des Verbotenen geadelt, wandelte sich die als extrem spießig angesehene Gartenarbeit unversehens erst zum Kult und längst zum Trend. Unmittelbar gefolgt

von der wissenschaftlichen Aufarbeitung in Gestalt einer Master-Arbeit der Humboldt-Universität Berlin, allerdings unter gärtnerischen und weniger unter kultur- und sozialgeschichtlichen Gesichtspunkten. So fehlt dort der Seitenblick auf Zukunftsszenarien, wie sie etwa der Hitchcock-Film „Die Vögel“ von 1963 aufbaute, oder die satirische Erzählung „Die Rückeroberung“ von Franz Hohler 1982, der berichtet, wie in Zürich erst Adler, dann Hirschrudel, Wölfe und Bären einziehen, ehe die ganze Stadt von Efeu überwuchert und unbewohnbar wird. Wer wie die Guerilla-Gärtner

der ersten Stunde mit Pflanzungen die Grundfesten der kapitalistischen Gesellschaft untergraben will, hat anderes im Sinn als „kreatives Sonnenblumensäen“, zu dem in diesem Sommer eine Aktivistengruppe in Bochum einlud.

## Vom Untergrund zum Mainstream

Schon sehr bald und mit fließenden Übergängen ließ sich das untergrundkämpferische Gärtnern domestizieren und wandelte sich zum „Urban Gardening“ und sogar zur „Urbanen Landwirtschaft“.



Auslöser sind immer wieder Formen des Mangels, sei es an Nahrung in Kriegs- und Notzeiten, wenn Gemüse und Kartoffeln Brachflächen und Ziergärten mit Beschlag belegen, oder an emotionaler Bodenhaftung. Bei [www.meine-ernte.de](http://www.meine-ernte.de) können frustrierte Stadtbewohner eine Parzelle mieten, um unter fachlicher Anleitung ökologisch einwandfreien Salat zu ziehen. Überhaupt hat der Nutzgarten wieder Konjunktur, nicht zuletzt als mehr oder weniger legalisierter Quartiersgarten wie in Berlin Kreuzberg der Prinzessinnengarten. Auch Dachgärten auf Hochhäusern, die die Stadtverwaltung in

Chicago sogar fördert, um das Stadtklima zu verbessern, gehören in diese Kategorie oder der berühmt gewordene High Lane Park in New York auf der Trasse einer stillgelegten Hochbahn.

Urbane Landwirtschaft hat aber noch eine andere Perspektive. Je mehr Fläche die Siedlungsbereiche einnehmen, desto weniger ist für Land- und Forstwirtschaft übrig. Längst hat weltweit der Wettlauf um landwirtschaftliche Flächen eingesetzt, verschärft um die Konkurrenz zwischen Nahrungsmittelproduktion und Produktion nachwachsender Rohstoffe vor allem zur Energieerzeugung. Als eine Reaktion experimentieren unter dem Stichwort Vertical Farming Architekten und Ökologen damit, die landwirtschaftliche Erzeugung in die Höhe zu stapeln.

Seit 2001 forscht die Mailman School of Public Health der Columbia University über Hochhausfarmen als energetische Selbstläufer, die 50.000 Menschen mit Gemüse und Obst versorgen könnten. Bereits in das Jahr 2000 geht der Vorschlag des niederländischen Büros MVRDV zurück, in den Hochhausgärten der „Pig City“ Schweine zu halten. Überhaupt kann heute kein Hochhaus mehr als innovativ gelten, das nicht über Etagengärten verfügt wie das 2010 mit dem Internationalen Hochhauspreis ausgezeichnete „The Met“ in Bangkok der Architekten WOHA aus Singapur oder von Perkins + Will der „Garden Tower“ für Riyadh, Gewinner in der Kategorie Hochhäuser des zur MIPIM 2010 verliehenen Futur-Project-Awards. Vorreiter war 1997 Norman Foster mit den Commerzbank-Türmen in Frankfurt.

## Landschaft in der Stadt

Zurück nach Gelsenkirchen: Als ein jüngster Beitrag zur Landwirtschaft in der Stadt hat RAG Montan Immobilien 20 Hektar ungenutzte Bergbaufläche am Fuße der Halde Schüngelberg mit rund 10.000 Stecklingen je Hektar in einen begehbaren, rasch wachsenden „Kurzumtriebswald“ verwandelt, der Biogasanlagen und Pelletheizungen füttern soll. Ob die Pappel- und Weidenstecklinge die besten Erträge bringen oder andere

Pflanzen muss noch ausgetestet werden, da bisher Erfahrungswerte fehlen. Dies alles geschieht unter der Maßgabe des globalen „Energiewandels“ weg von Kohle, Öl und Atomenergie.

Der Fragestellung widmete im Juni dieses Jahres das dezentrale Museum Architektur und Ingenieurbaukunst ma:i im Rahmen der Ausstellung „Post Oil City“ in, wie könnte es anders sein, einer ehemaligen Zechenhalle in Alsdorf bei Aachen eine eigene Fachtagung mit Studenten-Workshop. Eine Facette dort war die bevorstehende Weltgartenbauausstellung „Floriade“ 2012 in Venlo. Bis dann angelegte „Greenports“ sollen – wie die Hochhausfarmen – die Ernährung in dicht besiedelten Gebieten vor Ort sicherstellen und energieaufwendige Transporte überflüssig machen. Umgebaut wird dafür eines der größten Gartenbaugebiete der Niederlande.

In München arbeitet eine Projektgruppe an der Ideenskizze „Agropolis“ mit einer Vielzahl von Projektbausteinen für eine metropolitane, ökologische und damit zukunftssträchtige Nahrungsmittelstrategie. Die Produktion vorwiegend in Eigenanbau soll dabei sichtbar, erlebbar und das Stadtbild prägend sein. Erstes Testfeld ist im Erweiterungsgebiet Freiam ein Agrikulturpark zwischen neuer Wohnbebauung. „Das Ernten wird wieder Teil der alltäglichen Lebensabläufe in der Stadt“, heißt es in der Projektbeschreibung. In Köln Ehrenfeld entstand aus einem Projekt der Architekturwoche „plan 2010“ das „Ehrenfeld“, wo das „Feld“ ernst genommen wird mit Flächen vom Blumenkasten bis zum Garagendach.

Urbane Landwirtschaft ist bisher noch ein Pflänzchen, das weitgehend im Verborgenen blüht, hat aber gegenüber anderen Trends die entscheidenden Vorteile, wenig Kosten zu verursachen, zeitnah mit hohem qualitativem Nutzen realisierbar zu sein, die Menschen unmittelbar anzusprechen und Akzeptanz zu finden: Eine große Chance für den Stadtbau und alle, die daran beteiligt sind, vom Planer, Projektentwickler bis zum Immobilieninvestor, sowohl in wachsenden als auch in schrumpfenden Regionen. ←|

# Vision oder doch Zukunft?

**Biologie und Technik.** Megacities wie Schanghai nähern sich der Wachstumsgrenze. Es ginge nur noch in die Vertikale: Eine schöne Idee ist der Bionic Tower.

Birgitt Wüst, Freiburg

Im Jahr 2050 werden 9,2 Milliarden Menschen die Erde bevölkern, schätzt die UNO. Eins ist sicher: Der Bedarf an Wohnraum, vor allem in rasch wachsenden Gesellschaften, wird immens steigen und nicht zuletzt Stadtentwickler vor große Herausforderungen stellen. Vorschläge für das ressourcensparende und umweltschonende Wohnen von morgen haben Xavier Pioz, Rosa Cervera und Eloy Celaya mit einer „vertikalen Stadt“ schon vor 15 Jahren entwickelt. 1996 entwarfen die Madrider Architekten den „Bionic Tower“: Ein 1.228 Meter hohes Gebäude für bis zu 100.000 Menschen, 300 Stockwerke mit Wohnungen, Büros, Einkaufszentren, Kinos, Hotels, Theatern, Freizeitangeboten und Grünflächen.

## Zauberwort „Bionik“

Seinen Namen verdankt der Turm einer der Natur nachempfundenen Konstruktionsweise, die es ermöglicht, die bisher geltende theoretische Maximalhöhe für Wolkenkratzer von etwa 700 Metern zu überschreiten. Bionik\* löst die dabei anfallenden Probleme, so etwa bei der Statik: Das Gebäude erhält seine enorme Festigkeit durch eine Konstruktion, die – einem Baum ähnlich – aus vielen miteinander verbundenen Bauteilen und Ringen besteht. Alle einwirkenden Kräfte können so aufgefangen und im verzweigten Verbindungsnetz ohne Beschädigung abgeleitet werden. Zudem brachten erste Untersuchungen im Ha-

»BIONIK\* LÖST DAS STATIK-PROBLEM: DAS GEBÄUDE ERHÄLT SEINE ENORME FESTIGKEIT DURCH EINE KONSTRUKTION, DIE – EINEM BAUM ÄHNLICH – AUS VIELEN VERBUNDENEN BAUTEILEN UND RINGEN BESTEHT.«

fen von Hongkong 1999 die Erkenntnis, das Gebäude am besten in einem künstlich angelegten See zu errichten, um bei einem Erdbeben Schockwellen abfangen zu können.

Die Grundprobleme wären damit gelöst. Auch ein Standort ist gefunden: Schanghai hat sich beworben, den Bionic-Tower zu bauen. Bis 2050 wird die Stadt rund 30 Millionen Menschen zählen und damit am Wachstumslimit ankommen, zumindest in der Horizontalen. Schon heute schaffen Pendler täglich ein Verkehrschaos; der öffentliche Verkehr bringt nur bedingt Abhilfe. Doch noch besteht das Vorhaben nur auf dem Reißbrett. Es gibt hohe Hürden: 15 Jahre Bauzeit, Baukosten zwischen 15 und 30 Milliarden Dollar, eine lange Vorfinanzierungszeit – für Investoren ein Risiko. Zudem seien neben Neuentwicklungen

im statisch-konstruktiven Bereich neue Erfindungen und Weiterentwicklungen in der Anlagen- und Haustechnik notwendig, meinen Experten wie Steffen Szeidl, Geschäftsführer von Drees & Sommer Schweiz: „Die sind bisher nicht auf dem Markt oder befinden sich als Prototypen noch in der Erprobung.“ Ferner stellten sich neben ökologischen und ökonomischen auch soziologische Probleme.

Menschen müssten umdenken und umlernen, ob bei Themen wie Höhenangst, Lärm, engem Lebensraum oder bei der Beschattung, Belichtung und Frischluftversorgung. Mit einer raschen Umsetzung der Pläne rechnet Szeidl nicht; doch begrüßt er, dass die Idee des Bionic-Tower die Diskussion um neue Technologien und Materialien belebt und die eine oder andere Weiterentwicklung hervorbringt.



# Hauptsache die Etiketete stimmt

**Psychologie.** Green Buildings stehen für den derzeitigen Grüntrend einer ganzen Gesellschaft. Die Immobilienbranche hält tapfer mit.

Prof. Dr. habil. Kerry-U. Brauer, Leipzig

Eindeutig: Der Wellness-Trend wird gerade vom Grüntrend abgelöst. Mittlerweile kann fast jedes Produkt mit dem Label „grün“ geschmückt werden und schon assoziiert der Konsument Natur, Gesundheit, Reinheit. Eine parallele Entwicklung vollzieht sich in der Politik. Die „Grünen“ sind nicht nur als Partei auf dem Vormarsch. Ihre grüne Idee wird von Parteien aller Couleur okkupiert. Warum auch nicht? Grün ist eine Sekundärfarbe und entsteht aus der Mischung von Blau und Gelb.

Die Immobilienbranche hält tapfer mit. Grüne Häuser gibt es kaum, dafür aber Green Buildings. Es hat zwar jeder eine Vorstellung, was ein grünes Haus ist, die Vorstellungen über ein Green Building reichen jedoch nicht weit. Macht nichts: Hauptsache die Etiketete stimmt. Wer nicht das Label Green Building trägt, hat schon verloren, so jedenfalls DGNB, LEED und BREAM. Das Haus ist dauerhaft unverkäuflich. Da gerade mal 0,05 Prozent aller Bauvorhaben in Deutschland zertifiziert sind, müsste die nächste Krise aufgrund unverkäuflicher Immobilien nicht weit sein.

Die Farbe Grün kann nichts für ihre Vergewaltigung. Zu ihren Ehren sollte an die Wirkung von Farben erinnert werden. Aus architekturpsychologischer Sicht wird ihre Wirkung umfassend analysiert. Farben sind der schnellste Informationsträger der Sinneswahrnehmung. Sie aktivieren auf der Ebene des Unterbewusstseins Instinkte und Überlebensmuster, die prähistorisch geprägt sind. Genau aus diesem Grund erfolgt die Regelung des Straßenverkehrs mit farblichen Ampeln. Farben beeinflussen unser räumliches Orientierungsvermögen und haben eine physische Wirkung, indem sie die Muskelanspannung, den Blutdruck und auch die nervliche Aktivität beeinflussen. Entscheidend ist die Intensität der Farbe. Hinzu kommen individuelle Vorlieben und Abneigungen zu Farben und die Symbolik, die kulturell historisch geprägt sind. Rot wird mit Liebe assoziiert, Grün mit der Hoffnung. Die Hoffnung bleibt, dass man sich nicht nur über die „Verpackung“ Grün, sondern auch über dessen Inhalt einig wird. ←|

**Prof. Dr. habil.  
Kerry-U. Brauer**



Prof. Dr. Kerry-U. Brauer leitet die Studienrichtung Immobilienwirtschaft an der Berufsakademie Sachsen in Leipzig und ist Leiterin des iSt.Instituts.



## Richtige Idee, falsche Zeit?

Ob die Idee nicht doch noch realisiert wird, bleibt indes abzuwarten. Bekanntermaßen hat schon Leonardo da Vinci – „Urvater“ der Bionik – versucht, seine Ableitung aus der Vogelflug-Beobachtung zur Konstruktion von Fluggeräten zu nutzen. Dass diese nicht fliegen konnten, liegt, wie man heute weiß, keineswegs an da Vincis ungenauen Beobachtungen oder falschen Rückschlüssen. Die Idee passte nicht in ihre Zeit: Es dauerte noch 500 Jahre, bis die ersten Flugzeuge starten konnten. Visionäre Gebäude dürften weniger lange auf sich warten lassen. ←|

\* Der Begriff Bionik, englisch bionic, setzt sich aus Biologie und Technik zusammen und bringt zum Ausdruck, dass für technische Anwendungen Prinzipien verwendet werden können, die aus der Biologie abgeleitet werden.





»VON FREIFLÄCHEN  
HABEN UNSERE NACHKOMMEN  
MEHR AUF GRÜNEN WEGEN  
SPIELT UND LÄUFT ES SICH  
ÜBRIGENS ANGENEHMER.«

die Kosten für Streusalz, Randstreifen mähen und Ausbesserungen betragen durchschnittlich ein Euro im Jahr je Quadratmeter Straßenfläche. Das Problem ist nur, dass immer weniger Menschen diese Kosten stemmen müssen. Aber die Kostenlast auf deren Schultern wird ja noch schwerer.

## Farbwechsel zu grün

**Wider die Eintönigkeit.** Das Versiegeln von Flächen produziert graue Landschaften und hohe Folgekosten. Ein Rezept für den sparsamen Umgang mit der Natur.

Gisela Splett, Staatssekretärin im Ministerium für Verkehr und Infrastruktur Baden-Württemberg

Wir müssen aufpassen! Denn sonst entstehen heute mit Wohn- und Gewerbegebieten auf der grünen Wiese die Altlasten von morgen. „Wir machen weiter Druck für eine sparsame Flächennutzung!“, so deutlich hatte der damalige Ministerpräsident Oettinger in seiner Regierungserklärung vom 21. Juni 2006 grüne Positionen übernommen. Darin findet sich auch das Schlagwort „Netto-Null“.

Die grün-rote Landesregierung hat das Ziel der Netto-Null beim Flächenverbrauch nun in ihrem Koalitionsvertrag festgeschrieben. Verschiedene Schritte auf diesem Weg gehen vom Bedarfsnachweis für neue Bauflächen über Nachverdichtung bis hin zu regionalen Obergrenzen für den Flächenverbrauch. Auch finanzielle Anreizsysteme für einen sparsamen Umgang mit der Fläche und beschleunigte Altlastensanierung spielen dabei eine tragende Rolle.

In den letzten 50 Jahren haben wir in Baden-Württemberg so viel Fläche für

Siedlung und Verkehr beansprucht wie bei allen vorangegangenen Generationen zusammen. Mit einer Überbauung oder dem Verkehrswegebau wird ein Teil der Flächen aber auch zugleich versiegelt. Die Folgen dieser Versiegelung sind bekannt: Neben dem Verlust landwirtschaftlicher Produktionsflächen kann Regenwasser schlechter versickern und damit das Grundwasser weniger anreichern. Es drohen stärkere Überschwemmungen, stärkere Erwärmung im Sommer, schlechtere Luftqualität. Fauna und Flora werden zerstört oder zerschnitten.

Langfristig vielleicht ebenso gravierend wie die ökologischen Folgen von Flächenverbrauch und -versiegelung sind die ökonomischen. Die weitere Inanspruchnahme der Fläche ist vor allem für die Kommunen ein Fass ohne Boden. Denn insbesondere der Straßenbau hat hohe Kosten im Schlepptau. Nicht erst seine grundlegende Erneuerung nach einigen Jahrzehnten geht ins Geld. Auch

### Vorsicht: Schweres Erbe!

Angesichts der demografischen Entwicklung wetteifern so manche Bürgermeister mit immer neuen Baugebieten um umzugswillige Familien und Gewerbebetriebe. Doch, Vorsicht! Das ist nur ein Strohfeuer. Denn eine Gemeinde, die neue Baugebiete erschließt, um mit dem Verkauf der Grundstücke kurzfristig Einnahmen zu erzielen, vererbt die Folgekosten auf die nächsten Generationen. Zusammen mit milliardenschweren Schuldenbergen sind diese Kosten in der Summe keine Peanuts. Schuldenberge können ja immer noch durch Inflation aufgezehrt werden, Infrastrukturfolgekosten dagegen nicht.

Was also tun? Investieren wir in kompakte Städte und Dörfer, mit kurzen Wegen. Konzentrieren wir den Flächenbedarf für Wohnen ebenso wie für Gewerbe auf Brachflächen. Lassen wir nicht nur die Kirche, sondern auch die Geschäfte im Dorf. Das fördert ganz nebenbei das soziale Miteinander. Außerdem: Nicht alle Bauwerke, die uns umgeben, werden langfristig gebraucht oder genutzt. Sollen wir sie dem Zahn der Zeit und der Natur überlassen? Nein! Investieren wir besser in Rückbau un- oder untergenutzter Bauwerke! Denn von Freiflächen haben unsere Nachkommen mehr. Altlastfrei läuft es sich auf grünen Wegen übrigens angenehmer als auf versiegelten. ←|

# Außen Grün, innen auch?

**Farbspiele.** Was ist modern und signalisiert Aufbruch? Grün. Doch nötiger als ein neuer Anstrich ist die beharrliche Verfolgung von Zielen. Das gilt für Fast-Food-Ketten und die Immobilienbranche.

Norbert Jumpertz, Staig

Was hat der Islam mit McDonald's gemeinsam? Richtig, die Farbe Grün. Diese symbolisiert ja die Hoffnung. Das mag für eine Religion einleuchtend und passend sein. Aber für eine Fast-Food-Kette? Passt das auch. „Denn mit Grün“, so behauptet der Psychologe Klausbernd Vollmar, „kann man nichts falsch machen.“ Doch sicherlich wurde das neue Logo nicht vornehmlich dazu konzipiert, um das Image der Burger „Made in USA“ in der islamischen Welt zu verbessern.

Der Abschied von der Farbe Rot fiel der Fast-Food-Kette gewiss nicht leicht. Schließlich steht sie für den Aufstieg eines der erfolgreichsten, wenn nicht des erfolgreichsten Gastronomiekonzepts der Gegenwart und für das Essen als Konsumakt schlechthin. Für den kurzweiligen Befriedigungsakt stand die Farbe Rot mit dem knallgelben Schriftzug des Markennamens in geradezu idealer Weise Pate. Und damit soll jetzt Schluss sein? Was bedeutet das (für uns)? – Hof-

fentlich nicht, dass die fiese Schlabberschnitte zum Vollwertprodukt mutiert. Da mag Grün auch noch so en vogue sein, was natürlich Begehrlichkeiten weckt. So versucht die SPD verzweifelt und ebenso erfolglos, auf der Erfolgswelle mitzusurfen, die die Grünen gerade in den Umfragehitlisten nach oben spült. Allerdings geht die Anbieterung (bislang) nicht so weit, dass die Sozialdemokraten darüber nachdenken, ebenfalls der Farbe Rot Adieu zu sagen.

## Wie „in“ ist Grün wirklich?

Warum Grün so in ist, lässt sich mit der Psychologie letztlich auch kaum befriedigend erklären. Die beliebteste Farbe der Deutschen ist nämlich Blau gefolgt von Rot, das damit – McDonald's-Chefs aufgepasst (!) – vor Grün rangiert. Und trotzdem erscheint es uns durchaus plausibel, wenn Grün statt Blau die Umwelt symbolisiert, obwohl der Himmel und das Wasser blau ist – wobei beim Wasser oft Grün als Farbbeschreibung eigentlich

zutreffender wäre. Immerhin, wer in die Landschaft und nicht auf das Meer blickt, muss zumindest im Sommer zugeben, dass die Farbe Grün dominiert.

Außerdem ist Grün im Zusammenhang mit Aktionen positiv besetzt. So signalisiert eine grüne Ampel freie Fahrt. Auch wenn eine Immobilie als Green Building klassifiziert wird, hat das eine Signalwirkung. Für Anleger lautet dann die Botschaft, dass sie sich gut fühlen können, weil sie in ein energieeffizientes Gebäude investieren – selbst wenn auf der Fassade, wie im Falle der zum Green Building gewandelten Türme der Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt, kein Tüpfelchen Grün zu sehen ist.

Die Hälfte der Immobilienmanager hält das Thema Nachhaltigkeit für wichtig. Aber nur etwa jeder Vierte verwaltet seinen Fonds konsequent nach Green-Building-Prinzipien. Auch grüne Ideen brauchen eben Zeit. Das wissen grüne Politiker. Das wissen die Manager von McDonald's. Und diese Erfahrung macht jetzt auch die Immobilienbranche. ←|



## Bricht das Grün aus den Mauern?

Gelegentlich. Es wird noch dauern, bis sich grüne Standards bei Immobilien wirklich durchgesetzt haben.

## Special Expo Real 2011

### Inhalt

Mit sechs Hallen und damit 64.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche vergrößert sich die Messe in diesem Jahr nicht, aber die Hallen werden dichter belegt sein, denn Aussteller, die das vergangene Jahr nicht da waren, kommen wieder.

### Messtrends



- 72 - Polen stark vertreten
- 73 - Verdichtung der Aussteller
- 74 - Investmentfreudige Ausländer
  - Erweiterter Service: ExpoEasyContact
- 76 - Auch Residential ist Thema

### Interview



- 77 - Messechef Eugen Egetenmeir erwartet nach der Finanz- und Wirtschaftskrise und zur Thematik der Währungsprobleme in Europa viel Gesprächsbedarf.

# In diesem Jahr wird es enger

**Expo Real.** Ob der Aufschwung wirklich da ist – das wird sich in München zeigen. Ein positives Signal: Mehr Aussteller tummeln sich auf gleicher Fläche.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Am 8. Oktober 1998 startete die erste Expo Real im Münchener Messezentrum M. O. C. 147 Aussteller und mehr als 2.500 Besucher waren damals bereits ein gutes Ergebnis. Die Messe muss sich seitdem an diesen Zahlen messen lassen. Die Statistik meint es dabei gut mit den Messemanagern, denn die Expo Real wächst regelmäßig, zuletzt auf gut 1.645 ausstellende Unternehmen und etwa 21.000 Besucher in 2010. Selbst in wirtschaftlichen Krisenzeiten wie im Jahr 2008 konnte der hohe Level einigermaßen stabil gehalten werden. Die Expo Real ist für 99 Prozent der Teilnehmer mittlerweile ein Muss.

Lars Kirmse, Associate Director Asset-Management Argo-Neo Real Estate GmbH, rechnet bei der diesjährigen Expo Real wiederum mit steigenden Besucherzahlen und mehr Ausstellern. Interessant ist es, zu sehen, welche ausländischen Teilnehmer sich vor dem Hintergrund der europäischen Finanzmarktsituation in welchem Umfang präsentieren. Positiv zu bewerten sei, dass gerade die wirtschaftliche Stabilität Deutschlands für den Bereich des Immobilieninvestments und dem gleichzeitig unverminderten Anlagedruck bei Investoren erhebliche Chancen bieten kann, sagt Kirmse.

### Polen stark vertreten

Und welche Trends gelten 2011? Einmal mehr dreht sich vieles, wenn nicht alles, um die Themen Investment und Finanzierung. Westeuropa erholt sich, der deutsche Markt ist aus Sicht ausländischer Anleger zunehmend attraktiv, die osteuropäischen Länder sind weiter im Kommen, Polen durchdringt die Messe mit einem wiederum verstärkten Auftritt und nahezu flächendeckender Präsenz bis ins kleinste polnische Hinterland, die öffentliche Hand, Städte und Gebietskörperschaften sind wie immer stark vertreten, und im Übrigen richten alle den Blick nach vorne, in der Erwartung auf gute Gespräche und Geschäfte.

Neukundengewinnung sei nicht in erster Linie das Ziel, sondern Kontaktpflege, heißt es in Umfragen meist eher zurückhaltend. Doch 81 Prozent der Aussteller gaben 2010 an, „dass die Expo Real gut, sehr gut oder sogar ausgezeichnet zur





Neukundenakquise genutzt werden kann“. Wie bereits in den Vorjahren sind viele Länder auf der Expo Real 2011 mit Länderpavillons vertreten. Einigen Branchenvertretern ist die Internationalität allerdings noch nicht ausgeprägt genug. Dabei sind diesmal zum Beispiel Österreich, Frankreich, Polen, die Niederlande, Schottland, Finnland und Luxemburg und – wieder mit gestärktem Auftritt – die Stadt Moskau und die Region Moskau (auf rund 230 Quadratmetern Ausstellungsfläche). Wer den gleichen Standplatz wie im Vorjahr behalten möchte, muss bis zum 25. März des Folgejahres die Anmeldung erledigt haben. Nur so besteht das Zugriffsvorrecht. Für 99 Prozent ist die Messe zudem nach Umfrage der Messeveranstalter selbst eine Pflichtveranstaltung. Über die genaue Anzahl der Aussteller wird trotzdem bis kurz vor dem Messestart immer ein Geheimnis gemacht. Der Trend ist aber an der wirtschaftlichen

sich Sprecherin Katrin Polenz. „Wir können auf dem Hamburg-Stand die Nachfrage nach Lounges nicht befriedigen, da wir in der Halle B 2 keine Erweiterungsmöglichkeiten mehr haben“, so Andreas Köpke, Leiter Marketing und Kommunikation der Hamburger Wirtschaftsförderer.

### Nachhaltige Portfoliostrategien gefragt

Nicht nur das „Bündnis für Wohnen“ sorgte für Aufwind in der Elbmetropole, erzählt Köpke. Auch von der geplanten Wachstumsachse von Hamburg bis Kopenhagen und Malmö verspreche man sich einiges. Gemeint ist die Fehmarnbelt-Querung als gutes Beispiel, wie im Norden Potenziale erschlossen werden könnten, wenn viele an einem Strang ziehen. Die Eckdaten für zukünftige Auto- und Bahnverkehre: „Wir werden an |→

### Keine Angst vor Nähe.

Die Messehallen werden in diesem Jahr dichter belegt sein.

### Auf einen Blick

- › Nach der Krise werden wieder mehr Aussteller an der Expo Real teilnehmen, die genaue Zahl ist jedoch noch unbekannt.
- › Es wird wieder sechs Hallen geben, aber diese sollen dichter belegt werden.
- › Gerechnet wird mit vielen investmentfreundlichen ausländischen Investoren.
- › Wie sich der Immobilienmarkt weiter entwickeln wird, hängt von der finanzpolitischen Lage ab.

Allgemeinstimmung abzulesen. Die Nachfrage bestimmt wie immer den Preis, der auch 2011 wieder „moderat“ ansteigt.

### Verdichtung der Aussteller

Im Gegensatz zum Vorjahr, wo die Wirtschafts- und Finanzkrise noch ein deutlicheres Grummeln in der Magengegend bei einigen Teilnehmern verursachte, ist 2011 wieder mit einer „Verdichtung“ der Aussteller in den sechs Hallenkomplexen zu rechnen. „Es wird weniger luftig und man rückt enger zusammen“, freut





Die Kundenbasis erweitern, Produkte platzieren und neue Impulse gewinnen. Das gelingt auf der Expo Real immer.

unserem Stand das Thema Social Media mit einbauen, zum einen durch eine kleine bauliche Ergänzung, zum anderen durch eine Aktion“, heißt es bei der Angermann-Gruppe aus Hamburg. Das Familienunternehmen will mit 37 Mitarbeitern vor Ort Flagge zeigen und die sich ergebenden Chancen im Bereich Investment nutzen. „Wir sind gespannt inwieweit Social Media auch bei der Messe zum Thema gemacht wird.“

„Aufgrund der jährlichen Kostensteigerung seitens der Messe führen wir jedes Jahr eine Kosten-Nutzen-Analyse durch und entscheiden über die Teilnahme“, so Thorsten Angermann FRICS. Bislang habe man sich wie auch aktuell wieder für eine Teilnahme entschieden. Und was sind weitere Themenschwerpunkte 2011? „Auch wenn das Thema Nachhaltigkeit seit einigen Messen immer wieder im Fokus steht, kommt Deutschland in allen Bereichen – Energieeffizienz, Abbau von CO<sub>2</sub>-Emission, ökonomische Nachhaltigkeit, Transparenz von Nachhaltigkeitskriterien – nur langsam voran“, bedauert Dr. Thomas Herr, Managing-Partner TH-Projektmanagement GmbH. Leider erkenne die Branche nur langsam, dass es nicht nur um medienwirksame Goldmedaillen für Leuchtturmprojekte geht, sondern um nach-

haltige Portfoliostrategien, damit die Potenziale in alten Beständen gehoben und der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck der Gebäude minimiert werden kann.

### Investmentfreudige Ausländer

Äußerst selbstbewusst gibt sich Martin Lemke, Geschäftsführer Patrizia GewerbeInvest KAG, in Bezug auf die aktuelle Geschäftslage. „Wir haben die Krise bereits abgehakt. Die Immobilienmärkte entwickeln sich nachhaltig positiv, und der Trend zu indirekten Immobilienanlagen ist gerade bei institutionellen Investoren nach wie vor sehr stark.“ Wie Lemke spüren viele Marktteilnehmer das wachsende Interesse der Ausländer am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Wichtiges Gesprächsthema werden nach den Worten Lemkes die künftigen Anforderungen und Auswirkungen sein, die sich aus den verschiedenen regulatorischen Bemühungen wie Basel III, Solvency II oder der Verbraucherkreditrichtlinie ergeben. Erste Gespräche während der drei Messetage seien vereinbart, weitere in Vorbereitung. „Unser Ziel ist dabei ganz klar, unsere Kundenbasis zu verbreitern, unsere Produkte zu platzieren und die Messe zu nutzen, um Anregungen für neue Produkte zu erhalten.“

Der Köbogen, das Vodafone-Projekt in Düsseldorf sowie das Stadtteilprojekt „Das Gerber“ in der südlichen Stuttgarter Innenstadt sind Großbauvorhaben, die im Mittelpunkt der Messevorbereitungen der Bremer Zechbau-Gruppe stehen. Außerdem laufen laut Sprecher Andreas Kastens schon jetzt Vorbereitungen für ein Sahneprojekt in der Bremer Überseestadt – der sogenannten Hafenkante im Quartier Überseestadt, bei dem das Unternehmen als Heimspiel neben etlichen weiteren Investoren involviert ist. Allein 18 Millionen Euro investiert die überwiegend städtische Wohnungsbaugesellschaft Gewoba im Hafensareal in den Bau von 100 Mietwohnungen.

Jüngste Erfolgsmeldung von der Weser ist, dass die Steigenberger Hotel Group sich für den Standort Bremen entschieden hat. Ein Vier-Sterne-Superior-Hotel mit rund 140 |→

### Erweiterter Service

**Die Expo Real 2011 hat ihr vergangenes Jahr gestartetes Servicepaket „Initiative Messeerfolg“ erweitert.**

Neu ist das Online-Terminvereinbarungs-Tool ExpoEasyContact. Außerdem können Aussteller zur Messevorbereitung Workshops, Online-Trainings, Messebudgetplaner und zur Nachbereitung die digitale Kontakterfassung ExpoEasyLead nutzen. Damit werden zum Beispiel Visitenkarten und Gesprächsbögen in Sekundenschnelle digitalisiert. Die erfassten Daten lassen sich einfach bearbeiten und als Excelliste exportieren. Auch die Expo Real App wird in verbesserter Ausführung den Besuchern und Ausstellern wieder zum Download zur Verfügung gestellt. Diese Leistungen sind für Aussteller kostenlos.

# Immobilienjournalisten wählen die neuen KÖPFE 2011

presented by

**Immobilien  
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

sponsored by

**YARDI**

Das waren Preisträger 2010:



Wer hat  
etwas bewegt?

Wer hat neue  
Visionen für die  
Immobilienbranche  
entwickelt?

**expo  
real**

**Große Preisverleihung auf der Expo Real 2011**

**am Mittwoch, 05.10.2011** von 18.00 – 20.00 Uhr im Planning & Partnerships Forum, Halle A2

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Zimmern und Suiten wird in direkter Nachbarschaft zum Weser Tower entstehen. Die in Frankfurt ansässige Hotelgesellschaft hat einen Pachtvertrag mit 20-jähriger Laufzeit mit dem Bremer Investor und Bauherrn Siedentopf geschlossen, er ist auf dem Bremer Messestand mit einem eigenen Modell des zu vermarktenden Quartiers vertreten. Das Unternehmen Siedentopf ist Bauherr und Investor von großen Immobilienprojekten wie „Weser-Tower“, „Kaffee-Quartier“ und „Rösterei“.

## Bremen-Stand mit neuem Eyecatcher

Auf dem Gemeinschaftsstand der WFB Wirtschaftsförderung Bremen und Bremerhaven hat man sich erstmals einige technische Neuerungen für den Gemeinschaftsstand ausgedacht. Die Zahl der Stand- und Logopartner konnte im Vergleich zum Vorjahr nochmals auf nun 19 Mitaussteller gesteigert werden. Statt Großmodell „Überseestadt“ wird 2011 als Eyecatcher auf eine Monitorsplittwand – bestehend aus neun LCD-Großschirmen – gesetzt, auf der dann nicht nur das Areal der Übersee-



„Es werden wieder Lösungen und nicht Probleme gesucht. In die Märkte ist wieder deutlich mehr Dynamik zurückgekehrt. 2010 lief schon gut, 2011 wird besser!“  
Bernd-Uwe Willer,  
Head of Germany, Savills  
Immobilienberatungs-GmbH

stadt in 3D optisch reizvoll potenziellen Investoren präsentiert werden soll, sondern auch weitere attraktive Gewerbegebiete. Zu den Highlights werden nach Aussage von Thorsten Tendahl, WFB-Projektleiter Ansiedlung, die Präsentation des neuen Innenstadtkonzepts sein sowie ein geplantes 70-Millionen-Euro-Projekt für den Bremer Bahnhofsvorplatz, bestehend aus Büros, Einzelhandel und Hotel.

Dass auch die „kleine Tochter“ Bremerhaven interessantes Potenzial für Neuentwicklungen bietet, will Jens Lütjen, geschäftsführender Gesellschafter des Immobilienunternehmens Robert C. Spies, deutlich machen. „Mit dem raschen Wachstum der Offshore-Industrie in Bremerhaven steigt der Bedarf an gehobenem Wohn- und Büroraum. Wir planen gemeinsam mit dem Architekturbüro Westphal drei Gebäude mit zusammen 8.000 Quadratmeter für Büros und einem Anteil Wohnen für Unternehmen und Eigennutzer, erklärt Jens Lütjen. Das Bremer Traditionsunternehmen (mit Hamburger Niederlassung) hat seine Research-Aufgaben schon seit einiger Zeit gemacht. Die Seestadt bietet schöne Nischen, zum Teil in Wasserlage, und viel Platz für Logistiker, sagt Lütjen. Nicht nur Kontakt-, sondern eindeutig Arbeitsmesse sei das Motto. Auf der Expo Real ist er mit 12 Mitarbeitern vertreten – auf dem Gemeinschaftsstand der Bremer und

Hamburger Wirtschaftsförderung sowie bei den DIP-Partnern. „Wir können klar sagen, dass sich der Einzelhandelsimmobilienbereich in Deutschland dieses Jahr überaus positiv entwickelt“, meint Martin Mörl, Geschäftsführer Prelios Deutschland GmbH. Hohe Transaktionsvolumina und steigenden Preise bestimmten dieses Marktsegment. Vor allem ausländische Investoren seien weiter fokussiert auf Geschäfts- und Kaufhäuser in guten bis sehr guten Lagen. Martin Möhl: „Deutschland hat in diesem Jahr europaweit eine Vorreiterrolle bei Investitionen im Retail-, aber auch im Wohnbereich eingenommen. Besonders ausländische Investoren legen ihr Kapital gezielt in Deutschland an, da hier die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen stimmen und langfristige Wertsteigerung versprechen.“

## Auch Residential ist Thema auf der Gewerbemesse

Stavros Efremidis, CEO Kommunale Wohnen AG, setzt auf den einen oder anderen Deal in München. „Auch wenn die Expo Real immer noch als Fachmesse für Gewerbeimmobilien auftritt, wird das Segment Residential eines der diesjährigen Top-Themen sein, ist er überzeugt. In der Tat sind Wohnimmobilien zurzeit attraktiver als beispielsweise Büroimmobilien und prägen den Transaktionsmarkt. Im ersten Halbjahr 2011 wurden laut Efremidis hier mit 2,54 Milliarden Euro elf Prozent mehr investiert als im vergangenen Jahr um diese Zeit. „Wir werden wieder in gleicher Größe, an gleicher Stelle unseren Stand haben (165 Quadratmeter, Halle B2, Stand B2.340)“, erzählt ECE-Sprecher Christian Stamerjohanns. Besonders im Mittelpunkt stünden Projekte wie das Quartier am Mailänder Platz in Stuttgart, die Skyline Plaza in Frankfurt oder der Marmara Park in Istanbul. Möglicherweise werde sich auch der neue ECE-Fonds präsentieren, der noch auf der Suche nach Anlageobjekten ist. Mit der Messeorganisation sei man im Großen und Ganzen zufrieden, die langen Schlangen bei der Abreise mit Taxi oder Bahn gehören wohl einfach dazu, fügt Stamerjohanns mit einem Zwinkern hinzu.

## ExpoBike: Mit dem Rad nach München

Wer es sportlich mag, hat unter Umständen noch die Chance, bei den ExpoBikern mitzumachen ([www.expobike.de](http://www.expobike.de)). ExpoBike ist eine Veranstaltung des Vereins für die Durchführung von gemeinnützigen Sport- und Business-Events in der Immobilienbranche (ImmoSport) e.V., der im Februar 2011 zur Durchführung und als Rechtsträger gegründet wurde. Der Verein verfolgt ausschließlich gemeinnützige Ziele, um durch den Sport karitative Projekte finanziell zu unterstützen. Die Tour startet in Köln über sechs Etappen und führt bis nach München, insgesamt 636 Kilometer.

Die meisten werden Bernd-Uwe Willer, Head of Germany, Savills Immobilienberatungs-GmbH, Deutschland, beim Wort nehmen wollen: „Es werden wieder Lösungen und nicht Probleme gesucht. In die Märkte ist wieder deutlich mehr Dynamik zurückgekehrt. 2010 lief schon gut, 2011 wird besser!“ ← |



# Erstmals mit Gemeinschaftsstand

## Interview mit Eugen Egetenmeir

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

**Südosteuropäische Unternehmen, Städte und Regionen präsentieren sich zum ersten Mal gemeinsam auf der Expo Real. Der Messechef betont außerdem das Potential der mittel- und osteuropäischen Staaten.**



Egetenmeir erwartet viel Gesprächsbedarf.

**Herr Egetenmeir, die Krise gilt als überwunden, die Branche wittert wieder Morgenluft – wie wirkt sich das Szenario auf die kommende Expo Real aus?**

**Egetenmeir:** Dass es der Branche wieder besser geht, ist auch auf der Expo Real spürbar. Mit sechs Hallen und damit 64.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche bleibt die Anzahl der Hallen zwar konstant im Vergleich zum Vorjahr, allerdings werden die Messehallen dichter belegt sein. Unternehmen melden größere Stände an, und Aussteller, die in den letzten Jahren nicht auf der Expo Real waren, stellen 2011 wieder aus. Auch bei den Besucherzahlen erwarten wir angesichts der Konsolidierung der Branche eine mindestens vergleichbare Größenordnung wie beim letzten Termin.

**„Die Krise ist auch an der Expo Real nicht spurlos vorübergegangen. Aber unsere Kunden wissen, dass es vor allem in Krisenzeiten wichtig ist, [...] sich international zu präsentieren. Der Markt beobachtet sehr genau, welche Unternehmen sich an der Messe beteiligen und welche der Messe fernbleiben.“**

**Erstmals plant die Messe München einen Gemeinschaftsstand für Unternehmen, Städte und Regionen aus dem Raum Südosteuropa. Welchen Stellenwert nehmen diese Länder ein? Was ist genau geplant und warum?**

**Egetenmeir:** Für die Immobilienbranche bergen die mittel- und osteuropäischen Länder (MOE) ein großes Potenzial, und nach der wirtschaftlichen Krise in den letzten Jahren

ist dort wieder eine positive Tendenz erkennbar. Das wollen sie auch auf der Expo Real zeigen. So präsentieren sich unter anderem Kroatien, Montenegro, Serbien, Slowenien, Ungarn und Russland auf der Messe. Auch im Rahmenprogramm werden diese Länder präsent sein. In der Media-Lounge gibt es einen Themenschwerpunkt, wo zum Beispiel die Chancen und Risiken der MOE-Länder für die Immobilienbranche diskutiert werden.

**Selbst in den Krisenjahren war die Statistik der Besucher und Aussteller auf der Expo Real nahezu stabil – woran liegt das Ihrer Meinung nach?**

**Egetenmeir:** Die Krise ist auch an der Expo Real nicht spurlos vorübergegangen. Aber unsere Kunden wissen, dass es vor allem in Krisenzeiten wichtig ist, den eigenen Wirtschaftsstandort und das Unternehmen zu vermarkten und sich international zu präsentieren. Der Markt beobachtet sehr genau, welche Unternehmen sich an der Messe beteiligen und welche der Messe fernbleiben. Die Expo Real als größte B2B-Messe für Gewerbeimmobilien in Europa bietet ihnen dafür das ideale Umfeld: Die Messe ist etabliert und bringt eine hohe Anzahl an Entscheidern auf der Aussteller- und Besucherseite zusammen. Von Vorteil war für die Unternehmen in Krisenzeiten sicherlich auch das Konzept des Gemeinschaftsstands: Es ermöglicht Unternehmen, sich unter dem Dach von Städten, Regionen oder Ländern zu beteiligen, Synergien zu nutzen und damit Kosten zu sparen. Darüber hinaus bieten wir über die reine Ausstellungsdienstleistung hinaus Mehrwerte, wie zum Beispiel unsere „Initiative Messeerfolg“: Workshops und Trainings, die Aussteller umfassend und kostenlos rund um die Messevorbereitung und Messeorganisation begleiten. ←|



# Aktuelles Recht

## Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen  
seit 1997 finden Sie unter



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

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon  
■ 2011 ■

### 80.1 Weiter Ermessensspielraum bei Änderung des Umlageschlüssels

An die Auswahl eines angemessenen Kostenverteilungsschlüssels dürfen keine zu strengen Anforderungen gestellt werden.

### 81.1 Bauliche Veränderung

Eventuell kann Einbau einer Videoanlage verlangt werden

### 81.2 Ergänzung der Tagesordnung

Ladungsfrist ist zu beachten

### 82.1 Verwalterbestellung

Vergleichsangebote in der Regel nur bei Neubestellung

### 82.2 Veräußerungszustimmung

Bei Gesellschafterwechsel einer GbR nicht erforderlich

### 82.3 Beschlussanfechtung

Rechtsschutzbedürfnis auch noch nach  
Beschlussdurchführung

## Maklerrecht

### 83.1 Provisionsanspruch

Auch bei nachträglicher Aufhebung des Kaufvertrags

## Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

### 83.2 Mieterhöhung

Mieterhöhung nach Einbau der Gasetagenheizung  
durch den Mieter

### 83.3 Mieterhöhung

Mietspiegel: Mobile Duschkabine ist kein Bad

### 84.1 Kündigung

Eigenbedarf von Angehörigem  
mit eigener Eigentumswohnung

### 84.2 Betriebskostenvorschüsse

Zum Anspruch auf Rückzahlung von Betriebskosten  
nach Mietende

### 85.1 Betriebskosten

Rattenbekämpfungskosten in der Regel  
keine Betriebskosten

### 85.2 Betriebskosten bei Gewerbemiete

Umlage nur bei erforderlichen und  
angemessenen Nebenkosten



## Wie sieht Arbeiten morgen aus?

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

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

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

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

**HAUFE.**

## Urteil des Monats

# Weiter Ermessensspielraum bei Änderung des Umlageschlüssels

An die Auswahl eines angemessenen Kostenverteilungsschlüssels dürfen keine zu strengen Anforderungen gestellt werden.



**Bei der Änderung eines Umlageschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG steht den Wohnungseigentümern ein weiterer Gestaltungsspielraum zu.**

BGH, Urteil vom 1.4.2011, Az.: V ZR 162/10

**Fakten:** Vorliegend sind die Betriebskosten nach der Teilungserklärung im Verhältnis der Wohnflächen auf die Wohnungseigentümer umzulegen. In einer Eigentümerversammlung vom Juni 2009 wurde mit Wirkung ab dem Geschäftsjahr 2008 die Umlage der Kostenarten „Schornsteinfeger/Emissionsmessung“, „Reinigung der Tiefgarage und Gehwege“, „Betriebskosten Tiefgarage“, „Kabelfernsehen“ und „Verwaltungskosten“ sowie die „Zuführung Rücklage Tiefgarage“ mehrheitlich nach Einheiten beschlossen. Dieser Beschluss wurde seitens eines Eigentümers angefochten. Soweit es um die Änderung der Kostenverteilung betreffend die Positionen „Schornsteinfeger/Emissionsmessung“, „Reinigung der Tiefgarage und Gehwege“, „Betriebskosten Tiefgarage“, „Kabelfernsehen“ und „Verwaltungskosten“ geht, ist die Beschlussfassung, so der

Bundesgerichtshof (BGH), nicht zu beanstanden. Bei der Frage, ob die Neuregelung den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Verwaltung entspricht, ist zu berücksichtigen, dass den Eigentümern bei Änderungen des Umlageschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG ein weiterer Gestaltungsspielraum eingeräumt ist. Der neue Umlageschlüssel muss nur den Anforderungen einer ordnungsgemäßen Verwaltung genügen. Im Hinblick auf die für das Geschäftsjahr 2008 angeordnete Rückwirkung der Kostenverteilung ist allerdings zu berücksichtigen, dass rückwirkende Änderungen des Umlageschlüssels nicht ohne Weiteres den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen. Rückwirkungen, die zu einer nachträglichen Neubewertung eines bereits abgeschlossenen Sachverhalts führen, sind grundsätzlich unzulässig. Sie können nur ausnahmsweise hingenommen werden, etwa wenn der bisherige Schlüssel in hohem Maße unpraktikabel ist. Geht es dagegen um einen noch nicht abgeschlossenen Vorgang, ist eine Rückwirkung hinzunehmen, wenn sich bei typisierender Betrachtung noch

kein schutzwürdiges Vertrauen herausgebildet hat.

Vorliegend war der Wirtschaftsplan 2008 für ungültig erklärt, mithin kein neuer erstellt worden. Ohne gültigen Wirtschaftsplan bleibt nun die anteilmäßige Verpflichtung der Eigentümer zur Lasten- und Kostentragung in der Schwebe. In solchen Konstellationen müssen die Eigentümer seit der Erweiterung der Beschlusskompetenz nach § 16 Abs. 3 WEG damit rechnen, dass der Umlageschlüssel vor oder anlässlich der Entscheidung über die Jahresabrechnung durch eigenständigen Beschluss geändert wird.

**Fazit:** Nichtig war jedoch die Abänderung des Verteilungsschlüssels hinsichtlich der Position „Zuführung Rücklage Tiefgarage“. Die Änderung des Kostenverteilungsschlüssels zur Ansammlung einer derartigen Rücklage betrifft nämlich nicht nur einen Einzelfall im Sinne von § 16 Abs. 4 WEG. Eine über den Einzelfall hinausreichende Änderung des Schlüssels ist nicht von der Beschlusskompetenz des § 16 Abs. 4 WEG gedeckt und daher nichtig.

# Wohnungseigentumsrecht

## Bauliche Veränderung [81.1]

### Eventuell kann Einbau einer Videoanlage verlangt werden

**Der nachträgliche Einbau einer Videoanlage im gemeinschaftlichen Klingeltableau kann gemäß § 22 Abs. 1 WEG verlangt werden, wenn die Kamera nur durch Betätigung der Klingel aktiviert wird, eine Bildübertragung allein in die Wohnung erfolgt, bei der geklingelt wurde, die Bildübertragung nach spätestens einer Minute unterbrochen wird und die Anlage nicht das dauerhafte Aufzeichnen von Bildern ermöglicht. Die theoretische Möglichkeit einer manipulativen Veränderung der Anlage rechtfertigt nicht die Annahme einer über das Maß des § 14 Nr. 1 WEG hinausgehenden Beeinträchtigung. Ein Nachteil liegt erst vor, wenn eine Manipulation aufgrund der konkreten Umstände hinreichend wahrscheinlich ist.**

BGH, Urteil vom 8.4.2011, Az.: V ZR 210/1

**Fakten:** Zwei Wohnungseigentümer hatten auf einer Eigentümerversammlung die Genehmigung des Einbaus einer Videokamera im rechten beziehungsweise linken Klingeltableau begehrt. Der entsprechende Beschlussantrag wurde mehrheitlich abgelehnt. Der BGH konnte den Rechtsstreit zwar nicht abschließend entscheiden, da das Landgericht den Sachverhalt noch weiter aufzuklären hat. Gleichwohl hatten die Richter klargestellt, dass ein entsprechender Einbau unter bestimmten Voraussetzungen verlangt werden kann. Zwar stellt der nachträgliche Einbau einer Videokamera am Klingeltableau der Wohnanlage eine bauliche Veränderung des gemeinschaftlichen Eigentums dar. Derartige Veränderungen können also nur beschlossen oder verlangt werden, wenn jeder Eigentümer zustimmt, dessen Rechte über das bei einem geordneten Zusam-

menleben unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt werden. Soweit den anderen Eigentümern dagegen kein derartiger Nachteil erwächst, ist ihre Zustimmung zu der beabsichtigten baulichen Veränderung nicht erforderlich. Ob der Einbau einer Videokamera einen unzulässigen Eingriff in das Persönlichkeitsrecht der Eigentümer darstellt, ist jedenfalls unter Würdigung aller Umstände des Einzelfalls zu ermitteln. Vorliegend ist keine dauerhafte Überwachung des Eingangsbereichs beabsichtigt. Vielmehr soll die Kamera nur durch Betätigung der Klingel aktiviert werden können, wobei ein Bild des Eingangsbereichs allein in die Wohnung übertragen werden soll, bei der ein Besucher geklingelt hat. Außerdem soll die Bildübertragung nach einer Minute automatisch unterbrochen werden. Auf diese Weise soll den Eigentümern die Möglichkeit verschafft

werden, durch eine zeitlich begrenzte Bildübertragung den bei ihr klingelnden Besucher zu identifizieren und über dessen Einlass in das Haus zu entscheiden. In diesen engen Grenzen bewirkt die geplante Maßnahme keine Beeinträchtigung des Persönlichkeitsrechts der Eigentümer. Es erfolgt weder eine Überwachung des Eingangsbereichs für längere Zeiträume oder mit Regelmäßigkeit noch ist die Videoübertragung darauf angelegt, sämtliche Benutzer des Hauseingangsbereichs abzubilden. Andere Eigentümer werden nur dann bildlich erfasst, wenn sie sich zeitgleich mit einem bei der Klägerin klingelnden Besucher im Erfassungsbe-

reich der Kamera aufhalten. Durch eine derart zufällige Einbeziehung eines Eigentümers in die Bildübertragung erleidet er keinen über das unvermeidliche Maß hinausgehenden Nachteil.

**Fazit:** Vom Landgericht muss nun noch die auch nach Auffassung des BGH bedeutsame Frage geklärt werden, ob ein Fachmann allein auf Veranlassung eines Eigentümers ohne Einschaltung der Hausverwaltung Änderungen an den Einstellungen der Anlage vornehmen könnte. Weiter ist zu klären, ob die Anlage technische Vorkehrungen gegen unbefugte Eingriffe von nicht autorisierter Seite enthält.



Rigide Anforderungen gibt es für den Einbau einer Kamera.

## Ergänzung der Tagesordnung [81.2]

### Ladungsfrist ist zu beachten

**Ein Miteigentümer hat einen Anspruch gegen den Verwalter auf Aufnahme eines Tagesordnungspunkts in die Einladung für die nächste Eigentümerversammlung, wenn dessen Behandlung ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht, weil sachliche Gründe für eine Erörterung und Beschlussfassung sprechen. Dieser Anspruch entfällt allerdings, wenn die Ladungsfrist des § 24 Abs. 4 Satz 2 WEG nicht mehr gewahrt werden kann und auf diese Frist auch nicht ausnahmsweise verzichtet werden kann.**

LG München I, Urteil vom 16.5.2011, Az.: 1 S 5166/11



**Verwalterbestellung [82.1]****Vergleichsangebote in der Regel nur bei Neubestellung**

**Angebote von mehreren Verwaltern müssen im Grundsatz vor der Beschlussfassung der Wohnungseigentümer über die Bestellung eines neuen Verwalters, nicht aber vor der Wiederbestellung des amtierenden Verwalters eingeholt werden.**

BGH, Urteil vom 1.4.2011, Az.: V ZR 96/10

**Fakten:** Vorliegend wurde der Verwalter für die Dauer von fünf Jahren zum ersten Verwalter der Wohnungseigentümergeinschaft bestellt. In dieser Eigenschaft blieb er auch nach Ablauf der ersten Amtsperiode tätig, weil alle Beteiligten die Notwendigkeit einer Neubestellung übersehen hatten. Dieses Versehen fiel in einem Rechtsstreit wegen der Anfechtung von Beschlüssen einer Eigentümerversammlung auf. Daraufhin lud der Vorsitzende des Beirats zu einer außerordentlichen Eigentümerversammlung, in der der Verwalter erneut zum Verwalter bestellt wurde. Der Bestellungsbeschluss wurde angefochten – jedoch erfolglos.

Der Beschluss über die Wiederbestellung des Verwalters ist nicht zu beanstanden. Die Beschlussfassung über die Bestellung des bisherigen Verwalters setzt nicht voraus, dass Alternativangebote anderer Verwalter eingeholt und den Eigentümern vor der Eigentümerversammlung zur Prüfung zur Verfügung gestellt wurden. Die Einho-

lung von Alternativangeboten anderer Verwalter und deren Übersendung an die Wohnungseigentümer ist nur bei einer Neubestellung, nicht aber bei der Wiederbestellung des amtierenden Verwalters erforderlich. Etwas anderes gilt nur, wenn sich seit der Erstbestellung des wieder zu bestellenden Verwalters der Sachverhalt verändert hat.

**Fazit:** Auch bei einer Wiederbestellung sind also dann Vergleichsangebote einzuholen, wenn sich der Beurteilungssachverhalt verändert hat. Eine solche Veränderung liegt etwa vor, wenn die Verwaltung ihrer Aufgabe nicht mehr so effizient gerecht wird, wie dies bisher der Fall war, wenn sich das Verhältnis zwischen Verwaltung und Wohnungseigentümern aus anderen Gründen verschlechtert hat oder wenn Anhaltspunkte dafür bestehen, dass die von der bisherigen Verwaltung angebotenen Leistungen von anderen Verwaltungsfirmen spürbar günstiger angeboten werden.

**Veräußerungszustimmung [82.2]****Bei Gesellschafterwechsel einer GbR nicht erforderlich**

**Der Wechsel eines Gesellschafters einer GbR bedarf nicht der Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer. Die Eintragung des Gesellschafterwechsels im Grundbuch darf hiervon also nicht abhängig gemacht werden.**

OLG Celle, Beschluss vom 29.3.2011, Az.: 4 W 23/11



Das Rechtsschutzbedürfnis besteht lange fort.

**Beschlussanfechtung [82.3]****Rechtsschutzbedürfnis auch noch nach Beschlussdurchführung**

**Auch nach Vollzug eines Beschlusses der Wohnungseigentümer besteht ein Rechtsschutzbedürfnis für die Beschlussanfechtungsklage, solange Auswirkungen der Anfechtung auf Folgeprozesse nicht sicher auszuschließen sind. Ein Eigentümer, der einem Beschluss über eine Maßnahme der ordnungsgemäßen Instandhaltung nicht zugestimmt hat, wird nach erfolgreicher Beschlussanfechtung auch dann nicht von den Kosten befreit, wenn die Maßnahme nicht rückgängig gemacht werden kann.**

BGH, Urteil vom 13.5.2011, Az.: V ZR 202/10

**Fakten:** Die Eigentümergeinschaft hatte die Sanierung der Gebäudefassade zu einem konkreten Kostenaufwand beschlossen. Nach Beginn der Maßnahme stellte sich durch ein Gutachten ein erheblich höherer Sanierungsbedarf heraus. Die Eigentümer beschlossen daher die Fortsetzung der Arbeiten unter Erhöhung des Budgets. Dieser Beschluss wurde rechtskräftig für ungültig erklärt, weil die Eigentümer keine Möglichkeit zur Vorbe-fassung mit dem Gutachten hatten. Nach Abschluss der Sanierungsarbeiten beschlossen die Eigentümer in einer erneuten Versammlung, die durchgeführten Arbeiten auf der Grundlage des Beschlusses der vergangenen Eigentümerversammlung zu genehmigen und die Kosten

aus der Instandhaltungsrücklage zu finanzieren. Dieser Beschluss wurde angefochten. Der BGH stellte fest, dass das Rechtsschutzbedürfnis der Anfechtungsklage weiterhin besteht. Es fehlt nur dann, wenn der Beschluss nicht rückgängig gemacht werden und eine Ungültigerklärung auch sonst keine Auswirkungen mehr haben kann.

**Fazit:** Das Rechtsschutzbedürfnis entfällt nur, wenn ein Erfolg der Klage den Eigentümern oder der Gemeinschaft keinen Nutzen mehr bringen kann. Das kann etwa bei Eintritt der Bestandskraft eines inhaltsgleichen Zweitbeschlusses anzunehmen sein, nicht aber, solange Auswirkungen der Beschlussanfechtung auf Folgeprozesse nicht auszuschließen sind.

## Maklerrecht

### Provisionsanspruch [83.1]

#### Auch bei nachträglicher Aufhebung des Kaufvertrags

Die Entstehung des Maklerhonoraranspruchs ist nicht davon abhängig, dass der Grundstückskaufvertrag auch vollständig vollzogen, insbesondere der Kaufpreis gezahlt wird. Der Makler nimmt nicht teil an denjenigen Risiken, die aus der Durchführung oder Erfüllung des Vertrags folgen. Eine nachträgliche Aufhebung des Kaufvertrags lässt die Ansprüche aus dem Maklervertrag unberührt, sofern im Maklervertrag nichts anderes vereinbart wurde. OLG Koblenz, Beschluss vom 4.3.2011, Az.: 2 U 335/10

**Fakten:** Der Makler war vorliegend mit dem Nachweis einer Verkaufsgelegenheit hinsichtlich des Betriebsgrundstücks eines Freizeitparks beauftragt. Für einen Zeitraum von sechs Monaten wurde ihm ein Alleinvertriebsrecht eingeräumt. Der Makler hatte insoweit einen Interessenten nachgewiesen, mit dem die Veräußerer schließlich kurz nach Ablauf der sechs Monate einen Kaufvertrag schlossen. Der Erwerber zahlte indes den Kaufpreis nicht. Aus diesem Grund verweigerten die Veräußerer die Maklerprovision. Sie waren weiter der Auffassung, dem Makler stünde auch deshalb keine Provision zu, da der Maklervertrag zeitlich befristet gewesen sei. Dies selbstverständlich zu Unrecht. Zunächst hatten die Richter klargestellt, dass der Maklervertrag zeitlich nicht befristet war. Die im Vertrag geregelte Sechs-Monats-Frist hatte sich nur auf das Alleinvertriebsrecht des Maklers bezogen. Das bedeutet aber nicht, dass bei erfolgreicher Vermittlungs- oder Nachweismaklertätigkeit nach Ablauf dieser Frist der Anspruch auf Zahlung einer Maklercourta-

ge entfallen würde. Die Vereinbarung zur Zahlung der Provision stand auch nicht unter der Bedingung, dass der Kaufpreis auch gezahlt und erst mit Zahlung des Kaufpreises fällig werde. Ein entsprechender Vorbehalt wurde jedenfalls nicht vereinbart. Der Abschluss des notariellen Kaufvertrags beruhte ursächlich auf der Nachweistätigkeit des Maklers. Die Entstehung des Maklerhonoraranspruchs ist nicht davon abhängig, dass der Grundstückskaufvertrag auch vollständig vollzogen, insbesondere der Kaufpreis gezahlt wird.

**Fazit:** Die Entscheidung spiegelt die herrschende Meinung wider. Der Makler hat mit den Risiken, die aus Durchführung oder Erfüllung des Vertrags folgen, nichts zu tun. Insoweit war es auch belanglos, dass die Veräußerer und der Käufer den Kaufvertrag schließlich einvernehmlich aufgehoben hatten. Dies führt zwar zum nachträglichen Wegfall des Kaufvertrags, lässt aber die Ansprüche aus dem Maklervertrag unberührt, sofern im Maklervertrag nicht anderes vereinbart wurde.

## Mietrecht

### Mieterhöhung [83.2]

#### Mieterhöhung nach Einbau der Gasetagenheizung durch den Mieter

Die Wohnung ist bei der Einordnung im Mietspiegel als mit einer Sammelheizung ausgestattet zu bewerten, wenn der Mieter eine Gasetagenheizung hatte einbauen lassen, die nach mehr als 20 Jahren an die hauseigene Gaszentralheizung angeschlossen wurde.

AG Tempelhof-Kreuzberg, Urteil vom 28.10.2010, Az.: 3 C 184/10

**Fakten:** Das Mietshaus war bei Anmietung 1978 nicht mit einer Sammelheizung ausgestattet. 1980 hatte der Mieter auf eigene Kosten eine Gasetagenheizung einbauen lassen, 2002 wurde die Wohnung an die Zentralheizung angeschlossen. Der Vermieter verlangte die Zustimmung des Mieters zur Mieterhöhung unter Einordnung der Wohnung in den Mietspiegel als mit Zentralheizung ausgestattet. Der Mieter wendet ein, die Mieterhöhung unter Berücksichtigung des Anschlusses an die zentrale Heizungsanlage sei ausgeschlossen, da dies seinerzeit im Rahmen der Instandsetzungspflicht erfolgt sei und hierfür eine Modernisierungsumlage nicht erhoben werden sollte. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Das Mieterhöhungsverlangen ist gerechtfertigt. Die Wohnung ist 2002 an die Zentralheizungsanlage

angeschlossen worden, die Einordnung in den Mietspiegel war richtig. Hier lagen zwischen dem Einbau der Gasetagenheizung durch den Mieter und dem Anschluss an die Zentralheizung 22 Jahre, also ein Zeitraum, der der durchschnittlichen Lebensdauer einer Gasetagenheizung entspricht. Allein aus der Tatsache, dass seinerzeit eine Modernisierungsumlage nicht erhoben wurde, kann nicht geschlossen werden, dass die Vermieterseite für alle Zeit mit der Berücksichtigung der Ausstattung der Wohnung mit einer Sammelheizung ausgeschlossen sein soll.

**Fazit:** Der Einwand des Mieters der doppelten Kostenbelastung durch den Einbau der Gasetagenheizung auf eigene Kosten und Aufbürdung der Kosten durch den Anschluss an die Zentralheizung greift nicht.

### Mieterhöhung [83.3]

#### Mietspiegel: Mobile Duschkabine ist kein Bad

Eine mobile Duschkabine mit Handpumpe, welche in einer Speisekammer installiert ist, ist nicht als Bad im Sinne des Berliner Mietspiegels zu bewerten.

AG Wedding, Urteil vom 2.2.2011, Az.: 18C 367/10

**Fakten:** Die Parteien streiten über das Verlangen des Vermieters, die Zustimmung des Mieters zur Mieterhöhung zu erteilen. Die Wohnung weist eine unbeheizte Speisekammer mit einer mobilen Duschkabine mit Handpumpe auf sowie einen ebenfalls unbeheizten Raum, in dem sich eine Toilettenschüssel mit Druckspüler befindet, ein Waschbecken ist hier – wie auch in der Speisekammer – nicht vorhanden. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Es geht davon aus, dass eine über die aktuelle Miete von 3,97 Euro/m<sup>2</sup> hinausgehende Miete die ortsübliche Vergleichsmiete übersteige. Hier liegen lediglich die Ausstattungsmerkmale Sammelheizung und Innen-WC vor. Die mobile Dusche in der Speisekammer erfüllt nicht das Ausstattungsmerkmal „Bad“. Als „Bad“ ist ein gesonderter Raum innerhalb der Wohnung zu verstehen, der mit einer Badewanne oder Du-

sche und einem Badeofen oder Durchlauferhitzer oder einem ausreichend großen Wasserspeicher ausgestattet ist. Die Versorgung mit Warmwasser kann auch durch eine zentrale Anlage (auch Fernwarmwasser) geschehen. Die Begriffsbestimmung erfordert, dass es sich um einen Raum handelt, der seiner endgültigen Bestimmung nach bestimmt und geeignet ist, eine unkomplizierte Ganzkörperwäsche zu ermöglichen. Ein solcher Raum weist in der Regel ein Handwaschbecken, eine Lüftungsmöglichkeit, eine Beheizbarkeit und eine überwiegende Verfließung der Wände auf. Unerheblich ist dabei, dass im Mietvertrag „Dusche“ vermerkt ist.

**Fazit:** Das Urteil ist interessant, weil es einen punktuellen Einblick in noch vorhandene Facetten des auch hierzulande anzutreffenden Zustands des Wohnungsbestands gibt.

### Kündigung [84.1]

#### Eigenbedarf von Angehörigem mit eigener Eigentumswohnung

**Eine Kündigung wegen Eigenbedarfs ist gerechtfertigt, wenn die Mutter des Vermieters in dessen Haus wohnen soll, obwohl sie bislang in einer größeren und teureren Eigentumswohnung in besserer Wohnlage wohnt.**

AG Tiergarten, Urteil vom 13.1.2011, Az.: 8 C 66/10

**Fakten:** Die Vermieterin kündigt dem Mieter einer ca. 60 m<sup>2</sup> großen Wohnung wegen Eigenbedarfs für die alleinstehende 60-jährige Mutter, die in einer 165 m<sup>2</sup> großen Eigentumswohnung lebt, welche zu groß geworden sei für die Mutter, im Übrigen seien die Bewirtschaftungskosten zu hoch, die Mutter habe kein eigenes Einkommen, die Wohnung solle verkauft werden. Die

Mutter sei zwar Eigentümerin eines Mietshauses in einem anderen Stadtteil, das dortige Wohnumfeld käme für die Mutter aber nicht in Betracht. Der Mieter wendet ein, die Kündigung sei eine unzulässige Verwertungskündigung, die allein dazu diene, die Eigentumswohnung, in der die Mutter jetzt lebe, freigezogen veräußern zu können. Das Gericht gibt der Vermieterin recht. Ein

berechtigtes Interesse an der Eigenbedarfskündigung liegt vor. Das Gericht ist der Überzeugung, dass die Wohnung für die Mutter benötigt wird. Vernünftige und nachvollziehbare Gründe liegen stets vor, wenn der Angehörige des Vermieters eine teurere Wohnung aufgeben will. Die Mutter ist hier mittellos und wird von der Vermieterin und ihrer Schwester unterhalten und will ihren Kindern nicht zur Last fallen.

**Fazit:** Die Gründe für ein berechtigtes Interesse des Vermieters sind in der Eigenbedarfskündigung durch Angabe der Tatsachen so ausführlich zu bezeichnen, dass sie identifiziert und von anderen Kündigungsgründen unterschieden werden können. Die Person, für welche gekündigt wird, muss hinreichend konkretisiert werden, Alter und Name müssen nicht angegeben werden.

### Betriebskostenvorschüsse [84.2]

#### Zum Anspruch auf Rückzahlung von Betriebskosten nach Mietende

**Der Wohnraummietler hat auch nach beendetem Mietverhältnis Anspruch auf Rückzahlung der Betriebskostenvorauszahlungen, wenn der Vermieter zwar während des Rückforderungsrechtsstreits abrechnet, aber auf das Verlangen des Mieters, ihm Einsicht in die zugrunde liegenden Belege zu gewähren, nicht reagiert. Der Rückforderungsanspruch beginnt mit Ablauf des Jahres, in welchem das Mietverhältnis endet.**

AG Charlottenburg, Urteil vom 23.6.2010, Az.: 203 C 28/10

**Fakten:** Der Mieter verlangt die Rückzahlung geleisteter Betriebskostenvorauszahlungen. Für die Jahre 2003 bis 2007 hatte der Vermieter trotz mehrfacher Aufforderung des Mieters keine Abrechnungen erstellt. Im Prozess reichte der Vermieter Betriebskostenabrechnungen für die Kalenderjahre 2003 bis 2007 ein, aus denen sich Nachzahlungsbeträge zulasten des Mieters ergeben. Auf die außergerichtlichen Aufforderungen des Mieters, die Einsichtnahme in die Belege zu ermöglichen, erfolgte keine Reaktion des Vermieters. Der Vermieter wendet Verjährung und Verwirkung ein. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Mit Ablauf der Abrechnungsfrist des § 556 Abs. 3 BGB und Beendigung des Mietverhältnisses

zum 31. Dezember 2009 ist der Rechtsgrund für die geleisteten Betriebskostenvorschüsse weggefallen. Der Vermieter hätte über die in dem jeweiligen Kalenderjahr angefallenen Betriebskosten abrechnen müssen. Dies ist nicht geschehen. Zwar kann der Vermieter dem Rückzahlungsanspruch entgegenhalten, dass tatsächlich Betriebskosten mindestens in Höhe der Vorschüsse angefallen sind und dies durch die Vorlage entsprechender Abrechnungen belegen. Der Mieter hat die Ansprüche aus den Abrechnungen hier aber bestritten. Der Vermieter hatte keine Einsichtnahme gewährt. Die Rückzahlungsansprüche sind nicht verjährt. Die dreijährige Verjährungsfrist begann erst mit Ablauf des Jahres, in dem das Mietverhältnis been-



det wurde. Voraussetzung für die Fälligkeit des Rückforderungsanspruchs ist der Ablauf der Abrechnungsfrist des § 556 Abs. 3 BGB und die Beendigung des Mietverhältnisses.

**Fazit:** Der Rückforderungsanspruch des Mieters ist

nicht dadurch entfallen, dass er in der Vergangenheit die Abrechnungen nicht verlangt hat. Im noch laufenden Mietverhältnis kann der Mieter auf Abrechnung klagen oder die weiterlaufenden Vorauszahlungen auf die Nebenkosten verweigern.

### Betriebskosten [85.1]

#### Rattenbekämpfungskosten in der Regel keine Betriebskosten

**Der Vermieter kann Kosten der Rattenbekämpfung nur dann auf den Mieter als Betriebskosten umlegen, wenn er darlegen und beweisen kann, dass es sich um laufende Betriebskosten handelt.**

LG Berlin, Urteil vom 30.11.2010, Az.: 65 S 129/10

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Betriebskostenabrechnung. Das Gericht entscheidet, dass der Vermieter hier die Kosten der Ungezieferbekämpfung (hier: Ratten) nicht als Betriebskosten auf den Mieter umlegen kann. Die Umlage der Kosten der Ungezieferbekämpfung setzt voraus, dass es sich um laufende Betriebskosten handelt. Der Vermieter hat den jährlichen Turnus der Maßnahme weder dargelegt noch bewiesen.

**Fazit:** Die Umlage von Schädlingsbekämpfungskosten als Betriebskosten auf den Mieter ist nur dann zulässig, wenn diese Kosten

regelmäßig anfallen. Das dürfte meist nur in Ausnahmefällen möglich sein. In der Regel muss der Vermieter diese Kosten im Rahmen der Gewährung des vertragsgemäßen Gebrauchs tragen. Das Gericht entschied in diesem Fall übrigens auch, dass der Mieter, welcher die Miete ohne Vorbehalt zahlt, obwohl die Miete wegen eines bestehenden Mietmangels bereits herabgesetzt ist, die Minderungsbeträge nicht zurückfordern kann. Der Mieter kann noch im Folgemonat die wegen Mietmängeln eigentlich geminderte, zu viel gezahlte Miete mit der laufenden Miete verrechnen.



**Ratten laufen.** Das spricht nicht für laufende Betriebskosten.

### Betriebskosten bei Gewerberiete [85.2]

#### Umlage nur bei erforderlichen und angemessenen Nebenkosten

**Nach dem Wirtschaftlichkeitsgebot darf der Vermieter in Gewerberaummietverhältnissen nur angemessene und erforderliche Kosten umlegen, wobei ihm Ermessen einzuräumen ist. Der Vermieter hat die Kosten der umlagefähigen Hauswartstätigkeit und die nicht umlagefähigen Verwaltungs-, Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten nachvollziehbar aufzuschlüsseln, so dass nicht umlagefähige Kosten herausgerechnet werden können. Der Begriff der „Center-Managementkosten“ ist ohne zusätzliche Erläuterungen nicht hinreichend bestimmt, weil keine tragfähigen Erkenntnisse dazu vorliegen, welche Tätigkeiten üblicherweise mit dem Center-Management verbunden sind.**

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 19.10.2010, Az.: I-24 U 129/08

**Fakten:** Die Parteien eines Gewerberaummietvertrags streiten über die Betriebskostenabrechnung. Das Gericht entschied wie folgt: Die Hauswartskosten sind nicht voll berücksichtigungsfähig, weil der Vermieter gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot verstieß. Nach dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit darf der Vermieter nur angemessene und erforderliche Kosten umlegen. Das Gebot der sparsamen Bewirtschaftung betrifft auch die Höhe der Kosten. Der Vermieter kann bei seiner Entscheidung alle sachlichen Gesichtspunkte heranziehen. Eine unangemessene, marktüblich überhöhte Entgeltvereinbarung mit Dritten ist nicht mit den Grundsätzen der ordentlichen Bewirtschaftung vereinbar. Der Vermieter hat hier dem Mieter auch Kosten für Tätigkeiten, die nicht zur Hauswartstätigkeit gehören, in Rechnung gestellt. Inhalt der Hauswartstätigkeit ist es, für die Sicherheit und auch eine gewisse Ordnung im Mietobjekt zu sorgen. Zum Sicherheitsbereich gehören zum Beispiel die Kontrolle von Rettungs- und Fluchtwegen, des ordnungsgemäßen Zustands der Gemeinschaftsflächen, der Schließfunk-

tion von Außentüren, der Abflüsse, der Beleuchtung von Gemeinschaftsflächen und des ordnungsgemäßen Zustands der haustechnischen Anlagen, ferner die Einweisung von Handwerkern bei umlagefähigen Arbeiten und die Erreichbarkeit im Notfall. Die Kosten der Instandhaltung und Instandsetzung, einschließlich der Kleinreparaturen sowie die Kosten für Verwaltungstätigkeiten wie die Kontrolle und Überwachung aller im Objekt tätigen Handwerker und Lieferanten sowie die Abnahme der Fremdleistungen, das Einholen von Angeboten, das monatliche und jährliche Ablesen sämtlicher Zählereinrichtungen, sind nicht umlagefähig.

**Fazit:** Der Mieter muss zunächst konkret vortragen, dass ein anderer Anbieter die entsprechenden Leistungen im maßgeblichen Zeitraum preiswerter angeboten hätte. Dann muss der Vermieter darlegen und beweisen, dass er mit dem von ihm abgeschlossenen Vertrag das Wirtschaftlichkeitsgebot nicht verletzt hat. Folge des Verstoßes dagegen ist, dass der Vermieter nur die üblichen Kosten in Ansatz bringen darf.



## Mein Klassiker



Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS, Aufsichtsratsvorsitzender der Focus Real Estate AG, München, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland und Professor für Immobilienwirtschaft am CoRE Campus of Real Estate der Nürtingen-Geislingen University

## „Das Harvard-Konzept“

Fachbuch von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Dieses Buch fiel mir etwa 1995 erstmals in die Hände und prägte wie kein anderes meinen weiteren beruflichen Weg. Ich wollte richtiges Verhandeln lernen. Und auch heute habe ich den Eindruck, dass bei einigen meiner Studenten artverwandte Schlüsselerelebnisse stattfinden.



„Das Buch ist mir eine Art virtueller Leuchtturm geworden: Ich steige manchmal auf ihn hoch und schaue auf das, was ich tue.“

Und das freut mich: Denn ich hätte das Buch gerne früher gelesen, verstanden und seine Anwendung trainiert.

Ich besuchte damals ein Seminar des Malik Managementzentrums St. Gallen/Schweiz. Das Buch war schon damals ein Klassiker und bereits in der 13. Auflage erschienen. Dahinter stand das „Harvard Negotiation Project“ der Harvard University als Teil des „Program on Negotiation“ der Harvard Law School. Die Lehre vom „Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ stellt einen großen Teil des Fundaments der Business-Mediation dar. Es ist für mich das Fundament jeder außergerichtlichen Konfliktlösung.

Die Autoren ermahnen uns, nicht um vordergründige Positionen zu feilschen. Sie unterscheiden Mensch und Problem

und betrachten dann beide getrennt. Das Buch lehrt und ermahnt mich, auf das „Hinter dem Gesagten“ zu achten und mich nicht auf das Vordergründige zu fixieren. Oft merken wir das nicht – erst recht nicht, wenn uns die Verhandlung fordert oder ein Streit stresst. Das Buch betrachtet auch die unangenehme Situation, wie es denn ist, wenn die andere Verhandlungsseite die erkennbar stärkere ist. Nicht zuletzt geht es auch um Fragen zu Fairness, eigenen und fremden Taktiken und der Macht ganz generell.

Dieses Buch führte mich später zur Auseinandersetzung mit Mediation und Adjudikation, mit den Techniken des NLP (Neurolinguistische Programmieren) und damit auch zu meiner heutigen Teilzeitprofessur, in der ich Wirtschaftsethik, Compliance und Konfliktmanagement unter dem Fokus der Immobilienwirtschaft lehre.

Das Buch ist mir eine Art virtueller Leuchtturm geworden: Ich steige manchmal auf ihn hoch und schaue auf das, was ich tue. Vielleicht klingt das für einige Leser komisch, aber es muss ja nicht für jeden so sein. Es geht auch aus der Headstand-Perspektive.

Das Buch hat damals nur wenige D-Mark gekostet, aber es wäre mir heute auch viele Euros wert.

**Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton: „Das Harvard-Konzept“, Campus Verlag Frankfurt/New York, 23. Auflage 2009, 272 S., ISBN: 978-3593389820, 27 Euro**

## Neue Bücher

## Jahrbuch Baurecht 2011

Im neuen Jahrbuch Baurecht 2011 greifen Experten aktuelle Diskussionen und Tendenzen aus der Branche auf und erläutern sie in praxisnahen Beiträgen. Dabei geht es unter anderem um die Bedeutung von Produktivitätsverlusten im Zusammenhang mit Bauzeitnachteilen oder um Lean-Management im Bauwesen.



**Werner Verlag, 2011, 356 S., ISBN 978-3-8041-5206-9, 79 Euro**

## Handbuch der Geschäftsraummiete

Das in 4. Auflage erscheinende „Handbuch der Geschäftsraummiete“ liefert Tipps zur erfolgreichen Beratung rund um die Vermietung von Geschäftsräumen. Praxistipps, Checklisten und Formulierungsvorschläge sollen die Umsetzung in die Praxis erleichtern.



**Kai-Jochen Neuhaus, Handbuch der Geschäftsraummiete, Bücher Luchterhand, 4. Auflage 2011, 1572 S. mit CD-ROM, ISBN 978-3-472-07998-9, 118 Euro**

## Methoden der Standortanalyse

Worauf muss man achten, wenn man eine Standortanalyse durchführt? Wie kann man Standortfaktoren gewichten? Das Buch bietet eine branchenübergreifende Anleitung für das systematische Bearbeiten von Standortentscheidungen.



**Matthias Ottmann, Stephan Lifka: Methoden der Standortanalyse, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 2010, 138 S., ISBN 978-3-534-23094-5, 16,90 Euro**

## Immobilien-Fachwissen im Test

Die Immobilienwirtschaft ist ein komplexes Fachgebiet. Wer das Potenzial dieser Branche nutzen will, braucht eine verlässliche Basis. Mit 500 Fragen und 500 Antworten will das „Immobilien-Fachwissen im Test“ eine Grundlage bieten, mit der sich jeder selbst testen kann. Gleichzeitig ist es auch als Material für die Aus- und Weiterbildung gut geeignet. Der Leser kann 16 Themenbereiche mit Fragen und Antworten in Form von Multiple-Choice-Aufgaben bearbeiten und sein Wissen auf den Prüfstand stellen. Die Stärke des Buches liegt im Zusammenspiel mit dem Lexikon „Immobilien-Fachwissen von A-Z“, das im gleichen Verlag erscheint und im Internet frei zugänglich ist ([www.grabener-verlag.de](http://www.grabener-verlag.de)). Weitere Hinweise auf Quellen helfen dem Leser, sich bei Bedarf einen kompletten Überblick zu verschaffen und Lücken zu schließen.

**Erwin Sailer, Immobilien-Fachwissen im Test, Grabener Verlag, 2. Auflage 2011, 292 S., ISBN 978-3-925573-453, 22 Euro**



## IVD-Immobilien-Jahrbuch 2011

Im diesjährigen Immobilien-Jahrbuch des Verbands IVD geht es um das Thema energetische Sanierung. Die Beiträge von Immobilienprofis, Marktexperten, Fachjournalisten, Politikern und Wissenschaftlern beleuchten die verschiedenen Aspekte. Aber auch andere aktuelle Themen der Immobilienwirtschaft greift das Immobilien-Jahrbuch auf. So stellt Dr. Thomas Beyerle, IVG AG, beispielsweise in seinem Beitrag die Frage, wie und ob die Immobilienmärkte aus der Krise kommen. Andreas Schulten, Vorstand der BulwienGesa AG, erläutert die Bedeutung deutscher Gewerbeimmobilien für die Konjunktur in Europa, und Dr. Marcus Cieleback, Patrizia Immobilien AG, setzt sich mit der deutschen Wohneigentumsquote auseinander. Durch die Bandbreite an Autoren möchte der IVD auch neue Denkansätze aufzeigen.

**IVD-Immobilien-Jahrbuch, bestellbar unter [info ivd-service.net](http://info.ivd-service.net) oder direkt im Internet unter [www.ivd-service.net](http://www.ivd-service.net), 29,80 Euro**



## Aus unserem Haus

### Miet- und Mietprozessrecht

Das Fachbuch richtet sich in erster Linie an die rechtsberatende Praxis. Die Schwerpunkte in der Neuauflage sind die aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Schönheitsreparaturen, Mieterhöhung und Eigenbedarfskündigung sowie zum Schriftformerfordernis und Betriebskostenrecht. Im ersten Teil betrachtet der Kommentar die aktuelle Rechtslage – mit besonderem Augenmerk auf die Praxis und sowohl aus Mieter- als auch aus Vermietersicht. Im zweiten Teil befindet sich eine ausführliche Darstellung des Mietprozessrechts mit Klageverfahren, Zwangsvollstreckung, Kosten und Streitwert. Zusätzlich ist eine CD-ROM mit einer Urteils- und Gesetzesdatenbank, mit über 70 Schriftsatz-, Klage- und Antragsmustern beigefügt, die direkt in die eigene Textverarbeitung übernommen und individuell bearbeitet werden können.

**Miet- und Mietprozessrecht, Harald Kinne u. a., Haufe-Lexware, 6. Auflage 2011, 1.528 S., ISBN 978-3-648-01037-2, 98 Euro**



## Impressum

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

**Abonnenten-Service und Vertrieb**  
Service-Center Freiburg:  
Tel. 0180 5050169\*  
Fax 0180 5050441\*

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

Ein Service von dtms.  
E-Mail: [zeitschriften@haufe.de](mailto:zeitschriften@haufe.de)

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

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

Korrespondent  
Berlin/Braunschweig:  
Karen Niederstadt  
E-Mail: [karen.niederstadt@berlin.de](mailto:karen.niederstadt@berlin.de)

**Journalisten im Heft**  
Gabriele Bobka  
Dr. Gudrun Escher  
Norbert Jumpertz  
Oliver Mertens  
Frank Peter Unterreiner  
Dr. Ruth Vierbuchen  
Hans-Jörg Werth  
Irene Winter  
Birgitt Wüst

**So erreichen Sie die Redaktion**  
Tel. 0761 8983-507  
Fax: 0761-898993-507

E-Mail: [redaktion@immobilienwirtschaft.de](mailto:redaktion@immobilienwirtschaft.de)  
[www.immobilienwirtschaft.de](http://www.immobilienwirtschaft.de)

**Grafik/Layout**  
Stefanie Kraus

**Titel:** Andrea Danti/shutterstock.com

**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](mailto:klaus.sturm@immobilienwirtschaft.de)

**Key Account Management**  
Michaela Freund  
Tel. 0931 2791-535  
[michaela.freund@immobilienwirtschaft.de](mailto:michaela.freund@immobilienwirtschaft.de)  
David Zenetti  
Tel. 0931 2791-752  
[david.zenetti@immobilienwirtschaft.de](mailto:david.zenetti@immobilienwirtschaft.de)

[immobilienwirtschaft.de](http://immobilienwirtschaft.de)  
**Anzeigendisposition**  
Monika Thüncher  
Tel. 0931 2791-464,  
Fax 0931 2791-477  
E-Mail: [monika.thuencher@immobilienwirtschaft.de](mailto: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 136 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HUG-Abonnements.

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

### Urheber- und Verlagsrechte

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

### Bildnachweise

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

**Gerichtsstand ist Freiburg**  
ISSN 1614-1164

**Erscheinungsweise**  
10 x jährlich

**Verbreitete Auflage**  
17.977 Exemplare im 2. Quartal/2011

**Druck:** Echter Druck Center, Würzburg

## Termine ...

## ... von „Expo Real“ bis „SAP-Kongress“

	Veranstungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
	German Council Congress	<b>15.–16.9.2011 Berlin</b>	695 Euro <sup>*</sup> / 1.390 Euro <sup>**</sup>	German Council of Shopping Centers e.V., Telefon 07141 388083, <a href="http://www.gcsc.de">www.gcsc.de</a>
	Euroforum Konferenz: Die vernetzte Stadt	<b>16.9.2011 Hamburg</b>	999 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3581, <a href="http://www.euroforum.de">www.euroforum.de</a>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>14. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft</b> – Veranstaltung die Unternehmen und Anwendern das Spektrum an bedarfsgerechten IT-Lösungen und Services für das Immobilienmanagement aufzeigt	<b>22.–23.9.2011 Potsdam</b>	1.490 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 8843070, <a href="http://www.tacook.de/sap-immobilienkongress">www.tacook.de/sap-immobilienkongress</a>
	19. Deutscher Verwaltertag	<b>22.–24.9.2011 Berlin</b>	295 Euro <sup>*</sup> / 445 Euro <sup>**</sup>	DDIV Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V., Telefon 030 30096790, <a href="http://www.ddiv.de">www.ddiv.de</a>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>Expo Real 2011</b> – 14. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen.	<b>4.–6.10.2011 München</b>	3-Tages-Ticket ab 350 Euro, 2-Tages-Ticket ab 255 Euro	Neue Messe München, Telefon 89 94911608, <a href="http://www.exporeal.de">www.exporeal.de</a>
	37. Fachgespräch Wohnungseigentumsrecht in Fischen: 60 Jahre WEG – Immer noch Neues zum Verwalter	<b>26.–28.10.2011 Fischen (Allgäu)</b>	495 Euro	Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e.V., Telefon 0911 223554, <a href="http://www.esw-deutschland.de">www.esw-deutschland.de</a>
	Mainzer Immobilientag: Worüber die Gebäude- und Immobilienwirtschaft spricht	<b>28.10.2011 Mainz</b>	ab 180 Euro inkl. MwSt.	Fachhochschule Mainz, Telefon 06131 6281335, <a href="http://mit2011.fh-mainz.de">http://mit2011.fh-mainz.de</a>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Arbeitskreis München: Vortrags- und Diskussionsabend „Streiten ist gestern – Lösen ist heute!“ Einführung in die außergerichtliche Konfliktlösung, insbesondere Business Mediation in der Immobilienwirtschaft.	<b>14.9.2011 München</b>	kostenlos	RICS Deutschland Ltd., Telefon 069 650075-0, <a href="http://www.ricseurope.eu/de">www.ricseurope.eu/de</a>
	Redevelopment von Bestandsimmobilien	<b>15.9.2011 Berlin</b>	95 Euro	Leinemann Partner Rechtsanwälte, Telefon 030 206419-0, <a href="http://www.leinemann-partner.de">www.leinemann-partner.de</a>
	Hausgeldansprüche in der Immobiliervollstreckung – WEG-Verwalter seit 2007 im erhöhten Haftungsrisiko	<b>26.09.2011 Berlin</b>	310 Euro <sup>*</sup> / 370 Euro <sup>**</sup>	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., telefon 030 390473-170, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
	Grundbegriffe und Grundverständnis zur Baukonstruktion – Grundlagenseminar für Facility-Manager	<b>26.9.2011 Berlin</b>	290 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, <a href="http://www.bauakademie.de">www.bauakademie.de</a>
	Effizienzhaus – Neubau – und Bestandssanierung von EnEV-Standard bis Passivhaus	<b>29.09.2011 Leipzig</b>	425 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, <a href="http://www.ssb-seminare.de">www.ssb-seminare.de</a>
	Analyse und Abbildung des Immobilienmarkts	<b>30.9.–1.10.2011 Sinzig</b>	545 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>
	Hartz IV-Empfänger als Mieter: Umgang mit Mietschulden und Konflikten	<b>5.10.2011 Leipzig</b>	280 Euro <sup>*</sup> / 340 Euro <sup>**</sup>	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0341 984890, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
	Mietrückstand – was tun?	<b>10.10.2011 Bochum</b>	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Prozessoptimierung im Facility-Management	<b>11.–12.10.2011 München</b>	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <a href="http://www.managementcircle.de/10-68492">www.managementcircle.de/10-68492</a>
	Hausverwaltungs-Management Spezial inkl. Buchhaltung	<b>12.10.2011 Ratingen</b>	339 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.haufe.de/realestate">www.haufe.de/realestate</a>
	Jahresabrechnung in der WEG 2011	<b>17.10.2011 Frankfurt a.M.</b>	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Immobilienfachseminar: Immobilienbewertung in der Zwangsversteigerung	<b>19.10.2011 München</b>	285 Euro	IREBS Immobilienakademie GmbH, Telefon 06723 9950-41, <a href="http://www.immobilienakademie.net">www.immobilienakademie.net</a>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder

## Unternehmensindex

<b>A</b>	JK Wohnbau AG ..... 12
Aareon AG ..... 58	Jones Lang LaSalle
Abercrombie & Fitch ..... 40, 41	(JLL) ..... 10, 28, 40, 41
Abrar International Holding Co. .... 11	<b>K</b>
Allianz Global Investors (AGI) ..... 11	Kaufhof ..... 17
Angermann-Gruppe ..... 74	KfW-Bankengruppe ..... 18 ff., 45
Argoneo Real Estate GmbH ..... 72	Kik ..... 41
<b>B</b>	Kingdom Holding ..... 11
BBE Handelsberatung GmbH ..... 41	Komfort Consulting ..... 46
BinLadin ..... 11	Kommunale Wohnen AG ..... 76
BVLEG ..... 12	KPMG Advisory ..... 46
<b>C</b>	KPMG International ..... 46
CB Richard Ellis (CBRE) ..... 40	Kuchenbuch & Partner (IKP) ..... 40
Collier ..... 10	KWA Kuratorium Wohnen
Commerzbank ..... 9, 12, 67	im Alter ..... 45
Cushman & Wakefield LLP ..... 12	KWG Kommunale Wohnen AG ..... 44
<b>D</b>	<b>M</b>
DB Systel GmbH ..... 56	McDonald's ..... 71
DekaBank ..... 47	Messe München ..... 77
Deutsche Bank ..... 71	Metro Group ..... 41
Diamona & Harnisch ..... 45	mfi management für
dm ..... 41	immobilien AG ..... 90
Douglas Holding AG ..... 41	MSE ..... 58
Drees & Sommer Schweiz ..... 68	<b>N</b>
DSK Deutsche Stadt- und	Netto-Marken-Discount ..... 41
Grundstücksentwicklungs-	Patrizia Gewerbeinvest KAG ..... 74
gesellschaft ..... 17	Prelios Deutschland GmbH ..... 76
DWS ..... 28, 29	<b>R</b>
<b>E</b>	RAG Montan Immobilien ..... 67
ECE ..... 76, 90	Real I.S. .... 28
Edeka ..... 41	Rewe ..... 41
ENA Experts ..... 55	Robert C. Spies ..... 76
ESS ..... 58	Rossmann ..... 41
Estavis AG ..... 12	<b>S</b>
Eurohypo ..... 9, 12	SAP AG ..... 10, 57 ff.
<b>F</b>	Savills Immobilienberatungs-
Facebook ..... 49	GmbH ..... 76
Feri EuroRating ..... 28	Scope Analysis ..... 28
Focus Real Estate AG ..... 86	Sec Hamburg ..... 90
<b>G</b>	SEC Mall Management ..... 90
GAP ..... 58	Siedentopf ..... 76
Gerry Weber AG ..... 40	Staples ..... 41
Gerry Weber Retail GmbH ..... 40	Steigenberger Hotel Group ..... 74
Gewoba ..... 74	<b>T</b>
Google ..... 49	T.A. Cook ..... 10
Grooterhorst & Partner ..... 90	TAG Immobilien AG ..... 12
GRR Real Estate Management	Tengelmann ..... 41
(REM) GmbH ..... 41	TH-Projektmanagement GmbH ..... 74
<b>H</b>	Twitter ..... 49
Hahn-Gruppe ..... 41	<b>W</b>
Haufe-Lexware Real Estate AG. ... 58	WAV Immobilien Reuschenbach. ... 51
Hochtief Projektentwicklung . . . 46, 48	Westphal Architekturbüro ..... 76
<b>I</b>	<b>Y</b>
IREBS Immobilienakademie ..... 12	Yardi Sytems GmbH ..... 58
IVG ..... 8	<b>Z</b>
IVG Institutional Funds GmbH. .... 12	ZBI AG ..... 12
IVG Research ..... 11, 45	Zechbau-Gruppe ..... 74
<b>J</b>	ZIA ..... 12
Jamestown ..... 28, 29	
Jeddah Economic Co. .... 11	

## Vorschau auf ...

### ... Oktober 2011



Die Messethemen ziehen die Besucher an.

#### MESSE-SPECIAL

### Expo Real 2011 bringt Überblick

RICS-Market Survey. Europäische Investmentmärkte. Welche deutschen Regionen lohnen sich? AIFM, Solvency II, Basel III: Sind aller guten Dinge wirklich drei? Ein ausführlicher Artikel-Guide mit den wichtigsten Themen der Münchener Gewerbeimmobilienmesse vorab.

#### CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

### Weiches Herz bringt harte Münze

Corporate Social Responsibility ist für Marken ein zweischneidiges Schwert. Denn nur bei glaubwürdiger Verbindung mit ökologisch-sozialem Engagement sind strategische Wettbewerbsvorteile realisierbar.

**Die Oktober-Ausgabe erscheint am Freitag, den 30. September 2011, Anzeigenschluss ist der 5. September 2011.**

### ... November 2011

#### NEUE GESETZE WERFEN SCHATTEN VORAUSS

### Schwarzer Mann bringt Glück

... und sonst? Wer prüft in Zukunft eigentlich die Heizungen? Schornsteinfeger, TÜV oder Wärmemessdienst? Mit den bevorstehenden neuen gesetzlichen Freiheiten kommt auf die Hauseigentümer neue Verantwortung zu. Sie werden zukünftig stärker in die Haftung genommen. Prophylaktische Gedanken zur Vermeidung von Schadensfällen aus Unwissenheit.



**Die November-Ausgabe erscheint am Freitag, den 4. November 2011, Anzeigenschluss ist der 7. Oktober 2011.**



# Geheimnisse

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

## ... am German Council Congress



**Dr. Johannes Grooterhorst**  
Gründer der wirtschaftsrechtlichen Kanzlei Grooterhorst & Partner aus Düsseldorf



**Dr. Marcus U. Hüttermann**  
COO der mfi management für immobilien AG



**Susanne Klos**  
Gründerin der Sec Hamburg und Geschäftsführerin der SEC Mall Management

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

**Dr. Grooterhorst:** Führungsstark, zielbewusst, konsequent.

**Dr. Hüttermann:** Motivierend, ausgleichend, mitnehmend.

**Klos:** Fördernd, fordernd, fair.

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

**Dr. Grooterhorst:** Mit Alexander Otto von ECE, da ich als Kanzleigründer am Gedankenaustausch mit innovativen Unternehmerpersönlichkeiten interessiert bin.

**Dr. Hüttermann:** Immer gern mit unseren Mietern, um von ihnen mehr zu erfahren.

**Klos:** Gern würde ich mit den Architekten Herzog und de Meuron in der Elbphilharmonie in Hamburg essen gehen, um dann eine Privatführung durch das neue Wahrzeichen Hamburgs zu erhalten.

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

**Dr. Grooterhorst:** In der Regel am Schreibtisch, da ich als Managing-Partner unserer Kanzlei in dieser Zeit die administrativen Aufgaben erledige.

**Dr. Hüttermann:** Entweder mit Trockenobst am Schreibtisch oder unterwegs beim trendigen Business-Lunch.

**Klos:** Meistens im Büro am Schreibtisch, da bin ungestört und kann ganz in Ruhe zum Beispiel noch nicht beantwortete E-Mails bearbeiten.

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

**Dr. Grooterhorst:** Obwohl wir Marktteilnehmer sind, sollten bestimmte berufsethische Regeln eingehalten werden.

**Dr. Hüttermann:** Einen Beitrag zur Professionalisierung der Branche leisten.

**Klos:** Sich verantwortlich fühlen und Entscheidungen treffen, mutiger für neue Konzepte kämpfen. Weitsichtiger denken und mehr Energie in bessere Überzeugungsarbeit gegenüber Eigentümern einfließen lassen. ←|

**Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Der Revitalisierungsgrad von Shopping-Centern lässt in Deutschland zu wünschen übrig.“**

**Dr. Grooterhorst:** Generalisierende Aussagen sind meistens von Übel. Der hochkompetitive Einzelhandel wird die notwendigen Revitalisierungen erzwingen.

**Dr. Hüttermann:** Das ist erfreulich für die mfi, die derzeit die jeweils größte Revitalisierung von Centern im Westen (RuhrPark in Bochum) und Osten (Paunsdorf Center in Leipzig) durchführt.

**Klos:** Stimmt genau. Hier sehe ich viel Potenzial für Städte und den Handel. ←|

„Der Hamburger Immobilienmarkt ist stark umkämpft. Dank der »Immobilienwirtschaft« sind wir über die aktuellen Marktgeschehnisse immer auf dem Laufenden und können so unsere Spitzenstellung im Markt verteidigen.“

Andreas Rehberg,  
Grossmann & Berger GmbH



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

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



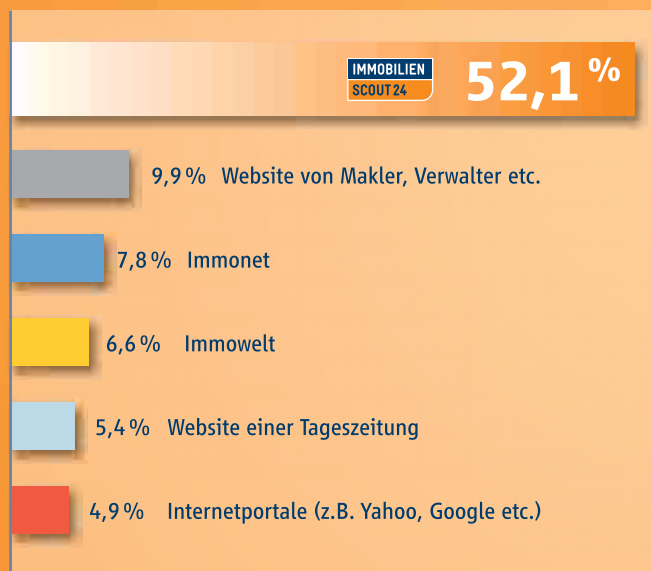
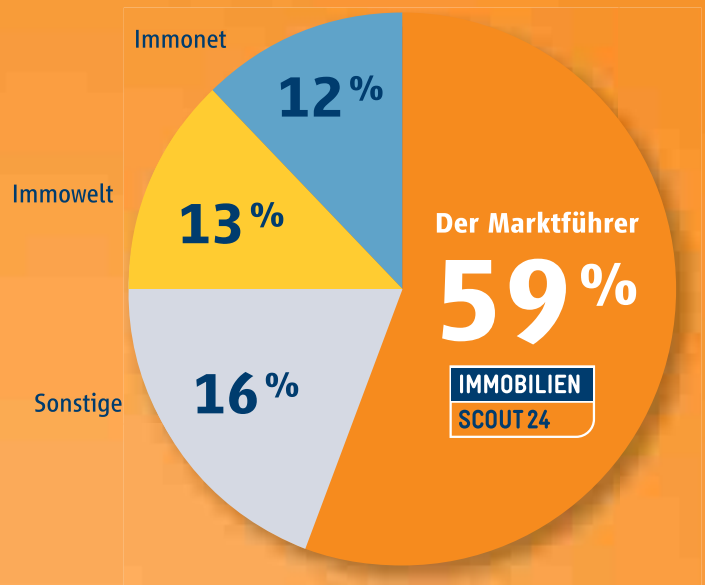
**HAUFE.**

# Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

## Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2011 haben im Durchschnitt 6,6 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate / Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 59 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home&Work-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jan.-Juli 2011



Mehrfachnennungen möglich.

## Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 52,1 % aller umgezogenen Personen, die ihre neue Immobilie im Internet gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH im Auftrag der Immobilien Scout GmbH, 32. W3B Studie, April/Mai 2011, Internetuser, **Mehrfachnennungen möglich**, **Summe aller Nennungen sind 120,5%** (nicht aufgef. Daten: WG-gesucht.de 9,8%, Immobilien.de 7,0%, Website Bank 2,5%, Immobilo 1,6%, andere 12,9%). Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an die Immobilien Scout GmbH.

**Nutzen Sie den Marktführer:  
Monatlich schon ab 159,- Euro  
zzgl. MwSt. für 5 Objekte!**

[www.immobilienscout24.de/vario](http://www.immobilienscout24.de/vario)

[www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

**IMMOBILIEN  
SCOUT 24**

**Der Marktführer:  
Die Nr. 1 rund um Immobilien**