www.immobilienwirtschaft.de 09 | 2013

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Vorsicht Mietpreisgrenze

Die Mehrheit der Bevölkerung will sie, fast alle Parteien auch. Das können Vermieter jetzt tun.

Warm up
Expo Real 2013

Gewerbeimmobilien
Finanzierung: Wettbewerb wird härter

Kapitalanlagegesetz
Der Weg ins neue Fondszeitalter

Mat.-Nr. 06228-5163

Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL Stand C1.432

Immobiliengeschäft. 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**

Helaba

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Australien war gestern

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Australien war gestern, heute ist Immobilien. Ein Land, sehnsuchtsbeladen, ganz weit weg für viele. Gerade aus dem Urlaub kommend hoffe ich die Kurve zu kriegen, aber kein Problem, ich muss eh langsam fahren, denn es ist Stau. Chinesen, Amerikaner & Co. vor mir: Heute will tatsächlich jeder wohlhabende Weltbürger hierher nach Immobilien. Bald wird es wieder schneller gehen, denn ich wohne in einer B-Stadt. Und zum Schluss fahren deshalb nur noch die wenigen Abenteurer unter den fernen Besuchern in meine Richtung. Die riesige Schar der Langweiligen biegt ab in die Ballungsgebiete – zum Glück.

Dort ist es aber auch nett. So ein friedliches Bild: Alle Gebäude sind grün und voller Mieter. Das FAP-Barometer für Immobilienfinanzierung sagt gutes Wetter voraus, denn die Stimmung unter den Finanzierern habe sich aufgehellt. Unter ihnen herrsche eine „ruhige, positive Gelassenheit". Vollbeschäftigung, Stabilität, Rendite: Ja, es ist ein glückliches Land. Und es trägt diesen abenteuerlich-verklärten Widerspruch in sich: Zwar kaum Meer, aber überall sichere Häfen. Trotz Hitze deshalb zurzeit viel attraktiver als Mallorca.

Also alles gut, von außen betrachtet. Aber so, wie das neue Australien, hat auch dieses neue, allzu potente Immobilien viele Skeptiker. Was die Aborigines dort waren, sind Hausbesetzer, Wagenburgler und Minderbegüterte hier. Gerade erst hat die Bertelsmann-Stiftung festgestellt, dass wegen zu hoher Mietpreise das Wohnen in der Stadt für Familien zunehmend zum Armutsrisiko wird. Doch Immobilien hat eine starke Führung: Proaktiv hatte man die Mietpreisbremse erfunden. Und in Berlin soll es jetzt Bußgelder für die Vermieter geben, wenn die Miete bei Neuverträgen zu sehr über dem Ortsüblichen liegt. Sieht populistisch aus. Aber Populismus wäre ein Fehler. Sozialer Ausgleich muss nachhaltig sein. Sonst könnten die Weltbürger eines Tages ausbleiben …

Ihr

Foto: Hans Scherhaufer

CORPUS SIREO
ASSET MANAGEMENT RETAIL

Immer mehr Kunden vertrauen uns, ihre Einzelhandelsimmobilien wertsteigernd zu managen.

Vom Highstreet-Objekt bis hin zum Fachmarktzentrum – für unsere Kunden realisieren wir die Neu- und Repositionierung von Einzelhandelsimmobilien. Zudem entwickeln wir nachhaltige Nutzungskonzepte oder richten diese neu aus, kaufen geeignete Immobilien an und kümmern uns um den Verkauf von zuvor optimierten Immobilien. Sprechen Sie uns an!

Weitere Informationen erhalten Sie unter +49 6104 664-0 oder auf unserer Webseite
www.corpussireo.com

THE REAL ESTATE PEOPLE

Mietpreisbremse. Die meisten Parteien fordern sie. Was Vermieter vor der Bundestagswahl noch tun können.

Titelthema

Das neue Mietrecht ist kaum in Kraft, schon drohen Immobilienbesitzern und Investoren weitere Renditekappungen. Begründet wird dies mit Wohnraummangel und drastisch steigenden Mieten. Doch stimmen die Fakten überhaupt?

20 **Mietrecht.** Von Kappungsgrenze bis Mangelgebiete: Diskussionen rund um das Mietrecht.

22 **Bundestagswahlkampf.** So stellen sich die Parteien die Zukunft vor.

24 **Umfrage.** Die Bevölkerung will die Mietpreisbremse.

26 **Kommentar.** „Regulierungen sind völlig fehl am Platz", meint Gerald Happ von Haus & Grund.

KAGB. Die Auswirkungen auf die geschlossenen Immobilienfonds.

Objektvermittlung. Aufgehübschte Wohnungen gehen besser.

Szene

08 Infografik: Altenquotient in Deutschland.

09 Kolumne: Neue Regulierungen – paradox!

12 Nachrichten: Wohnungsbau in Europa auf dem tiefsten Stand seit 20 Jahren.

Finanzen, Markt + Management

Kapitalanlagegesetz
27 Große Herausforderungen für die Investmentbranche.

Immobilienmarkt Asien
30 Bessere Performances als in Europa – mit Abstrichen.

Von den Finanzgerichten
32 „Drei-Objekt-Grenze": Ein gewerblicher Handel ist ab vier verkauften Grundstücken in fünf Jahren gegeben.

Corporate Social Responsibility
34 Neue Richtlinien für CSR sollen das soziale und ökologische Engagement von Unternehmen erleichtern.

Zukunft der Shopping Center
36 Leben wir bald in Städten ohne Geschäfte und Einkaufszentren? Was die Branche diesem Szenario entgegensetzt.

Homestaging
40 Über die professionellen Aufhübscher und ihre noch weitgehend unbekannte Dienstleistung.

Aus- und Weiterbildung
42 In der Immobilienbranche ist Internationalität gefragt.

Fotos: imago/Jens Jeske; Susan Rau; Techem; Kai Hartmann/Photography Bafin

Gewerbliche Immobilienfinanzierung
46 Die neue Konkurrenz um die Kunden.

Auf dem Weg zum Energiemanager
51 Interview mit Hans-Lothar Schäfer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Techem GmbH.

Wohnungswirtschaft
52 Das Umdenken hat begonnnen.

Vorbericht SAP-Forum Dresden
54 Die Community aus Partnern, Kunden und Interessenten will „voneinander lernen, gemeinsam bewegen".

Verwalterstudie
57 Eine Umfrage in 204 Unternehmen.

Die akademische Seite
59 Das Demokratieverständnis ändert sich. Das sollte die Immobilienbranche nicht unberücksichtigt lassen.

Energie. Hans-Lothar Schäfer zum Einfluss des digitalen Wandels.

Special

Expo Real 2013: Das Warm-Up zur Messe

60 Gemeinsam statt einsam: Auf der Expo Real gibt es auch in diesem Jahr viele Gemeinschaftsstände von Regionen und Unternehmen.
62 Wie geht es der Branche: Die Expo Real ist ein wichtiges Stimmungsbarometer.
63 Gespräche ja, Vertragsabschlüsse immer weniger: Die Aktivitäten unter den Teilnehmern auf der Expo Real haben sich verändert.
66 Zur Expo Real in diesem Jahr: Interview mit Eugen Egetenmeier, Messechef München.

Special

Bremen: Schnelle Wege, eigenwillige Lösungen

72 Erfolgsmodell „Überseestadt".
74 Die Senatsbaudirektorin Prof. Dr. Iris Reuther im Interview.
76 Auf dem Büromarkt an der Weser wird wieder mehr neu gebaut.
78 Güterverkehrszentrum bündelt Logistikzentren.
80 Wohnen. Bebaute Wasserlagen.
82 Einzelhandel. Das neue Tor zur Stadt.
84 Bremerhaven und seine Zukunftsbranchen.

Recht

Urteil des Monats – Makler
88 Ist das Fernabsatzgesetz anwendbar?

Rubriken

03 **Editorial**
06 **Online**
18 **RICS**
19 **Deutscher Verband**
93 **Bücher**
94 **Impressum**
95 **Unternehmen im Heft/ Vorschau**
96 **Termine**
98 **Finale**

Maklerrecht. Fernabsatzgesetz möglicherweise nicht anwendbar.

Neu im September www.haufe.de/immobilien

Top Thema:
Verwalterzustimmung zur Veräußerung von Wohnungseigentum

In vielen Eigentümergemeinschaften bedarf die Veräußerung eines Wohnungseigentums der Zustimmung des Verwalters. Wenn die Gemeinschaftsordnung eine solche Regelung vorsieht, kann das Geschäft ohne Verwalterzustimmung nicht über die Bühne gehen. Die Zustimmung ist keine bloße Formalie, sondern erfordert eine verantwortungsvolle Prüfung. Der Verwalter darf die Zustimmung weder vorschnell erteilen noch zu Unrecht verweigern und haftet für falsches Handeln. Wie Verwalter richtig vorgehen, lesen Sie in diesem Top-Thema.

Verkauf. Der Verwalter darf oft mitreden.

Seminare

Haufe Online-Seminar:
BGH kompakt:
Aktuelle Rechtsprechung zur Betriebskostenabrechnung mit Praxistipps
Donnerstag, 12. September 2013,
15 Uhr, 82,11 Euro

Für Vermieter und Verwalter ist die Erstellung einer ordnungsgemäßen Abrechnung eine ebenso schwierige und undankbare wie auch wichtige Aufgabe. Nur anhand einer korrekten Abrechnung kann der Vermieter Nachzahlungen vom Mieter fordern. Dieses Online-Seminar vermittelt unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung des BGH die notwendigen Inhalte einer ordnungsgemäßen Abrechnung.
Referentin: RAin Birgit Noack

Haufe Online-Seminar:
Immobilienverwaltung Aktuell:
Fit für die SEPA-Umstellung
Freitag, 20. September 2013,
10 Uhr, 82,11 Euro

Immobilienverwalter stehen vor einer besonderen Herausforderung: Der Zahlungsverkehr muss auf das SEPA-Verfahren umgestellt werden. Ab Februar 2014 können Forderungen per Lastschrift nur noch über das SEPA-Lastschriftverfahren eingezogen werden. Was heißt das im Einzelnen und wie können Sie Ihr Unternehmen richtig darauf vorbereiten? Dieses Online-Seminar informiert Sie über die Schritte, die für die SEPA-Umstellung erforderlich sind.
Referent: Steffen Haase

Contracting: Kaum Verbesserungen

Top-Thema: Energiedienstleistungen trotz Hindernissen. Das neue Mietrecht enthält weiterhin Hindernisse für Contracting-Dienstleister. Dabei waren die Wachstumsraten des Geschäftsmodells schon in der Vergangenheit verhalten. Derzeit warten viele Verwalter und Eigentümer noch ab, wie sich die Mietrechtsreform auswirken wird. Diese definiert erstmals einheitlich die Einsatzmöglichkeiten von Contracting für Mietwohnungen in Deutschland. Festgelegt ist, dass Mieter die Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung (Contracting und Fernwärme) zulassen müssen. Die Kosten dürfen auf den Mieter umgelegt werden – jedoch nur, wenn nach der Umstellung die Heiz- und Warmwasserkosten nicht steigen. Das ist ein Punkt, den Contracter als Problem ansehen.

Wärmeversorgung. Contracting wurde neu geregelt.

Wir wollen die Zukunft nicht beschönigen. Wir wollen sie gestalten.

Bei der ECE entscheiden wir nicht danach, ob smarte Lösungen aus der Online- oder Offline-Welt stammen. Hauptsache, sie machen das Einkaufserlebnis der Zukunft für unsere Kunden weiterhin aufregend, attraktiv und spannend. Und damit das so bleibt, testen wir ständig neue Services: die Mall Wall – ein riesiges digitales Schaufenster, eine App mit individuellen Einkaufsangeboten, smarte 3D-Wegeleitsysteme oder einen interaktiven Mall-Avatar. Und wir haben noch viele weitere Ideen. Zu einem einzigen Zweck: Unseren Kunden das Beste aus beiden Welten anzubieten.

Shopping | Office | Traffic | Industries

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Heegbarg 30, 22391 Hamburg
Telefon: (040) 60606-0, Fax: (040) 60606-6230
www.ece.de, info@ece.de

ECE

Karte des Monats

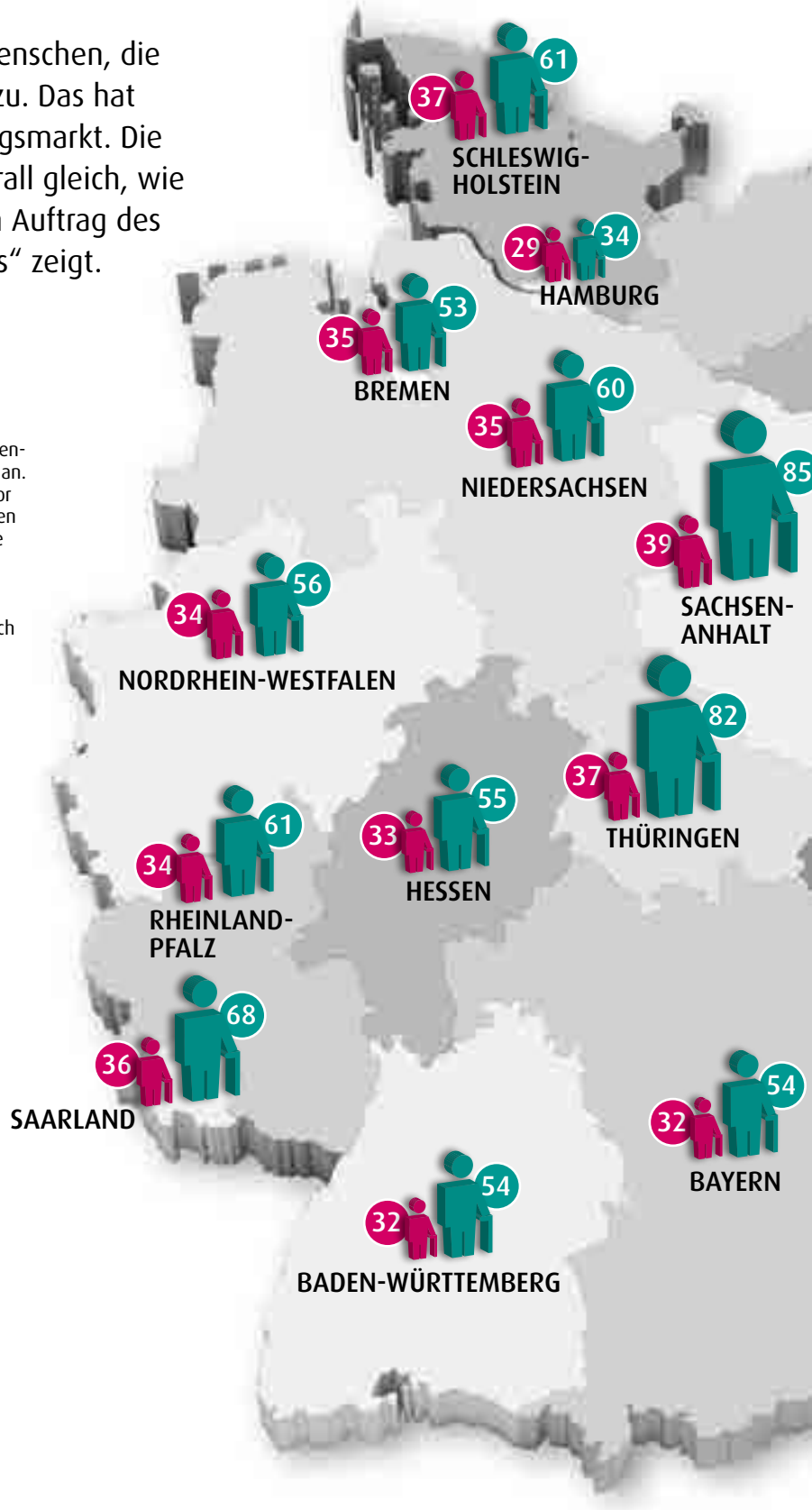
Altenquotient[1]

Deutschland altert. Die Anzahl der Menschen, die älter als 65 Jahre sind, nimmt stetig zu. Das hat auch Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt. Die Entwicklungen sind jedoch nicht überall gleich, wie eine Erhebung des Pestel-Instituts im Auftrag des Verbändebündnisses „Wohnen 65plus“ zeigt.

2011 2035

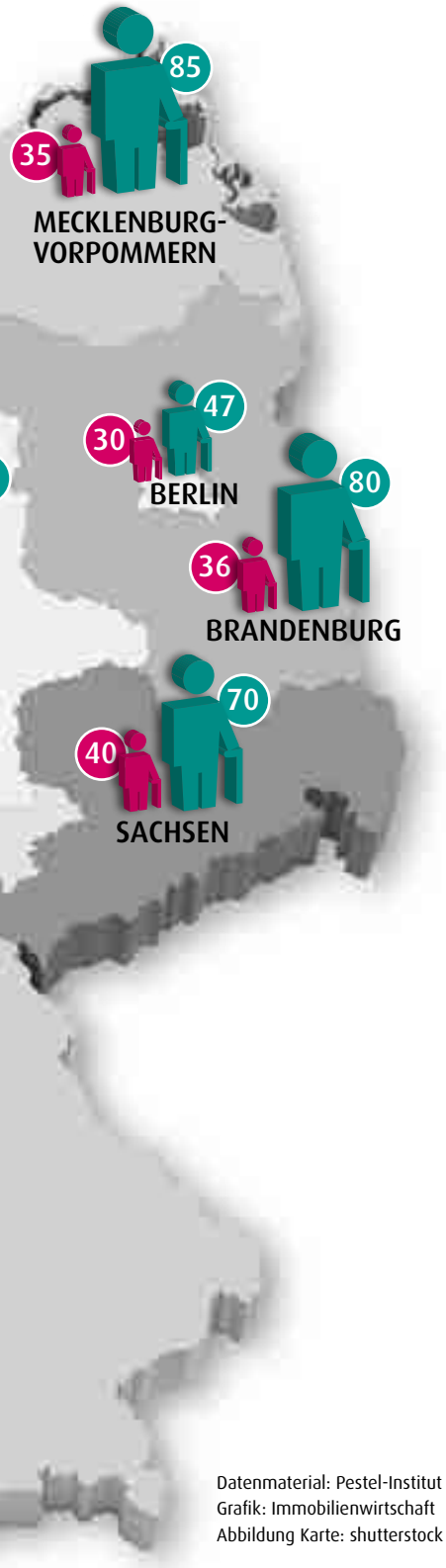
[1] Der Altenquotient gibt das Verhältnis der Anzahl älterer Menschen zur Anzahl jüngerer Menschen in einer Gesellschaft an. Der Wert wird üblicherweise, wie auch hier, mit dem Faktor 100 multipliziert. Der Altenquotient 20 bedeutet: 20 Älteren stehen 100 Jüngere gegenüber. Zugrunde gelegt wird eine Zuwanderung von bundesweit 150.000 Personen pro Jahr.

Quelle: Berechnungen des Pestel-Instituts auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes bis 2011 (einschließlich der vorläufigen Zensusdaten)



In den vergangenen 20 Jahren ist die Zahl der Menschen über 65 von gut zwölf Millionen auf knapp 16,6 Millionen gestiegen. Dies ist ein Zuwachs von 38 Prozent. Eine wichtige Kennzahl in der weiteren demografischen Entwicklung ist der sogenannte Altenquotient. Er gibt das Verhältnis der Anzahl älterer Menschen zur Anzahl jüngerer Menschen in einer Gesellschaft an. In den nächsten Jahrzehnten wird sich das Verhältnis deutlich zugunsten der älteren Menschen und damit zulasten der jüngeren verschieben. Besonders negativ ist das Verhältnis vor allem im Osten Deutschlands.

Generell sind Senioren kaum noch bereit, den Wohnort zu wechseln. Die Modellrechnungen weisen für den älteren Teil der Bevölkerung ein hohes Maß an Zuverlässigkeit auf. Während bei den 18- bis unter 30-Jährigen noch rund zehn Prozent jährlich über die Kreisgrenze ihren Wohnort verändern, liegt diese Rate bei den Über-65-Jährigen nur noch bei einem Prozent.



Datenmaterial: Pestel-Institut
Grafik: Immobilienwirtschaft
Abbildung Karte: shutterstock

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Mietpreisbremse & Co.: Politik paradox!

Höhere Grunderwerbsteuer, strengere energetische Vorschriften, Wegfall der Eigenheimzulage, Senkung der Abschreibung, Legionellenuntersuchung, Abgaswegeüberprüfung, Erhöhung der Notarkosten, Pflicht zur Schaffung von Sozialwohnungen und vieles mehr: Seit Jahren verteuert die Politik das Wohnen. Wenn es für viele Mieterinnen und Mieter unbezahlbar geworden ist und das Wahlvolk stöhnt, dann werden nicht Gebühren und Gesetze auf den Prüfstand gestellt. Das wäre ja auch zu einfach. Nein, es werden Gegenmaßnahmen beschlossen, die wiederum Nebenwirkungen haben. Ein Beispiel ist die Mietpreisbremse. Die soziale Bodenordnung in München, der Zwang zur Schaffung von Sozialwohnungen hat die Kauf- und Mietpreise getrieben. Doch statt dieses Instrument zu hinterfragen, macht München es Hamburg nach und veräußert Grundstücke unter Marktwerten an Bauträger, die dann besonders günstig vermieten müssen. Politik paradox!

Den Glauben an den Markt haben die meisten Politiker in unserer sozialen Marktwirtschaft verloren. Dabei hat dieser sich eben erst wieder bewährt. So zeigt der Immobilienindex IMX von Immobilienscout erstmals seit seiner Einführung vor drei Jahren einen Rückgang der Angebotsmieten in vier von fünf untersuchten Metropolen, nämlich in Hamburg, München, Köln und Frankfurt. Der Grund ist simpel: Es wird mehr gebaut, vor allem in den wachstumsstarken und teuren Großstädten. Allein im ersten Halbjahr legten die Genehmigungszahlen im Geschosswohnungsbau um knapp 22 Prozent zu. Dies aber, aufgepasst liebe Politiker, nicht wegen, sondern trotz Eurer oben beschriebenen Gesetze und Maßnahmen. Kapitalanleger glauben wieder an die Immobilie und investieren auch mangels Alternativen in Backsteine. Weniger Regulierung und weniger kostentreibende Gesetze würden den Bau weiter beflügeln. Und mehr Angebot führt zu sinkenden Preisen, so einfach ist das. Doch unsere Politiker hätten weniger zu entscheiden, kämen sich weniger wichtig vor. Daran wird es scheitern, zwangsläufig.

UNTERNEHMEN

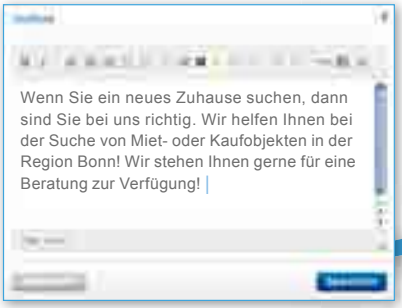
Aareon und Planon kooperieren

Aareon, Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft, und Planon, Anbieter von Facility Management und Real Estate Software, haben eine Kooperation vereinbart. Ziel der Partnerschaft sei es, dass die Kunden von Planon die Vorteile des Service-Portals Mareon von Aareon für den Prozess der laufenden Instandhaltung nutzen können. Dies wird durch die Integration von Mareon in die Computer Aided Facility Management (CAFM) Software von Planon erreicht.

1&1 DO-IT-YOUR

Der professionelle Internet-Auftritt zum Selbermachen. Für Firmen und Freiberufler!

Homepage leicht selbst erstellen: Hunderte attraktive Designs zur Auswahl. Mit Text- und Bildvorschlägen für Ihr Immobilienbüro.



Jederzeit online ändern: Texte einfach überschreiben oder einkopieren. Bilder blitzschnell einladen. Farben und Design ändern – alles mit wenigen Mausklicks.

1&1 Web Apps per Mausklick integrieren: Kleine Programme, die Ihrer Homepage noch mehr Funktionen bieten.

Internet made in Germany

1 TEST 30 TAGE AUSPROBIEREN

1 MONAT VERTRAGS-LAUFZEIT

1 ANRUF EXPERTENRAT

* 1&1 Do-It-Yourself Homepage mit 30 Tage Geld-zurück-Garantie. Kündigung im Testzeitraum jederzeit möglich. Preisvorteil bei 12 Monaten Vertragsbindung, z. B. 1&1 Basic-Paket in den ersten 12 Monaten 6,99 €/Monat (8,32 €/Monat inkl. MwSt.), danach gilt der reguläre Preis von 9,99 €/Monat (11,89 €/Monat inkl. MwSt.). Keine Bereitstellungsgebühr. 1&1 Internet AG, Elgendorfer Str. 57, 56410 Montabaur

SELF HOMEPAGE

Auch mobil präsent:
Automatisch für Smartphone-Darstellung optimiert.

Viele Besucher:
Gute Platzierung in Suchmaschinen durch professionelle Suchmaschinen-Optimierung (SEO). Und einfache Verlinkung mit anderen Websites wie Facebook, Twitter oder YouTube...

Inklusive Internet-Adresse.
Neue Internet-Adresse wählen oder vorhandene Domain einfach umziehen.

JETZT 30 TAGE TESTEN!
Ab 6,99 €/Monat zzgl. MwSt.*
1und1.de/immobilien

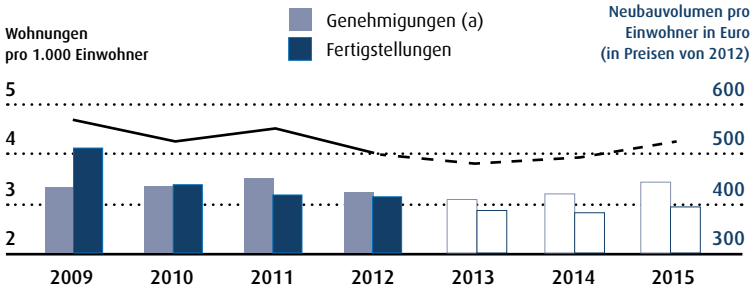
1&1

Jetzt informieren und bestellen:
0 26 02 / 96 91
0800 / 100 668

1und1.de

Wohnungsneubau in Europa

Studie. Die Experten des europäischen Forschungs- und Beratungsnetzwerks Euroconstruct rechnen damit, dass die Wohnungsbauaktivitäten erst ab 2015 wieder zunehmen.



(a) Für Großbritannien wurden Daten zu Baubegin verwendet. Quelle: Euroconstruct

EUROCONSTRUCT

Wohnungsbau in Europa weiterhin auf Schrumpfkurs

Der Wohnungsbau in Europa befindet sich weiter auf Schrumpfkurs und wird 2013 den tiefsten Stand seit 20 Jahren erreichen. Die Experten des europäischen Forschungs- und Beratungsnetzwerks Euroconstruct rechnen damit, dass die Wohnungsbauaktivitäten erst ab 2015 wieder zunehmen. Dabei zeigt sich ein starkes Gefälle zwischen Nord- und Südeuropa. Während in Norwegen, Schweden, Dänemark und Großbritannien in den Jahren 2013 bis 2015 durchschnittliche Zuwächse von jeweils mehr als zwei Prozent pro Jahr zu verzeichnen sind, werden im selben Zeitraum in sieben Ländern wohl Einbußen zu verzeichnen sein.

Für 2013 wird insgesamt erneut ein Rückgang erwartet. Dabei wird der Umfang der Neubauaktivitäten etwa 45 Prozent unter dem Niveau von 2006 liegen. Erst ab 2014 rechnet das Netzwerk mit einer leichten Erholung in Höhe von einem Prozent. Im Jahr 2015 sollte das Wachstum dann knapp zweieinhalb Prozent betragen.

Vor allem die norwegische Wohnungsbautätigkeit, die bereits 2011 deutlich ausgeweitet wurde, bleibt weiterhin lebhaft. Diese Entwicklung wird sich mit großer Wahrscheinlichkeit – wenn auch in abgeschwächter Form – bis zum Jahr 2015 fortsetzen. In der Schweiz und in Frankreich ist im Zeitraum 2013 bis 2015 mit Rückgängen zu rechnen. Jährliche Einbußen von mehr als einem Prozent werden für Ungarn und Italien prognostiziert. In Italien könnte die Wohnungsbaunachfrage in diesem Jahr sogar um viereinhalb Prozent schrumpfen. Am schlechtesten wird sich der Wohnungsbau in Tschechien, Portugal und Spanien entwickeln.

Der Neubaubereich schwächt sich derzeit weiter spürbar ab. 2013 soll die Genehmigungsquote auf 3,1 Neubauwohnungen pro 1.000 Einwohner sinken. Diese Abwärtsentwicklung macht sich bei den Wohnungsfertigstellungen bemerkbar. Bis 2014 wird die Fertigstellungsquote auf nur noch 2,8 Wohnungen pro 1.000 Einwohner abnehmen, bevor sie 2015 wieder auf 2,9 Neubauwohnungen zulegen könnte. In den 19 Partnerländern werden dann insgesamt 1,37 Millionen Wohnungen fertiggestellt.

NÜRTINGEN-GEISLINGEN

Hochschul-Institut neu gegründet

An der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) wurde ein neues Institut ins Leben gerufen: Das Institut für Immobilienwirtschaft (idiw). Gründungsväter sind die Professoren Dr. Robert Göötz und Dr. Thomas Kinateder. Das Leistungsspektrum des idiw soll Gutachten, Studien, Beratungsleistungen, Vorträge und Schulungen umfassen.

CORENET GLOBAL-BEFRAGUNG

Büroflächen je Mitarbeiter sinken um 25 Prozent

Die Fläche pro Büromitarbeiter fällt weiterhin: Weltweit verzeichnet CoreNet Global (CNG) seit dem Jahr 2010 einen reduzierten Flächenverbrauch um rund 25 Prozent. Knapp 60 Prozent der Befragten gehen jedoch von einem Beschäftigungsanstieg in der zweiten Jahreshälfte 2013 aus. Dadurch entsteht ein „Flächen-Paradox“: Der Raum für Büroangestellte nimmt weiter ab, obwohl Unternehmen ein Einstellungsplus erwarten. Die Umfrage zeigt, dass die gegenwärtige Mischung von Angestellten und Telearbeitern, gemeinsam mit der schnellen Verbreitung von Space-on-demand und Co-Working dazu führt, dass die zur Verfügung stehende Bürofläche für mehr Mitarbeiter erschlossen wird.

Licht und luftig: So sieht es in vielen Büros nicht mehr aus.

Fotos: Helder Almeida/shutterstock.com; Deutsche Pfandbriefbank

NEUORIENTIERUNG

UGL spaltet DTZ ab und plant getrennten Börsengang

Das australische Dienstleistungsunternehmen UGL hat sich entschieden, die Tochter DTZ abzuspalten und an die Börse zu bringen. DTZ wird sich künftig als selbstständige Gesellschaft auf globale Immobiliendienstleistungen konzentrieren. Der Schwerpunkt der anderen Gesellschaft („Engineering") wird im Bereich Konstruktion, Herstellung und Instandhaltung in Australien, Neuseeland und Asien liegen. Die Spaltung soll dem Umstand Rechnung tragen, dass die beiden Gesellschaften grundsätzlich auf unterschiedlichen Märkten aktiv sind und nicht nur unterschiedliche geografische Schwerpunkte, sondern auch unterschiedliche strategische Anforderungen in Hinblick auf die Zukunft aufweisen.

Die Geschäfte laufen gut.

VDP-INDEX

Eigentumswohnungen verteuern sich um sechs Prozent

Die Preise steigen weiter.

Der vdp-Index für selbst genutztes Wohneigentum in Deutschland erhöhte sich im zweiten Quartal 2013 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 3,3 Prozent. Die Entwicklung ist durch den Markt für Eigentumswohnungen geprägt: Hier zogen die Preise um sechs Prozent an. Mit einem Anstieg um 2,3 Prozent entwickelten sich die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser deutlich verhaltener. Die Entwicklung der Preise für Mehrfamilienhäuser wird durch den Kapitalwertindex dargestellt. Dieser legte im zweiten Quartal 2013 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4,9 Prozent zu. Maßgeblich zum Anstieg trug die Entwicklung der Neuvertragsmieten (plus 4,6 Prozent) bei. Der Index der Liegenschaftszinsen ging dagegen leicht zurück (minus 0,3 Prozent). Der sich aus den Teilindizes für vermietete und selbst genutzte Wohnimmobilien errechnende Gesamtindex „vdp-Index Wohnen" erhöhte sich um 4,1 Prozent.

Der deutsche Büroimmobilienmarkt war im zweiten Quartal ebenfalls durch steigende Preise gekennzeichnet. Der Kapitalwertindex für Büroimmobilien stieg um 5,6 Prozent.

DEUTSCHE PFANDBRIEFBANK

Neugeschäft mehr als verdoppelt

Die Deutsche Pfandbriefbank (pbb), in der das Kerngeschäft der verstaatlichten Hypo Real Estate HRE gebündelt ist, hat das reine Neugeschäft mit Immobilienfinanzierungen im ersten Halbjahr 2013 von 0,8 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2012 auf nun zwei Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Das berichtet die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Auf Halbjahressicht stieg der Vorsteuergewinn von 51 auf 60 Millionen Euro. Die pbb will bis Jahresende mehr als 100 Millionen Euro verdient haben, das Neugeschäft soll auf 5,6 Milliarden Euro klettern. Nach dem ersten Halbjahr sind 3,4 Milliarden eingefahren – und damit doppelt so viel als im Vorjahreszeitraum. Fast die Hälfte des gesamten Neugeschäfts macht die Bank in Deutschland.

TRANSAKTION

Rock Capital kauft Business-Campus-Bogenhausen

Der Projektentwickler Rock Capital Group hat das Büroensemble Business-Campus-Bogenhausen in der Klausenburger Straße in München von der Bayerischen Hausbau erworben. Das Objekt umfasst eine Fläche von etwa 12.500 Quadratmetern. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Immobilie wurde ursprünglich als Headquarter von Coca-Cola genutzt. Im Objekt stehen noch etwa 8.500 Quadratmeter an Büroflächen zur Verfügung. Durch den Anschluss an die Autobahn A94 und der Nähe zur Messe Riem und der Münchner Innenstadt gibt es Überlegungen, ein Hotel am Standort zu realisieren. Diverse Hotelbetreiber wie Accor, NH, Choice und Azimut Hotels sind bereits mit Hotels in der Nachbarschaft vertreten. Außerdem soll 2015 auf einem Nachbargelände ein Nordic Hotel mit zirka 200 Zimmern entstehen.

GRUNDERWERBSTEUER

Fünf Prozent in Bremen

Mit dem Stadtstaat Bremen will ein weiteres Bundesland die Grunderwerbsteuer anheben. Zum 1. Januar 2014 soll sie um 0,5 Prozentpunkte steigen. Das hat der Bremer Senat beschlossen. Damit beträgt die Grunderwerbsteuer in Bremen künftig fünf Prozent, bislang waren es 4,5 Prozent. Der geplanten Erhöhung muss allerdings noch die Bürgerschaft zustimmen.

TRANSAKTION

Hamburg Trust startet weiteren US-Fonds

Hamburg Trust hat den Vertrieb seines vierten US-Fonds gestartet. Wie der Fonds- und Assetmanager mitteilt, wird der „Finest Selection 3“ in Büroimmobilien, die in den Städten New York, Washington, D.C. und San Francisco liegen, investieren. Das Volumen des reinen Eigenkapitalfonds beträgt 21,8 Millionen US-Dollar zuzüglich drei Prozent Agio. Angestrebt wird eine Vorsteuerrendite von jährlich zehn Prozent. Die Auswahl und Verwaltung der Assets erfolgen wie bei den Vorgängerfonds durch die Paramount Group, ein seit fast 45 Jahren auf dem US-amerikanischen Markt tätiges Unternehmen der Otto-Familie und mittlerweile einer der größten privaten Immobilien-Assetmanager in New York City. Der „Finest Selection 3“ agiert als Feederfonds für den „Paramount Group Real Estate Fund VII-H, L.P.“, welcher sich wiederum gemeinsam mit weiteren internationalen Investoren entweder direkt ober über Zielgesellschaften an Immobilien oder immobilienbezogenen Investments beteilige. Die Laufzeit beträgt zehn Jahre ab final closing, die Mindestanlagesumme liegt bei 300.000 US-Dollar.

New Yorker Immobilie 3rd Avenue.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Vermieter kann Kirchensteuer nicht auf Mieter umlegen. Der Vermieter hatte in einer Betriebskostenabrechnung die Ortskirchensteuer, die in Teilen von Rheinland-Pfalz von kirchenangehörigen Grundbesitzern erhoben wird, auf den Mieter umgelegt. Umlagefähig sind jedoch nur Kosten, die auf dem Grundstück selbst ruhen. Dies ist bei der Ortskirchensteuer nicht der Fall.

Amtsgericht Landau, Urteil v. 3.7.2012, 1 S 30/12

HAHN IMMOBILIEN

Nach sechs Monaten Ergebnis von 2012 erreicht

Hahn Immobilien hat sich im ersten Halbjahr 2013 gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert: Bis zum 30. Juni wurden nach Angaben des Unternehmens rund 109 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben. Damit wurde das Ergebnis des gesamten Vorjahrs (88 Millionen Euro) bereits mit Ablauf der ersten sechs Monate übertroffen. Im Geschäft mit institutionellen Kunden wurden rund 97 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben. Für den Fonds Hahn FCP-FIS-German Retail Fund wurden drei Handelsimmobilien neu akquiriert. Das Investitionsvolumen belief sich insgesamt auf rund 40 Millionen Euro. Im Geschäft mit Privatkunden wurden rund zwölf Millionen Euro Eigenkapital für drei Fonds eingeworben.

HOCHTIEF

Gewinn gesteigert, Prognose bestätigt

Der Essener Baukonzern Hochtief hat nach Verlusten im Vorjahr im zweiten Quartal 82,7 Millionen Euro Gewinn gemacht. Zugleich bestätigte die Gesellschaft die Gesamtjahresprognose von 160 bis 200 Millionen Euro Gewinn. Wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung berichtet, betrug das Nettoergebnis, bereinigt um Sondereffekte, 52,2 Millionen Euro.

Im Vorjahreszeitraum hatte Hochtief noch einen Verlust in Höhe von 15,7 Millionen Euro ausgewiesen. Vor Steuern ergab sich insgesamt ein Gewinn in Höhe von 328,2 Millionen Euro, nach 164,8 Millionen Euro im zweiten Quartal 2012. Der Gesamtumsatz kletterte von 6,4 Milliarden auf 7,1 Milliarden Euro. Der tatsächliche Auftragseingang ging auf 6,1 Milliarden Euro zurück. Im Vorjahr waren es knapp 8,7 Milliarden Euro gewesen. Der mehrheitlich zum spanischen Bauriesen ACS gehörende Konzern bestätigte zudem den Ausblick für 2013.

Fotos: Hamburg Trust; Thomas Sturm /pixelio.de

TRANSAKTION

Gewobag kauft knapp 1.000 Berliner Mietwohnungen

Die Gewobag erweitert den Immobilienbestand in Berlin um 1.050 Einheiten, darunter 958 Wohnungen und 92 Gewerberäume. Die Forte-Fondsgesellschaften erweitern ihren Wohnungsbestand um 265 Einheiten. Gemeinsam mit den von Forte verwalteten Fondsgesellschaften wurden rund 1.300 Immobilieneinheiten erworben. Der Vollzug des Zukaufs wird für das vierte Quartal 2013 erwartet. Die Wohnungen befinden sich schwerpunktmäßig in den Ortsteilen Neukölln, Wedding, Gesundbrunnen, Spandau und Kreuzberg. Der überwiegende Teil des Bestands sind Altbauten. Die Nettokaltmiete der Wohnungen liegt bei 5,56 Euro pro Quadratmeter. Die Wohnungsgröße beträgt durchschnittlich 62 Quadratmeter. Mittelfristig will die Gewobag durch Ankäufe und Neubau auf bis zu 65.000 Wohnungen wachsen. Weitere Zukäufe befinden sich in Verhandlungen. Mit der Strategie setzt das Unternehmen die politischen Vorgaben der Landesregierung um, die Zahl der landeseigenen Wohnungen von 270.000 auf 300.000 anzuheben.

Berlin. Gewobag und Forte erwerben insgesamt rund 1.300 Immobilieneinheiten

DEUTSCHE EUROSHOP

14 Prozent Umsatzplus

Der Shoppingcenter-Investor Deutsche Euroshop hat im ersten Halbjahr 2013 mit dem Handel von Einkaufszentren 88,8 Millionen Euro umgesetzt. Das sind 14 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2012. Die Gesellschaft prognostiziert für das Gesamtjahr einen Umsatz von 186 bis 189 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) nahm um 15 Prozent auf 77,2 Millionen Euro zu. Beim Konzernergebnis verbuchte das Unternehmen einen Anstieg von 28 Prozent auf 41,8 Millionen Euro. Die erst im Mai angehobenen Gesamtjahresprognosen bestätigte die Deutsche Euroshop. Die Gesellschaft will 2013 einen Umsatz von 186 bis 189 Millionen Euro und ein Ebit von 162 bis 165 Millionen Euro erzielen.

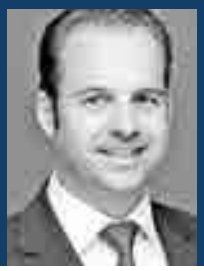
JOGGEN MIT HERZ

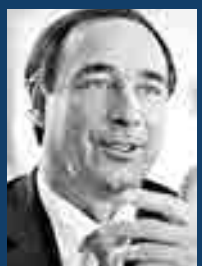
Expolauf geht an den Start

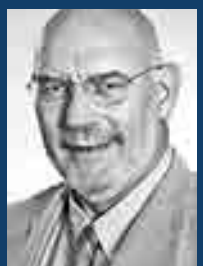
Bereits zum dritten Mal fällt der Startschuss für den Expolauf im Vorfeld der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real in München. Los geht es einen Tag vor der Messe, am Sonntag, 6. Oktober, um 15.30 Uhr im Münchner Westpark. Der Expolauf richtet sich sowohl an Laufanfänger als auch an geübte Läufer: Die Sportler erwartet eine Rundstrecke von 2,5 Kilometern, die bis zu sechsmal – insgesamt also 15 Kilometer – gelaufen werden kann. Die Teilnehmer zahlen keine Startgebühr. Neben der Laufbegeisterung und dem Austausch interessanter Immobilienthemen steht beim Expolauf auch der gute Zweck im Vordergrund: Die Initiatoren des Laufs und die Sponsoringpartner werden eine gemeinnützige Einrichtung in München unterstützen. Noch bis zum 29. September können sich laufbegeisterte Teilnehmer der Expo Real über die Homepage des Expolaufs (www.expolaufmuenchen.de) oder über die eingerichtete XING-Gruppe (www.xing.com/net/expolaufmuenchen) anmelden.

KÖPFE

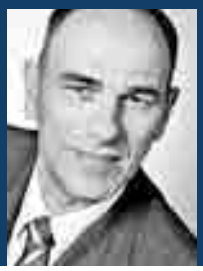
„Die größten Schwierigkeiten liegen da, wo wir sie suchen."
Johann Wolfgang von Goethe, deutscher Dichter, 1749 – 1832


Marcel Abel


Dr. Claus Lehner


Claus Wisser

Georg zu Stolberg


Lothar Lennartz

Robert Stolfo

Marcel Abel wird Geschäftsführer von Jones Lang LaSalle

Marcel Abel (38) wurde zum Geschäftsführer der Jones Lang LaSalle Deutschland bestellt. Abel, seit mehr als 13 Jahren im Unternehmen, leitete bisher als Regional Director die Niederlassung in Düsseldorf.

Nick Axford ist weltweiter Research-Chef bei CBRE

Dr. Nick Axford ist weltweiter Research-Chef der CBRE Group. Neuer Global Chairman of CBRE Research wird Dr. Raymond Torto. Er ist damit für die Bereiche „Analyse" und „Kundenbetreuung" verantwortlich. In der neu geschaffenen Position des Global Head of Research erhält Axford die Gesamtverantwortung für die CBRE-Abteilung.

Martin Fiedler wird neuer Personalchef Nordeuropa bei DTZ

Martin Fiedler (50) ist neuer Head of Human Resources Northern Europe beim Immobilienberatungsunternehmen DTZ. Seit Dezember 2012 ist er bereits interimsweise in dieser Position tätig.

Tony de Graaf wird COO bei Corio Deutschland

Tony de Graaf (54) wurde in den Vorstand von Corio Deutschland berufen. Er übernimmt die Funktion des Chief Operating Officer (COO).

Dr. Claus Lehner wird Vorstandsvorsitzender der GBW AG

Dr. Claus Lehner MRICS wird neuer Vorstandsvorsitzender der GBW AG. Sein Vorgänger, Ernst Holland, verlässt nach vier Jahren als Vorstandsvorsitzender aus persönlichen Gründen zum 30. September 2013 das Unternehmen. Lehner ist bereits seit April 2009 Mitglied des Vorstands.

Lothar Lennartz neuer Redos-Geschäftsführer

Lothar Lennartz (53) ist neuer Geschäftsführer beim auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierten Projektentwickler und Asset Manager Redos in Hamburg. Er agiert neben Oliver Herrmann, Carsten Wimmer und Carl-Christoph Pieper.

Claus Wisser übernimmt GSW-Aufsichtsratsvorsitz

Die Berliner GSW Immobilien hat einen neuen Aufsichtsratschef: Claus Wisser (71). Der Gründer des Immobilienunternehmens Wisag gehört dem Aufsichtsrat bereits seit dem Jahr 2010 an. Er folgt auf Eckhard John von Freyend, der auf Drängen der Aktionäre zurückgetreten war. Zum 31. Dezember wird außerdem Dr. Jochen Scharpe das Unternehmen verlassen. Er ist derzeit noch stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender. Der Vorstandsvorsitz der GSW ist weiterhin vakant.

Arno Berthold Pöker Vorstandsmitglied von Deutsche Immobilien

Arno Berthold Pöker (53) ist in den Vorstand der Deutschen Immobilien AG eingetreten. Außerdem gab es weitere Veränderungen: Hans-Joachim Hasse (65) hat sein Vorstandsmandat nach 47-jähriger Konzernzugehörigkeit niedergelegt und ist in den Aufsichtsrat gewechselt. Henning Laubinger, Leiter der Niederlassung Hamburg, ist als weiterer Geschäftsführer neben Quentin Sharp und Arno Berthold Pöker in die Geschäftsführung der Deutschen Immobilien Development GmbH aufgerückt. Klaus-Peter Böttger wurde zum weiteren Geschäftsführer der Deutschen Immobilien Asset Management GmbH bestellt.

Georg zu Stolberg ist neuer Geschäftsführer bei Patrizia Gewerbeinvest

Georg zu Stolberg (42) ist zum Geschäftsführer der Patrizia Gewerbeinvest KAG berufen worden. Er wird die Geschäftsführung des Investmentunternehmens gemeinsam mit Sebastian H. Lohmer ausüben, der bereits im Juni in das Amt bestellt worden war.

Robert Stolfo in Geschäftsleitung der Invesco Real Estate berufen

Die Invesco Real Estate GmbH, München, hat ihre eigene Geschäftsführung um Robert Stolfo (38) erweitert. Die weiteren drei Geschäftsführungsmitglieder sind Dr. Ute Geipel-Faber, Doris Pittlinger und Alexander Taft.

Michael Wanner ist neuer CFO bei Savills

Der Immobilienberater Savills hat Michael Wanner (38) zum Chief Financial Officer (CFO) von Savills Deutschland ernannt.

Fotos: Daniel/pixelio.de; Redos, GWB, WISAG; LaSalle, Ivesco

STATISTISCHES BUNDESAMT

9,6 Prozent mehr Wohnungen

Wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden mitteilt, sind in Deutschland im ersten Halbjahr 2013 wieder deutlich mehr Neubauwohnungen genehmigt worden als noch im Jahr 2012. Mit insgesamt 124.876 neuen Einheiten waren es 9,6 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Damit nimmt der Wohnungsbau in Deutschland weiter an Fahrt auf. Knapp jede zehnte neue Wohnung entstand dabei in bereits bestehenden Gebäuden. Bei den neuen Wohngebäuden legte insbesondere die Zahl der Einheiten in Mehrfamilienhäusern deutlich um 21,7 Prozent auf mehr als 52.000 zu. Die Zahl der genehmigten Einfamilienhäuser wuchs hingegen nur um 1,5 Prozent auf rund 44.700.

HEBESÄTZE

Auch Grundsteuer B steigt vielerorts

Haus & Grund Deutschland beruft sich auf die Ergebnisse der aktuellen Hebesatzumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages. Demnach liegen Haltern am See und Selm mit einem Hebesatz der Grundsteuer B von 825 an der Spitze der Kommunen. Hinter diesen Kommunen folgt der langjährige Spitzenreiter Berlin mit einem Hebesatz von 810.

SPANIEN

Deutsche wieder aktiver

Spanische Investoren dominieren weiterhin den Markt in Madrid, doch auch deutsche institutionelle Fonds sind wieder vermehrt aktiv. Zu diesem Ergebnis kommt ein aktueller Büromarktbericht des Immobiliendienstleisters Savills.

Madrid. Deutsche institutionelle Fonds beleben die spanische Hauptstadt.

Connecting Global Competence

Messe München International

Ihr wichtigster Networking-Partner: die EXPO REAL

Ob neue Standorte, eine passende Finanzierung oder die richtigen Partner für Ihre Projekte – wenn sich 38.000 Immobilienprofis auf der EXPO REAL treffen, sind alle relevanten Ansprechpartner nur wenige Schritte entfernt: bei den Ausstellern, in den Fachforen oder den vielen Netzwerk-Veranstaltungen rund um die Messe. Hier bringen Sie Ihre Projekte und Transaktionen voran.

Jetzt Ticket buchen:

www.exporeal.net/ticket

Jetzt informieren und vernetzen:
blog.exporeal.net

Wo die Fäden zusammenlaufen

16. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen

7. – 9. Oktober 2013 | Messe München

www.exporeal.net

expo real
Building networks

www.rics.org/deutschland

Bestandsgebäude hinken weiter hinterher

Nachhaltigkeit. Die europäische Statistik „Grün kommt!" vom Verband RICS ist im dritten Jahr erschienen und zeigt: Zertifizierungen gibt es nach wie vor hauptsächlich bei Neubauten.

Christoph Wildgruber MRICS, Vorsitzender der Professional Group Sustainability der RICS Deutschland, Head of Sustainability der Allianz Real Estate GmbH, München

Christoph Wildgruber MRICS

Der „Hype" um die Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche hat sich etwas gelegt. Viele Unternehmen haben das Thema zwischenzeitlich in ihre Geschäftsabläufe und Entscheidungsprozesse integriert. Die Aktivitäten spiegeln auch den wachsenden regulatorischen Druck in Europa wider. Vor allem international operierende Nutzer haben aufgrund eigener Nachhaltigkeitsziele höhere Erwartungen an die Gebäudequalität. Auf der Investorenseite wächst das Bewusstsein, dass sich nachhaltigere Immobilien schneller vermarkten lassen.

Das Angebot wäre da

Viele Marktteilnehmer können sich jedoch nicht im Detail mit den komplexen Aspekten von Nachhaltigkeit befassen. Daher besteht großer Bedarf, die Nachhaltigkeit einer Immobilie zu dokumentieren oder sogar messbar zu machen. Zertifizierungen sind in dieser Hinsicht eine Möglichkeit. Die Statistik „Grün kommt!", im dritten Jahr herausgegeben von der Professional Group Sustainability der RICS Deutschland, zeigt, dass in den letzten Jahren vor allem für Neubauten Zertifikate vergeben wurden. Der Gebäudebestand scheint nach wie vor nicht im Fokus zu stehen. Ohne Veränderung im Bestand sind die Ziele in Bezug auf Energieeffizienz und Emissionsreduktion jedoch nicht zu erreichen. Die in der Untersuchung betrachteten Systeme BREEAM, DGNB, HQE und LEED bieten mittlerweile alle eine Zertifizierung von Bestandsgebäuden an, am Angebot kann es insofern nicht liegen.

Umfragen haben ergeben, dass Zertifizierungen meist mit Blick auf das Objektmarketing in Auftrag gegeben werden. So betrachtet, ist die Zertifizierung einer voll vermieteten Immobilie nicht mehr notwendig. Es stellt sich die Frage, ob es im Bestand analog zum Neubau vornehmlich wichtig ist, die aktuelle Nachhaltigkeit auf Basis eines Zertifizierungskatalogs zu dokumentieren und eine bestimmte Qualitätsstufe zu vergeben. Sollte für den Bestand nicht die Umsetzung von Verbesserungsmaßnahmen im Vordergrund stehen?

Der Markt für Gebäudezertifizierung ist hart umkämpft. Die Systemanbieter versuchen nicht nur auf ihrem Heimatmarkt, sondern zunehmend international vertreten zu sein. Wenn man die aktuellen Ergebnisse von „Grün kommt!" im Vergleich zur Anzahl von Neubauprojekten und dem Immobilienbestand betrachtet, wird schnell deutlich, dass in jedem Markt noch sehr viel Potenzial liegt. Es bleibt zu analysieren, warum die Nachfrage nur geringfügig wächst und welche Anforderungen Investoren und Nutzer in Bezug auf Nachhaltigkeit und Zertifizierung haben. Vielleicht könnten einige Systeme diese besser berücksichtigen und dadurch dazu beitragen, dass die Nachfrage steigt.

Wo liegt der „grüne" Fokus?

Eigentümer und Nutzer von Immobilien sollten künftig genauer planen, worauf ihr strategischer „grüner" Fokus liegt. Ist es die Einhaltung strenger interner Nachhaltigkeitsvorgaben, das Benchmarking von Nachhaltigkeitskriterien, ein Reporting nach externen Standards oder geht es am Ende nur um die Unterstützung des Objektmarketings? Je nach Bedarf stehen neben den bekannten Zertifikaten viele weitere Optionen zur Auswahl, um die Nachhaltigkeit eines Gebäudes zu dokumentieren oder messbar zu machen.

Eine Konsolidierung der Vielzahl von Systemen, wie vor zwei Jahren von Beratern prognostiziert, ist derzeit immer noch nicht in Sicht. Es gibt jedoch erste Initiativen verschiedener Anbieter, die Ergebnisse von Zertifizierung, Rating und Nachhaltigkeitsreporting auf einen Nenner zu bringen, um einen übergeordneten Vergleich zu ermöglichen.

Weitere Infos: www.rics.org/sustainability.←|

Foto: RICS

Den Blick aufs ganze Viertel richten

Energetische Stadtsanierung. Gebäude spielen für die Energie- und Klimaschutzziele eine entscheidende Rolle. Dabei sind Konzepte für Quartiere der entscheidende strategische Hebel.

Prof. Dipl.-Ing. Elke Pahl-Weber, Institut für Stadt- und Regionalplanung der TU Berlin, Vorsitzende der Arbeitsgruppe Städtebau/Raumordnung des DV

Elke Pahl-Weber

Der Gebäudebestand kann einen wesentlichen Beitrag zu den Klimaschutz- und Energiezielen leisten. Dabei sollte der Fokus aber nicht allein auf den einzelnen Gebäuden liegen. Zugleich sind Siedlungsstrukturen, Städtebau und die örtlichen Möglichkeiten zur Gewinnung regenerativer Energien ausschlaggebend für die Verringerung des Energieverbrauchs und die Schaffung einer CO_2-armen Energieversorgung. Dabei ist das Quartier eine entscheidende Handlungsebene. Hier lassen sich Modernisierungsinvestitionen für verschiedene Gebäude und vor allem Gebäudegruppen anstoßen und bündeln. Versorgungsstrukturen können angepasst, nachbarschaftliche Ressourcen genutzt und das Verbraucherverhalten beeinflusst werden.

Unterschiedliche Zielsetzungen

Die große Herausforderung besteht dabei in der komplexen Konstellation von Gebäude- und Infrastrukturen, Eigentümern, Mietern und Energieversorgern. Lösungen sind gefragt, die gleichzeitig eine hohe Energieeffizienz und CO_2-Einsparung erreichen, wirtschaftlich und sozialverträglich sind und baukulturelle Qualitäten berücksichtigen – Zielsetzungen, die nicht immer im Einklang stehen. Darüber hinaus gibt es sowohl (bau)technische Grenzen als auch planerische und organisatorische Hemmnisse. Hinderlich sein können auch der Ausgleich von Kosten und Nutzen zwischen Vermietern und Mietern oder schwierige Konstellationen bei Wohneigentümergemeinschaften. Zudem befinden sich Geschäftsmodelle für dezentrale Energieerzeugung erst in der Entwicklung. Hier sind rechtliche und finanzielle Fragen zu klären und geeignete Modelle zu finden.

Ausgangspunkt bildet eine Bestands- und Potenzialanalyse des Quartiers. Es sind umfangreiche Daten zum Zustand der Gebäude notwendig. Zudem gilt es, Eigentümer und Bewohner einzubinden und ihre Bereitschaft zu Investitionen und Mitwirkung zu erreichen. Insbesondere bei gemischten Eigentümerstrukturen spielt dabei ein Sanierungsmanager eine wichtige Rolle. Er informiert über die Vorteile energetischer Maßnahmen und bietet Beratung über Finanzierungs- und Förderangebote an.

Gerade die Verbindung der Gebäudemodernisierung mit effizienten Wärmeversorgungssystemen ist sehr komplex. So lohnen sich Nah- und Fernwärmelösungen kaum für Quartiere, die sowieso bereits energetisch hocheffiziente Gebäude oder eine dezentrale erneuerbare Wärmeversorgung haben. Auch in Vierteln mit sinkenden Einwohnerzahlen ist die Einrichtung von Wärmenetzen oft nicht wirtschaftlich.

Aufgrund der Interessenvielfalt kommt der Kommune eine zentrale Funktion bei der energetischen Sanierung zu. Initiatoren können aber auch Grundeigentümer, Mieter oder Wohnungsunternehmen sein. Wichtig ist auch die Unterstützung durch ein Sanierungsmanagement. Zudem sind Kompetenzen in der Prozesssteuerung, der Beratung und im Management von Fördermitteln notwendig.

Bund fördert Quartierskonzepte

Das KfW-Programm „Energetische Stadtsanierung“ unterstützt Kommunen seit Ende 2011 bei der Umsetzung integrierter energetischer Quartierskonzepte. Bis Mitte 2013 wurden 225 Mittelzusagen mit einem Fördervolumen von rund zehn Millionen Euro erteilt. Diese Zahlen belegen das große Interesse der Kommunen und den hohen Bedarf an Unterstützung.

Der Deutsche Verband empfiehlt, die Wirksamkeit des Programms weiter zu erhöhen. Dazu spricht er sich dafür aus, die Verknüpfung mit bestehenden Förderinstrumenten und den Europäischen Strukturfonds zu intensivieren und die Förderung zu verstetigen. ←|

Foto: DV

Titelthema

Mietrecht: Verschärfungen für Vermieter drohen

Mietpreisbremse & Co. Der Wahlkampf wirft seine Schatten. Bekämpft werden sollen nun ein angeblicher Wohnraummangel und steigende Mieten. Vermieter müssen mit Einschränkungen bei den Renditemöglichkeiten ihrer Immobilien rechnen. Einige wenige Handlungsoptionen gibt es dennoch.

Gerold Happ, Rechtsanwalt, Berlin und Geschäftsführer „Immobilien- und Umweltrecht" bei Haus & Grund Deutschland

Auf einen Blick

- Von der Mietpreisbremse wären die Vermieter betroffen, die bislang keine regelmäßigen Mieterhöhungen durchführen.
- Obwohl als „Mangelgebiete" ausgewiesen, können weder die gesamten Stadtgebiete von Berlin noch von München als solche bezeichnet werden.
- Nach den Wahlen drohen weitere Eingriffe.
- Vermieter sollten schon jetzt prüfen, ob Mieterhöhungspotenziale vorhanden sind.

Nachdem erst im Mai dieses Jahres die letzte Reform des Mietrechts in Kraft getreten ist, werden im aufkommenden Wahlkampf weitere Änderungen in diesem Bereich des Mietrechts diskutiert.

Die Geburt der Kappungsgrenze

Begonnen hat die Debatte um die Miete bereits während der Beratungen zum letzten Mietrechtsänderungsgesetz, das im Mai 2013 in Kraft getreten ist. Die damalige Reform sollte zunächst das Mietrecht nur an die Erfordernisse der energetischen Modernisierung von vermietetem Wohnraum anpassen und die Durchsetzung von Räumungstiteln gegenüber säumigen Mietern vereinfachen.

Jedoch ist gegen Ende des Gesetzgebungsverfahrens ein weiterer Aspekt ins Gesetz aufgenommen worden: die Einführung regionaler Kappungsgrenzen. Laut Gesetzesbegründung soll hierdurch der Anstieg der Bestandsmieten gedämpft werden. Den Ländern wurde daher die Möglichkeit eingeräumt, Gemeinden oder Teilen von Gemeinden für die Dauer von höchstens fünf Jahre durch Rechtsverordnung zu bestimmen, in denen die ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen besonders gefährdet ist. In diesen festgesetzten Gebieten wird die bereits bestehende Kappungsgrenze von 20 Prozent auf 15 Prozent herabgesetzt. Bei laufenden Mietverhältnissen darf der Vermieter dort also die Miete innerhalb von drei Jahren maximal um 15 Prozent erhöhen. Die ortsübliche Vergleichsmiete darf hierbei nicht überschritten werden. Von der Regelung sind demnach nur die Vermieter betroffen, die bislang keine regelmäßigen Mieterhöhungen durchführen und somit meist Mieten verlangen, die deutlich unter der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Die Kappungsgrenze muss nämlich selbst dann beachtet werden, wenn die erhöhte Miete sich noch unterhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete des Mietspiegels befindet. Da es unwahrscheinlich ist, dass der Mietspiegel innerhalb von drei Jahren um mehr als 15 Prozent steigt, stellt diese Regelung hingegen keine Beeinträchtigung für den Großteil der Vermieter dar, die ihre Mieten regelmäßig an die ortsübliche Vergleichsmiete anpassen.

Es gibt im Mietrecht bereits eine Regelung, nach der Landesregierungen per Rechtsverordnung für die Dauer von höchs- |→

Definition: Kappungsgrenze

Die Kappungsgrenze bedeutet, dass, unabhängig von der ortsüblichen Vergleichsmiete, die Kaltmiete innerhalb von drei Jahren um nicht mehr als einen bestimmten Prozentsatz steigen darf. Gemeinhin sind das 20 Prozent, in bestimmten Regionen 15 Prozent.

Fotocollage: dedi57, Lili Production/shutterstock.com

tens zehn Jahren Ausnahmegebiete festlegen können, in denen Kündigungsfristen für bestimmten Wohnraum verlängert werden können (§ 577a Abs. 2 BGB).

Es geht um Gemeinden oder Teile von Gemeinden, in denen Mangel an Wohnraum herrscht. Die Voraussetzungen für die Bestimmung der Gebiete sind identisch, sodass auf die Kriterien zurückgegriffen werden kann. Demnach muss ein Wohnraummangel vorliegen. Dieser soll schon dann vorliegen, wenn das Wohnungsangebot die Wohnungsnachfrage nicht spürbar überschreitet. Indizien für einen solchen Wohnraummangel können beispielsweise eine stark ansteigende Nachfrage nach Wohnungen sein, die mit dem vorhandenen Wohnraumangebot nicht gedeckt werden kann. Auch wenn die Neuvertragsmieten üblicherweise um etwa 15 Prozent über der ortsüblichen Miete liegen, soll dies ein Indiz für einen solchen Wohnraummangel darstellen. Weitere Indizien können registrierte Wohnungslosenfälle, behördliche Bedarfsprognosen, Wohnungsbauförderprogramme oder zunehmende Wohnungsmodernisierungen sein, sodass sich das Angebot an Wohnungen der unteren Preiskategorie erheblich verringert.

Umgehend sind in Deutschland zwei Gebiete festgesetzt worden, in denen die Kappungsgrenze abgesenkt wurde: Ber-

Nach der Bundestagswahl. Das sagen die Parteien.

Nach der Bundestagswahl drohen noch mehr Eingriffe. Fast alle im Bundestag vertretenen Parteien haben in ihren Wahlprogrammen mehr oder weniger radikale Eingriffe in den Mietmarkt versprochen.

- **CDU:** Die CDU will den Bundesländern die Möglichkeit einräumen, bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen Mieterhöhungen auf zehn Prozent oberhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete zu beschränken. Dies soll aber nur in Gebieten mit sehr angespannten Wohnungsmärkten möglich sein. Zudem soll diese Beschränkung nicht für Erstvermietungen in Neubauwohungen gelten.

- **SPD:** Die SPD verspricht, die Mietpreisspirale zu bremsen und den Anstieg der Mieten bei bestehenden Mietverträgen noch stärker als bisher zu begrenzen. Zudem soll eine Mietobergrenze bei Wiedervermietungen von maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete eingeführt werden. Erstvermietungen von Neubauten sollen hiervon wie bei der CDU ausgenommen werden. Außerdem sollen die mit der letzten Mietrechtsreform eingeführten Erleichterungen für Vermieter bei der energetischen Modernisierung wieder rückgängig gemacht werden.

- **Bündnis 90/Die Grünen:** Die Partei will ebenfalls dort, wo Wohnraummangel herrscht, die Wiedervermietungsmieten auf zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete beschränken. Bei laufenden Mietverhältnissen soll zudem die regelmäßige Erhöhung der ortsüblichen Vergleichsmiete gedrosselt werden. Die Modernisierungsmieterhöhung soll auf Maßnahmen der energetischen Modernisierung und des altersgerechten Umbaus beschränkt werden. Zusätzlich sollen nur noch neun Prozent – statt der bisherigen elf Prozent – der für die Modernisierung der Wohnung aufgewandten Kosten bei einer Modernisierungsmieterhöhung auf die jährliche Miete aufgeschlagen werden dürfen. Schließlich soll den Kommunen auch noch die Möglichkeit eingeräumt werden, eigene Mietobergrenzen einzuführen.

- **Die LINKE:** Die Linke will grundsätzlich die Interessen der Mieter in den Vordergrund stellen. Hierfür soll das Recht auf Wohnen im Grundgesetz verankert werden. Die letzte Mietrechtsreform soll nach Meinung der Partei zurückgenommen und ein Verbandsklagerecht für Mieterorganisationen eingeführt werden. Zwangsräumungen sollen ganz abgeschafft werden. Das Recht auf Eigenbedarfskündigungen der Vermieter soll eingeschränkt und der Kündigungsschutz für Mieter weiter ausgebaut werden. Schließlich sollen die Mieten gedeckelt werden. Hierfür sollen Mietspiegel flächendeckend eingeführt, ihre Steigerungspotenziale aber beschränkt werden. Die Kommunen in Deutschland sollen zudem die Möglichkeit erhalten, Mietobergrenzen einzuführen. Ohne maßgebliche Wohnwertverbesserungen soll die Miete im bestehenden Mietverhältnis auch nur im Rahmen des Inflationsausgleichs und maximal bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete erhöht werden können. Bei den Modernisierungsmieterhöhungen für Wohnwertverbesserungen sollen außerdem nur noch fünf statt wie bisher elf Prozent der für die Wohnung aufgewandten Kosten auf die Jahresmiete aufgeschlagen werden dürfen. Die Modernisierungsmieterhöhung soll zudem nur für zwanzig Jahre verlangt werden dürfen. Danach soll die Miete wieder entsprechend abgesenkt werden müssen. Bei Neuvermietungen soll die Miete grundsätzlich nicht erhöht werden dürfen.

- **FDP:** Die FDP ist die einzige Partei, die weitere regulierende Eingriffe in den Wohnungsmarkt wie Mietpreisdeckelungen und Sanierungsverbote ablehnt. Sie vertritt die Auffassung, dass solche Eingriffe den Wohnungsmarkt noch unflexibler machen und durch eine Verringerung der Investitionen in Neubau und Bestand eher zur Wohnungsverknappung in dicht besiedelten Gebieten beitragen.

Foto: Susanne Kürth/Shotshop.com

Heiß begehrt. Kaum sind in einigen Stadtteilen Wohnungen inseriert, sind sie auch schon wieder vergeben.

lin und München. Die beiden diesbezüglichen Verordnungen erweisen sich jedoch als problematisch. Denn dabei wurde einfach angenommen, dass jeweils im gesamten Stadtgebiet ein Wohnraummangel herrscht. Für einige Stadtteile mag dies zutreffen, aber sowohl in Berlin als auch in München existieren weniger beliebte Stadtteile, in denen man durchaus relativ leicht eine Wohnung bekommen könnte, da dort nur wenige Menschen hinziehen wollen.

Bei der bayerischen Verordnung kommt zudem hinzu, dass in dieser in einem Schnellschuss nur München genannt wird. Andere Städte sind gar nicht erst geprüft worden. Der bayerische Gesetzgeber hat aber bereits nachgelegt und zum 1. August für 89 weitere Kommunen die Kappungsgrenze gesenkt (Auswahl siehe Tabelle, S. 24).

Verordnungen auf dem Weg

Auch in verschiedenen anderen Bundesländern bestehen Bestrebungen, ebenfalls regionale Kappungsgrenzen einzuführen. So soll etwa die rot-grüne Landesregierung in Rheinland-Pfalz nach einem Landtagsvotum eine entsprechende Verordnung für Rheinland-Pfalz auf den Weg bringen. In welchem Umfang |→

Die Hausbank München – der ideale Partner für die Immobilienwirtschaft

Seit vier Jahrzehnten bietet die Hausbank München ihren Kunden erstklassige Leistungen rund um die Immobilie. Der Verwalter- und der Kautions-Service feiern jetzt ihr Jubiläum:

40 Jahre Verwalter-Service

Die zertifizierte Branchensoftware VS3 ermöglicht es Immobilienverwaltern, die Ausführung von Verwalteraufgaben professionell und effektiv abzuwickeln und vereinfacht zeitaufwändige Arbeiten.

30 Jahre Kautions-Service

30.000 Immobilienbesitzer und -verwaltungen in Deutschland nutzen bereits den Kautions-Service der Hausbank, um die täglichen Aufgaben einfach und kostengünstig zu bearbeiten.

Bei Fragen freuen sich unsere Spezialisten-Teams auf Ihre Kontaktaufnahme unter 089 55141-434 oder per E-Mail: verwalter@hausbank.de

Weitere Informationen: www.hausbank.de

Hausbank

Betroffene Städte im Überblick

Kreisfreie Städte mit gesenkter Kappungsgrenze. Seit dem 1. August hat der bayerische Gesetzgeber neben München für 89 weitere Kommunen die Kappungsgrenze gesenkt. Auch zehn kreisfreie Städte sind betroffen:

Ort	Regierungsbezirk
Aschaffenburg	Unterfranken
Augsburg	Schwaben
Bamberg	Oberfranken
Erlangen	Mittelfranken
Fürth	Mittelfranken
Ingolstadt	Oberbayern
Kempten (Allgäu)	Schwaben
Nürnberg	Mittelfranken
Regensburg	Oberpfalz
Würzburg	Unterfranken

die Aktivitäten in den anderen Ländern erfolgen, bleibt abzuwarten.

Der Gesetzesentwurf aus NRW

Doch nicht nur aus dem zukünftigen Bundestag droht den Vermietern Ungemach. Die rot-grüne Landesregierung von Nordrhein-Westfalen hat kürzlich einen Gesetzentwurf in den Bundesrat eingebracht, in dem viele der in den Wahlprogrammen genannten Punkte bereits enthalten sind.

So sollen auch hier große Teile der letzten Mietrechtsreform rückgängig gemacht werden. Die Kappungsgrenze soll flächendeckend von 20 Prozent innerhalb von drei Jahren auf 15 Prozent innerhalb von vier Jahren gesenkt werden. Gleichzeitig sollen die Steigerungspotenziale bei der ortsüblichen Vergleichsmiete gekappt werden. Bei einer Modernisierungsmieterhöhung sollen nur noch neun statt elf Prozent der auf die Wohnung aufgewandten Modernisierungskosten auf die Jahresmiete aufgeschlagen werden dürfen.

Auch Augsburg fällt unter die neue Kappungsgrenze.

Umfrage. Bevölkerung präferiert Mietpreisbremse

Dr. Oliver Bruttel, Institut für Demoskopie Allensbach

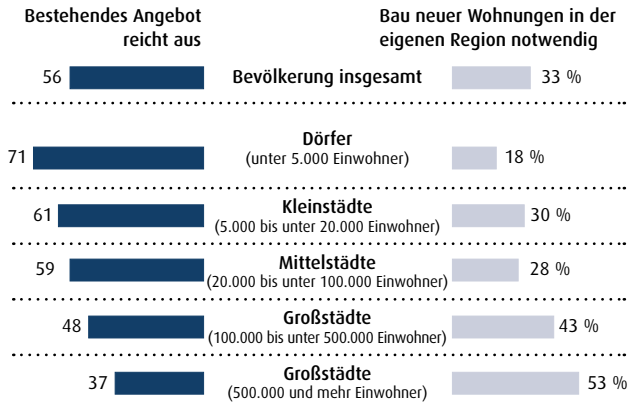
Eine repräsentative Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach macht deutlich: Die Mieten werden von der Bevölkerung insgesamt nicht grundsätzlich als zu hoch empfunden. In der Gesamtbevölkerung hält nur gut jeder Dritte das Mietpreisniveau in seiner Umgebung für zu hoch. 40 Prozent halten die Mietpreise hingegen für angemessen, zehn Prozent sogar für relativ günstig. Von denjenigen, die selbst zur Miete wohnen, stuft immerhin fast jeder Zweite die Mieten bei sich am Wohnort als zu hoch ein. 45 Prozent halten sie für angemessen oder sogar für relativ günstig. Allerdings gibt es gravierende Unterschiede zwischen Stadt und Land. Je größer der Wohnort, desto eher werden die Mieten für zu hoch gehalten. In Großstädten mit 500.000 und mehr Einwohnern hält eine deutliche Mehrheit, nämlich 64 Prozent der Einwohner, die Mietpreise für zu hoch.

Auch der Bedarf an neuen Wohnungen wird sehr unterschiedlich bewertet: Insgesamt sieht nur rund ein Drittel der Bevölkerung einen Bedarf an neuen Wohnungen in der eigenen Region. Aber auch hier muss man zwischen Stadt und Land differenzieren. Während in Städten und Gemeinden mit weniger als 100.000 Einwohnern nur eine Minderheit Bedarf an neuen Wohnungen artikuliert, sind es in Großstädten rund die Hälfte der dortigen Einwohner, die den Bau neuer Wohnungen in der eigenen Region für notwendig halten (vgl. Schaubild).

Um einen weiteren Anstieg der Mietpreise zu dämpfen, werden insbesondere zwei Optionen diskutiert – der verstärkte Bau neuer Wohnungen und die sogenannte „Mietpreisbremse". Vor die Wahl gestellt, welche der beiden Maßnahmen man für besser hält, sprechen sich 54 Prozent der Bevölkerung für eine staatliche Begrenzung der Mietpreise und 29 Prozent für den verstärkten Bau neuer Wohnungen aus.

Bedarf an neuen Wohnungen vor allem in größeren Städten

Frage: „Wenn Sie einmal an das Wohnungsangebot in der Gegend, der Region denken, in der Sie wohnen: Müssen da in den nächsten Jahren in größerem Umfang neue Wohnungen gebaut werden, oder reicht das bestehende Wohnungsangebot aus?"



Basis: Bundesrepublik Deutschland, Bevölkerung ab 16 Jahre
Quelle: Allensbacher Archiv, IfD-Umfrage 11007

check it!
AnbieterCheck.de
www.anbietercheck.de/immobilien
Immobilien
Check it! Die Marktübersicht mit über 1.000 Anbietern aus der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Hier finden Sie die Dienstleister und Hersteller die zu Ihnen passen.
Jetzt kostenlos Anbieter vergleichen!
HAUFE.

Kommentar

RA Gerold Happ,
Haus & Grund Deutschland

„Regulierungen sind vollkommen fehl am Platz“

Es ist unbestritten, dass in einigen regionalen Teilmärkten Deutschlands die Nachfrage nach Wohnraum von dem Angebot nicht mehr gedeckt werden kann und dass dort die Mieten überdurchschnittlich steigen. Hier allerdings von einer flächendeckenden Mietenexplosion zu sprechen, ist absurd. Auch wenn es viele Politiker im Wahlkampf nicht hören wollen: Statistisch gesehen haben sich die Mieten in den letzten zehn Jahren unterhalb der Inflationsrate entwickelt.

Gesetzliche Eingriffe in den Mietmarkt oder gar eine gesetzlich festgelegte Miete sind vollkommen fehl am Platz. Zumal die vorgeschlagenen Begrenzungen bei der Miethöhe sowohl im Bestand also auch bei der Neuvermietung die vorhandenen Wohnungsengpässe nicht beseitigen können. Sie würden diese sogar im Gegenteil verschärfen. Wer die Miethöhe bei neu errichteten Wohnungen begrenzt, lässt außer Acht, dass in den letzten Jahren und Jahrzehnten aufgrund der verschärften Bauvorschriften und der energetischen Anforderungen und der Komfortanforderungen der Mieter an Wohnungen die Baukosten erheblich gestiegen sind. So können sich Investitionen in den Neubau vielerorts nur rentieren, wenn eine (Kalt-)Miete zwischen neun und zehn Euro pro Quadratmeter verlangt wird. Sollte dies nicht erlaubt sein, wird es keinen Neubau geben. Die bestehenden Wohnungsengpässe würden sich ausweiten. Ähnliches gilt für Beschränkungen der Bestandsmieten. Kein Vermieter wird mehr in seine Wohnungen investieren, wenn sich die Modernisierungen für ihn nicht mehr rentieren. So werden wir dann nach und nach auch eine qualitative Verschlechterung der Wohnungsversorgung der Bevölkerung erleben.

Auch verfassungsrechtlich sind solche Eingriffe in den Mietmarkt mehr als zweifelhaft. So wurde bereits verschiedentlich höchstrichterlich festgestellt, dass Mietbegrenzungen allenfalls dann zulässig sein können, wenn ein Wohnungsmangel herrscht. Bei einer bundesweiten Leerstandsquote von über acht Prozent kann jedoch niemand ernsthaft von einer flächendeckenden Wohnungsnot sprechen. Unabhängig von den rechtlichen Aspekten muss es schließlich auch zukünftig erlaubt sein, mit Immobilien eine auskömmliche Rendite zu erzielen. Die politischen Entscheidungsträger wären gut beraten, wenn sie auch in dem Getöse des Wahlkampfs die Eigentümer und Investoren nicht weiter verunsichern. Stattdessen sollten sie sich für stabile und positive Rahmenbedingungen für Investitionen in den Wohnungsbau und -bestand einsetzen. Nur so können die bestehenden Engpässe am Wohnungsmarkt beseitigt werden.

Auch bei der Wiedervermietung will NRW eine Obergrenze bei zehn Prozent oberhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete einführen. Allerdings sollen die Vermieter hierbei nicht unter der zuvor erzielten Miete bleiben müssen. Sollte diese bereits mehr als zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete gelegen haben, dann darf dies die Wiedervermietungsmiete auch. Langfristig soll hiermit ein statischer Mietmarkt erreicht werden, bei dem es keine steigenden Mieten mehr geben wird.

Um den Zwang auf die Vermieter zu erhöhen, sollen diese zudem mit einer Geldbuße von bis zu 50.000 Euro belangt werden können, wenn sie unabhängig von der Existenz eines Wohnungsmangels eine Miete verlangen, die mehr als 20 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegt. Schließlich möchte die rot-grüne Landesregierung auch noch die Mieter als Baupolizei einsetzen. Diese sollen zukünftig animiert werden zu prüfen, ob der Vermieter seine öffentlich-rechtlichen Nachrüstpflichten aus der Energieeinsparverordnung einhält. Sollte dies nicht der Fall sein, soll der Mieter die Betriebskosten für Wärme oder Warmwasser um 15 Prozent kürzen dürfen.

Was Vermieter tun können

Vermietern kann in dieser Situation nur geraten werden, sich vor der nächsten Bundestagswahl genau zu überlegen, wo sie ihr Kreuzchen setzen. Unabhängig vom Ausgang der Wahl wird aber ohnehin eine Debatte über zukünftige Miethöhen anstehen.

Vermieter sollten daher schon jetzt prüfen, ob Mieterhöhungspotenziale vorhanden sind und diese gegebenenfalls regelmäßig ausschöpfen. Anstehende energetische Modernisierungen sollten nicht unnötig verschoben werden, da die Rahmenbedingungen für Vermieter in der nächsten Legislaturperiode sehr viel schlechter aussehen könnten.←|

Foto: Kai Hartmann Photography/BaFin

Der Weg ins neue Fondszeitalter

Geschlossene Immobilienfonds. Die neuen Regeln stellen die Investmentbranche vor enorme Herausforderungen. Trotz mancher rechtlicher Unwägbarkeiten soll der Vertrieb der ersten KAGB-konformen Produkte noch in diesem Jahr starten.

Norbert Jumpertz, Staig

Der 22. Juli 2013 markiert für die Anlageklasse der Geschlossenen Immobilienfonds den Beginn einer Zeitenwende. „Die Branche unterliegt seitdem der umfassenden Regulierung durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)“, erklärt Bernhard Dames, Immobilienanalyst bei der Ratingagentur Scope. Der immer wieder geäußerte Vorwurf, Geschlossene Fonds seien ein Produkt des Grauen Kapitalmarkts, sei damit endgültig vom Tisch. „Geschlossene Fonds“, so Dames weiter, „sind jetzt unwiderruflich Bestandteil des weißen Kapitalmarkts“.

Wie dringend die Branche eine Imageauffrischung braucht, zeigen nicht nur die Skandale um die Finanzgruppe S&K und Wölbern Invest. Auch beim Absatz läuft es trotz Immobilienbooms alles andere als rund: 2012 verringerte sich das platzierte Eigenkapital bei Geschlossenen Immobilienfonds um acht Prozent. Die Zahlen für das erste Halbjahr 2013 machen ebenfalls wenig Mut, dass das Jahr 2013 erfreulicher laufen wird.

Bei der Aufsichtsbehörde BaFin gehen derzeit noch nicht viele Anträge ein.

Auf einen Blick

- Wegen der vielen komplexen Details hat die BaFin erst wenige Erlaubnisanträge zur Gründung von KVGs erhalten. Selbst große Emissionshäuser tun sich schwer.
- Eine Übergangsregelung ermöglicht es Initiatoren, auch vor dem offiziellen Okay der BaFin KAGB-konforme Produkte aufzulegen.
- Der ehemalige VGF Verband Geschlossene Fonds hat sich in Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen umbenannt, um sich breiter aufstellen zu können.

Strategien komplett hinterfragen

„Die regulatorischen Auflagen zwingen die Emissionshäuser, ihre Strategie komplett zu hinterfragen“, ist Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg, überzeugt. Der administrative Aufwand, vor allem für die Einrichtung von Kapitalverwaltungsstellen (KVG) und das strengere Risikocontrolling, beschleunigten die Konsolidierung. Seit 2007 sank die Zahl der Initiatoren bereits um fast 150. Für die Fondstöchter großer Banken sollte das kein Problem sein. Aber der Teufel steckt im Detail. Daher trudeln bei der Aufsichtsbehörde BaFin die Erlaubnisanträge zur Errichtung der nach neuem Recht nötigen KVG bisher nur peu à peu ein.

Selbst große Emissionshäuser, wie Jamestown und die Real I.S., werden ihn erst in den nächsten Wochen samt den erforderlichen Unterlagen einreichen. Geht der Antragscheck schnell und reibungslos über die Bühne, will die BaFin innerhalb von drei Monaten grünes Licht geben. |→

Sollte es länger dauern – bis zu sechs Monaten kann sich die Prüfungsprozedur hinziehen –, heißt das jedoch nicht, dass keine Produkte auf der neuen Rechtsbasis aufgelegt werden können. Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S, verweist auf eine Übergangsregelung. Sie ermögliche es, schon vor dem offiziellen Okay der BaFin, KAGB-konforme Produkte aufzulegen. Werde der Erlaubnisantrag später abgelehnt, müssten die bis dahin aufgelegten Fonds aber wahrscheinlich rückabgewickelt werden, so Heibrock. Eine BaFin-Sprecherin bestätigt seine Angaben, rät dennoch zur Vorsicht: „Wer von dieser Übergangsregelung, die bis 21. Januar 2015 befristet ist, Gebrauch machen will, sollte zuvor unbedingt die BaFin konsultieren, um auf der sicheren Seite zu sein." Ende Oktober oder Anfang November sollen die ersten KAGB-konformen Fondsprodukte auf dem Markt sein.

Aus dem Markt: Wie stellen sich die Player auf?

Durch die neuen Regelungen durch das KAGB sind die Unternehmen gefragt, sich neu zu positionieren.

› **Hahn Gruppe.** Die Hahn Gruppe ist ein börsennotierter Spezialist für die Konzeption und das Management von Investments in großflächige Handelsimmobilien. Umgesetzt wird die Anlagephilosophie in der Pluswertfondsserie für private und semi-professionelle Anleger. Mittlerweile wurden über 170 Pluswertfonds bei Investoren platziert. Das verwaltete Immobilienvermögen summiert sich auf über zwei Milliarden Euro.

Bislang sah das Anlagekonzept von Hahn meist so aus, dass bevorzugt Einzelobjekt-Fonds aufgelegt wurden. Die Rheinländer hoffen, dass es seitens der BaFin noch weitere Erläuterungen zu den Auflagen hinsichtlich der Diversifikation des Immobilienvermögens von Geschlossenen Fonds geben wird. Schließlich möchte Hahn weiter seiner Produktspezialisierung treu bleiben und basierend auf seiner Assetklasse eine BaFin-konforme Risikostreuung realisieren. Der erste Pluswertfonds auf der neuen Rechtsgrundlage soll spätestens im zweiten Quartal 2014 präsentiert werden.

› **Hannover Leasing.** Die Hannover Leasing ist eine Beteiligungsgesellschaft der Landesbank Hessen-Thüringen. Sie konzipiert strukturierte Finanzierungen, Geschlossene Fonds und andere Beteiligungsmöglichkeiten für private und institutionelle Investoren. In Deutschland wurden bereits 80 Fonds und 35 strukturierte Finanzierungen mit einem Gesamtvolumen von rund 5,86 Milliarden Euro konzipiert, im Ausland weitere 16 Fonds und sechs strukturierte Finanzierungen (Gesamtvolumen 2,74 Milliarden Euro). Zuletzt hat die Hannover Leasing vermehrt in den Niederlanden investiert.

Für die Zulassung als KVG rechnet das Unternehmen damit, dass es seine Organisationsstruktur erheblich anpassen muss. Dafür soll das bisherige Geschäft in zwei Gesellschaften aufgeteilt werden. Die BaFin-Zulassung werde eine neu gegründete Kapitalverwaltungsgesellschaft beantragen, die künftig die neuen Produkte konzipiere und vertreibe. Das Asset Management des Bestands laufe in der alten Gesellschaft weiter. Auch bei Hannover Leasing möchte man weiterhin, genau wie bisher, eher auf Einzelobjekt-Fonds setzen.

› **Jamestown.** Jamestown gilt als die Nummer-Eins-Adresse für Anleger in Deutschland schlechthin, wenn es um Investments von privaten und institutionellen Investoren in Geschlossene Immobilienfonds in den USA geht. Inzwischen wurden mehr als 30 Fonds aufgelegt. Vom Ratinghaus Scope erhielten die Rheinländer als einziges Emissionshaus das beste Management-Rating AAA. Das verwaltete Immobilienvermögen beträgt 3,2 Milliarden US-Dollar.

Für Jamestown-Fonds werden die Neuregelungen durch das KAGB wohl kaum Auswirkungen haben. Sie wurden auch bisher bereits überwiegend als Portfolio-Fonds konzipiert. Dabei zeigten die Kölner vor allem beim Verkauf von Objekten immer wieder großes Geschick, wodurch sie die Rendite vieler Fonds deutlich aufbessern konnten. Die Finanzmarktkrise bekam Jamestown stark zu spüren. Sechs Jahre wurde kein neuer US-Vermietungsfonds aufgelegt. Die Flaute ist längst ausgestanden. Der aktuelle Fonds Jamestown 28 ist weitgehend platziert. Das erste KAGB-konforme Produkt soll Anfang 2014 in den Vertrieb gehen.

› **Real I.S.** Die Real I.S. ist eine Tochter der BayernLB und fungiert in der Sparkassen-Finanzgruppe als Assetmanagement- und Fondsdienstleister. Sie agiert als Investmenthaus für institutionelle und private Kunden. Aktuell verwaltet sie ein Vermögen von 6,6 Milliarden Euro, wovon ein beträchtlicher Teil auf Immobilien entfällt. Die Leistungsbilanz der Real I.S. kann sich sehen lassen. Für ihre Managementleistungen und ihr erfolgreiches Produktportfolio wurde das Investmenthaus mehrfach ausgezeichnet.

Zu den Verkaufsrennern im Fondssortiment der Münchner zählt vor allem eine Spezialität – die Australien-Fonds. Sie konnten in vielen Fällen bereits unmittelbar nach Vertriebsbeginn bei Anlegern voll platziert werden, bislang sind sie zumeist als Einzelobjekt-Fonds konzipiert worden. Nicht nur Investoren, sondern auch Konkurrenten sind gespannt, in welcher Form die Real I.S. ihre Australien-Fonds künftig präsentieren wird. Die Bayern sehen die Zukunft bei Geschlossenen Publikumsfonds in großvolumigeren Portfolios.

Foto: Real I.S, Hahn Gruppe

„Einzelobjekt-Fonds werden nur noch für bestimmte Kundengruppen infrage kommen. Der Trend wird zu Portfoliofonds gehen."
Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S.

Die Commerz Real hofft, im Laufe des vierten Quartals startklar zu sein. „Die Prüfung unseres KVG-Erlaubnisantrags läuft, mit etwas Glück liegt bereits bis zur Expo Real Anfang Oktober das Ja der BaFin vor", gibt sich Andreas Muschter, Vorstandschef der Commerz Real, zuversichtlich. Die Commerz Real will mit einem Immobilien-Portfoliofonds ins neue Fondszeitalter aufbrechen. Die aktuelle Planung sieht vor, dass es ein Nordamerika-Fonds sein wird, der sein Kapital in eine Büro- und eine Einzelhandelsimmobilie sowie Wohnungen investiert.

Die Folgen der neuen Regeln

„Einzelobjekt-Fonds werden nur noch für bestimmte Kundengruppen infrage kommen", sagt Heibrock, nicht nur weil das KAGB eine Risikostreuung – auf mindestens drei Objekte – vorschreibt, sondern auch aus Kostengründen. „Der Trend wird zu Portfoliofonds gehen", ist der Real I.S.-Manager überzeugt. Offene und Geschlossene Immobilienfonds rückten näher zusammen, prophezeit er. Fonds mit zehn bis 20 Objekten hält Heibrock für denkbar. Das hat Folgen für das Management. Die Auflösung eines Mehrobjekte-Fonds wird aufwendiger sein als bei Einzelobjekt-Produkten.

„Wir gehen davon aus, dass die Desinvestition analog zu den Regelungen für Spezialfonds erfolgen wird", sagt Thomas Kuhlmann, Vorstandsmitglied der Hahn Gruppe. Wird die Risikostreuung nämlich über die gesamte Fondslaufzeit konsequent beibehalten, müssten eigentlich alle Fondsobjekte am Ende der Laufzeit zur gleichen Zeit verkauft werden. „Das wäre nicht im Sinne der Anleger", fügt Jamestown-Geschäftsführer Jochen Stockdreher hinzu. Zur Erzielung eines optimalen Erlöses ist es wenig hilfreich, wenn der Objektverkauf unter Druck erfolgen muss. Sinnvoll wäre es nach Ansicht des Immobilienexperten, dass nach einem bestimmten Zeitraum die Risikostreuungsvorgaben gelockert oder am besten ganz außer Acht gelassen werden dürften.

Verbände sind gefordert

Als Vermittler der Brancheninteressen sind in der derzeitigen Umbruchphase gerade die Verbände gefordert. Der VGF Verband Geschlossene Fonds hat sich breiter aufgestellt und in bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen umbenannt. „Bisher konnten nur Fondsinitiatoren Mitglied werden, nun alle, die im Rahmen des KAGB tätig sind", sagt bsi-Hauptgeschäftsführer Eric Romba und nennt als Beispiele die KVGs und Verwahrstellen.

Schließlich dürfen nicht nur Initiatoren Geschlossener Fonds KVGs gründen. „Über das nötige Know-how verfügen auch Wirtschaftsprüfer oder Investmenthäuser, die bislang noch nicht oder kaum im Segment der Geschlossenen Fonds präsent waren", weiß Scope-Branchenexperte Dames. So möchte sich die Hansainvest als Service-KVG-Dienstleister profilieren. „Es gibt bereits einige, kleinere Emissionshäuser, die mit uns kontaktiert haben, sagt Ralph Petersdorff, Leiter des Bereichs Funds and Clients Services bei Hansainvest.

„Für kleinere Initiatoren bedeuten die Neuregelungen durch das KAGB eine besonders hohe Kostenbelastung", gibt Alexander Betz zu bedenken, Geschäftsführer der Deutschen SachCapital, die zur MPC Capital Gruppe gehört. Sie soll als KVG nicht nur Fonds von MPC Capital administrativ managen, sondern auch von externen Investmenthäusern.

Der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) befasst sich ebenfalls intensiver mit Geschlossenen Immobilienfonds. „Für einige unserer Mitglieder ist das jetzt ein Thema", heißt es dort. Doch BVI und bsi sehen sich nicht in einer Konkurrenzsituation. Und verweisen auf Doppelmitgliedschaften wie etwa der Deutsche Bank-Tochter DWS.

Ob die Regulierung wirklich die erhoffte Kehrtwende bringt? Die unabhängige Fondsanalystin Beatrice Boutonnet ist skeptisch: „Die Regulierung des Anlagesegments der Geschlossenen Fonds war überfällig, aber sie ist mit hohen Kosten verbunden, die wohl den Anlegern aufgebrummt werden." Zudem wird sie nicht gegen alle „Schwarzen Schafe" helfen. Schon jetzt würden etliche Ausweichvehikel – wie Anleihe- oder Genussrechtskonstruktionen – eingesetzt, um die Regulierung auszuhebeln. ←|

„Wir gehen davon aus, dass die Desinvestition analog zu den Regelungen für Spezialfonds erfolgen wird."
Thomas Kuhlmann, Vorstandsmitglied der Hahn Gruppe

Softlanding in Asien

Performancevergleich 2012. Die Gesamtrendite vieler asiatischer Immobilienmärkte war recht ansehnlich, besonders im Vergleich zu Europa. Jedoch verlangsamte sich der Boom in Hongkong, Taiwan und China.

Daniel Piazolo MRICS, Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank GmbH, Frankfurt

In Asien betrug der Total Return für Immobilien im vergangenen Jahr 6,7 Prozent. Diese Gesamtrendite der Immobilieninvestitionen spiegelt den gewichteten Ertrag wider für die asiatischen Märkte mit verfügbaren Performancedaten: China, Hongkong, Indonesien, Japan, Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand. Der durchschnittliche asiatische Total Return setzt sich aus einer Netto-Cashflow-Rendite von 5,5 Prozent und einer Wertänderungsrendite von 1,2 Prozent zusammen. Die Netto-Cashflow-Rendite hat sich im Vergleich zu 2011 nicht verändert, während die Wertänderungsrendite um fast 1,0 Prozent gefallen ist.

Der Pan Asia Immobilienindikator beruht auf den Einkommens- und Bewertungsdaten von Immobilien im Wert von 263 Milliarden US-Dollar. Innerhalb der asiatischen Märkte gab es eine große Spannbreite der Immobilienperformance. Mit einem Total Return von nur 3,7 Prozent schnitt Japan am schlechtesten ab. Der beste asiatische Immobilienmarkt war Taiwan mit einem Total Return von fast 14 Prozent. Die Volksrepublik China selbst kam nur auf einen Total Return von sechs Prozent im Jahr 2012, nachdem das Jahr 2011 noch eine Performance von knapp 16 Prozent auswies. Dies kann als Softlanding des chinesischen Immobilienmarkts interpretiert werden, da die Wertänderungsrendite weiterhin positiv ist.

Singapur. Der Stadtstaat liegt bei den asiatischen Märkten im Mittelfeld.

Auf einen Blick

- In Asien betrug der Total Return für Immobilien im Jahr 2012 6,7 Prozent.
- Innerhalb der asiatischen Märkte gab es jedoch eine große Spannbreite der Immobilienperformance.
- Insgesamt liegen alle asiatischen Länder bis auf Japan oberhalb der deutschen und der europäischen Werte.

Besser als Deutschland und Europa

Somit liegen alle asiatischen Länder bis auf Japan mit ihrer Immobilienperformance oberhalb der deutschen und der europäischen Werte. Im Jahr 2012 war der Total Return in Deutschland bei 4,4 Prozent und in Europa im Durchschnitt bei 4,3 Prozent. Die wirtschaftliche Dynamik Asiens zeigt sich auch bei der Immobilienentwicklung, wobei es innerhalb Asiens als auch innerhalb der Länder große Spannbreiten gibt. In den größten chinesischen Städten boomen weiterhin die Märkte für Gewerbe- und Wohnimmobilien. Dagegen sind im Rest des Landes Immobilienpreise in den letzten Jahren sogar gefallen.

Die Gesamtrendite der asiatischen Märkte in Höhe von 6,7 Prozent basiert auf den Daten von 5.705 Immobilien in 220 Portfolios zum Ende 2012. Büroobjekte machen 48 Prozent der asiatischen Datenbank aus, Einzelhandelsimmobilien 28 Prozent, Industrieimmobilien sieben Prozent, die restlichen 17 Prozent sind Wohnimmobilien und Sonstiges.

Foto: Dieter Schütz /pixelio.de

Es sind inzwischen auch genügend Daten vorhanden, um belastbare Analysen über Immobilienentwicklungen über einen längeren Zeitraum zu erlauben. So liegt für die meisten Märkte eine Performance-Zeitreihe über mindestens sechs Jahre vor. Über diesen Zeitraum liegt der gewichtete Pan Asia-Durchschnitt bei 6,2 Prozent pro Jahr. Diese Zahl setzt sich aus einer Netto-Cashflow-Rendite von 5,3 Prozent pro Jahr und einer Wertänderungsrendite von nur 0,9 Prozent pro Jahr zusammen. Hongkong war der beste unter den sieben Märkten mit einer vollen Sechs-Jahres-Historie, während Japan am schwächsten abschnitt. Hongkong und Japan belegen auch bei den annualisierten Returns über zwei, drei, vier und fünf Jahre den ersten oder den letzten Platz.

Interessant ist auch der Vergleich der verfügbaren Daten der asiatischen Region mit Europa und den USA. Nach dem sehr starken Abschwung in den Jahren 2008 und 2009 konnten die USA in den Jahren 2010 bis 2012 eine Outperformance relativ zu Asien und Europa zeigen. Jedoch schneidet Asien auf sechs-Jahres-Frist besser als die anderen Regionen ab. Diese asiatische Outperformance springt sogar auf einen annualisierten Total Return von 10,9 Prozent, wenn Japan ausgeschlossen wird.

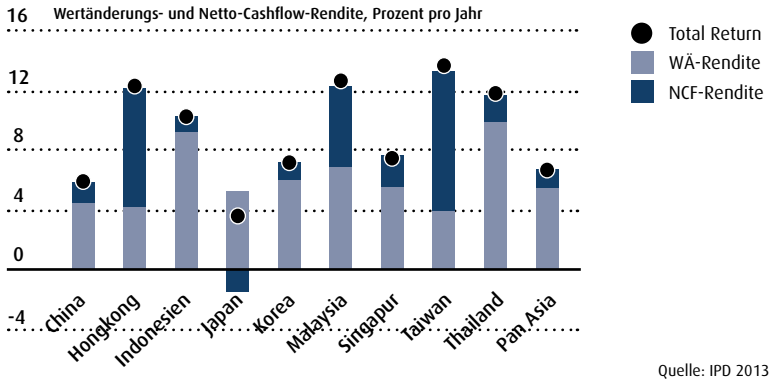
Mehr Transparenz im Markt

Asiatische Handelsimmobilien hatten einen annualisierten Return von 8,8 Prozent über die letzten sechs Jahre. Dieser lag deutlich über dem Sechs-Jahres-Return für Logistikobjekte, die 5,9 Prozent pro Jahr erreichten. Dafür schlugen die Logistikobjekte die Büros, die nur 5,5 Prozent rentierten.

Die Veröffentlichung asiatischer Performancekennzahlen ist ein wichtiger Beitrag zu einer größeren Transparenz der asiatischen Immobilienmärkte. Dadurch ist zum Beispiel die Beurteilung relativ zum deutschen Immobilienmarkt gegeben und es verbessert die Möglichkeiten, die Performance der Objekte, Sektoren, Teilmärkte und Fonds zu vergleichen. Es ist jedoch wichtig anzumerken, dass die asiatischen Immobilienkennzahlen nicht exakt den gleichen Regeln entsprechen wie andere IPD-Indizes. Zum Teil fehlen Informationen auf Objektebene, weshalb in manchen Fällen Annahmen getroffen werden mussten. Außerdem ist die Marktabdeckung in manchen Märkten niedriger als dies normalerweise als Untergrenze für einen „richtigen" Index angesetzt wird. ←|

Performance in der Landeswährung im Jahr 2012

Asien ist nicht gleich Asien: Innerhalb der verschiedenen Länder gibt es große Spannbreiten, was die Performance betrifft.



Quelle: IPD 2013

Werden Sie unabhängiger Immobilienmakler (w/m)

- Beste Provisionen des Marktes (von 70% bis 98%)
- Kostenlose Ausbildung gewährleistet
- Ständige persönliche und technische Betreuung
- Ein einzigartiges OptimHome Kommunikationspaket
- Keine Eintrittsgebühren, keine versteckten Kosten
- Arbeiten: «Von Zuhause Aus»

Besuchen Sie uns auf einer unserer kostenlosen Informationsveranstaltung in:
Frankfurt am Main, Suttgart, München, Düsseldorf, Hamburg oder Berlin

Kommen Sie zu uns und erleben Sie den Erfolg Made in Germany!
Besuchen Sie: **www.optimhome.de**
Rubrik «Werden Sie Immobilien Makler»
oder rufen sie uns unter **069 244 333 182** an

Unser Erfolg sind Sie!

Von den Finanzgerichten
Keine Ausnahme bei erzwungener Veräußerung

„Drei-Objekt-Grenze“. Ein gewerblicher Handel ist gegeben, wenn mindestens vier Grundstücke in fünf Jahren angekauft und wieder veräußert werden.

Zwang oder nicht. Es spielt keine Rolle, warum Häuser den Besitzer wechseln.

Michael Schreiber, Oberweser

Mit Urteil vom 27. September 2012 hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass persönliche oder finanzielle Beweggründe für die Veräußerung von Immobilien für die Zuordnung zum gewerblichen Grundstückshandel oder zu einer nicht steuerbaren Vermögensverwaltung unerheblich sind (Az. III R 19/11). Dies gelte auch für wirtschaftliche Zwänge, wie zum Beispiel die Ankündigung von Zwangsmaßnahmen durch einen Grundpfandgläubiger.

Die BFH-Richter stellten weiterhin klar, dass die Drei-Objekt-Grenze nur die Bedeutung eines Anscheinsbeweises habe, der – ohne dass es dafür weiterer Indizien bedarf – den Schluss auf die innere Tatsache des Erwerbs des jeweiligen Grundstücks in bedingter Veräußerungsabsicht zulässt. Ihre Geltungskraft kann im Einzelfall durch den Nachweis eines atypischen Sachverhaltsverlaufs erschüttert werden. Dafür kommen indes grundsätzlich weder die Gründe für die Veräußerung noch Absichtserklärungen in Betracht, sondern vornehmlich Gestaltungen des Steuerzahlers in zeitlicher Nähe zum Erwerb, die eine Veräußerung innerhalb eines Zeitraums von etwa fünf Jahren erschweren oder unwirtschaftlicher machen.

Nicht ohne Tragik sind die Details des entschiedenen Streitfalls. Denn erst durch die Zwangsversteigerungsandrohung des Finanzamts wurde der betroffene Steuerzahler schließlich zum gewerblichen Grundstückshändler abgestempelt. Er war in den Streitjahren 1996 bis 1998 als Eigentümer zahlreicher Grundstücke nach dem Einsatz der Steuerfahndung mit Steuernachforderungen in Millionenhöhe konfrontiert. Das Finanzamt ließ 1997 im Arrestwege Sicherungshypotheken auf mehrere seiner Grundstücke eintragen und strebte 1998 zunächst die Verwertung der Sicherheiten an. Zu einer Versteigerung kam es jedoch nicht, da das Finanzamt vorher einem freihändigen Verkauf der Grundstücke zustimmte. Der Eigentümer veräußerte daraufhin mehrere Grundstücke mit einem Gesamtgewinn von 1,62 Millionen D-Mark. Bereits in den Jahren vor diesen Verkäufen war er seiner Grundbesitzverwaltung mit einer aktiven Bau- und Veräußerungsabsicht nachgegangen. Im Jahr 2001 kam das Finanzamt zu dem Ergebnis, dass der Eigentümer wegen der zwangsweisen Grundstücksverkäufe einen gewerblichen Grundstückshandel hatte. Das Finanzamt erließ daraufhin mehrere Gewerbesteuermessbescheide.

Verkäufer war in Zwangslage

Vor dem Finanzgericht Münster bekam der Betroffene erstinstanzlich zunächst Recht. Mit Urteil vom 11. März 2011 (Az. 14 K 991/05 G) lehnten die Finanzrichter die Annahme eines gewerblichen Grundstückshandels ab, da der Eigentümer in einer Zwangslage gehandelt hatte. Der BFH vertrat allerdings im Revisionsverfahren eine strengere Auffassung und hob das Finanzgerichtsurteil auf. ←|

Foto: Petr Malyshev/shutterstock.com

Weitere Finanzgerichtsurteile. Stückländerei & Dichtheitsprüfung

Verpachtung von Stückländerei

Der Erwerber von land- und forstwirtschaftlich genutzten Flächen, der zu keinem Zeitpunkt selbst als Land- oder Forstwirt tätig wird, erzielt im Fall der sofortigen Verpachtung dieser Flächen grundsätzlich nur Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Das hat das Niedersächsische Finanzgericht mit Urteil vom 23. Januar 2013 rechtskräftig entschieden (Az. 9 K 293/11). Im Streitfall ging es um eine Erbengemeinschaft, die drei Hektar Ackerland und Waldflächen besaß. Die Frage der Einkünftequalifikation bei ausschließlicher Verpachtung land- und forstwirtschaftlicher Flächen nach Erwerb ist entscheidend für die Besteuerung eines späteren Gewinns aus der Veräußerung der Flächen (zum Beispiel als Bauland). Während die Bodengewinnbesteuerung bei land- und forstwirtschaftlichen Einkünften zeitlich unbegrenzt greift, wäre eine steuerfreie Veräußerung der Flächen bei einer privaten Vermögensverwaltung nach Ablauf von zehn Jahren möglich. Das beklagte Finanzamt hatte für die Erbengemeinschaft land- und forstwirtschaftliche Einkünfte festgestellt. Die Erbengemeinschaft klagte und bekam Recht. Sie erzielt steuerlich Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Das Halten der Flächen ist als reine private Vermögensverwaltung anzusehen. Die Erbengemeinschaft habe selbst niemals einen land- und forstwirtschaftlichen Betrieb unterhalten. Geldanleger, die angesichts der anhaltenden Finanzkrise in wertbeständige Agrarflächen investieren wollen, werden das Urteil mit Freude zur Kenntnis nehmen.

Steuerbonus für Dichtheitsprüfung

Wer seine Abwasseranlage mit einer Kamera auf Dichtheit prüfen lässt, kann nach dem Urteil des FG Köln vom 18. Oktober 2012 (Az. 14 K 2159/12) die Steuerermäßigung für Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsaufwendungen in Anspruch nehmen. Der Steuerbonus beträgt maximal 1.200 Euro jährlich. Bezuschusst werden 20 Prozent aller Kosten ohne Material bis zu einer Höchstgrenze von 6.000 Euro. Das Finanzamt hatte die Steuerermäßigung verweigert: Die Prüfung sei mit einer Gutachtertätigkeit vergleichbar. Das sahen die Richter anders. Die Dichtheitsprüfung sei Teil der Sanierung. Gegen das Urteil hat das unterlegene Finanzamt Revision beim BFH eingelegt (Az. beim BFH: VI R 1/13).

Für kleine und mittlere Unternehmen wird es einfacher

Corporate Social Responsibility (CSR). Viele Firmen übernehmen freiwillig soziale und ökologische Verantwortung. Die neuen Vorgaben der „Global Reporting Initiative" erleichtern der Immobilienbranche die Praxis.

Prof. Dr. Rosemarie Stibbe, Hochschule Bonn Rhein-Sieg, Prof. Dr. Michael Voigtländer, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln

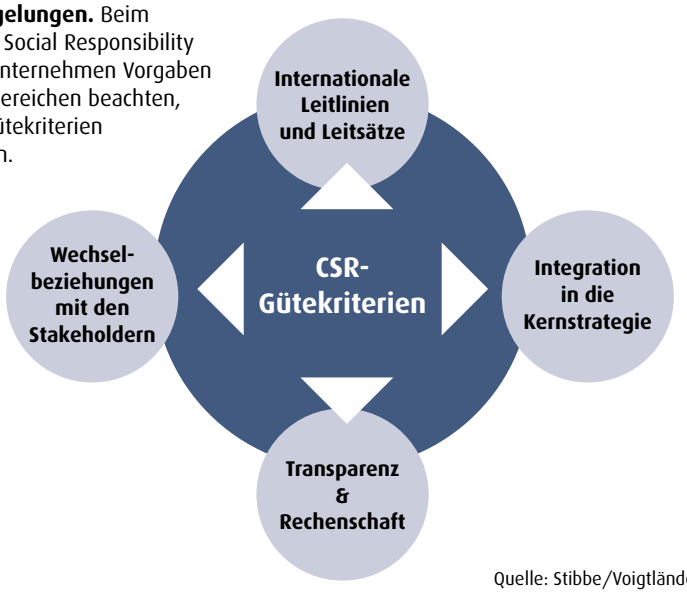
Unternehmen sehen sich zunehmend mit Forderungen der Europäischen Union und der Bundesregierung, aber auch der sogenannten Stakeholder konfrontiert, gesellschaftliche Verantwortung für ihre Handlungen zu übernehmen. Im Vergleich zu anderen Branchen ist die Immobilienwirtschaft hier besonders gefordert, denn allein 35 Prozent der gesamten Treibhausgasemission gehen auf ihr Konto. Immobilien verbrauchen etwa 42 Prozent aller genutzten Energien in Europa. Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen (auch Corporate Social Responsibility, kurz CSR, genannt) ist daher insbesondere für die Immobilienwirtschaft eine Herausforderung. Die großen Unternehmenskunden in ihrer Eigenschaft als Mieter oder Kapitalgeber ziehen bereits heute CSR-Aspekte als Auswahlkriterien heran und der Druck hin zu CSR wird stärker.

Unternehmen, die auf freiwilliger Basis CSR umsetzen wollen, sollten die CSR-Gütekriterien kennen, die zu beachten sind. In Deutschland sind außerdem international anerkannte Grundsätze und Leitlinien verpflichtend. Im Sinne dieser Standards sind für CSR-Unternehmen insbesondere folgende Bereiche relevant: Menschenrechte, Bekämpfung von Bestechung oder Korruption und Vertretung von Verbraucherinteressen. Von CSR-Unternehmen wird außerdem erwartet, dass sie über die Veröffentlichung von Nachhaltigkeitsberichten ihr CSR-Engagement transparent machen.

Für die Dokumentation des CSR-Engagements nutzen Unternehmen der Immobilienbranche für die CSR-Berichterstattung mit zunehmender Tendenz die Leitlinien der Global Reporting Initiative (GRI). So ist die Zahl der GRI-berichtenden Unternehmen im Jahr 2008 weltweit von 17 auf 77 im Jahr 2012 gestiegen. In Deutschland machte im Jahr 2010 das erste deutsche Immobilienunternehmen sein CSR-Engagement nach GRI transparent, im Jahr 2012 lag die Zahl bei neun Unternehmen.

CSR-Gütekriterien

Neue Regelungen. Beim Corporate Social Responsibility müssen Unternehmen Vorgaben aus vier Bereichen beachten, um die Gütekriterien zu erfüllen.



Quelle: Stibbe/Voigtländer

Drei Anwendungsebenen

Die aktuell gültige Version der GRI-Leitlinien sieht drei Anwendungsebenen (C, B und A) vor, die wie eine „Gebrauchsanweisung" für die schrittweise Einführung der CSR-Gütekriterien genutzt werden können (C ist das niedrigste Level). Laut GRI-Datenbank berichteten europaweit 44 Prozent der Immobilienunternehmen nach GRI(C), 33 Prozent nach GRI(B) und 18 Prozent nach GRI(A). Fünf Prozent der GRI-berichtenden Unternehmen gaben gar keinen Level an.

Auf einen Blick

- Für Unternehmen, die freiwillig CSR erfüllen wollen, sind in Deutschland international anerkannte Grundsätze und Leitlinien verpflichtend.
- Für die Dokumentation nutzen Unternehmen der Immobilienbranche mit zunehmender Tendenz die Leitlinien der Global Reporting Initiative (GRI).
- Die GRI-Anwendung sagt jedoch nichts über die CSR-Qualität aus. Dies soll sich bis zum Jahr 2015 durch eine neue Version ändern.

Insgesamt zeigt sich, dass CSR in der Immobilienbranche verbreitet ist. Allerdings darf bei der Interpretation der Ergebnisse nicht übersehen werden, dass die GRI-Anwendungsebenen nichts über die CSR-Qualität aussagen. Im Rahmen der derzeit gültigen GRI-3.1-Berichterstattung erreichen diejenigen Unternehmen ein höheres Level, die über möglichst viele, unter Umständen aber für ihr Unternehmen bedeutungslose Indikatoren berichten. Eine im April 2013 durchgeführte nationale Analyse zeigte beispielsweise, dass zahlreiche Immobilienunternehmen bezüglich ihres CSR-Engagements als vorbildlich einzustufen sind, obwohl sie keinen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. Ein weiteres Unternehmen verwies auf den GRI-Bericht des Mutterkonzerns, der aufgrund zu weniger ausgewiesener Indikatoren ohne Level angegeben wurde.

Fakt ist, dass die derzeit gültige GRI-3.1-Berichterstattung die Quantität über die Qualität der berichtenden Indikatoren stellt. Dies soll sich mit der durch die GRI Ende Mai 2013 veröffentlichten GRI-4-Version ändern. Sie wird bis zum Jahr 2015 nach und nach die GRI-3.1-Version ablösen.

Bestimmte Regeln beachten

Zukünftig werden die drei Anwendungsebenen und damit der CSR-Lernprozess wegfallen. Die Unternehmen müssen per GRI4 sofort die Verankerung von CSR in ihre Kernstrategie und einen intensiv gepflegten Dialog mit den Stakeholdern nachweisen. Diese Neuerungen sollen vor allem für kleine und mittlere Unternehmen eine Vereinfachung darstellen, da diese im Gegensatz zur bisherigen Berichterstattung die Indikatoren auswählen können, die für ihr Unternehmen relevant sind.←|

Sie wissen, wie man Menschen für eine Sache gewinnt und gemeinsam Ziele erreicht!

Das Gebäudemanagement der Stadt Bonn, mit einem Jahresbudget von derzeit 150 Mio. Euro und ca. 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, wird als eigenbetriebsähnliche Einrichtung geführt. Organisatorisch ist der Betrieb in die Geschäftsbereiche „Kaufmännische Funktionen und Immobilienmanagement", „Energiemanagement", „Hochbau und Technik" sowie „Auftragsmanagement" gegliedert. Das Gebäudemanagement der Stadt Bonn steht vor großen Herausforderungen.

Daher suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine fachlich wie menschlich überzeugende Persönlichkeit als

STADT. CITY. VILLE. BONN.

Betriebsleiter/in Gebäudemanagement - mit kaufmännischem Schwerpunkt -

In Kooperation mit der stellvertretenden Betriebsleiterin bilden Sie zusammen die Betriebsleitung.

IHRE KERNAUFGABEN

- Ordnungsgemäße und wirtschaftliche Betriebsführung in Kooperation mit der stellvertretenden Betriebsleiterin
- Umsichtige Weiterentwicklung des städtischen Gebäudemanagements
- Verantwortungsvolle und zielgerichtete Führung und Entwicklung von ca. 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- Beratung des Verwaltungsvorstandes und der Politik in relevanten Fragen des städtischen Gebäudemanagements

UNSERE ANFORDERUNGEN

- Abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften oder Immobilienwirtschaft bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige einschlägige kaufmännische Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position, vorzugsweise im Gebäudemanagement einer Kommunalverwaltung
- Ausgeprägtes technisches Verständnis
- Nachweisbare Erfahrungen in der Führung einer größeren Einheit

Die Vergütung erfolgt in Anlehnung an die Besoldungsgruppe B3 BBesO.

Sie agieren stets sicher und souverän. Ihre besondere Zahlenaffinität sowie Ihre analytischen und kommunikativen Fähigkeiten zeichnen Sie aus. Sie haben außerdem den Blick für das Wesentliche und denken und handeln strategisch. Ihr ausgeprägtes Verhandlungsgeschick rundet Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einer attraktiven Stadt. Bewerberinnen werden bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung in der Auswahl bevorzugt berücksichtigt. Dies gilt gleichermaßen für schwerbehinderte Menschen. Wir freuen uns auch sehr über Bewerbungen von Menschen mit Migrationshintergrund.

Interessiert? Bewerben Sie sich direkt bei der von uns beauftragten Beratungsgesellschaft **zfm**. Für einen ersten neutralen und vertraulichen Kontakt stehen Ihnen dort unter der Rufnummer 0228/ 265004 unsere Berater Frau Jennifer Bollinger, Frau Barbara Morschhaeuser oder Herr Edmund Mastiaux gerne zur Verfügung. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **BON/08/13** ausschließlich per E-Mail bis zum **30.09.2013** an service@zfm-bonn.de.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

zfm ► **zfm – Zentrum für Management- und Personalberatung**, Edmund Mastiaux & Partner, Meckenheimer Allee 162, 53115 Bonn
Telefon: 0228/265004, E-Mail: service@zfm-bonn.de, Weitere Stellenangebote: www.zfm-bonn.de

Mit allen Sinnen einkaufen

Shopping-Center. Pessimisten sehen schon die Stadt ohne Läden und Einkaufszentren. Andere wissen, dass kaum ein reiner Online-Händler Geld verdient. Wo liegt denn nun die Zukunft des stationären Handels?

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Die Zahl junger Leute, die in ihr Smartphone vertieft in der U-Bahn sitzen oder selbstvergessen durch die Straßen laufen und dabei immer wieder alles fotografieren, nimmt stetig zu. Selbst Psychologen befassen sich inzwischen mit dem Phänomen und erklären es mit dem Bedürfnis, alles Wichtige festhalten zu wollen. Bei Nutzern, die selbst im Gespräch immer wieder auf ihr Telefon schauen müssen, sehen sie auch das Bedürfnis, nichts zu verpassen oder die Gefahr, sich vor zu viel Nähe zu schützen.

Mit den technischen Möglichkeiten, die das Internet auch für den Verkauf bietet, befasste sich der Einzelhandel unter dem Stichwort „eCommerce" bereits in den 90er-Jahren. Dass der Online-Handel aber gerade in den vergangenen Jahren an Dynamik gewinnt, zeigen die Zahlen des Handelsverbands Deutschland (HDE): So ist der Online-Umsatz von „nur" 1,25 Milliarden im Jahr 1999 auf 29,5 Milliarden Euro 2012 gewachsen. Das waren im Vorjahr etwa sieben Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes von 427,9 Milliarden Euro. 2013 soll der Online-Umsatz nochmals um fast drei Milliarden auf 33,1 Milliarden Euro steigen. Pessimisten gehen schon davon aus, dass die stationären Geschäfte zu besseren Showrooms werden. Ganz pessimistische Auguren wie der US-Internet-Pionier Marc Andreessen sehen schon die Städte ohne Einzelhandel und Shopping-Center auskommen. Die weit verbreitete Sorge, der stationäre Handel könnte nur noch als Ausstellungsfläche dienen, hat der Immobiliendienstleister CBRE mit der Studie „Wie wir einkaufen" aber erst einmal zerstreut.

Einkaufen im Netz.
Via Smartphone vermischt sich virtuell und real.

Foto: Michael Bamberger

Auf einen Blick

- Der Online-Umsatz ist von 1,25 Milliarden im Jahr 1999 auf 29,5 Milliarden Euro 2012 gewachsen.
- Das waren etwa sieben Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes von 427,9 Milliarden Euro.
- Die Konsumenten gehen nach wie vor alle zwei Wochen in die Innenstadt oder ins Shopping-Center.

Mehr „Digital Natives"

Befragt wurden zwischen März und April 2013 insgesamt 10.000 Konsumenten in Deutschland, Frankreich, Belgien, Großbritannien, Italien, Polen, Russland, Schweden, Spanien und Ungarn. Das Ergebnis: Digitale Tools werden beim Einkaufen noch nicht im großen Stil eingesetzt. Weniger als ein Drittel der Befragten hätten im Laden „die Preise auf ihren Mobiltelefonen verglichen oder QR-Codes für den Zugriff auf Websites genutzt", heißt es in der Studie. Gleichwohl ist der Trend bei den 16- bis 34-Jährigen bereits stärker ausgeprägt. Und der HDE hat festgestellt, dass der Online-Anteil im Modebereich bei Käufern unter 25 Jahren bei 20 bis 25 Prozent liegt.

Diese sogenannten „Digital Natives", die das Internet im Schlaf beherrschen und deren Anteil an den Konsumenten stetig wächst, sind für den Einzelhandel auch die Konsumentengruppe, die es genau zu beobachten gilt. Oder anders formuliert: „Wir stehen vor massiven Veränderungen", stellt Stephan

Jung, Vorstandsvorsitzender des German Council of Shopping Centers (GCSC), fest (s. Interview, S. 38): „Innenstadt, Handel und Immobilienentwickler dürfen daher nicht aufhören, sich täglich neu zu erfinden."

Für Konsumtempel begeistern

So diskutiert die internationale Shopping-Center-Industrie auf ihren Foren sehr intensiv über die Frage, was die Branche tun muss, um die Kunden für ihre Konsumtempel zu begeistern. Dabei ist klar, dass die reale Einzelhandels- und Shopping-Center-Welt gegen die virtuelle Internetwelt, die vor allem auf Niedrigpreise setzt, vor allem punkten kann, wenn sie Unterhaltung, Abwechslung und Aufenthaltsqualität bietet. Als Schlüssel für den Erfolg eines Shopping-Center-Entwicklers sieht Davis Bosshart, CEO des Schweizer Gottlieb Duttweiler Instituts „Einzelhändler mit einem überzeugenden Konzept". Einkaufen im Shopping-Center muss Überraschung und Unterhaltung bieten. Zu dieser Gattung gehören etwa die US-Marken Hollister und Abercrombie & Fitch, die mit Türstehern, die offenbar direkt vom kalifornischen Strand kommen, und mit ihrer ausgefallenen Ladengestaltung Mode in anderem Ambiente präsentieren.

Vor dem Hintergrund der wachsenden Online-Konkurrenz waren sich die Chefs der großen europäischen Shopping-Center-Spezialisten Alexander Otto von der ECE, Gerard Groener vom niederländischen Bestandshalter Corio und Marcus Wild von der österreichischen SES Spar bereits bei der Europa-Konferenz des International Council of Shopping Centers (ICSC) 2012 in Berlin einig, dass die Kooperation zwischen Shopping-Center-Industrie und Einzelhandel immer wichtiger werde.

Zuletzt machte die ECE bei ihrem jährlichen Retail-Meeting in Hamburg den Einzelhändlern das Angebot, gemeinsam neue Konzepte zu testen. „Wenn Sie etwas planen, dann sprechen Sie uns an, damit wir im Dialog gemeinsam vorgehen können", so Henrie W. Kötter, Geschäftsführer Center Management der ECE. Auch für Jens Horeis, General Manager von Sonae Sierra Deutschland, ist es wichtig, beim Mietermix auf die besten Konzepte zu setzen und immer wieder attraktive neue Marken zu bringen. Zudem setzen Shopping-Center-Betreiber die neuen Medien gezielt ein. So können Kunden im ECE-Center Limbecker Platz in Essen über den „Photo Buzzer" Bilder auf Facebook teilen. Im mfi-Center Höfe am Brühl in Leipzig können sie in einem virtuellen Aquarium selbst Fantasiefische entwickeln.

Dass aber auch das Internet Grenzen hat, sagte Jonathan Dougthy, |→

Veranstaltungstipp: German Council Congress

Der German Council Congress findet am 19. bis 20. September 2013 in Berlin statt und feiert sein 20. Jubiläum.

Die Key Note der diesjährigen Veranstaltung übernimmt mit Martin Lindstrom einer der 100 einflussreichsten Redner der Welt. An den Diskussionsrunden nehmen unter anderen teil: der Butlers-Gründer Wilhelm Josten, Professor Götz Werner von der Drogeriemarktkette dm sowie Alexander Otto von der ECE. Auf der Bühne des Adlon stellt Aesop sein neues Shopkonzept vor.
Weitere Infos und Anmeldung unter http://www.gcsc.de/de-gc-congress.html

Interview

Gespräch mit Stephan Jung, Vorstandsvorsitzender des German Council of Shopping Centers. Er erläutert, was die Einkaufszentren der virtuellen Welt entgegensetzen und wie der Konsument von morgen aussieht.

Laura Henkel, Freiburg

Neukunde „Fomo Sapiens“

Herr Jung, Studien ergeben digitale Tools haben beim Einkaufen noch keinen hohen Stellenwert, aber mit der Ausweitung von Smartphones steigt die Anzahl der mobilen Zugriffe. Verkommt der stationäre Handel bald zur reinen Ausstellungsfläche für Online-Shopper?
Jung: Dieser dynamischen Entwicklung keine Beachtung zu schenken wäre fahrlässig. Auch wenn wir perspektivisch eine natürliche Wachstumsgrenze sehen, erwarten wir in den nächsten 10 bis 12 Jahren weiter steigende Anteile des Onlineumsatzes am Gesamthandel. Es gilt: Die klassische Warenverteilung ist tot – es lebe der serviceorientierte und auf Kundenwünsche fokussierte Handel, der sich als Dienstleister und Partner versteht und nicht als gesichtsloser Bedarfsdecker.

Welche Angebote hat die Shopping-Center-Industrie für ihre anspruchsvollsten Konsumenten, die „Digital Natives“ – jener Generation, die mit Wikis, Blogs und Social Networks aufgewachsen ist?
Jung: Im Ergebnis wollen die „Digital Natives“ das gleiche wie alle anderen Kunden: T-Shirts, Schuhe oder ein Parfum. Nur das Kommunikationsverhalten ist ein völlig anderes und die „likes“ und „dislikes“ aus ihren diversen Communities beeinflussen zunehmend ihr Kaufverhalten. Hierauf reagiert die Branche mit intelligenten Lösungen, die helfen, aus der virtuellen Welt in den Laden hinzuleiten und umgekehrt. Hier ist aber noch ein weiter Weg zu gehen und täglich sind neue Trends zu beobachten.

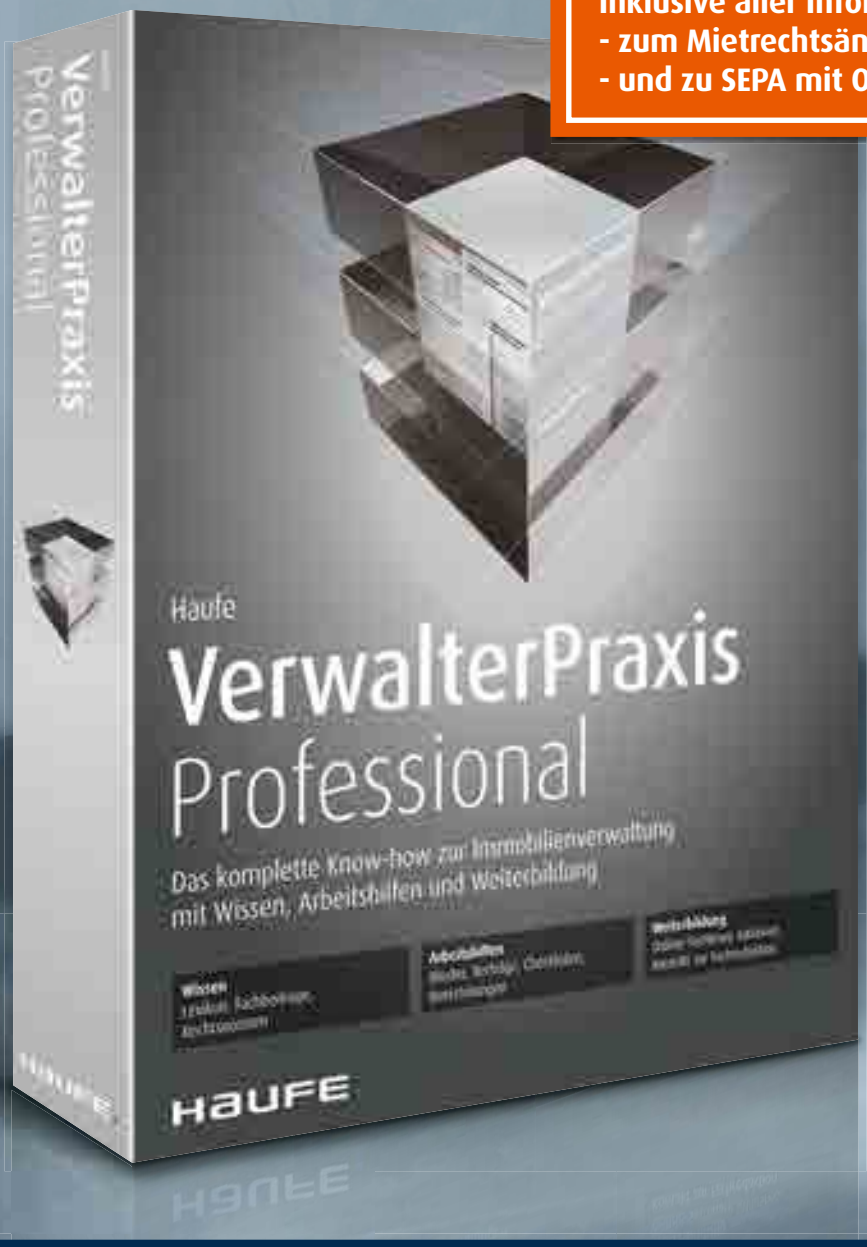
Wie wird sich das Kaufverhalten dieser Zielgruppe in den nächsten Jahren entwickeln?
Jung: Das ist schwierig vorherzusagen. Ich bin hierzu unter anderem im Austausch mit Amerikas Trendforscherin Nummer 1, Faith Popcorn, sie spricht mit Augenzwinkern vom „Fomo Sapiens“. Dabei heißt diese Abkürzung „fear of missing out“, also Angst, etwas zu verpassen. Neugier und die ständige Präsenz in allen Netzen lassen gerade den jungen Konsumenten ständig auf der Suche nach etwas Neuem sein – der laufende Blick auf das Smartphone ist ein deutliches Zeichen dafür. Zum Glück bleibt ein Basiswunsch aller Kunden erhalten: der ungebrochene Trend zu realen menschlichen Kontakten. Das erfolgreiche Konzept „Kochhaus“ ist dafür ein gutes Beispiel. Die Menschen wollen zusammen etwas erleben und kochen, das macht auch den „Digital Natives“ Spaß.

Managing Director des britischen Beratungsunternehmens Coverpoint Foodservice Consultants, beim Shopping-Center-Kongress des EHI Retail Instituts in Köln: „Essen“ und „Essen gehen“ werde für die Menschen immer wichtiger, so der Experte. Doch das gehöre zu den wenigen Tätigkeiten, die nicht durch das Internet ersetzt werden könnten. So sieht die Shopping-Center-Industrie ihre Chance darin, den Gastronomie-Anteil von früher fünf Prozent auf zehn bis 15 Prozent zu erhöhen. Der Shopping-Center-Spezialist Unibail Rodmaco testet europaweit sein neues Konzept „The Dining Experience“ mit ausgefallenen Restaurants. Auch Sonae Sierra setzt die Food-Courts traditionell groß in Szene. Die ECE schafft auf dem Dach des neuen Shopping-Centers Skyline Plaza in Frankfurt einen ganzen Skyline Garden.

Alle zwei Wochen in die Stadt

Trotz der großen Dynamik im Online-Handel hat die ECE festgestellt, dass die Frequenz in ihren Shopping-Centern in den vergangenen drei Jahren gleich geblieben ist. Und auch die Studie von ECE, Roland Berger Strategy Consultants, Union Investment und Otto Group, für die etwa 42.000 Bundesbürger befragt wurden und für die fast 2.000 Teilnehmer Einkaufstagebücher führten, zeigte ein klares Bild. Die Gruppe der „Mainstream Offline Shoppers“, die durchschnittlich 28 Jahre alt und mit dem Internet sehr vertraut ist, kaufen laut Studie (fast) ausschließlich offline ein. Auch bei den „bekennenden Multichannel-Käufern“ liegt der Anteil der Offline-Umsätze immer noch bei 80 Prozent. Die „Traditional Senior Shoppers“, die älteren Konsumenten, bleiben dem stationären Einzelhandel ohnehin treu. Insgesamt kaufen fast zwei Drittel der Befragten mindestens alle zwei Wochen im Shopping-Center oder der Innenstadt ein. Im Internet kaufen nur 13 Prozent ähnlich häufig ein, die Hälfte sogar nie. Zudem bleibt die Frage, wie effizient die Pure Internet-Player arbeiten. Laut Sonae-Sierra gibt es kaum einen reinen Online-Händler, der Geld verdient.←|

Inklusive aller Informationen
- zum Mietrechtsänderungsgesetz
- und zu SEPA mit Online-Seminar



Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

Die einzigartige Online-Wissensdatenbank **VerwalterPraxis Professional** für die professionelle Immobilienverwaltung bietet Ihnen:

> komplettes Fachwissen zu Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung
> rechtssichere Arbeitshilfen für jede Verwalteraufgabe
> effiziente Online-Weiterbildung mit Zertifikat
> exzellenten Service durch Experten- und Anwalts-Hotline

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.
Tel. 0800 72 34 248 (kostenlos)

www.haufe.de/vpr-pro

HAUFE.

Präsentieren statt übertünchen

Home Staging. Diese Dienstleistung ist in Deutschland immer noch recht neu. Sie macht Immobilien für den Verkauf flott. Das führt zu besseren Preisen – oder überhaupt erstmalig zu einem Kaufangebot.

Steve Przybilla, Freiburg

Ein idyllisches Viertel in Wuppertal: viel Grün, große Gärten, weitläufige Anwesen. Eigentlich gute Argumente für jeden Makler. Doch beim näheren Blick zeigt sich ein anderes Bild. Schon das Gartentor ist verrostet, auf der Terrasse wuchert Unkraut. Der große Schock folgt drinnen: vergilbte Wände, muffige Gardinen, beißender Tabak- und Uringeruch. Sofort ist klar: Wer dieses Haus verkaufen möchte, braucht einen langen Atem. Oder die Hilfe von Susan Rau. Die 58-Jährige ist Expertin im Home Staging, dem professionellen Präsentieren von Immobilien.

Wenn Fachkräfte wie Rau gerufen werden, kann das zwei Gründe haben: Entweder soll ein begehrtes Objekt zu noch besseren Konditionen verkauft werden. Oder umgekehrt. Dann geht es um Immobilien, die auf potenzielle Kunden abschreckend wirken – oft auch wegen ganz banaler Dinge. „Wenn überall persönliche Sachen herumliegen, wirkt das nicht gerade verkaufsfördernd“, sagt Rau. Beim Home Staging werden deshalb zunächst Familienfotos, politische Botschaften oder religiöse Symbole ausgemistet. „Entpersonalisierung“ nennt das die Fachfrau.

Verbreiteter Ekel-Flair

Im aktuellen Fall genügt all das nicht. Zwar stehen keine Möbel mehr in dem 160 Quadratmeter großen Haus, doch bröckelnde Fliesen, tiefgraue Tapeten und ein klebender Fußboden verbreiten Ekel-Flair. Im Keller zeichnen sich dunkle Schimmelflecken ab. Rau entscheidet sich für eine Radikalkur: „Als erstes müssen die müffelnden Tapeten von der Wand. Danach gehen wir mit dem Dampfdruckreiniger durch.“

Eine Woche später erkennt man das Haus nicht wieder. Der Tabak ist kaum noch zu riechen, Wände und Fußboden erstrahlen in neuem Glanz. Ein Handwerkerteam hat die Fliesen in der Küche geflickt, die Fußbodenheizung repariert und die gröbsten Schäden am Mauerwerk ausgebessert. Im Wohnzimmer steht ein Sofa, garniert von einem Sideboard und einem Teppich. Überall tauchen Steh- und Tischlampen die Räume

Auf einen Blick

- Wenn Home Stager gerufen werden, soll entweder ein begehrtes Objekt zu noch besseren Konditionen verkauft werden. Oder Häuser sind so abschreckend, dass sie kaum einen Kunden finden.
- Der Trend zum Home Staging kommt aus dem englischsprachigen Ausland.
- Der Preis für die Dienstleistung hängt von der Immobilie ab.

Vorher-Nachher. Aufgehübscht lässt sich die Wohnung besser vermitteln (rechtes Bild), als vor dem Home-Staging-Prozess (links).

Fotos: Steve Przybilla; Susan Rau; Privat

in ein schönes Licht. Nur die Schimmelflecken hat Rau gelassen: „Beim Home Staging gehe es ums Präsentieren, nicht ums Übertünchen."

In anderen Ländern, vor allem im englischsprachigen Raum, ist Home Staging bei Immobilienverkäufen längst Standard. Populäre Fernsehserien wie „The House Doctor", in denen Home Stager bei der Arbeit begleitet werden, haben den Berufsstand bekannt gemacht. In Deutschland dagegen gibt es bisher nur rund 250 solcher Einrichtungsprofis. Oft ernten sie ein Kopfschütteln, wenn sie ihre Dienste anbieten.

Unwissenheit ist jedoch nicht das einzige Problem, mit dem sich Home Stager auseinandersetzen müssen. Gerade in Großstädten, in denen die Nachfrage das Angebot um ein Vielfaches übersteigt, wechseln Immobilien oft ohne jedes Zutun den Besitzer. Deshalb sehen Makler oft keine Notwendigkeit, Geld für einen zusätzlichen Service auszugeben. Die Sprecherin der Home Stager hält das für zu kurz gedacht: „Oft wird übersehen, dass Home Staging auch ein gutes Akquise-Mittel ist", betont Iris Houghton, Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR). Der Verband bietet dreitägige Seminare an, in denen man sich als Home Stager qualifizieren kann. Potenziellen Kunden rät Houghton, nur beim DGHR zertifizierte Fachkräfte zu engagieren, die im Internet gelistet sind (www.dghr-info.de). Das sichere die Qualität in einem Berufsfeld, dessen Bezeichnung (genau wie die des Maklers) nicht geschützt ist.

Bislang noch wenig Nachfrage

Auch Susan Rau musste erfahren, dass das Geschäft kein Zuckerschlecken ist. „Die meisten von uns machen das nur nebenberuflich", gibt sie unumwunden zu. Sie selbst bildet keine Ausnahme: Hauptberuflich arbeitet Rau als Juristin – mit Home Staging hat sie die Selbstständigkeit gewagt. Um bei Aufträgen schneller reagieren zu können, hat sie sich ein eigenes Möbellager angelegt. „Am Anfang hatte ich Angst, dass ich zwei Häuser gleichzeitig präsentieren muss", erinnert sich die Innenarchitektur-Absolventin. „Dann wäre es mit den Möbeln knapp geworden."

Preis hängt von Immobilie ab

Doch der befürchtete (und gleichzeitig erhoffte) Ansturm ist ausgeblieben. „Gerade junge Leute denken, dass sie alles schön dekorieren können. Aber hinter dem Job steckt viel mehr." Wie teuer ein Home Staging ist, hängt immer von der jeweiligen Immobilie ab. Zwischen ein bis drei Prozent des Verkaufspreises verlangt Rau. Im Fall des Wuppertaler Einfamilienhauses waren das 8.000 Euro – inklusive Handwerkerarbeiten und dreimonatiger Möbelmiete. „Das ist natürlich viel Geld", sagt Rau. „Aber dafür wird das Haus auch schneller und zu einem besseren Preis verkauft." ←|

Interview

Gespräch mit Iris Houghton, Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Home Staging und Redesign (DGHR), dem Berufsverband der Home Stager.

Iris Houghton

3 Fragen an Iris Houghton

Frau Houghton, wer braucht überhaupt Home Staging?
Houghton: Alle, die eine gute Immobilie verkaufen wollen. Mit einer guten Präsentation lässt sich unheimlich viel erreichen. Wenn man eine positive Atmosphäre schafft, wird auch das Interesse an einer Immobilie gesteigert – und somit letztlich auch der Preis. Wir bieten Maklern diesen Service an, damit sie ihre Immobilien schneller verkaufen können. Sie selbst können sich dadurch besser auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Gaukelt man den Interessenten dadurch nicht etwas vor?
Houghton: Nein, überhaupt nicht. Durch Sauberkeit und Platzgefühl kann man eine Menge erreichen, ohne etwas vortäuschen zu müssen. Manchmal finde ich drei Mixer und vier Staubsauger in einem Haus. Die muss man bei der Präsentation nicht sehen. Ähnlich sieht es mit alten Möbeln und persönlichen Gegenständen aus. Wir haben da ein geschulteres Auge und bekommen dadurch einen realistischeren Blick auf eine Immobilie.

Was ist der größte Fauxpas bei der Präsentation einer Immobilie?
Houghton: Nicht vorher aufgeräumt zu haben! Der beste Fotograf mit der besten Profi-Kamera nützt nichts, wenn man vergisst, den Klodeckel herunterzuklappen. Es geht um solche Kleinigkeiten. Viele stellen auch Fotos ins Netz, auf der Alltagsgegenstände wild herumliegen. Klar: So lebt man nun mal. Aber bei einer Verkaufspräsentation hat das nichts zu suchen.

Internationalität wird in den Ausbildungsgängen groß geschrieben.

Lebenslanges Lernen im internationalen Kontext

Aus- und Weiterbildung. Die schrumpfende Halbwertszeit erworbener Fähigkeiten verschärft den Qualifizierungsdruck. Auch die Aufholjagd von Schwellenländern macht immobilienspezifische Bildung zu einem strategischen Wettbewerbsfaktor.

Gabriele Bobka, Staufen

Die Globalisierung der Immobilienmärkte und die zunehmende Bedeutung von Immobilien als Assetklasse spiegeln sich auch in der Nachfrage nach qualifizierten Immobilienspezialisten wider. Eine systematische Personalentwicklung auf der Basis einer qualifizierten, interdisziplinären Aus- und Weiterbildung zählt zunehmend zu den Schlüsselfaktoren für den unternehmerischen Erfolg. Von den Akteuren fordert der Markt die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen. Die ständig schrumpfende Halbwertszeit erworbenen Wissens verschärft den Qualifizierungsdruck. Der Bedarf an höheren Qualifikationen wird in Zukunft beständig ansteigen. Das alte Sprichwort „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr" gehört endgültig der Vergangenheit an.

In der Wissensgesellschaft verdrängt das Prinzip des „Lifelong Learnings" das in der Industriegesellschaft praktizierte „Lernen auf Vorrat". Das flexible Lernmanagement des 21. Jahrhunderts stellt dabei traditionelle, institutionalisierte Bildungsformen gleichberechtigt neben informelle und individuelle Lernprozesse. Lernen findet künftig „überall" statt: In der Arbeit, in der Freizeit, zu Hause, unterwegs. Entscheidend wird weniger sein, auf welchem Wege man Fähigkeiten und Qualifikationen erworben hat, sondern dass sie erworben und zertifiziert wurden. Zertifikate für nachgewiesene Fähigkeiten und Kompetenzen gewinnen in einer lernenden Gesellschaft daher an Bedeutung. Die Informationsgesellschaft verschiebt zudem die Art der benötigten Qualifikationen. Projektorientiertes Arbeiten mit wechselnden markt- und situationsabhängigen Problem- und Aufgabenstellungen tritt in den Vordergrund. Daher gewinnen neben fachlichen Qualifikationen soziale Kompetenzen an Bedeutung.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich das immobilienwirtschaftliche Bildungswesen in Deutschland stark verändert und hat im internationalen Vergleich aufgeholt. Neben dem klassischen Vollzeitstudium an einer Universität kann die Erstausbildung an einer Dualen Hochschule auch in unmittelbarer Kom-

bination mit Unternehmen oder Institutionen erfolgen.

Dabei können die Studenten entscheiden, ob sie nach dem Abschluss als Bachelor sofort ein Masterstudium anhängen oder zunächst berufliche Praxis sammeln. Immer mehr Hochschulen und deren Institute bieten Bachelor- und Masterstudiengänge auch berufsbegleitend an.

Bachelor wird mehr anerkannt

„Rund die Hälfte unserer Studenten will den Master direkt an den Bachelor anschließen. Eine zweite große Gruppe, meist Studierende Ende 20, möchte den Master nach den ersten Berufsjahren als Karrierebeschleuniger nutzen", berichtet Professor Jenny Arens von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart. Unternehmen sähen dabei – anders als noch vor wenigen Jahren – den Bachelor zunehmend als gleichwertige Alternative zum Master. „Arbeitgeber schätzen die Kombination von Wissenschaft und Praxis, das Durchhaltevermögen und das Engagement der Absolventen berufsbegleitender Studiengänge", weiß Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg. Die Akademie bietet in Kooperation mit der Steinbeis Hochschule Berlin berufsbegleitende Bachelor- und Masterstudien Real Estate an. Der Zugang ist hier auch für qualifizierte Berufspraktiker ohne Abitur möglich.

Internationale Ausrichtung

Die Zunahme grenzüberschreitender Transaktionen und die starke Annäherung von Immobilien- und Finanzmärkten fordert von Aus- und Weiterbildungsinstitutionen eine stärkere internationale Ausrichtung. „Das Thema Internationalität hat in der Immobilienwirtschaft deutlich an Bedeutung gewonnen", so die Einschätzung von Professor Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen (HfWU). Die Internationalisierung umfasse sowohl den Austausch von Dozenten beispielsweise mit der South Bank University, der HfWU-Partnerhochschule in London als auch den Austausch von Studenten. „Im Bachelor-Studium haben wir seit Jahren Fächer wie „Internationale Immobilienmärkte", „Internationale Immobilienbewertung" oder „Real Estate Investmentbanking" in das Curriculum integriert", berichtet Professor Arens. Seit über 15 Jahren bereite die Duale Hochschule zudem Studenten strukturiert auf die Englischprüfung der Londoner Handelskammer vor. „Rund ein Drittel bis die Hälfte jedes Jahrgangs nimmt auch die Möglichkeit wahr, über die „Open University" einen zusätzlichen internationalen Bachelorabschluss zu erwerben. Im Master-Studium werden 15 Prozent der Vorlesungen auf Englisch gehalten und die Studierenden besuchen für eine Woche Vorlesungen an der Universität Saint Andrews in Schottland", so Professor Arens.

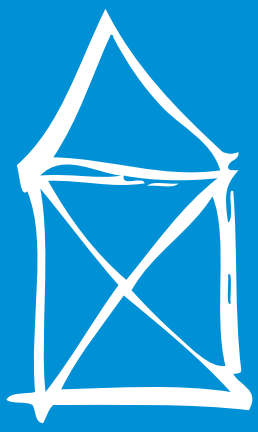
„Hochschulen immobilienwirtschaftlicher Fachrichtungen bieten heute sehr praxisgerechte Lehrinhalte an. Dies liegt auch daran, dass immer mehr Branchenvertreter als Gastdozenten tätig sind", stellt der Vorsitzende der Geschäftsführung von Corpus Sireo, Ingo Hartlief, fest. Auch Corpus Sireo stelle den Hochschulen Dozenten zur Verfügung.

„Es gibt mittlerweile immer mehr gute Hochschulen, die einen Schwerpunkt Immobilienwirtschaft anbieten und eine gute theoretische Ausbildung gewährleisten. Durch die zeitlich verdichteten Bachelor- und Masterstudiengänge gibt es für die Studenten jedoch nur noch wenig Möglichkeit, das Gelernte im Rahmen eines Praktikums zu vertiefen", sagt Izabela Danner, Leiterin Human Resources Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland. So fehle den Studenten manchmal ein vertiefter Praxisbezug. „Aus unserer Sicht ist die Hochschulausbildung insbesondere im Bereich Immobilienwirtschaft, nicht zuletzt aufgrund unserer engen Hochschulkooperation, sehr praxisorientiert. Um jedoch der steigenden Bedeutung kontinuierlicher Qualifikations- und Kompetenzentwicklung Rechnung zu tragen und sich als lernende Organisation weiterzuentwickeln, fördern wir – unter bestimmten Voraussetzungen – auch Mitarbeiter, die sich berufsbegleitend weiterbilden möchten", berichtet Dr. Ulf Gerlach, Leiter Führungskräfte-Beratung der DekaBank. „Bei der Personalentwicklung setzen wir |→

Auf einen Blick

- In der Wissensgesellschaft verdrängt das Prinzip des „Lifelong Learnings" das in der Industriegesellschaft praktizierte „Lernen auf Vorrat".
- In den vergangenen zehn Jahren hat sich das immobilienwirtschaftliche Bildungswesen in Deutschland stark verändert und im internationalen Vergleich aufgeholt.
- Die internationale Ausrichtung der Aus- und Weiterbildungen nimmt zu.

ANZEIGE



Viel Erfahrung und Expertise sind notwendig, soll eine Immobilienfinanzierung gelingen.

Vielleicht ist das der Grund, weshalb wir zu den erfolgreichsten Immobilienfinanzierern in Deutschland gehören.

▸ www.bayernlb.de/immobilien

Finanzgruppe Bayern LB

auf internationale Einsätze und temporären Stellentausch", so Daniela Gehrunger, Head of Human Ressource von Allianz Real Estate. „Junge Mitarbeiter erhalten sukzessive größere Verantwortungsbereiche und übernehmen das Management für internationale Projekte. Fachliche und persönlichkeitsorientierte Maßnahmen runden das Spektrum ab." Zudem werde gezielt die Entwicklung im Arbeitsumfeld gefördert und Wert auf die Bereitschaft zum „Lebenslangen Lernen" gelegt.

Von Berufseinsteigern erwartet der Assetmanager von Corpus Sireo neben einem immobilienspezifischen Studium erste praktische Erfahrungen, eine selbstständige, ergebnisorientierte Arbeitsweise, hohe Kundenorientierung und Spaß an Teamarbeit. Ähnliche Anforderungen stellt JLL, wobei hier noch sehr gute Englischkenntnisse erforderlich sind. „Die besten Kandidaten zeichnen sich durch eine strukturierte und lösungs-

Soft Skills und soziale Kompetenz

Interview mit
Prof. Dr. Tobias Just

„Nicht alle Erfahrungen aus Boston sind morgen in Bottrop anwendbar."

Gabriele Bobka, Staufen

Der Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie über die Immobilie als Assetklasse und die daraus resultierende Nachfrage nach Real-Estate-Spezialisten. Die Anforderungen an Studierende, Hochschulen und Unternehmen steigen.

Herr Prof. Just, die Immobilienmärkte werden internationaler. Haben sich die Hochschulen dem Trend angepasst und werden die Angebote angenommen?

Just: Unser Leben und unser Wirtschaften sind internationaler geworden und das prägt auch die Immobilienwirtschaft. Wir berücksichtigen dies, indem wir in Regensburg beispielsweise Partnerschaften mit anderen Universitäten wie Reading oder Hongkong eingehen, wo Studierende einen zweiten Masterabschluss erzielen können. Gleichzeitig laden wir unsere Gastprofessoren beispielsweise aus Cambridge oder von der Harvard Universität nach Regensburg zu Vorlesungen ein. Auch in der Weiterbildung spiegeln die Programminhalte zunehmend internationale Aspekte wider: In unserem MBA-Programm sind Aufenthalte in den USA, China und Großbritannien elementarer Bestandteil der Ausbildung.

In diesem Jahr haben wir erstmals mit der ESSEC Paris eine Seminarkooperation für Weiterbildungsstudenten gewagt. Das Echo war großartig: Mehrere französische Studenten werden uns nun im Herbst nach China begleiten. Natürlich sind nicht alle Erfahrungen aus Boston oder Shanghai morgen in Bottrop anwendbar. Doch eine Horizonterweiterung soll ja auch nicht zu einfachen Kopierprozessen führen, sondern das Denkvermögen stärken.

In der Branche wird häufiger beklagt, Berufsanfängern mangle es an Soft Skills wie sprachlicher und sozialer Kompetenz. In den USA zählt Rhetorik dagegen zum Standardunterricht. Haben deutsche Hochschulen hier noch Hausaufgaben zu erledigen?

Just: Ich kann diesen Eindruck nur zum Teil bestätigen: Nach meinem Urteil hat sich das schriftliche Ausdrucks- und Strukturierungsvermögen verschlechtert, nicht aber das mündliche. Rhetorik-Clubs, in denen gezielt die Diskussion in spielerischer Weise trainiert wird, wären aber für Universitäten sicherlich eine Bereicherung. Was das schriftliche Ausdrucks- und Strukturierungsvermögen

Foto: IREBS/Thomas Plettenberg

orientierte Arbeitsweise, ausgeprägtes Teamverständnis sowie gute analytische Fähigkeiten, eine hohe Kundenorientierung und Kommunikationsstärke aus", so Danner. „Im Geschäftsfeld Immobilien bündelt die DekaBank-Gruppe ihre weltweite Immobilienkompetenz. Berufseinsteigern, die sich für diesen Bereich interessieren, empfehlen wir, Immobilienwirtschaft oder ein betriebswirtschaftliches Studium mit Immobilienschwerpunkt zu absolvieren. Praktika oder Werkstudententätigkeiten sind zudem von großem Vorteil", umfasst Ulf Gerlach das Anforderungsprofil der DekaBank. Darüber hinaus seien ebenfalls entsprechende Soft Skills gefragt. „Unsere Mitarbeiter verfügen über eine erstklassige Ausbildung mit internationalem Hintergrund. Genau das erwarten wir auch von Bewerbern. Neben sehr guten Universitätsabschlüssen sind erste internationale Erfahrungen und ausgezeichnete Sprachkenntnisse wichtig." ←|

---

betrifft, zeigen sich zwei Entwicklungen: Zum einen wird heute in vielen sozialwissenschaftlichen Fächern mehr Wert auf quantitative Methoden gelegt als früher. Das ist sinnvoll, allerdings fehlt dann natürlich Zeit, um andere Dinge zu schulen.

Wichtiger dürfte jedoch sein, dass sich die gesamte Kommunikation in den vergangenen Jahrzehnten beschleunigt hat. Wahrscheinlich schreiben junge Menschen heute mehr Texte als irgendeine Vorgängergeneration. Allerdings schreiben sie eben eher 200 Whats-App-Nachrichten als einen zweiseitigen Brief. Bevor man hier jedoch allgemeines Wehklagen herausliest: Die Arbeitswelt hat sich verändert. Schnelle Analyse von Daten, rasche Kommunikation sind in vielen Jobs heute wichtiger als das Verfassen langer Abhandlungen. Dies können die jungen Menschen sehr gut.

Richtig ist jedoch: Das Denken prägt die Ausdrucksfähigkeit, und umgekehrt prägt die Sprache auch unser Denken. Wir müssen also sicherstellen, dass wir offenes Denken und mehr als nur mathematische Sprache vermitteln.

Handelt es sich beim „Lebenslangen Lernen" um einen Modebegriff oder ist das berufsbegleitende Studium in Unternehmen und Hochschulen angekommen?

Just: Die Halbwertszeit von Wissen hat sich in den letzten Jahrzehnten verkürzt, das heißt, das Gelernte verliert immer schneller seinen Wert. Lebenslanges Lernen ist daher für einen nachhaltigen Erfolg unabdingbar. Die meisten erfolgreichen Unternehmen und Arbeitnehmer haben dies verstanden. Die Wahl des richtigen Ausbildungsprogramms ist allerdings entscheidend. Die Immobilienwelt ist professioneller geworden. Nicht alle Programme passen zu jedem Bedarf. Neben einer fundierten Grundausbildung muss daher die passgenaue, permanente Qualifizierung treten.

Gerade ist ihr Buch „Demografie und Immobilienmärkte" in der Zweitauflage erschienen. Was bedeutet der demografische Wandel für Hochschulen und Immobilienunternehmen?

Just: Für uns ist das Thema als Forschungsfeld sehr fruchtbar, weil die Prozesse für die Immobilienwirtschaft sehr vielfältige Herausforderungen darstellen. Für Unternehmen in der Immobilienwirtschaft ist neben dem Verständnis dieser Herausforderungen vor allem die Personalfrage entscheidend.

Den Begriff „War for Talents" halte ich zwar für obszön, die damit verbundene Botschaft jedoch für völlig richtig. Dieser Wettstreit um kreative Köpfe endet nicht an der Branchengrenze. Das heißt, die Immobilienbranche sollte alles tun, um für motivierte Menschen attraktiv zu bleiben. Das hat auch etwas mit Image zu tun. Dieses Image muss man sich aber über Jahre hart erarbeiten.

Die Immobilienmärkte werden internationaler. Gilt dies auch für die Immobilienwissenschaft?

Just: Die immobilienwirtschaftliche Forschung in Deutschland ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten deutlich professioneller geworden. Es gibt mehr internationale Kooperationen. Leider muss man auch sagen, dass ein Teil dieser Internationalisierung auch daran liegt, dass es in anderen Ländern einfach bessere Datensätze gibt als hierzulande und dass die Chance in angelsächsischen Journals einen Fachartikel zu platzieren deutlich steigt, wenn man einen angelsächsischen Datensatz untersucht hat. Schließlich haben sich im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise zahlreiche Forscher der Immobilienwirtschaft zugewandt, die vor Jahren noch einen weiten Bogen um diese Branche gemacht haben.

Die gif unterstützt den wissenschaftlichen Forschungsnachwuchs mit Stipendien und einem Forschungspreis. Beobachten Sie auch hier eine Zunahme internationaler Themen?

Just: Bei Doktoranden, die kumulative Dissertationen abliefern, also das Einreichen mehrerer Papiere, die in renommierten Zeitschriften wenigstens zur Prüfung angenommen werden, ist eine Internationalisierung am naheliegendensten. ←|

Prof. Dr. Tobias Just

ist wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie, Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg und seit einem Jahr Vizepräsident der gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung. Zuvor war er Chef-Researcher bei der Deutschen Bank.

Zunehmender Wettbewerb um Kunden

Gewerbliche Immobilienfinanzierer. Der Druck kommt von anderen Banken, deren Auslandsgeschäft abnimmt. Neue Player verschärfen die Konkurrenz, manchmal sind sie aber auch Kooperationspartner. Die Fokussierung auf Core nimmt ab.

Text und Interviews: Dirk Labusch, Freiburg

In der näheren Vergangenheit haben Investoren und Entwickler immer wieder moniert, dass sie von den Kreditinstituten nicht ausreichend mit Geld versorgt würden. Im gleichen Atemzug gab es immer wieder Beschwerden vonseiten der Banken über zunehmende Drangsalierung von Seiten des Staates. Anlass einmal nachzufragen, wie es um die Zukunft der gewerblichen Immobilienfinanzierung steht.

„Der gewerbliche Immobilienmarkt in Deutschland ist in guter Verfassung", so Andreas Pohl, Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypo. Man profitiere im Bürosegment davon, dass in den vergangenen Jahren die Neubauaktivitäten nachfrageorientiert erfolgt seien. Das habe weitere Überkapazitäten vermieden und gleichzeitig Leerstände reduziert.

Allerdings verändert sich die Finanzierungsbranche. Versicherer und Kreditfonds kommen auf Anbieterseite dazu. Entwickler nutzen Forwardfinanzierungen durch den Endinvestor und wieder andere wenden sich stärker dem Kapitalmarkt zu.

Markt im Anpassungsmodus

Regulierung, volatile Konjunkturaussichten und Staatsschuldenkrise in Europa werden bei der Finanzierung als Herausforderungen von allen Kreditinstituten wahrgenommen. Jan Bettink, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Berlin Hyp, sieht den Markt im Anpassungsmodus, mit neuen Finanzierungsformen und einem veränderten Finanzierungsverhalten. Trotz veränderter Finanzierungsanbieter werde es weiter Banken brauchen, da sie über das Know-how verfügen, komplexe Finanzierungen zu strukturieren. Sie agierten, anstatt als Finanzierer, auch zunehmend in der Rolle des Arrangeurs.

Dr. Peter Annecke, Leiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der Münchener Hypothekenbank (Münchener Hyp), beobachtet, dass sich der Markt derzeit deutlich verändert. „Der Zugang zu Refinanzierungsmitteln ist für die meisten Immobilienfinanzierer stabil. Aber es gibt Unterschiede, etwa bei

Gewerbliche Immobilienfinanzierer: Statements

Jan Bettink, Berlin Hyp
„Banken agieren zunehmend in der Rolle des Arrangeurs."

Dr. Peter Annecke, Münch. Hyp „Wettbewerb mit Versicherern bringt Marktverengung."

Andreas Pohl, Deutsche Hypo
„Refurbishments sind als Segment für uns attraktiv."

Foto: Helaba

Helaba. Die Landesbank Hessen-Thüringen ging als großer Gewinner aus der Finanzkrise hervor.

Auf einen Blick

- Regulierung, volatile Konjunkturaussichten und Staatsschuldenkrise in Europa werden bei der Finanzierung als Herausforderungen von allen Kreditinstituten wahrgenommen.
- Vielfach arbeiten Banken mit Versicherern zusammen.
- In punkto Core gibt es natürlich Grundsätze, aber es wird zunehmend „...auch nach rechts und links geguckt".
- Manche Finanzierer akzeptieren niedrigere Margen und gehen bei gleichem Risiko in einen Preiswettbewerb. Andere hingegen bieten größere und komplexere Finanzierungen oder sind bereit, höhere Risiken einzugehen.
- Der Trend geht zu höheren Kapital- und Liquiditätsanforderungen, aber auch zu einem wachsenden Wettbewerb um Kundeneinlagen.

der Höhe der Eigenkapital- und Refinanzierungskosten sowie bei der Laufzeit. Diese Unterschiede tragen maßgeblich dazu bei, welche Arten von Immobilienfinanzierungen ein Anbieter machen kann und auf welchen Märkten er aktiv ist", meint er. Mit dem besseren Zugang zu Refinanzierungsmitteln nehme auch die Finanzierungsbereitschaft der klassischen Immobilienfinanzierer wieder zu.

Neue Anbieter

Neue Finanzierungsformen führen zum Markteintritt neuer Anbieter. „Zusammen mit den unterschiedlichen regulatorischen Vorgaben für Banken, Versicherungen, Pensionskassen und anderen Marktteilnehmern kommt es zu einer sukzessiven Verschiebung der Gewichte in der Finanzierungslandschaft", so Peter Annecke, Münchener Hyp. Sie liebten ganz spezielle Arten von Finanzierungen (langfristig, gewerblich). Aber sind sie tatsächlich ernst zu nehmende Konkurrenz zu den Banken? Bei der Bayern LB wird das verneint. Zumindest in Deutschland sei man von Quoten wie der in den USA noch weit entfernt. „Dort liegt der Anteil der Versicherungen bei den Finanzierungen bei 25 Prozent", so Eberhard Maier, Direktor Marktbetreuung Internationale Kunden. Anni Hönicke, Leiterin Immobilienfinanzierung bei der DekaBank dagegen, sieht eine Konkurrenzsituation zum Teil schon: „Man muss von Fall zu Fall gucken, wo man sich differenzieren kann. So ist man mal gegeneinander, mal miteinander auf dem Markt."

Auch Jürgen Fenk, Vorstandsmitglied der Helaba, sieht den wachsenden Eintritt der Versicherer auf den Markt nicht negativ: Man konkurriere zwar, arbeite aber auch zusammen. Da man das Syndizierungsgeschäft ausbaue, gäbe es durchaus Clubdeals mit Versicherungen. Peter Annecke, Münchener Hyp, sieht die Entwicklung nicht nur positiv: „Manche der neuen Anbieter ergänzen sich gut mit den Banken, sodass |→

Interview

Gespräch mit Anni Hönicke, Leiterin Immobilienfinanzierung der DekaBank.

Anni Hönicke

In Deutschland sehr selektiv

Frau Hönicke, will die DekaBank im Immobilienfinanzierungssektor wachsen?
Hönicke: Wir unterscheiden uns deutlich von vielen anderen Immobilienfinanzierern. Für die DekaBank ist die Finanzierung komplementär zu unserem Fondsgeschäft. Wir haben keine ausgeprägten Größenambitionen. Wir finanzieren in den gleichen Assetklassen wie unsere Immobilienfonds, das heißt, nur Core-Assets im Büro-, Retail-, Logistik- und Hotelbereich.

Überall wo Sie Fondsgeschäft machen, finanzieren Sie auch?
Hönicke: Unsere Fonds sind in 23 Ländern unterwegs, bei der Finanzierung beschränken wir uns auf die Kernmärkte Deutschland, Frankreich, UK, USA und Japan. Manchmal sind wir aber Pfadfinder für die Fonds.

Ist die Parallelität zum Fondsgeschäft nicht auch ein Hemmschuh für eigenständigen Erfolg der Bank?
Hönicke: Wir machen nicht alles parallel zum Fondsgeschäft, sonst würden wir Opportunitäten liegen lassen. So haben wir etwa bis zur Finanzkrise auch Projektentwicklungen begleitet. Jetzt können wir genauso viel Geschäft mit risikoärmeren Produkten machen.

Welche Bedeutung hat das Deutschlandgeschäft für Sie?
Hönicke: In Deutschland sind wir am selektivsten. Die Konditionen sind wegen des Wettbewerbs besonders aggressiv. Viele vormals stark auf internationalem Markt aktive Banken wie die LBBW sind stark auf den deutschen Markt zurückgerufen worden oder müssen für ihr Geschäft einen Deutschlandbezug herstellen. Wir wollen nicht so sehr gegen diese Banken konkurrieren und ja auch nicht unseren Sparkassen Konkurrenz machen.

Wie treu sind Ihre Kunden?
Hönicke: Die Treue der Kunden ist, auch wenn sie gute Erfahrungen mit uns gemacht haben, sehr begrenzt. Sie ist höher als vor der Finanzkrise, aber es ist doch jedes Mal eine neue Entscheidung. Es entscheidet dennoch ganz klar nicht nur der Preis, sondern auch die Sicherheit bei der Abwicklung, Verlässlichkeit und Schnelligkeit. Wiederholungsgeschäft wird oft aus so einfachen Dingen generiert, weil wir etwa genau den gleichen Vertrag nehmen können, wie bei einem Geschäft vor drei Monaten.

eine kooperative Zusammenarbeit möglich ist. Die Mehrheit trägt derzeit aber zu einer Intensivierung des Wettbewerbs bei. Dieser Wettbewerb ist zudem durch die starke Fokussierung sowohl von Finanzierern als auch von Investoren auf Core-Objekte in den sieben großen Ballungsräumen in Deutschland sowie den Hauptstädten im europäischen Ausland gestiegen, was zu einer gewissen Marktverengung geführt hat."

A propos Core …

Jan Bettink (Berlin Hyp) sieht Banken wie Investoren weiterhin sehr sicherheitsorientiert handeln. Damit bleibe die Finanzierung von Non-Core-Immobilien auch auf mittlere Sicht schwierig. „Der Fokus auf Core ist weiterhin stark ausgeprägt", meint auch Peter Annecke: „Jedoch sehen wir erste Ausweichreaktionen auf Nebenlagen in den großen Immobilienstandorten, Hauptstädten und guten regionalen Lagen, nachdem die Preise für Core-Objekte in den Top-Lagen deutlich angezogen sind." Es sei eine klare Investorenpräferenz für qualitativ hochwertige und liquide Immobilien zu erkennen – das sogenannte Core+-Segment.

Auch für Andreas Pohl (Deutsche Hypo) sind Projekte interessant, die zwar über eine gute Lage verfügen, aber von ihrem Standard her nicht mehr dem Core-Segment zugerechnet werden. „Refurbishments sind hier gefragt – ein attraktives Geschäftssegment, in dem wir genauso wie im Bereich Projektentwicklungen tätig sind."

Das Wichtigste für Anni Hönicke ist die Lage: „Sie ist für uns das wichtigste Entscheidungskriterium für eine Finanzierung, davon gehen wir auch nicht ab. Aber eine B-Immobilie in einer A-Lage käme für uns schon einmal in Betracht." Aber auch für sie gilt Pragmatismus: In punkto Core gäbe es natürlich Grundsätze, aber „… man muss schon auch nach rechts und links gucken".

Jan Bettink zufolge könne das knappe Produktangebot im Core-Segment und der anhaltende Anlage- und Renditedruck in Teilen zu einer Neudefinition des Core-Begriffs führen. „Kann es

Core-Immobilien in B-Städten geben? Ich denke: Im Einzelfall durchaus."

Auch Jürgen Fenk (Helaba) hat ein Definitionsthema: „Unsere Definition von Core ist diejenige, die Sie auch in Wikipedia finden: Top-Objekte in Top-Lagen mit langfristigen Mietverträgen. Die Frage, was eine Top-Lage ist, ist schon mal subjektiv. Und muss eine Core-Immobilie tatsächlich zu 100 Prozent vermietet sein? Nicht, wenn Sie einen sehr niedrigen Auslauf in der Finanzierung haben. Auch ein Top-Objekt in einer 1b-Lage kann in unsere Risikopolitik passen." Ganz wichtig bei einer Finanzierungsentscheidung sei aber auch der Kunde. Man habe eine konservative Risikostrategie und fokussiere sich nicht nur auf Core Core Core. Im Übrigen kenne die Helaba die Märkte so gut, dass man auch 2a-Städte gut einschätzen könne.

Matthias Frenzel, Abteilungsdirektor Gewerbliches Immobiliengeschäft bei der Bayern LB unterscheidet zwischen Büro und Einzelhandel. Dort habe man nicht immer nur den Fokus auf Großstädte. „Wir sind in diesem Bereich auch in kleineren Städten unterwegs, wenn sie an Dynamik gewinnen und der Standort für die Immobilie stimmt. Insbesondere Kunden, die wir gut kennen, begleiten wir dann gerne auch an diesen Standorten." Daneben sei man auch mit den Sparkassen gut vernetzt, die ihre Kunden an diesen Standorten aufgrund der örtlichen Nähe sehr gut kennen, sodass hier gemeinsame Finanzierungen vorkämen.

Nachhaltigkeitszertifikate seien dabei inzwischen fast Standard, so Frenzel. Gerade bei älteren Bestandsimmobilien stünden aber auch andere Themen wie Flächeneffizienz oder alternative Nutzungskonzepte im Fokus.

Peter Annecke, Münchner Hyp: Die Finanzierungsanbieter reagieren auf den höheren Wettbewerbsdruck sehr unterschiedlich. Manche akzeptieren niedrigere Margen und gehen bei gleichem Risiko in einen Preiswettbewerb. Andere hingegen bieten größere und |→

Interview

„Wollen noch besser werden"

Ein Gespräch mit Eberhard Maier, Direktor Marktbetreuung Internationale Kunden, und Matthias Frenzel, Abteilungsdirektor Gewerbliches Immobiliengeschäft bei der Bayern LB.

Eberhard Maier und Matthias Frenzel

Gewerbliche Immobilienfinanzierung: Wie sind die Pläne der Bayern LB?
Maier: Wir haben uns aus verschiedenen Auslandsmärkten zwar zurückgezogen, machen dafür aber verstärkt Geschäfte mit Deutschlandbezug – dies aber auch mit internationalen Investoren. Das ist unser Geschäftsmodell als Finanzierer der deutschen Wirtschaft. Für das deutsche Geschäft gibt es daher keine Limitierungen. Hier haben wir ein konkretes Wachstum im Immobilienbereich geplant. Bis 2017 wollen wir von 13,8 Milliarden EUR Finanzbestand auf 17 Milliarden EUR wachsen.
Frenzel: Etwa in den Assetklassen Logistik oder Projektentwicklung.

Was ja nicht jede Bank finanziert …
Frenzel: Unsere Kunden kennen wir sehr gut. Bei der Finanzierung von Projektentwicklungen sind die Leitplanken wie etwa höhere Vorvermietungsquoten und Eigenkapitaleinsatz strenger geworden – erfahrene Projektentwickler unter diesen Parametern zu begleiten ist damit aber sehr wohl möglich.

Gibt es weitere Schwerpunktthemen in der Immobilienfinanzierung?
Maier: Das sind langfristige Finanzierungen gewerblich und im Wohnungsbau. Wir begleiten wohnwirtschaftliche Bauträger in ganz Bayern speziell in München, Augsburg und Regensburg und darüber hinaus in den deutschen Top-Standorten.

Buhlt eine Bank im Gewerbebereich um die Kunden? Sind die treu?
Frenzel: Unsere Kunden sind treu – zum Teil seit 30 Jahren. Aber der Wettbewerb ist groß. Wichtig ist vor allem die Frage, ob eine Bank auch schnell und zuverlässig liefern kann.

Kann das die Bayern LB?
Maier: Ja. Auch wenn wir hier zwar absolut konkurrenzfähig sind, wollen wir noch besser werden. Höhere Effizienz ist ein Thema bei uns, was sehr vorangetrieben wird.←|

Interview

Gespräch mit Jürgen Fenk, Vorstandsmitglied der Helaba.

Jürgen Fenk

„Werden zumindest immer angefragt …"

Herr Fenk, was sind die Schwerpunkte der Helaba bei der Finanzierung von Immobilienobjekten?
Fenk: Wir finanzieren alle gängigen Assetklassen mit Einschränkungen im Bettenbereich. Unser Schwerpunkt ist die Finanzierung von Bestandsobjekten. Wir haben jedoch auch einen kleineren Anteil von Projektentwicklungen, die wir finanzieren. Das ist eine Beimischung, die wir aufgrund unserer regionalen und deutschlandweiten Vertriebsstruktur in München, Berlin und Frankfurt gut einschätzen können. Solche Geschäfte machen wir insbesondere mit langfristigen Kunden.

Von denen Sie viele haben …
Fenk: Die Helaba hat eine hohe Konstanz. Zum Teil betreuen Mitarbeiter ihre Kunden schon seit 30 Jahren. Das A und O ist heute mehr denn je Verlässlichkeit.

Ihre Kunden sind also treu?
Fenk: Wir sind als eines der wenigen Institute stabil und verlässlich in der Finanzierung geblieben. Das rechnen uns unsere Kunden hoch an. Die Folge ist: Wir werden zumindest immer angefragt, auch wenn wir natürlich nicht jedes Geschäft bekommen. Aber man muss ehrlicherweise auch sagen: Jeder Kunde hat in den letzten Jahren auch die Erfahrung gemacht, dass es nicht klug ist, nur bei einer Bank zu sein. Viele Kunden sagen mir, dass sie gerne bei der Helaba sind, ihre Kundenbeziehung jedoch auf eine zweite oder dritte Bank ausweiten wollen. Insgesamt hat der Wettbewerb deutlich zugenommen.

Seit wann ist er besonders spürbar?
Fenk: Seit acht bis zehn Monaten. Das hat auch damit zu tun, dass die Wettbewerber klar erklärt haben, welche Neugeschäftsziele sie haben. Der Schwerpunkt liegt in Deutschland, und das spürt man natürlich.

Wie sehen Sie den Wettbewerb mit Nicht-Banken?
Fenk: Gelassen. (Anmerkung Redaktion: siehe auch Seite 47)

komplexere Finanzierungen, betonen ihre Strukturierungskompetenz, weichen aus auf andere Märkte oder sind bereit, höhere Risiken einzunehmen. Dabei ist offen, wie lange diese Wettbewerbskonstellation anhält. Denn keiner weiß, ob sich die neuen Anbieter dauerhaft am Markt etablieren können.

Trends der Zukunft

Höhere Kapital- und Liquiditätsanforderungen, der Trend zu konservativeren Bilanzstrukturen, anhaltend hohe Unsicherheiten hinsichtlich Staatsschuldenkrise, und Zinsumfeld, wachsender Wettbewerb um Kundeneinlagen und pfandbrieffähiges Geschäft: Das sind für viele Kreditinstitute die großen Herausforderungen bis zum Jahr 2015. Dazu Andreas Pohl: „Die Akquisition deckungsfähiger Finanzierungen wird für uns ein bedeutender Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells bleiben."

Eberhard Maier, Direktor Marktbetreuung Internationale Kunden bei der Bayern LB, erwähnt zwar auch die erhöhten Aufwendungen etwa aus Basel III. Aber die seien in die Kalkulationen eingepreist.

Peter Annecke sieht den Trend zu konservativeren Bilanzstrukturen eher gelassen, da das gesamte Geschäftsmodell der Münchener Hyp seit jeher auf vergleichsweise konservative Finanzierungsstrukturen ausgelegt sei. „Wir betrachten den steigenden Wettbewerb der Finanzierer um Kunden als größte Herausforderung."

Anni Hönicke (Deka): „Die Zukunft der gewerblichen Immobilienfinanzierung sehe ich nicht düster. Die Banken müssen den Regulierungs-Tsunami bewältigen. Es heißt aber nicht, dass Geschäftsmodelle dadurch infrage gestellt werden."

Viele Banken beklagen ihren großen Vertrauensverlust der Gesellschaft ihnen gegenüber. Allerdings scheint das in den eigenen Kundenbeziehungen kein großes Problem zu sein. Jan Bettink, Jürgen Fenk und Andreas Pohl betonen unisono, man sei auch in den Krisenjahren den Kunden gegenüber verlässlich gewesen. Das zahle sich jetzt aus.

Das Marktumfeld werde im nächsten Jahr positiv sein in Deutschland, so Jürgen Fenk, Helaba. Zwar stiegen die Kapitalkosten. Das lasse sich aber kompensieren. ←|

Foto: Techem GmbH

„Marktveränderung bedroht uns nicht“

Interview mit

Hans-Lothar Schäfer

Jörg Seifert, Freiburg

Der Vorsitzende der Geschäftsführung über den Techem-Weg zum Energiemanager: zur Bedeutung des Funkanteils bei den Messgeräten, zum Änderungsdruck durch den digitalen Wandel und zur erwarteten Jahresendwelle bei der Legionellenprüfung.

„Die Prozesskette wird in Teilen verlagert werden.“

Herr Schäfer, der Anteil an Funkmessgeräten übersteigt in Ihrer Kundschaft bereits die 50-Prozentmarke. Was veranlasst Ihre Kunden, den teureren Weg zu gehen?
Schäfer: Das mit dem „teureren Weg“ stelle ich infrage! Man muss doch Leistung und Gegenleistung zusammen sehen. Wir können nun ablesen, ohne in die Wohnung zu müssen. Wir arbeiten mit den Daten auch unter dem Jahr.

Was machen Sie konkret damit?
Schäfer: Wir monitoren den Energieverbrauch und die Anlagen. Wir nutzen die Heizkostenverteiler zur Steuerung der Heizungsanlage. Der Verwaltungsaufwand wird geringer. Unser Kunde spart dabei Energie und Kosten.

Schreiben Sie mit Ihren Funk- und Portallösungen bereits schwarze Zahlen?
Schäfer: Das sind keine eigens betrachteten Geschäftsfelder. Sie sind viel mehr integrierter Bestandteil der Abrechnung. Sie bestimmen den Stand der Technik in der Abrechnung. Neuinstallationen sind heute fast ausschließlich funkgesteuert.

Wie überzeugen Sie die noch aktiven Verdunsteranwender?
Schäfer: Unser Funkgeräteanteil beträgt 55,9 Prozent. Er wächst jedes Jahr um bis zu fünf Prozent. Alte Geräte werden ausschließlich von Funkgeräten ersetzt. Bis Ende dieses Jahres werden zudem viele Geräte aufgrund der DIN-Norm ausgetauscht. Doch es wird auch in 15 Jahren noch Kunden mit Verdunstungsröhrchen geben. Wenn ein Kunde das unbedingt haben will, machen wir das…

Wie verbreitet ist inzwischen Ihr Energiesparsystem Adapterm?
Schäfer: Heute sind es 130.000 Wohnungen. Das ist mehr als eine Verdoppelung innerhalb von drei Jahren. Insgesamt haben wir über 47 Millionen Ablesegeräte im Einsatz.

„Beim Thema Legionellenprüfung bereiten wir uns auf eine Jahresendwelle vor. Dafür halten wir ausreichend Probenehmer und Laborkapazitäten bereit. Dennoch empfehlen wir eine möglichst frühe Beauftragung. Als Realisten wissen wir aber auch: Zum Stichtag wird nicht alles beauftragt und erledigt sein.“

Ihr Geschäftsfeld ist durch die digitale Revolution stark im Wandel, was wird sich ändern?
Schäfer: Ja, es stimmt, die Prozesskette wird in Teilen verlagert werden. Mal vom Messdienstleister zum Kunden, mal umgekehrt. Beispiel integrierte Abrechnung: Dort arbeiten wir über die Bautec eng mit den IT-Systemen der Kunden zusammen.

Beobachten Sie mehr Selbstabrechner?
Schäfer: Das Thema Selbstabrechnung taucht seit 20 Jahren immer wieder auf. Doch die Abrechnung ist komplexer geworden. Wir als Dienstleister beherrschen diese Komplexität und sehen die Marktveränderungen nicht als Bedrohungen, sondern als Chancen.

Doch Sie werden mit Wohnungsgesellschaften und -verwaltern teilen müssen.
Schäfer: Wir haben einen starken Vertrieb. Dessen Messlatte ist die Anzahl der Messgeräte im Service. Da sind wir kräftig gewachsen. Das resultiert auch aus unserer speziellen Zielgruppenansprache in fünf Bereichen: private Vermieter, WEG-Verwalter, regionale und überregionle Großkunden sowie gewerbliche Immobilienverwalter, letztere unter dem Stichwort Contracting. ←|

Das Ende des Dornröschenschlafs?

Wohnungswirtschaft. Lange galten Wohnungsunternehmen als solide, aber auch als langweilig. Doch die Branche ist in Bewegung geraten: Neue Entwicklungen zwingen sie zur Aktivität.

Christian Hunziker, Berlin

Als René Stüpmann im Jahr 2010 zum Geschäftsführer der Wohnbau Prenzlau berufen wurde, fand er ein Unternehmen in größten Nöten vor. „Überdurchschnittliche Verschuldung, hoher Leerstand, viele Kundenbeschwerden und ein erhebliches Imageproblem", zählt er auf. Vor allem aber habe dem kommunalen Unternehmen in der nordbrandenburgischen Kleinstadt das „Dienstleistungsverständnis" gefehlt – was sich daran zeigte, dass die Abteilung für Kundenbetreuung „Bestandsverwaltung" hieß.

Binnen weniger Jahre hat Stüpmann das träge Unternehmen in eine kundenorientierte Gesellschaft umgebaut. Die Mitarbeiter der Vermietungsabteilung erhalten mittlerweile eine Vertriebsschulung, die Wohnbau ist mit Mieterstammtischen vor Ort präsent, und die EDV ist auf dem neuesten Stand. „Unsere Mieter sind unsere Kunden", betont Stüpmann. Dieser Ansatz ist offenbar erfolgreich: Bereits im ersten Jahr sanken die Mieterbeschwerden um 80 Prozent.

Wo aber steht die Wohnungswirtschaft insgesamt? Ist eher die „alte" Wohnbau Prenzlau typisch für die Branche oder die „neue"? Eine Antwort auf diese Frage gibt Bettina Harms, Geschäftsführerin der Hamburger Gesellschaft Analyse & Konzepte, die zahlreiche Wohnungsunternehmen unterschiedlicher Rechtsformen berät. „Wir haben im Moment alles", sagt Harms, „vom Unternehmen im Dornröschenschlaf bis hin zum optimal aufgestellten Unternehmen." Ähnlich lautet das Urteil von Dr. Hans-Michael Brey, dem geschäftsführenden Vorstand der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin: „Die Wohnungswirtschaft ist ein gutes Stück vorangekommen. Aber nach oben ist noch viel Luft."

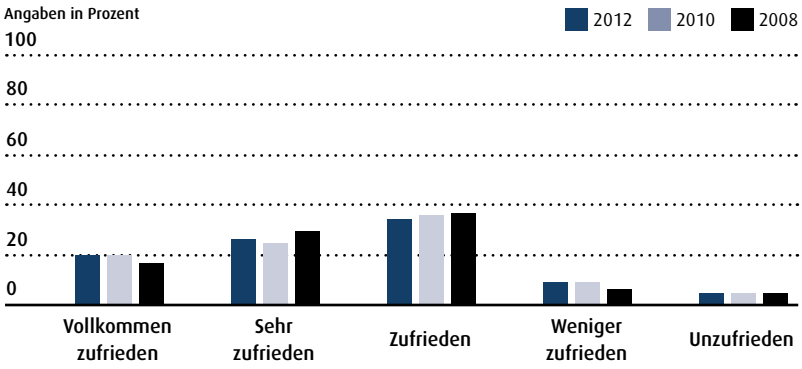
Auf ein spezifisches Defizit weist Dr. Kathrin Wolff, Geschäftsführerin der Deutsche Wohnen Management GmbH und Generalbevollmächtigte der Deutsche Wohnen AG, hin. Die börsennotierte Gesellschaft stand vor Kurzem durch große Akquisitionen vor der Aufgabe, innerhalb weniger Monate 35.000 Wohneinheiten in den Konzern zu integrieren. Dabei, so Wolff, „hat es mich irritiert, wie viele Unternehmen noch keine modernen Informations- beziehungsweise Archivierungssysteme nutzen". Dabei seien effiziente Datenbanken ausgesprochen wichtig, damit die Mitar-

Auf einen Blick

- In zahlreichen Wohnungsunternehmen findet ein Generationenwechsel statt. Damit steigen die Innovationskraft und die Bereitschaft, neue Tätigkeitsfelder zu besetzen.
- Zentrale Herausforderungen sind die Personalplanung, die Implementierung zukunftsfähiger IT-Systeme und die Kooperation oder Fusion zwischen wenig leistungsfähigen Unternehmen.
- Umfragen zeigen, dass bei der Kunden- und Serviceorientierung im Vergleich noch Nachholbedarf besteht.
- Vor allem private Wohnungsunternehmen setzen auf effiziente Organisationsstrukturen und Arbeitsprozesse. Aber auch viele kommunale Gesellschaften arbeiten an der Effizienzsteigerung.

Zufriedenheit mit den Leistungen des Vermieters

Mieterzufriedenheit weitgehend unverändert. Die Wohnungswirtschaftsbranche versucht sich zwar gerade neu aufzustellen, bei den Mietern ist das jedoch noch nicht angekommen. Die Zufriedenheit mit dem Vermieter ist fast gleich geblieben.



Quelle: Analyse & Konzepte

Stimmen aus der Branche

Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e. V., Berlin: „Die Wohnungswirtschaft ist ein gutes Stück vorangekommen. Aber nach oben ist noch viel Luft."

Bettina Harms, Geschäftsführerin der Hamburger Gesellschaft Analyse & Konzepte: „Es gibt derzeit in der Wohnungswirtschaft alles, vom Unternehmen im Dornröschenschlaf bis hin zum optimal aufgestellten Unternehmen."

beiter jederzeit Zugriff auf alle Informationen hätten.

„Effiziente Organisationsstrukturen kann grundsätzlich auch ein kommunales Wohnungsunternehmen aufbauen", sagt Wolff weiter. „Allerdings scheinen einige kommunale Unternehmen unter erheblichem politischem Einfluss zu stehen." Tatsächlich, so monieren Kritiker, diente in der Vergangenheit mancherorts das kommunale Wohnungsunternehmen als Auffangbecken für verdiente Lokalpolitiker – nicht immer zum Wohle des jeweiligen Unternehmens.

Umdenken bei den Kommunen

Doch hier zeichnet sich ein Umdenken ab, sagt Timo Schäfer, kaufmännischer Leiter der Wohnungsbaugesellschaft (WBG) der Stadt Fürth: „Auf der Führungsebene findet ein Generationenwechsel statt." Verstärkt rückten jüngere Fachleute mit betriebswirtschaftlicher Ausbildung an die Spitze. Das wirke sich auf die Unternehmenskultur aus: „Unser Unternehmen ist deutlich flexibler und innovativer geworden und sucht neue Betätigungsfelder wie zum Beispiel die Hausverwaltung für Dritte." Was die Mieterzufriedenheit angeht, so haben kommunale Unternehmen sogar die Nase vorn: Laut dem von Analyse & Konzepte erhobenen „Servicemonitor Wohnen" schneiden kommunale Unternehmen und Genossenschaften bei der Zufriedenheit mit den Vermieterleistungen mit der Note 2,4 besser ab als private Wohnungsunternehmen (2,9). Trotzdem besteht in Sachen Kundenorientierung noch Verbesserungsbedarf, wie aus einer Benchmarkstudie der Beratungsgesellschaft TTR hervorgeht: Auf einer Skala zwischen 1 und 100 kommen die untersuchten Wohnungsunternehmen auf einen Durchschnittswert von lediglich 51,6. Von einer hohen Zufriedenheit kann laut TTR erst ab einem Wert von 70 gesprochen werden.

„Ich sehe im Dienstleistungsverständnis im Vergleich zu anderen Branchen Nachholbedarf ", sagt auch René Stüpmann von der Wohnbau Prenzlau, der vor seiner Führungstätigkeit in der Wohnungswirtschaft bei einer Bank arbeitete. Allerdings, gibt Bettina Harms von Analyse & Konzepte zu bedenken, lasse sich die Wohnungswirtschaft nicht so einfach etwa mit der Automobilbranche vergleichen: Der Wettbewerb sei lokal und nicht international, zudem gebe es Besonderheiten durch gesetzliche Vorgaben und Förderbestimmungen.

Nicht branchenspezifisch ist eine zentrale Herausforderung für die Wohnungswirtschaft: die Gewinnung kompetenter Mitarbeiter. In den nächsten fünf Jahren müssen bundesweit etwa 10.000 Stellen neu besetzt werden, sagt BBA-Chef Dr. Hans-Michael Brey. Deshalb ist es für ihn von entscheidender Bedeutung, die Wohnungswirtschaft als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren. Um dies zu erreichen, sei es erforderlich, flexible Arbeitszeitmodelle anzubieten, verstärkt Frauen als Mitarbeiterinnen zu gewinnen und die guten Berufsperspektiven herauszuarbeiten.

Spezifische Herausforderungen

Eine zweite Herausforderung sieht Brey im Bereich der Informationstechnologie. Dabei denkt er nicht nur an effiziente Organisationsprozesse, sondern auch an zukunftsorientierte Geschäftsmodelle, die Wohn- und Serviceangebote kombinieren. „Wohnungsunternehmen", betont Brey, „müssen mehr tun, als Wohnungen zu vermieten."

Damit hat eine dritte Herausforderung zu tun, auf die Bettina Harms hinweist: „Die Anforderungen an das Know-how sind enorm gestiegen." Sie spricht sich deshalb für Kooperationen zwischen Unternehmen aus. Hans-Michael Brey sieht Fusionen zwischen kleineren Unternehmen sogar als unvermeidlich an.

Einig sind sich die Experten auch in einem anderen Punkt: Diejenigen Wohnungsunternehmen, die sich intensiv mit Zukunftsfragen auseinandersetzen, liegen eher in Gebieten mit geringer Wohnungsnachfrage als in Ballungsräumen, in denen sich jede Wohnung problemlos vermieten lässt.

Allerdings erkennen nach Ansicht von Bettina Harms immer mehr Unternehmen in prosperierenden Regionen, dass auch sie sich etwas einfallen lassen müssen, um sich auf schlechtere Zeiten vorzubereiten. Auf jeden Fall wird der Wandel weitergehen, ist Timo Schäfer von der WBG Fürth überzeugt: „Die Wohnungswirtschaft ist im Umbruch. Und das ist positiv." ←|

Veranstaltungsdichte nimmt zu

SAP-Forum. Hart wird in diesem Jahr um die Termine gerungen. Die SAP-Klientel trifft sich in Dresden, zeitgleich die Wohnungswirtschaft in Dortmund und Lübeck. Will Walldorf jetzt nur noch gewerbliche Kunden?

Jörg Seifert, Freiburg

„Schön, dass es diese Veranstaltung gibt!“ mag so mancher SAP-Partner und auch -Interessent denken. Ja, bereits im 16. Jahr hintereinander findet das SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft trotz zunehmender Konkurrenzveranstaltungen statt. Die letzten Jahre fanden immer etwa 400 Teilnehmer den Weg dorthin. Was nicht immer einfach war: mal Dresden, dann Duisburg, dann Potsdam, dann Neuss - nun also vom 23. bis 25. September 2013 wieder Dresden.

Veranstaltungskollisionen

In diesem Jahr wird im Markt beklagt, dass das SAP-Forum zeitgleich zu zwei Kongressen der Wohnungswirtschaft (in Lübeck und Dortmund) stattfindet. Ist diese Terminwahl gar ein Hinweis auf eine geringere Priorisierung der Wohnungswirtschaft seitens SAP? „Es ist leider kaum zu vermeiden, mit anderen Veranstaltungen zu kollidieren,“ weist Marco Hofmann, Director Industry Solutions der SAP Deutschland AG solche Überlegungen von der Hand. „Die Wohnungswirtschaft ist eine wichtige Branche für SAP Immobilien-lösungen. Wir gehen davon aus, dass aus den Unternehmen die jeweils interessierten Führungskräfte die jeweils für sie interessante Veranstaltung besuchen werden“, hofft Hofmann.

Ein Megathema dieses Jahres, die Digitalisierung der Branche, beeinflusst stark die Themenauswahl des diesjährigen SAP-Forums.

Trends bestimmen Programm

Marco Hofmann erläutert: „Die Digitalisierung im Bereich der Immobilienwirtschaft schreitet voran und die Veränderungsgeschwindigkeit nimmt spürbar zu. Wichtig ist der einfache Zugang zu innovativen Technologien, wie Cloud-Lösungen oder mobilen Anwendungen, oder auch die Möglichkeit, aus riesigen Datenmengen in Echtzeit verwertbare Informationen zu ziehen.“

Austragungsort des diesjährigen SAP-Forums: das Eventwerk in Dresden.

Foto: FIRST CLASS CONCEPT GMBH

Stimmen von SAP und Partnern

Dr. Olaf-Rüdiger Hasse,
Mitglied des Vorstands, Aareon AG: „Mit der voranschreitenden Konsolidierung der Anbieter von SAP-basierten Lösungen setzt sich ein bedeutender Trend der letzten Jahre fort. In Bezug auf große SAP-Neuimplementierungen zeichnete sich im Laufe des vergangenen Jahres wenig Bewegung ab."

Marco Hofmann,
Director Industry Solutions, SAP Deutschland AG: „Die IT in der Immobilienwirtschaft übernimmt zunehmend die Rolle des Innovationstreibers: Die SAP-Partner sind im Rahmen dieser Entwicklung wichtige Impulsgeber."

Lars Leblang,
Leiter Produktmanagement, Techem Energy Services: „Der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft stehen immer weniger Softwarelösungen zur Verfügung. Wir als Partner der Wohnungswirtschaft werten das als deutliches Signal, dass Dienstleister künftig stärker die Lücke schließen müssen."

Dr. Robert Betz,
Global Practice Leader Real Estate, CSC: „Ergänzende Softwareprodukte werden weiter in den Fokus gerückt werden. Das End-to-End-Business im Consulting nimmt zu."

Bei der Verwertung der Informationen spielen mobile Anwendungen eine zunehmend große Rolle. Der Premiumaussteller Promos consult etwa zeigt seine immobilienwirtschaftlichen Geschäftsprozesse, die über Onlineportale und Apps vernetzt werden. „Viele Kernprozesse sind eng mit der Objektbetreuung verzahnt und finden ihre Ausgangs- und Endpunkte vor Ort am Immobilienobjekt oder beim Kunden", unterstreicht Hofmann diese Entwicklung. Einer der diesjährigen Hauptsponsoren, die Aareon AG, hat sich vom Entwicklungs- zum Servicepartner des Walldorfer Softwareriesens entwickelt. Dr. Olaf-Rüdiger Hasse, Mitglied des Vorstands, Aareon AG hebt hervor: „Mit dem neuen Partnervertrag rücken wir unser Beratungsgeschäft noch stärker in den Fokus." Der zweite und langjährige Hauptsponsor dieses Forums, die Comline AG, positioniert sich als SAP Hosting-Partner sowie Value Added Reseller im Bereich SAP Real Estate Management.

Auf einen Blick

- Das 16. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft findet vom 23. bis 25. September 2013 in Dresden statt. Infos unter: http://de.tacook.com
- In diesem Jahr soll mithilfe von Mikroforen der Community Aspekt noch stärker betont werden.
- Beklagt wird im Markt, dass das SAP-Forum zeitgleich zu zwei Kongressen der Wohnungswirtschaft stattfindet.

End-to-End-Business im Kommen

Der Consultant Robert Betz, Global Practice Leader Real Estate bei CSC, stellt fest, „dass sich der Markt der IT-Anbieter weiter konsolidiert. Das End-to-End-Business von Business Consulting über die Implementierung komplexer Softwaresysteme bis hin zur langfristigen Lieferung von Services aus der Cloud und Application Maintenance aus einer Hand ist ein wichtiges Thema für Industriekunden." Aussteller Ralph Michel, Leiter Business Unit Business Process Management & Real Estate Management bei der Conet Business Consultants GmbH, sieht die stetig steigende „Möglichkeit, alle Details der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in CAFM-Systemen abzubilden". Doch er verweist auch auf die zunehmenden Abhängigkeiten zwischen den Prozessen. „Letztlich entscheiden diese Daten in ihrer Gesamtheit über die Wertigkeit des Immobilienportfolios und begründen Investitionsentscheidungen", legt er sein Augemmerk auf das große Ganze.

Zusatzdienstleistungen

Was macht eigentlich der Energiemanager Techem AG als Aussteller auf dem SAP-Forum? Lars Leblang, Leiter Produktmanagement Energy Services, liefert die Erklärung: „Techem hat den integrierten Abrechnungsservice für SAP RE-FX entwickelt. Das SAP Add-on stellen wir auf dem SAP-Immoforum gemeinsam mit unserem Entwicklungspartner econosoft vor. Wir können damit die softwarebbasierte |→

Dienstleistung der integrierten Abrechnung nicht nur für SAP-basierte Systeme wie Blue Eagle von Aareon anbieten, sondern auch den SAP-Kunden direkt."

Keynote von Gunter Dueck

Wer in der Immobilienwirtschaft auf SAP setzt – sei es als Hersteller, sei es als Kunde – schaut auch trotz – manchmal sogar wegen – der mannigfaltigen Ortswechsel zumeist vorbei (siehe auch Seite 98). Zumal auch der diesjährige Keynote-Speaker durchaus etwas mitzuteilen hat. Der für seine ungewöhlichen Ansichten bekannte Prof. Dr. Gunter Dueck spricht als ehemaliger Chief Technology Officer von IBM darüber, wie „das Internet der Dinge ins Haus kommt". Das Programm ist darüber hinaus gespickt mit nutzwertigem Softwaredetailwisssen vom Asset- über das Property- bis zum Facility-Management. Das von T.A.Cook organisierte Forum soll in diesem Jahr noch kommunikativer werden. Mithilfe von Mikroforen und moderierten Roundtables sollen alle Aussteller, Vortragenden und Besucher des Kongresses zu den Einzelthemen noch besser ins Gespräch kommen. Selbst ein interaktives Theaterstück wird geboten: DKB-Service und Datatrain geben „Unser Mieter – ein Mensch mit Ecken und Kanten."

Community-Charakter

„Der Community-Aspekt spiegelt sich auch im Motto „Voneinander lernen – gemeinsam bewegen" wider", betont Marco Hofmann. So wird sich wohl auch das SAP-Forum weiterhin in inhaltlicher wie örtlicher Hinsicht bewegen. Nach allen gemachten Erfahrungen der vergangenen 16 Jahre wird dieses Motto sowohl auf den Austragungsort wie auch auf die Veranstaltungsform zutreffen. Jetzt also erstmal Dresden. Erwartet werden wieder um die 400 Teilnehmer. ←|

Aus eigenem Hause

Das ganze Jahr aktuell ist das unabhängige Herstellerverzeichnis für die gewerbliche Immobilienwirtschaft und die professionelle Wohnungswirtschaft.

Mehr als 300 Softwarehersteller bilden dort den größten Rubrikenmarkt für Digital Real Estate in Deutschland.
www.anbieterchek.de/immobilien

Advertorials zum SAP-Forum 2013

	Anschrift	Firmenbeschreibung
COMLINEAG	**COMLINE AG** Herr Michael Hofer Leverkusenstraße 54 22761 Hamburg Tel.: 040 51121-230 Fax: 040 51121-222 michael.hofer@comlineag.de www.comlineag.de	Die COMLINE AG mit Hauptsitz in Hamburg ist Innovationspartner für IT-gestützte Prozesse und Technologien. Dabei verbinden wir Welten: IT-Technologie-Kompetenz mit Verständnis für Geschäftsprozesse und Individualität mit Standards. Als strategischer Beratungspartner schaffen wir für Unternehmen passgenaue Lösungen mit messbarem Nutzen in Effizienz und Qualität. Alle Infos unter comlineag.de.
CONET BUSINESS CONSULTANTS	**CONET Business Consultants GmbH** Schwieberdinger Straße 52 71636 Ludwigsburg Tel.: 07141 4765-0 Fax: 07141 4765-22 info@conet.de www.conet.de	In langjährigen Kundenbeziehungen hat die CONET Business Consultants GmbH Prozessmanagement und SAP-Beratung besonders im Public Sector erfolgreich miteinander verbunden. Als Mitglied der CONET Group mit 23 Millionen Euro Jahresumsatz, bietet das Unternehmen prozessintegrierende Beratung sowie Entwicklung und Administration SAP-basierter Lösungen.
solreco	**solreco GmbH** Andreas Schunter Spitzwegstrasse 14 63225 Langen (Hessen) Tel.: 06103 3033369 Fax: 06103 3033379 andreas.schunter@solreco.de www.solreco.de	Die solreco GmbH ist ein auf die Bau- und Immobilienwirtschaft spezialisiertes Beratungshaus. Der fachliche Schwerpunkt liegt auf der systemintegrierten Abbildung des technischen Immobilienmanagements. Das erfahrene Beraterteam bietet innovative, kundenfreundliche Lösungen von der integrierten Instandhaltung bis zum komplexen Bauprojektmanagement.
bautec techem	**bautec Energiemanagement GmbH** Ein Unternehmen der Techem Gruppe Claudia Paetzel Hans-Böckler-Ring 23c 22851 Norderstedt Tel.: 040 530464 61 Mobil: 0160 3629303 claudia.paetzel@bautec.de www.bautec.de	Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement von Immobilien mit Hauptsitz in Eschborn. Unser Serviceangebot reicht von der Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser bis hin zu innovativen Energy Contracting-Lösungen. Die Integrierte Abrechnung bieten wir ab sofort auch für SAP an.

Die akademische Seite
Wegducken gilt nicht

Prof. Dr. Hanspeter Gondring

Das Thema Immobilie rückt immer mehr in den Fokus gesellschaftlicher und politischer Interessenlagen. Darauf wird sich auch die Branche einstellen müssen – auch wenn sie sich im Moment noch schwer tut.

Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft/Versicherung, DHBW Stuttgart

Alles und jeder steht unter besonderer Beobachtung der Gesellschaft und deren Wertekanon. Was vor zehn Jahren noch als normal angesehen wurde, steht heute unter massiver Kritik. Die Immobilienwirtschaft ist davon nicht ausgenommen – auch wenn sie glaubt, sich „wegducken" zu können.

Hintergrund dieser Entwicklung ist die Tatsache, dass jede Wirtschaftsepoche ihre eigene Leitvorstellung entwickelt. So war das Modell der „sozialen Marktwirtschaft" die Leitvorstellung der industriellen Gesellschaft in den 50-er und 60-er-Jahren. Es folgte eine „keynesianischen Periode" in den 70-er-Jahren. Die 80-er-Jahre leiteten mit Margaret Thatcher (Thatcherismus) und Ronald Reagan (Reaganonomics) eine neoliberale Renaissance ein.

Vom Passiv- zum Aktivbürger

Gleichzeitig verändert sich auch das Demokratieverständnis der Bevölkerung: Weg vom Wahlbürger einer repräsentativen Demokratie mit einem Passivbürger, der alle paar Jahre zur Wahl geht, hin zu einem Aktivbürger einer republikanischen Demokratie, die auch innerhalb einer Wahlperiode einen aktiven Mitspracheraum lässt. Wir können das sehr gut an den vielen Bürgerinitiativen, die sich bilden, beobachten.

Die Immobilienwirtschaft wird sich über kurz oder lang mit dieser Entwicklung ernsthaft auseinandersetzen müssen. Es ist davon auszugehen, dass in der nächsten Legislaturperiode Themen wie die „Neuordnung der Maklerprovision", die „Neuverteilung etwa der Sanierungskosten zwischen Mieter oder Vermieter" oder die „Mietpreisbremse" nicht auf der Agenda der neuen Bundesregierung stehen werden, wenngleich diese Themen „weiterköcheln" werden. Der Katalog der „Grausamkeiten" wird sich in den nächsten Jahren erweitern, zum Beispiel mit der Einführung eines Zweckentfremdungsverbots, mit einer zehnjährigen Kündigungssperrfrist bei der Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen oder mit einer baurechtlichen Bevorzugung von sozialem Wohnungsbau in der Innenstadtlage.

Ursache hierfür ist die schwindende Akzeptanz der Bevölkerung von politischen Entscheidungen einerseits und das zunehmende gesellschaftliche Ressentiment gegen die seit den 90-er-Jahren eingesetzte renditegetriebene Kapitalakkumulation durch Immobilieninvestitionen in den Stadtkernen.

Immobilien immer interessanter

Im Ergebnis hat die Immobilienwirtschaft, insbesondere ihre Standesvertreter, etwas Zeit gewonnen, sich strategisch und argumentativ auf diese Themengebiete vorzubereiten. Das Thema Immobilie (und damit ist nicht nur die Wohnimmobilie gemeint) rückt immer mehr in den Fokus gesellschaftlicher und politischer Interessenlagen. Die Immobilienwirtschaft muss sich von ihrem zweidimensionalen – flächenzentrierten – Denken lösen und verstehen, dass Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien in dreidimensionierten Sozial- und Lebensräumen stehen und dass die Veränderungen dieser Räume ausschließlich Wert und Rendite der Immobilie bestimmen. Und das geht weit über das übliche Makro-/Mikrostandortdenken hinaus.

Auch Städte werden verstehen müssen, dass sie in einem Wettbewerb stehen und ihre Attraktivität davon abhängt, inwieweit die Städte die Bürger, die gleichzeitig auch Nutzer der städtischen Leistung sind, zufriedenstellen können. ←|

Geeignete Mitarbeiter fehlen

DDIV. Immobilienverwaltungen stehen gut da und blicken auch positiv in die Zukunft. Das hat eine Umfrage des Verbandes ergeben. Ein Problem gibt es für die Firmen jedoch: Es wird immer schwieriger, qualifiziertes Personal zu finden.

Stephanie Benusch, Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V, Berlin

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV) hat eine Strukturerhebung unter Immobilienverwaltungsunternehmen in Deutschland durchgeführt. Demnach sind Immobilienverwaltungen hauptsächlich als Einzelunternehmen oder GmbH organisiert. Unabhängig von der Organisationsform werden 85 Prozent aller Firmen von Inhabern geführt, die aktiv im operativen Geschäft eingebunden sind. Das gilt auch für größere und große Verwaltungsunternehmen.

Verwaltungsunternehmen sind fast ausschließlich regional oder lokal aktiv. Nur neun Prozent sind überregional oder deutschlandweit tätig.

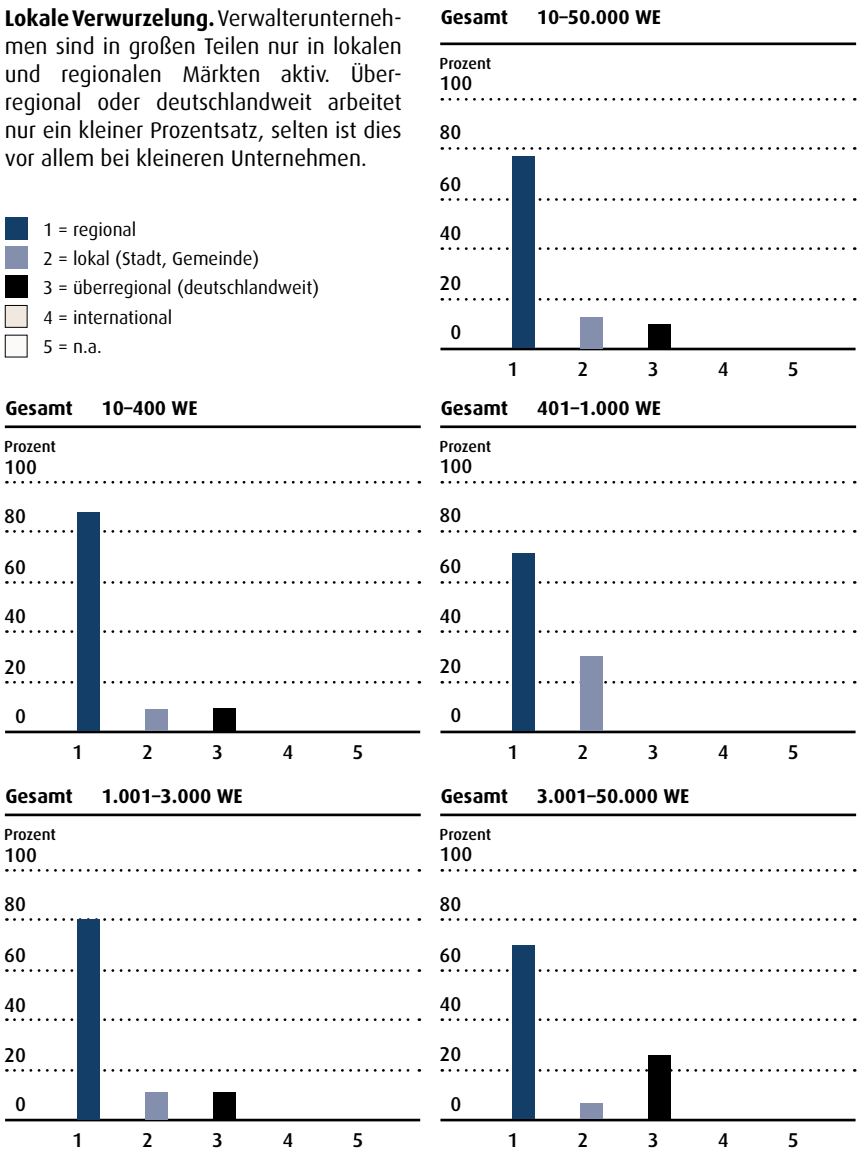
Kerngeschäft der befragten Verwaltungen ist mit 63 Prozent die Verwaltung von Wohnungseigentum, während Miet-, Sondereigentums- und Gewerbeverwaltung weniger Raum einnehmen. Im Durchschnitt werden etwa 400 Einheiten pro Mitarbeiter und rund 25 Ein-

Auf einen Blick

- Die Ergebnisse beruhen auf den Angaben von 204 Unternehmen.
- Verwaltungsunternehmen sind fast ausschließlich regional oder lokal aktiv. Nur neun Prozent sind überregional oder deutschlandweit tätig.
- Der Jahresumsatz hat sich bei den Unternehmen mehrheitlich positiv entwickelt, auch die Prognosen für die Zukunft sind gut.
- Ein großes Problem sehen die Firmen darin, qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Welchen räumlichen Markt deckt ihr Unternehmen ab?

Lokale Verwurzelung. Verwalterunternehmen sind in großen Teilen nur in lokalen und regionalen Märkten aktiv. Überregional oder deutschlandweit arbeitet nur ein kleiner Prozentsatz, selten ist dies vor allem bei kleineren Unternehmen.



Kommentar zu Besonderheiten bei der Datenauswertung: regional: Teil-Marktabdeckung innerhalb einer Stadt/Gemeinde

heiten pro Objekt verwaltet. Je größer das Verwaltungsunternehmen ist, desto mehr Einheiten werden pro Mitarbeiter verwaltet. Während Verwaltungen unter 400 Wohneinheiten nur rund 140 Wohnungen pro Mitarbeiter verwalten, sind es bei den mittleren Unternehmen (bis 3.000 Wohneinheiten) rund 330 Wohnungen und bei großen Unternehmen sogar mehr als 1.000 Wohneinheiten.

Der Jahresumsatz ist im Vergleich von 2011 auf 2012 bei der Hälfte aller Unternehmen gestiegen, dies vor allem bei kleinen und mittleren Verwaltungsunternehmen bis zu 3.000 verwalteten Einheiten. Die großen Firmen verzeichneten hingegen einen mehrheitlich gleichbleibenden Umsatz.

Der Durchschnittsumsatz der befragten Unternehmen lag 2011 bei 0,8 Millionen Euro. 51 Prozent gaben für 2012 einen steigenden Umsatz und 40 Prozent einen steigenden Gewinn gegenüber dem Vorjahr an. Die Kostenstruktur wird typischerweise von den Personalkosten dominiert (Gesamtdurchschnitt 46 Prozent). Auch für die Zukunft sehen sich die befragten Unternehmen gut gerüstet: Die Mehrzahl blickt zuversichtlich nach vorn.

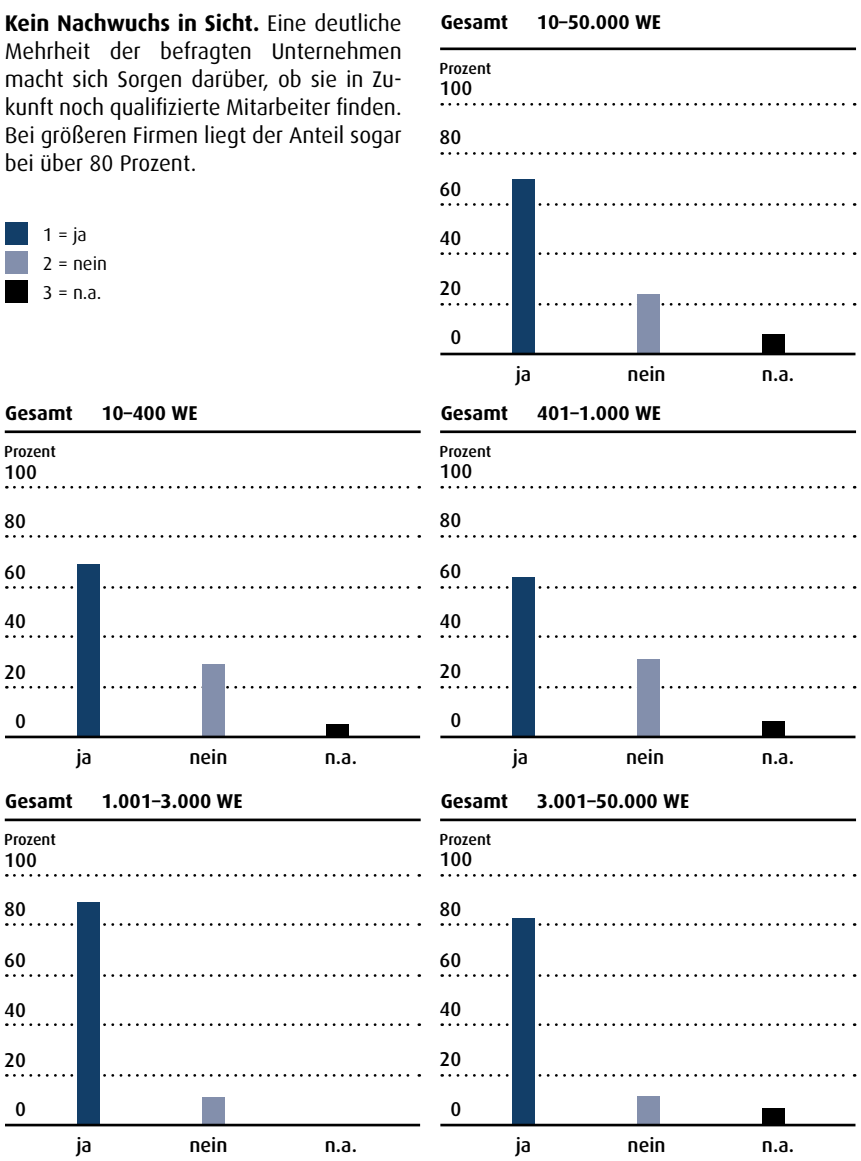
Qualifizierte Mitarbeiter fehlen

Die Gewinnung qualifizierter Mitarbeiter bereitet vielen Unternehmen Kopfzerbrechen. Fast drei Viertel sehen Schwierigkeiten, künftig kompetente Mitarbeiter zu gewinnen. Bei größeren Verwaltungen liegt diese Zahl sogar bei über 80 Prozent.

Derzeit liegt die durchschnittliche Mitarbeiterzahl bei sieben Mitarbeitern. Nur bei den großen Verwaltern (1.000 bis 50.000 Einheiten) liegt die durchschnittliche Mitarbeiterzahl mit 24 Mitarbeitern darüber. ←|

Sehen Sie Probleme, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen?

Kein Nachwuchs in Sicht. Eine deutliche Mehrheit der befragten Unternehmen macht sich Sorgen darüber, ob sie in Zukunft noch qualifizierte Mitarbeiter finden. Bei größeren Firmen liegt der Anteil sogar bei über 80 Prozent.



ANZEIGE

Special
Expo Real 2013

Inhalt

Auch in diesem Jahr werden sich im Oktober wieder die Branchenvertreter auf der Gewerbemesse Expo Real in München treffen, um sich über die neuesten Trends und über aktuelle Entwicklungen und Projekte auszutauschen. Aussteller und Besucherzahlen sollen das Vorjahresniveau erreichen.

Kontakte, Networking...

61 - Finanzierung und Nachhaltigkeit im Fokus der Expo Real 2013
62 - Die Messe als Stimmungsbarometer
63 - Value Add-Immobilien im Blick
- Asset-Manager als Berater

... und Neugeschäft

64 - Auswirkungen der Bundestagswahl
- Optimierung von Shopping-Centern
66 - Was hat die Expo Real in diesem Jahr zu bieten? Interview mit Eugen Egetenmeier, Chef der Messe München

An Gesprächsstoff wird es nicht mangeln

Expo Real Warm-Up. Auf der Messe steht neben dem Networking die Suche nach innovativen Finanzierungslösungen im Vordergrund. Employer Branding und Personalfragen sind weitere Themen.

Gabriele Bobka, Staufen

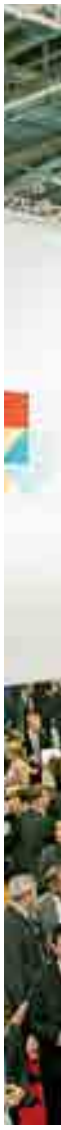
„Die Immobilienbranche ist für Deutschland besonders wichtig. Sie ist eine tragende Säule unserer Wirtschaftskraft und sorgt für Investitionen und Arbeitsplätze. Immobilien machen den weitaus größten Anteil am Anlagevermögen aus. Die Expo Real als größte Fachmesse für Immobilien Europas ist damit eine zentrale Plattform für die Wirtschaft.“ Das sagte Peter Ramsauer, Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, zum Messeauftakt 2012. Selbstverständlich ist der Erfolg der Expo Real nicht, wie das Scheitern der Immobilienmesse „Real Vienna“ oder der Fachmesse „Wowex“ gezeigt haben.

Immer mehr Gemeinschaftsstände

Messen hängen zudem stark von der Situation der Immobilien- und Finanzmärkte ab. Als sich im Jahr 2008 die Finanzkrise mit der Pleite von Lehman Brothers zuspitze, saß der Schock tief, der Kommunikationsbedarf war gewaltig. Die Expo Real legte bei den Teilnehmerzahlen um 7,7 Prozent auf 42.000 zu und musste erstmals auf sieben Hallen erweitern. Nur ein Jahr später dagegen verzeichnete die Expo Real bei den Ausstellern, der vermieteten Fläche und den Besucherzahlen einen Rückgang um rund 15 Prozent. Zahlreiche Unternehmen reduzierten aus Kostengründen die Standgröße, schlossen sich zu Gemeinschaftsständen zusammen oder blieben ganz zu Hause. Inzwischen macht sich an den Gewerbeimmobilienmärkten vieler Länder wieder vorsichtiger Optimismus breit, verzeichnet die

Auf einen Blick

- Auf der Expo Real macht sich inzwischen wieder vorsichtiger Optimismus breit, die Messe verzeichnet steigende Aussteller- und Besucherzahlen.
- Im Vordergrund der Diskussionen stehen auch in diesem Jahr vor allem die Themen Finanzierung und Nachhaltigkeit.



Fotos: Messe München

Viel los.
Großer Andrang herrschte bei der letztjährigen Expo Real. Auch in diesem Jahr sollen Aussteller- und Besucherzahlen stabil bleiben.

Expo Real wieder steigende Aussteller- und Besucherzahlen. Im Vordergrund der Diskussionen stehen auch in diesem Jahr vor allem die Themen Finanzierung und Nachhaltigkeit.

Nach Zahlen der Vereinten Nationen (UN) werden in Zukunft weltweit immer mehr Menschen in Städten leben. Ist heute jeder zweite Erdenbürger ein Stadtbewohner (52 Prozent), werden es 2050 bereits 67 Prozent sein. Die Probleme, die auf die Menschen zukommen – Globalisierung, Klimawandel, demografischer Wandel – werden sich in den Städten konzentrieren. Städte müssen große Herausforderungen schultern, die aber auch Chancen eröffnen, Bausünden der Vergangenheit zu korrigieren und mit neuen ganzheitlichen Strategien urbane Vielfalt zu gestalten. Dazu bedarf es einer starken regionalen, nationalen und internationalen Vernetzung und eines abgestimmten Handels aller an der Entwicklung von Städten beteiligten Personen und Institutionen. Dieser Trend zum gemeinschaftlichen Handeln spiegelt sich in der zunehmenden Zahl von Gemeinschaftsständen ganzer Regionen und ihrer Akteure. „Schleswig-Holstein und Hamburg stellen in diesem Jahr erstmals in einem Messemagazin gemeinsam vor und unterstreichen so die Bedeutung der norddeutschen Zusammenarbeit“, stellt der Hamburger Finanzsenator Peter Tschentsche fest. „Die Zusammenarbeit Hamburgs mit Schleswig-Holstein ist traditionell eng und gut. Auch wenn die Interessen nicht immer deckungsgleich sind und sein können, Energiepolitik, Verkehrs- und Landesplanung, Wissenschaftspolitik, Tourismus und viele weitere Politikfelder enden schon lange nicht mehr an den Landesgrenzen.“ Themenschwerpunkte der Metropolregion Hamburg, die mit 637 Quadratmetern auf Stand B2 430 und sechs Containern im Hof vertreten sein wird, werden neben Stadtentwicklungsprojekten wie der Internationalen Bauausstellung und der HafenCity vor allem die Schaffung neuer Wohnungen, der Sprung über die Elbe und die damit verbundene Neuinterpretation der südlichen Stadtteile und zahlreiche Projektvorstellungen der Standpartner sein.

Nachhaltigkeit als Leitthema

Die Stadt Frankfurt am Main hat sich dem Gedanken des Green Development verschrieben. „Wenn es um die Green City und Green Development geht, ist die Immobilienwirtschaft ein wichtiger strategischer Partner für Frankfurt. Nur wenn es uns gelingt, eng zusammenzuarbeiten, können wir weitere Schritte hin zu einer umweltfreundlichen Stadt gehen. Die enge Zusammenarbeit verschiedener Interessensträger ist eine |→

Stimmen aus der Branche

Stefan Brendgen, CEO, Allianz Real Estate Germany: „Die Expo Real ist neben der Mipim die Kommunikationsplattform, auf der wir unser Netzwerk pflegen und ausbauen, unsere Partner und Kunden treffen und neue Geschäfte anbahnen."

Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA: „Die Immobilienbranche wird sich auf der diesjährigen Expo Real intensiv mit den Ergebnissen und Auswirkungen der Bundestagswahl auseinandersetzen."

Dr. Frank Pörschke, CEO Jones Lang LaSalle Deutschland: „Die Expo Real ist auch in diesem Jahr ein Stimmungsbarometer zum richtigen Zeitpunkt. An kontroversen Themen fehlt es nicht. Innovative Finanzierungskonzepte sind gefragt."

der Grundlagen für die Attraktivität unseres Standorts", sagt Peter Kania, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Frankfurt. Dabei bedeute Green Development nicht nur, dass Objekte zertifiziert und energetisch effizient gebaut werden, nachhaltige Stadtentwicklung bedeute für Frankfurt vor allem eine Entwicklung der Stadt im Bestand, eine sinnvolle Nachverdichtung urbaner Strukturen und die Bereitstellung von ÖPNV. Die Stadt Frankfurt und die 29 Standpartner stehen den Messebesuchern in Halle C1 230 auf einem Gemeinschaftsstand mit zwei Ebenen als Ansprechpartner zur Verfügung.

Die Landeshauptstadt München präsentiert sich zusammen mit 28 Partnern in der Halle A1.320. Attraktive Projektpräsentationen und hochkarätig besetzte Podien informieren über Entwicklungen und aktuelle Trends am Münchner Immobilienmarkt. „Die Expo Real gilt seit Jahren als wichtigste Fachmesse für Immobilien und Investitionen. Alle wichtigen Teilnehmer der Branche treffen in München zusammen. Ich freue mich auf den Austausch über aktuelle Herausforderungen und neue Projekte. Willkommen in München", so Dieter Reiter, Referent für Arbeit und Wirtschaft, Landeshauptstadt München. Die Metropolregion Rhein-Neckar präsentiert sich gemeinsam mit 16 Partnern im Rahmen eines Gemeinschaftsstandes in Halle C1 130. Gleich zum Auftakt skizziert der Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung Clemens Fuest die wirtschaftspolitischen Aufgaben der neuen Bundesregierung. „Ein echter Knaller, zwei Wochen nach der Wahl", so Robert Kautzmann, Leiter der regionalen Wirtschaftsförderung. „Von der Expo Real versprechen wir uns gute Gespräche mit Investoren und eine größere Sichtbarkeit für die Investitionsmöglichkeiten im Großraum Mannheim-Heidelberg-Ludwigshafen."

„Die Expo Real ist auch in diesem Jahr ein Stimmungsbarometer zum richtigen Zeitpunkt. An kontroversen Themen fehlt es nicht: Weltweit beobachten wir eine Diskrepanz zwischen starken Investment- und zurückhaltenden Vermietungsmärkten. Innovative Finanzierungslösungen bleiben gefragt", berichtet Dr. Frank Pörschke, CEO Jones Lang LaSalle Deutschland. Energieeffizienz etabliere sich als operativ bedeutsame Größe. Der Markt für Corporate Solutions gewinne rapide an Bedeutung. Vernetzte IT-Lösungen und Wissensmanagement eröffneten neue Räume für eine verbesserte Dienstleistungsqualität. „Weitere wichtige Aspekte sind die Themen Employer Branding und Personalgewinnung. Im Jahr unseres 40. Jubiläums in Deutschland freue ich mich ganz besonders auf eine spannende und erfolgreiche Messe in München", so Pörschke.

Konferenzprogramm als Spiegel der Branche

„Die Expo Real ist neben der Mipim die Kommunikationsplattform, auf der wir unser Netzwerk pflegen und ausbauen, unsere Partner und Kunden treffen und neue Geschäfte anbahnen", erläutert Stefan Brendgen, CEO, Allianz Real Estate Germany. Auf der Basis der aktuellen Wachstumsstrategie sei das Unternehmen besonders an neuen attraktiven Immobilieninvest-

„Wir gehen davon aus, dass wir auf der Expo Real einige Abschlüsse einleiten können."
Torsten Knapmeyer,
Deka Immobilien, WestInvest

Fotos: WestInvest; ZIA

ments interessiert. „In dieser Hinsicht hat sich die Expo Real als internationaler Treffpunkt der Immobilienbranche für uns bewährt. Das Konferenzprogramm, an dem wir auch selbst mitwirken, wird uns außerdem zahlreiche Einblicke in die aktuelle Situation der Immobilienbranche vermitteln“, so Brendgen.

„Wir gehen mit einer hohen Erwartung in unsere Gespräche. Dabei haben wir den Geschäftsabschluss fest im Blick, auch wenn die Messe nicht mehr so offensichtlich den Auftakt zu einer Jahresendrallye bildet“, berichtet Dr. Christoph Husmann, Sprecher der Geschäftsführer bei Hochtief Projektentwicklung. „Für uns ist sie mittlerweile vielmehr die perfekte Gelegenheit für eine Standortbestimmung in eigener Sache und der unserer Geschäftspartner geworden. Hier können wir konzentriert mehr über die aktuellen Investorenwünsche und deren Renditeanforderungen erfahren.“ Die Risikobereitschaft der Marktteilnehmer sowie die Überhitzung der Grundstückspreise seien sicherlich die bestimmenden Themen auf der Messe.

> „Wir gehen mit einer hohen Erwartung in unsere Gespräche – auch wenn die Messe nicht mehr so offensichtlich eine Jahresendzeitrallye einläutet.“
>
> Dr. Christoph Husmann, Hochtief Projektentwicklung

Value-add-Immobilien im Blick

„Für die Expo Real sind wir positiv gestimmt. Wir nutzen die Messe, um uns mit unseren Geschäftspartnern über die aktuelle Situation der Branche auszutauschen. Darüber hinaus bieten die zahlreichen Veranstaltungen auf der Messe eine Möglichkeit, sich ein Bild über die Meinung von anderen Marktteilnehmern zur Entwicklung auf den Immobilienmärkten zu machen“, sagt Torsten Knapmeyer, Geschäftsführer der Deka Immobilien und der WestInvest. Traditionell habe sich die Messe als guter Ort erwiesen, um Transaktionen zu besprechen. „Wir gehen davon aus, dass wir dort einige Abschlüsse einleiten können.“

„Wir werden die Messe nutzen, um eigene Investitionsmöglichkeiten in Value-add-Immobilien zu prüfen. Außerdem freuen wir uns auf intensive Gespräche mit Kommunen, Bauträgern und Investoren“, berichtet Dr. Joachim Wieland, Sprecher der Geschäftsführung, aurelis Real Estate. Mit den vorhandenen Grundstücksflächen und Objekten könnten zwei wesentliche Trends bedient werden: die weiterhin große Nachfrage nach Wohnbauflächen in Metropolen und Metropolregionen und das zunehmende Interesse an Logistik- und Industrieimmobilien. Allmählich setze sich bei Immobilieninvestoren die Erkenntnis durch, dass Logistik-und Industrieobjekte mit ihrer starken Cashflowrendite reizvolle Anlageobjekte seien.

Asset-Manager als Berater gefragt

„Der Markt für Asset-Management-Dienste entwickelt sich positiv, das Zinsumfeld schafft derzeit gute Voraussetzungen für neue Immobilieninvestitionen. Eigentümer und Finanzierer gehen daher ihre Bestände zunehmend aktiv an und nutzen auch Desinvestitionschancen“, so die Erfahrung von Ingo Hartlief, Vorsitzender der Geschäftsführung von Corpus Sireo Asset Management. „Wir sehen großes Interesse, insbesondere internationaler Investoren, an deutschen Wohn- und Retail-Portfolios sowie an Büroobjekten in Potenzialstädten. Aufgrund des Angebotsengpasses sind Asset-Manager besonders beim Immobiliensourcing und Ankauf gefragt. Gleichzeitig benötigen Banken und Insolvenzverwalter Unterstützung beim Management und der Mobilisierung des in Immobilien gebundenen Kapitals. Viele Gespräche werden sich darum drehen, wie Asset-Management in diesen Fällen helfen kann“, so seine Prognose.

„Core-plus, Value-add und asset-management-intensivere Investments stehen in diesem Jahr stärker im Fokus der Akteure. Käufer suchen attraktive risikogewichtete Rendi- |→

iX

iX-Haus – Die Softwarelösung
für die Immobilienwirtschaft

Besuchen Sie uns auf der Expo Real // Halle C1 Stand 110

NEMETSCHEK Crem

www.crem.nemetschek.com // info@crem.nemetschek.com // Tel: +49 2102 / 5546 - 260

ten abseits vom klassischen „Core“ und in den Portfolios der Verkäufer spielen diese oft herausfordernderen Objekte eine immer wichtigere Rolle“, erläutert Marcus Lemli, CEO Savills Germany. Auf den Nutzermärkten führe der Rückgang der Leerstände zu einem gestiegenen Beratungsbedarf. Eigentümer wägten die notwendigen Investments stärker ab, um Nutzer zu halten, und Nutzer benötigten mehr Unterstützung bei der Suche von Alternativen gegebenenfalls auch im Bereich von Projektentwicklungen.

„Die Immobilienbranche wird sich auf der diesjährigen Expo Real intensiv mit den Ergebnissen und Auswirkungen der Bundestagswahl auseinandersetzen“, sagt Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilen Ausschusses ZIA. Der Verband biete hierzu eine Vielzahl von Veranstaltungen mit Politikern aus Bund, Ländern und Brüssel an. „Es wird darauf ankommen, dass die Branche bei den Koalitionsverhandlungen entsprechend ihrer Bedeutung wahrgenommen wird und weitere Belastungen verhindert werden“, so Mattner.

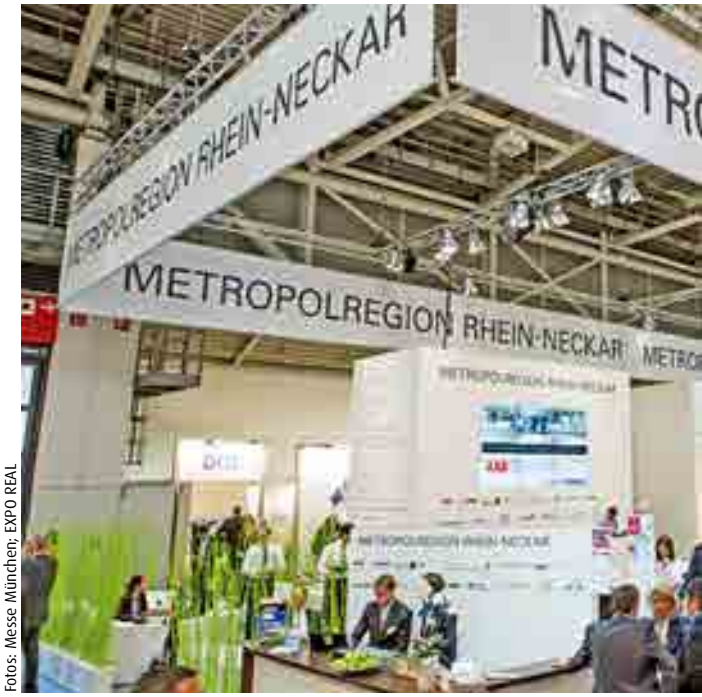
„White Label steht kurz vor der Gründung einer Master-KVG. Daher führen wir derzeit intensive Gespräche mit Emissionshäusern geschlossener Fonds, die sich bei uns beteiligen können“, kündigt Peret Bergmann, COO von White Label Real Asset Products, an. Die Expo Real biete eine wertvolle Plattform, nicht nur zum Netzwerken und Kennenlernen. „Vielmehr haben wir so die Möglichkeit, in kurzer Zeit viele Fondsinitiatoren zu treffen und die Auswirkungen der Neuregulierung der Fondsbranche zu diskutieren.“

Shopping-Center mit Optimierungspotenzial

„Uns interessieren in diesem Jahr vor allem Core-Plus Shopping-Center mit Optimierungspotential. Daneben freut uns natürlich das Interesse an den Anlageklassen Parking und Student Housing in Deutschland und Europa. Wir planen auf der Expo Real viele Gespräche mit institutionellen Anlegern, die gerade in der derzeitigen Niedrigzinsphase stabile Cashflows und attraktive Renditen suchen“, so Martin Eberhardt FRICS, Sprecher der Geschäftsführung Bouwfonds REIM Deutschland.

„Als professioneller Anbieter von Immobilienspezialfonds ist die Deutsche Investment gemeinsam mit der Deutschen Immobilien AG am Gemeinschaftsstand der Region Hamburg vertreten. Wir stellen aktuell einen weiteren „Club-Deal“ zusammen, daher sind für uns die Gespräche mit potenziellen Anlegern und auch anderen Marktteilnehmern wichtig, mit denen wir derzeit unsere Spezialfonds für 2014 abstimmen“, so Goesta Ritschewald, Geschäftsführer der Deutschen Investment KAG. „Neben Investorengesprächen, Gesprächen mit Geschäftspartnern und der obligatorischen Kontaktpflege liegt unser Fokus in München auf dem fachlichen Austausch zum Marktumfeld für Reits und den wichtiger werdenden Themen Green Buildings und Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft“, sagt Dr. Rüdiger Mrotzek, Vorstand der Hamborner REIT AG. ←|

Die Stadt Frankfurt will auf der Expo Real vor allem ihr Green Development-Konzept präsentieren. Nachhaltige Stadtentwicklung bedeutet für die Mainmetropole auch, dass der Gebäudebestand sinnvoll weiterentwickelt wird.



Der Trend geht seit Jahren zum Gemeinschaftsstand: Immer mehr Städte, Regionen und Geschäftspartner schließen sich zusammen und präsentieren sich auf der Messe gemeinsam.

Fotos: Messe München; EXPO REAL

Kunden und Partner treffen, Gespräche führen und neue Projekte vorantreiben: Das ist eines der Hauptanliegen der Expo Real-Besucher.

„Immer auf die Kernbereiche fokussiert“

Interview mit
Eugen Egetenmeir

„Wir achten auf die Qualität der Aussteller.“

Gabriele Bobka, Staufen

Seit 1998 führt die Expo Real die Player der Immobilienbranche zusammen. Die Ausstellerzahl stieg in dieser Zeit von 140 auf 1.700. Der Geschäftsführer der Messe München International nennt Highlights und Trends der diesjährigen Messe.

Herr Egetenmeir, im vergangenen Jahr legte die Expo Real sowohl bei den Ausstellern als auch bei den Besucherzahlen zu. Wohin geht die Reise aktuell?
Egetenmeir: Wir erwarten stabile Zahlen auf dem hohen Niveau des Vorjahres, in dem die Messe mit 1.700 Aussteller, 71 Besucherländer und 38.000 Teilnehmer wieder ein Treffpunkt für die nationale und die internationale Immobilienwirtschaft war.

Die Messe gilt als internationale Networkingplattform. Welche Länder bilden in diesem Jahr den Schwerpunkt und welche Themen liegen den ausländischen Ausstellern besonders am Herzen?
Egetenmeir: Es gibt zwar keinen eigenen Länderschwerpunkt, allerdings stellen wir im Rahmen des Konferenzprogramms immer wieder Länder vor, die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht interessant sind. Dieses Jahr zum Beispiel die Benelux-Staaten, Russland, Polen, Tschechien und die Schwarzmeerregion. Traditionell sehr stark vertreten sind Deutschland, Österreich und die Schweiz, die als stabile Märkte im Fokus der in- und ausländischen Investoren stehen.

Die Messe versucht, mit der Auswahl der Themen die Entwicklungen der Immobilienbranche zu spiegeln. Welche Trends stehen 2013 im Mittelpunkt?
Egetenmeir: Als Top-Thema bewegt die Marktteilnehmer noch immer der Bereich Finanzierung. Neben den Bankenregulierungen drehen sich die Diskussionen vor allem um neue Anbieter, zum Beispiel Versicherungen. Daneben spielt der Wohnungsmarkt für Investoren, Projektentwickler und Fonds eine große Rolle. Nachhaltigkeit bleibt ebenso ein wichtiger inhaltlicher Treiber im Konferenzprogramm. Energetische Sanierung steht dabei ebenso auf dem Programm wie nachhaltige Unternehmensführung und Stadtentwicklung. In Zusammenarbeit mit der Bundesarchitektenkammer (BAK) und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat die Messe ein gemeinschaftliches Konzept zu „Intelligent Urbanization“ erarbeitet. Einerseits greifen die BAK und die DGNB das Thema an ihrem Stand sowie als Konferenzthema im unmittelbar gegenüberliegenden Forum auf, andererseits widmet die Messe dem Thema eine eigene Ausstellungsfläche in unmittelbarer Nähe, wo eine Sonderschau präsentiert wird.

Einen weiteren Schwerpunkt spielen das Thema Investmentstrategien von Fonds, Versicherungen, Versorgungskassen, Family Offices und der Bereich alternative Investments wie Pflegeheime, Gesundheitsimmobilien, Logistik oder Hospitality, wobei letztere mittlerweile zum Mainstream der Gewerbeimmobilien gehören. Am ersten Messetag wird zudem Günther Oettinger, EU-Kommissar für Energie, zum Thema „Erneuerbare Energien in Europa – Die Bedeutung für Immobilien, Infrastruktur und Investitionen“ sprechen.

Ob Wien, Amsterdam oder Cannes – Messen für Gewerbeimmobilien erleben durch die Internationalisierung einen Boom. Doch nicht alle Veranstalter überleben den Wettbewerb. Welche Strategien verfolgt die Messe München?
Egetenmeir: Wir haben immer Wert darauf gelegt, uns sehr nahe am Marktgeschehen zu bewegen und die gesamte Wertschöpfungskette von Immobilien abzubilden. Wir sind dabei nicht der Versuchung erlegen, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unsere Tore wahllos für lediglich angrenzende Segmente wie zum Beispiel Gebäudeausstatter zu öffnen. Diese |→

Fortsetzung des Interviews auf Seite 68

Jetzt gleich anfordern!

Per Fax: 0800/50 50 446

Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

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

TREKSTOR Android Tablet-PC „Breeze Multi Touch“

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

Ihre Prämie

☐ **Ja, ich habe einen Abonnenten geworben.** Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft-Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr

PLZ | Ort

Telefon

☐ **Ja, ich abonniere die Immobilienwirtschaft** für mind. 1 Jahr zum Preis von € 144,80 inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr

PLZ | Ort

Telefon

Ich zahle ☐ per Rechnung ☐ bequem per Bankeinzug

Kontonummer | BLZ

Name der Bank

Datum | Unterschrift

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 02974213
Prämienbestellnummer: 5818885

HAUFE.

Strategie der Fokussierung auf die Kernbereiche der Immobilienwirtschaft sichert nicht nur ein hohes Qualitätsniveau, sondern schafft auch Vertrauen. Daneben setzen wir auf das Image einer Arbeitsmesse, die Entscheider zusammenbringt. Zahlreiche Projekte werden hier vorgestellt und vorangetrieben und gelungene Abschlüsse ansprechend präsentiert. Als weitere Gestaltungsformen bieten wir den Teilnehmern auch Länder- und Segmentbeteiligungen an. Unser Mix aus Innovation, Qualität, Marktnähe und Stabilität kommt bei Ausstellern und Teilnehmern offenbar gut an und bildete selbst in Krisenzeiten vergangener Jahre eine stabile Basis.

Die Messe setzt bei ihrer Kommunikation verstärkt auf Social-Media-Kanäle. Wie sehen Ihre Erfahrungen aus?

Egetenmeir: Ausgesprochen gut. Modernes Business Networking erfordert von allen Teilnehmern in den Markt hineinzuhören, sich einzubringen und mitzusprechen. Seit einem Jahr sind wir auf Twitter, Facebook, LinkedIn und Xing vertreten und haben auch einen Blog eingerichtet. Allein im Business-Netzwerk Xing pflegen wir über 1.500 Mitgliederkontakte. Die Messe möchte mit diesem Angebot noch näher am Kunden arbeiten, insbesondere im Hinblick auf die jüngere Generation, die teilweise statt per E-mail eher über diese Medien kommunizieren. Insofern ist es auch als Kundenbindungsprogramm zu verstehen.

Das Auswahlverfahren und die hohen Standgebühren sind für die Aussteller immer wieder ein heiß diskutiertes Thema. Benötigt die Messe mehr Platz?

Egetenmeir: Erweiterungen sind aktuell nicht geplant, wohl aber gewisse Nachverdichtungen. Generell treffen wir im Hinblick auf die angestrebte Qualität eine Beschränkung auf Aussteller, die die Kernsegmente der Immobilienwirtschaft vertreten. Dies entspricht den Leitlinien und Maßgaben, die der Fachbeirat ausgegeben hat. Die konkrete Platzvergabe und Ausgestaltung der Stände klären wir als Messeorganisator in intensivem Kontakt mit den Ausstellern. Wir versuchen, deren Wünschen so weit wie möglich Rechnung zu tragen, wobei aufgrund der Vielzahl der Aussteller naturgemäß nicht jeder an seinem Wunschplatz zum Zuge kommen kann.

„Wir haben immer Wert darauf gelegt, uns sehr nahe am Marktgeschehen zu bewegen und die gesamte Wertschöpfungskette von Immobilien abzubilden. Dabei sind wir nicht der Versuchung erlegen, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unsere Tore für angrenzende Segmente zu öffnen."

Innerhalb des Career Days bringt die Messe Absolventen, Berufseinsteiger und Unternehmen zusammen. Ist der „War for talents" hier schon erlebbar?

Egetenmeir: Glücklicherweise geht es bei uns noch nicht so kriegerisch zu, aber der Wettbewerb um gute Nachwuchskräfte hat auch die Immobilienwirtschaft erreicht. Der Career Day ermöglicht es zum einen Nachwuchskräften, sich über Einstiegs- und Karrieremöglichkeiten in der Immobilienbranche zu informieren und bietet zum anderen auch Unternehmen eine starke Plattform, sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren und so neue Talente zu rekrutieren. Parallel zum Vortragsprogramm nutzen 15 ausstellende Unternehmen wie Jones Lang LaSalle, CBRE oder Patrizia in der Career Center-Lounge individuelle Arbeitsplätze, um mit Studenten, Absolventen und Young Professionals ins Gespräch zu kommen. Die Idee eines eigenen Career Days geht auf die 90er-Jahre zurück, als die Immobilienwirtschaft in Deutschland begann, die Ausbildung der Fachkräfte zu professionalisieren. Die Messe München will damit auch heute einen weiteren Beitrag in diese Richtung leisten.

Auf der Expo Real werden wieder zahlreiche Awards und Forschungspreise verliehen. Wird die Branche auch wissenschaftlich professioneller?

Egetenmeir: Die Messe München begrüßt die Preisverleihungen sehr, insbesondere da die Auslobenden die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie repräsentieren. Dies zeigt, dass die Messe national und international als Plattform mit einem hohen Qualitätsniveau gesehen wird. Die Immobilienbranche hat in den vergangenen 20 Jahren eine deutliche Professionalisierung erfahren, ohne die die Bewältigung der Krisen auf den Finanz- und Immobilienmärkten sicher weniger erfolgreich verlaufen wären. Dennoch gilt es, nicht stehen zu bleiben und das Motto des lebenslangen Lernens in der Praxis umzusetzen.

Seit dem vergangenen Jahr lobt die Messe den Wettbewerb John-Jacob-Astor-Competition aus. Was hat es damit auf sich?

Egetenmeir: Der Deutsche John Jacob Astor war im 18. Jahrhundert ein erfolgreicher Immobilien-Tycoon. Im Alter von 16 Jahren wanderte er nach Amerika aus und zeichnete sich dort durch seine Innovationskraft aus. In seinem Geiste lobt die Messe den John-Jacob-Astor-Competition für außergewöhnliche und faszinierende Gewerbeimmobilien- und Investmentprojekte der Gegenwart aus.

Eingereicht werden können alle innovativen und nachhaltig konzipierten Neuentwicklungen und Umplanungen von Gewerbe- und Investmentimmobilien oder gemischt genutzten Immobilien. Voraussetzung ist, dass sie in den Jahren 2007 bis 2013 fertiggestellt wurden. Ungewöhnlich ist auch die Jury, die nicht aus einem kleinen Gremium besteht, sondern sich ganz demokratisch aus den Usern des Expo-Real-Blogs zusammensetzt. Sie entscheiden online durch ihre Votes, welche Projekte sie für die spannendsten halten. Der Sieger kann sich über einen Messestand im kommenden Jahr im Wert von 10.000 Euro freuen. ←|

Foto: WFB/Jens Lehmkühler

Special
Standort Bremen

Das traditionsreiche Kontorhaus am Markt, in direkter Nachbarschaft zur Handelskammer, Rathaus und Roland, steht für Bremens Verbindung von Neu und Alt. Ein Blick auf wichtige Entwicklungen in den Bereichen Büro, Logistik, Wohnen und Einzelhandel.

Special
Bremen

Inhalt

Große europäische Hafenstädte wie London mit den Docklands und Rotterdam haben es vorgemacht. Dem wollte Deutschlands kleinstes Bundesland mit seinen alten Kais und Hafenanlagen nicht nachstehen. Das Projekt „Überseestadt“ ist ein Beispiel für gelungene Stadtentwicklung.

Stadtentwicklung

72 - Erfolgsmodell „Überseestadt“
74 - Bremens Senatsbaudirektorin Prof. Dr. Iris Reuther im Interview
76 - Bremens Büromarkt: Wieder mehr Neubau

Hot Spot Logistik

78 - Das Güterverkehrszentrum bündelt mehrere Logistikzentren
80 - Wohnen: Bremen baut am Wasser
82 - Einzelhandel: Das neue Tor zu Stadt
84 - Zukunftsbranchen in Bremerhaven

Schnelle Wege, eigenwillige Lösungen

Hans-Jörg Werth,
Wirtschaftsjournalist

Bremen hat zwei Seiten: Der Weser-Tower? Zu niedrig. Die Hochstraße? Kann weg. Der Großmarkt in der Überseestadt? Eine falsche Entscheidung. Die Stadthalle? Hätte man abreißen sollen. So ähnlich beschrieb Florian Kommer vor rund zwei Jahren in seiner damaligen Tätigkeit als Geschäftsführer der Bremer Architektenkammer und Vorsitzenden des Bremer Zentrums für Baukultur (b.zb) seine persönliche bauliche Mängelliste.

Heute ist Kommer Geschäftsführer der Grundstücksentwicklung Klinikum Bremen-Mitte GmbH & Co. KG (GEG) und damit Mittler zwischen Stadt und externen Beratern und letztlich Auftraggeber für die Immobilienbranche. Das „Hulsberg-Viertel“, ein im Vergleich zur „Überseestadt“ eher kuscheliger Ort, schon unmittelbar eingebettet in innerstädtisch gewachsenen baulichen Strukturen, wird über die nächsten Jahre insbesondere für neues Wohnen plus Dienstleistung ertüchtigt (siehe Seite 80 ff.).

Die Landeshauptstadt (mit ihrer kleinen „Schwester“ Bremerhaven) hat die höchste Pro-Kopf-Verschuldung bundesweit. Doch in Bremen werden auch Ariane-Raketen konstruiert und die Produktion der Daimler C-Klasse für die Märkte in Europa gebündelt. Die Seestadt Bremerhaven gewinnt überregionale und weltweite Bedeutung als Standort von Herstellern und Zulieferern der Offshore-Windindustrie.

Bremen ist ein Hot Spot für Logistiker, das Güterverkehrszentrum (GVZ) mehrfach ausgezeichnet. Über 25.000 Beschäftigte in mehr als Tausend Unternehmen sind dem Wirtschaftsbereich Logistik zuzuordnen. Internationale Entwickler und Investoren sichern sich zurzeit Grundstücke. Schnelle Wege, innovative Branchen mit bundesweiter Bedeutung und Mut zu kreativen, eigensinnigen Lösungen kennzeichnen die zehntgrößte Stadt Deutschlands mit einer stabil bis leicht steigenden Einwohnerzahl von 548.319 Menschen.

Dass man zuweilen in der Außenbetrachtung unterschätzt wird, ist eher ein Vorteil, heißt es in der Stadt. Einig ist man sich über alle Diskrepanzen hinweg, dass Bremen eine lebens- wie liebenswerte (und grüne) Metropole ist.

Ihr

Bremen
Moin Zukunft!

Gewerbeflächen gesucht

WWW.GEWERBEFLAECHEN-BREMEN.DE

Sie suchen den idealen Ort für Ihr Business? Wir haben die Antwort: WWW.GEWERBEFLAECHEN-BREMEN.DE. Hier finden Sie ein umfangreiches und attraktives Angebot an Gewerbeflächen. Egal, was Sie vorhaben, egal welche Größe, egal welche Branche. Wir haben den Ort. Noch Fragen?

WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH
Wir schaffen Perspektiven

Erfolgsmodell Überseestadt

Stadtentwicklung. Es ist eines der ehrgeizigsten Projekte Europas: Flächenmäßig kann das Areal sogar mit der Hamburger Hafencity mithalten, denn es ist fast 300 Hektar groß.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Große europäische Hafenstädte wie London mit den Docklands und Rotterdam haben es vorgemacht. Dem wollte das kleinste Bundesland Deutschlands mit seinen alten Kais und Hafenanlagen nicht nachstehen. Ein Riesenareal direkt am Wasser, etwa doppelt so groß wie Bremens „gute Stube", die Altstadt, gilt es seitdem zu urbanisieren. Erste Erfolge sind weithin sichtbar.

Die Bremer Überseestadt wächst innerhalb von nur zehn Jahren immer mehr zum gefragten Bürostandort mit Kultur-, Freizeit- und Wohnambiente heran. Immerhin etwa ein Drittel der neuen Büroarbeitsplätze stammen heute von auswärtigen Unternehmen. Aufgrund der Verlagerung der Containerverkehre gen Bremerhaven finden Stadtplaner und Entwickler seit 2003 ein reiches Betätigungsfeld. Investitionen seitens der öffentlichen Hand in Höhe von 350 Millionen Euro werden genannt, ausgegeben werden sollen diese Steuergelder bis zum Jahr 2030.

Die Überseestadt bietet 300 Hektar Fläche zum Planen und Bauen.

Wie an der Perlenschnur aufgezogen reihen sich moderne Bürogebäude im Europahafen aneinander. Die einzigen original erhaltenen Vorkriegsgebäude sind heute noch der Speicher XI und die Feuerwache. Die beiden historischen Gebäude wurde n als erste verkauft, revitalisiert und erstrahlen schon lange in neuem Glanz.

Die Entwicklung eines „lebendigen Stadtteils"

Eine stetig wiederkehrende Frage ist, wie man einen neuen pulsierenden Stadtteil in der Stadt erschafft, und zwar auch nach Büroschluss ab 18 oder 19 Uhr. Eine Antwort ist sicher die Ausweitung bestimmter Areale für Wohnen, trotz Produktions- und Logistikflächen in der Nähe in Bremen möglich. Große Supermärkte sind mittlerweile ebenso angesiedelt wie zahlreiche Gastronomiebetriebe, eine Marina sorgt für maritimes Flair, die Anbindung über die zentral gelegene Weserpromenade „Schlachte" ist in wenigen Fahrradminuten hergestellt. Und auch die Stadtbahnlinie 1 fährt seit geraumer Zeit auch die Haltestelle „Überseestadt" an. Ein spannendes Spezialprojekt für Arbeiten, Wohnen und Freizeit ist im Schuppen Eins beheimatet und wird in diesen Tagen Eröffnung feiern. Die Bremer Investoren und Entwickler Klaus und Daniel Hornung (KJH Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG) haben als Eigentümer eine Hälfte eines insgesamt 400 Meter langen ehemaligen Hafenschuppens in eine Themenimmobilie zum Thema „Auto" mit Ausstellung, Werkstatt und Handel von Young-und Oldtimern umgewandelt.

Joachim Linnemann, Investor und Projektentwickler, geschäftsführender Gesellschafter des Immobilienunternehmens Justus Grosse GmbH, ist einer der Rührigsten, wenn es um die Neuentwicklung von Büroflächen vor allem am Europahafen geht. Das jüngste Projekt der Grosse GmbH ist ausnahmsweise mal nicht in der Überseestadt beheimatet: das Projekt „Entrée". Direkt am Rhododendronpark im Bremer Stadtteil Horn entstehen 40 schwellenlose Eigentumswohnungen für gehobene Ansprüche. Seit Anfang Juni rollen die Bagger und der Beton fließt.

Die Strabag Real Estate plant für 17 Millionen Euro ein weiteres Bürogebäude, das „üeins", in der Überseestadt. Am Fuße des Europahafens soll nach Aussage von Projektleiter Detlef Neuhaus ein rund 9.500 Quadratmeter großes Bürogebäude entstehen. Im Erdgeschoss stünden zudem Flächen für Gastronomie, Einzelhandel und Dienstleistungsbetriebe zur Verfügung. Fertigstellung ist für Sommer 2015 angepeilt. Neue Büroprodukte in angemessener Zeit zu ver-

Fotos:WFB/Wolfgang Kundel; Strabag Real Estate; WeserWohnbau

Wohnen und Arbeiten in der Überseestadt: Das Wohngebäude „Portment-Übersee“ (li.) und das „üeins“ der Strabag Real Estate.

markten ist kein einfaches Geschäft. Eine Herausforderung, der sich Geschäftsführer Jan Woortman bereits seit neun Jahren für das Unternehmen Siedentopf annimmt. Dabei kann er quasi aus dem Vollen schöpfen, denn etwa 120.000 Quadratmeter Grundstücksfläche im Eingangsbereich der Überseestadt gilt es seither neues Leben einzuhauchen. Siedentopf ist ein Pionier mit Standortbezug, der bis heute zahllose erfolgreiche Büroentwicklungen umgesetzt hat. Wo früher Kaffee geröstet wurde, sind großzügige Loftflächen für modernste Büronutzungen voll vermietet. Dazu zählt auch der an den Energieversorger EWE vermietete Weser Tower als eine Art Landmarke (82 Meter hoch, 18.500 Quadratmeter Bürofläche).←|

Eine Langfassung des Beitrags finden Sie unter

www.haufe.de/immobilien
(Top-Themen)

www.bis-bremerhaven.de · Tel. +49 471 94646-946

Bremerhavener Gesellschaft
für Investitionsförderung
und Stadtentwicklung mbH
bis

Kurze Wege zur Wasserkante

Interview mit

Prof. Dr.-Ing. Iris Reuther

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Die Senatsbaudirektorin zur Entwicklung großer Projekte in Bremen: Die Nachfrage im Wohnsektor steigt, eine bessere Vernetzung zwischen den Stadtteilen und das Exzellenzcluster „Wissensgesellschaft" gehören zu den Herausforderungen der Stadt.

Bremen will „die besten Köpfe an die Stadt binden".

Frau Prof. Reuther, wie bewerten Sie das Bremer Stadtentwicklungsprojekt Überseestadt?

Prof.-Dr. Ing. Iris Reuther: Bremen spielt im Reigen der Halbmillionenstädte Deutschlands wie Leipzig oder Nürnberg eine eigenständige Rolle als Kernstadt einer Metropolregion. Die Stadt wächst derzeit, insbesondere, was die Zahl der Haushalte angeht. Daraus erwachsen Nachfragen im Wohnsektor, die eine interessante Dynamik erzeugen. Das spürt man in einem pulsierenden „In-Quartier" wie der Überseestadt, aber auch in attraktiven innerstädtischen Wohnvierteln. Für eine nachhaltige immobilienwirtschaftliche Entwicklung muss die Überseestadt mit den angrenzenden Stadtteilen Utbremen, Walle und Gröpelingen besser verknüpft werden – „Überseestadt 2.0" gewissermaßen. Das betrifft auch die Schnittstellen zur Innenstadt. Konkret geht es um attraktive Verbindungen aus den Stadtteilen an die Wasserkanten oder die Hafenkneipe. Zugleich muss man von hier besser ins nahe gelegene Blockland oder auf schnellen Wegen in die City gelangen. Da ist Stadtentwicklung gefragt.

Iris Reuther

Iris Reuther, Jahrgang 1959, ist studierte Architektin, Dr.-Ing. und seit 2004 Professorin. Sie gründete 1992 in Leipzig das Büro für urbane Projekte, wirkte über 20 Jahre als freie Architektin für Stadtplanung und lehrte ab 2004 Stadt- und Regionalplanung an der Uni Kassel. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Städtebau, urbanistische Forschung, Prozessmanagement und Beteiligung sowie Medien- und Kunstprojekte. Im Mai 2013 wurde sie als Senatsbaudirektorin der Freien Hansestadt Bremen berufen und verantwortet den Fachbereich Planung, Bau und Stadtentwicklung.

Bremen fehlt es an Verkaufsfläche im Einzelhandel. Was sagen Sie zum Projekt Ansgaritor?

Reuther: Bei der Gesamtverkaufsfläche schneidet Bremen im Vergleich zu Hannover & Co. ganz gut ab, bei den innerstädtischen Flächen hingegen ziemlich schlecht. Diese Defizite wurden erkannt und sollen ausgeglichen werden. Mit der Entwicklung eines Einzelhandelsstandorts am Ansgaritor kann die klassische Einkaufslage von Bremen mit der Sögestraße und Obernstraße an einer gut erschlossenen Ecke der City stadträumlich sinnvoll ergänzt werden. Zugleich kann mit einem neuen Projekt das Profil des Einzelhandelsstandorts Innenstadt insgesamt weiterentwickelt werden.

Wie wird die Stadt Bremen in fünf Jahren „ticken"?

Reuther: Stadtentwicklung ist ein langfristiger Prozess, der Weitblick und Geduld braucht. Bremen ist ein Standort der Wissensgesellschaft. Die Universität hat ein Exzellenzcluster, es gibt anerkannte Hochschulen und prominente Forschungsinstitute. Die Unternehmen brauchen hochqualifizierte Führungs- und Fachkräfte. Deshalb muss man die guten Absolventen an die Stadt binden und die besten Köpfe nach Bremen holen. Dazu braucht man kreative Milieus, passende Wohnangebote und besondere Lebensqualitäten.

Leben am Fluss ist ein großes Thema in Bremen. Die Stadt wird lernen, dort zu wohnen, wo früher nur gearbeitet wurde. In der Überseestadt werden Unternehmensstandorte, kulturelle Adressen und vielfältige Wohnprojekte Einzug halten. Und an den Ufern könnten sich Geheimtipps zu beliebten Freizeitadressen und Touristenzielen mausern. ←|

Projekte 2013

Wohnen und arbeiten. Bremen ist der geografische Mittelpunkt der Region Bremen-Oldenburg, dort leben insgesamt 2,72 Millionen Menschen. Revitalisierungen alter Hafenreviere gehören zu den wichtigen Entwicklungen.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Im Überblick: Büro- und Wohnprojekte 2013 – Eine Auswahl der Redaktion

Objekt	Lage (Teilraum)	Adresse	Investor	Entwickler	Investitionstyp	Baubeginn	Fertigstellung	Nutzfläche in m²	Bürofläche in m² MF-G	... davon Eigennutzung in qm MF-G	... davon Vermietung in qm MF-G	... davon Leerstand in qm MF-G
schuppen 1 – Bauteil Kastens/Specht (Werder Sports)	06 Überseestadt	Konsul-Smidt-Straße 14	Kastens + Specht GbR	Kastens + Specht GbR	Umbau/Nutzungsänderung	Q1/2011	Q1/2013	21.300	5.200	1.300	2.451	0
schuppen 1 – Bauteil KJH Hornung (Oldtimerzentrum)	06 Überseestadt	Konsul-Smidt-Straße 10	KJH Verwaltungsgesellschaft mbh & Co. KG	Ed. Züblin (GU)	Umbau/Nutzungsänderung	Q2/2011	Q1/2013	19.200	6.200	0	5.400	800
ehem. Hemelinger Rathaus	05 Sonstiges Stadtgebiet/Peripherie	Rathausplatz 1	2 Bremer Investoren		Sanierung/Entkernung	Q3/2012	Q1/2013	4.500	4.500	0	0	4.500
Polizeirevier Horn	05 Sonstiges Stadtgebiet/Peripherie	Lilienthaler Heerstraße 259	Terra Nova-Gesellschaft für Baureifmachung und Bauträger mbH	Terra Nova-Gesellschaft für Baureifmachung und Bauträger mbH	Neubau	Q3/2012	Q1/2013	580	580	0	580	0
Handels- und Büroflächen (ehem. Stadtbibliothek 3)	05 Sonstiges Stadtgebiet/Peripherie	Friedrich-Ebert-Straße 101 – 105	Weser-Wohnbau GmbH & Co. KG/Zimmermann Real Estate GmbH	Weser-Wohnbau GmbH & Co. KG/Zimmermann Real Estate GmbH	Umbau/Nutzungsänderung	Q3/2012	Q2/2013	800	800	0	0	800
Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und Angewandte Materialforschung (IFAM)	04 Technologiepark/Universitätsumfeld	Wiener Straße 12	Fraunhofer-Institut für Fertigungstechnik und Angewandte Materialforschung (IFAM)	ATP N+M Architekten und Ingenieure GmbH KOMM Center	Erweiterung (Neubau)	Q3/2012	Q2/2013	4.020	2.250	2.250	0	0
Bahnhofstraße 1 (Herdentor)	02 Cityrand	Bahnhofstraße 1 – 3	KPS Grundstücks GmbH		Abriss/Neubau	Q3/2012	Q3/2013	2.400	1.800	0	0	1.800
Neubau SVG Straßenverkehrs-Genossenschaft Bremen eG	06 Überseestadt	Hansator	SVG Straßenverkehrs-Genossenschaft Bremen eG	AS Concept GmbH	Neubau	Q3/2012	Q3/2013	2.000	2.000	1.400	600	0
Lofthaus	06 Überseestadt	Konsul-Smidt-Straße	Justus Grosse Projektentwicklung GmbH	Justus Grosse Projektentwicklung GmbH	Neubau	Q3/2012	Q4/2013	4.000	4.000	0	0	5.000
Kesselhaus	05 Sonstiges Stadtgebiet/Peripherie	Werderstraße	Wasserturm Bremen	Wasserturm Bremen	Umbau/Nutzungsänderung	Q1/2013	Q3/2013	400	400	0	0	400

Quelle: Eigene Recherchen, Stand Juli 2013

Wieder mehr Neubau

Büroimmobilien. Die Standorte City und Überseestadt schaffen die größten Flächenumsätze. Die Airport-Stadt am Flughafen bietet Vermietungspotenziale. Ein Transaktionsvolumen von rund 240 Millionen Euro wird im laufenden Jahr erwartet.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Die Abkühlung der Wirtschaft und die europäische Schuldenkrise belasten bundesweit die Entwicklung an den Büromärkten. Büromieter wie Entwickler reagieren insgesamt noch verhalten. Was sich preissteigernd auf die Büromieten auswirkt und gleichzeitig zu einem weiteren Abbau der marktfähigen Leerstände führt.

Die Neubautätigkeit in Bremen kommt allerdings langsam aus der Talsohle. Für das Jahr 2013 stehen wieder etliche Flächenumsätze an, darunter der Neubau der Bremer Landesbank mit allein 20.000 Quadratmetern MF/G. Prägende Bauprojekte sind auch der Schuppen Eins, das WQ 1 von Siedentopf und auch so interessante Projekte wie das Weinkontor – die allesamt in der Überseestadt liegen.

Als wichtigste Bürostandorte Bremens sind neben der Innenstadt die Überseestadt und auch der Technolgiepark an der Uni Bremen zu nennen. Erst im Frühjahr wurde das neue Technikum des Bauherrn pro aqua GmbH nahe der Uni Bremen eingeweiht. Da in der Überseestadt gerade erst wieder neue Angebote entstehen, wird die Nachfrage in Teilen in die City umgelenkt.

Für das Jahr 2014 sind prominente Fertigstellungen wie das Bremium mit mehr als 13.300 Quadratmetern MF/G (Zechbau Group) und das Überseekontor mit rund 4.400 Quadratmetern MF/G (WeserWohnbau) genannt. Im zweiten Quartal 2014 soll in der Überseestadt mit dem BOB – Balanced Office Building – eines der energieeffizientesten Büroneubauprojekte Deutschlands entstehen. Die monatlichen Gebäudeenergienebenkosten werden dann bei lediglich 30 Cent/Quadratmeter liegen, sagen die Planer. Das BOB-Konzept für Bremen hat das Architekturbüro Johannes Schneider umgesetzt.

Generell gilt, dass Bremens Flächenumsätze eher kleinteiliger ausfallen, das heißt Umsätze über 5.000 Quadratmeter sind eher die Ausnahme. Ein Großteil wird in den Größenordnungen zwischen

Auf dem Brachgelände im Vordergrund, direkt neben dem Flughafen (re.), soll das Technologiezentrum EcoMaT entstehen.

Foto: Fibre

Das Forschungs- und Technologiezentrum entsteht in direkter Nähe zu dem Industriepartner Airbus.

1.000 bis 5.000 Quadratmeter generiert. Die Durchschnittsmiete in der Überseestadt liegt laut Marktexperten bei 10,50 Euro/Quadratmeter, Spitzenbüromieten liegen bei knapp 13 Euro/Quadratmeter, in Einzelfällen kann auch bis weit über 14 Euro/Quadratmeter aufgerufen werden. Die Leerstandsquote liegt in Bremen dauerhaft stabil zwischen drei bis fünf Prozent und damit deutlich unterhalb des durchschnittlichen Niveaus vergleichbarer B-Städte (6,2 Prozent).

Baufertigstellungen wieder auf moderatem Niveau

Mit nur etwa 7.000 Quadratmeter markierte das Jahr 2011 den absoluten Tiefststand der Neubaufertigstellungen seit 1990. Insbesondere die Eigennutzer fehlten hier als Nachfragegruppe nahezu vollständig. Seitdem steigern sich die Neubaufertigstellungen von Jahr zu Jahr. Für 2013 wird ein Volumen von gut 23.000 Quadratmeter erwartet. „Dieses Niveau von etwa 25.000 Quadratmetern Neubauvolumen pro Jahr wird auch in den kommenden Jahren gehalten", prognostiziert Norbert Steinborn, Bereichsleiter für Büroflächen bei Engel & Völkers Commercial Bremen. Die ausschließliche Investorenfokussierung auf Büros und Einzelhandel ändert sich auch in Bremen zugunsten der Logistik- und Industrieimmobilie, die schon über die Hälfte des Transaktionsvolumens im Jahr 2013 ausmacht.

Institutionelle und Family Offices engagieren sich in Bremen, bis zu 50 Prozent internationale Anlagegelder flossen in der Vergangenheit, aktuell sind es anteilig bis rund 35 Prozent. Der Projektentwicklermarkt ist jedoch fast ausschließlich regional aufgestellt. Größte Arbeitgeber in Bremen und der Metropolregion Bremen sind unter anderem das Mercedes-Benz Werk in Bremen-Sebaldsbrück, die Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (BLG), die Nordsee GmbH in Bremerhaven und aus dem produzierenden Gewerbe das Stahlunternehmen ArcelorMittal. Die Offshore-Windenergie wird in Bremen aber in den nächsten Jahren weiter ausgebaut. Gewerbeflächen wie die Airport-City mit dem Flughafen Bremen und das Technologiezentrum sind aufgrund ihrer Lage und Beschaffenheit attraktiv für diese international agierende Branche. Bereits heute sind rund 150 Unternehmen mit rund 5.000 Mitarbeitern aus der Windenergie und angrenzenden Dienstleistern sowie hohem wissenschaftlichen Know-how am Standort tätig.

Mit dem „Tor zur Stadt" am Eingangsbereich des Bremer Hauptbahnhofes entstehen allein 7.500 Quadratmeter neue Büroflächen, für Bremen eine „große Nummer" (mehr zum Projekt auf Seite 82). Bis etwa 2016 bekommt die Bremer Landesbank ein aufwändig geplantes neues Gebäudeensemble am selben historischen Platz im Bankenviertel – und in Nachbarschaft zu Dom und Rathaus. Hinter zahlreichen Absperrungen und Bauzäunen rund um den Domshof finden zurzeit Abriss und Baustart der sensiblen Baumaßnahmen statt. Den Zuschlag bekam der Entwurf des Londoner Architekten Peter St. John auf den „zweiten Blick", aber dann einhellig, so Hanns-Ulrich Schupke, Vertriebsleiter BLB Immobilien. Unaufgeregt aber perfekt und nachhaltig sind die Attribute des zukünftigen Bürogebäudes mit etwa 10.000 Quadratmeter BGF auf rund 3.600 Quadratmeter Grundstücksfläche.

Technologie- und Forschungszentrum EcoMaT kommt

Das für den Luft- und Raumfahrtstandort Bremen wichtige Projekt „EcoMaT" soll nun umgesetzt werden. Nach einem zweiten Letter of Intent, den das Faserinstitut Bremen (FIBRE) unterschrieben hat, ist die vor Startschuss geforderte Vorvermietungsquote von 80 Prozent erreicht. Jetzt beginnen Planverfahren und Architektenwettbewerb. Das Forschungs- und Technologiezentrum soll in direkter Nähe zu den Industriepartnern Airbus und Astrium sowie dem Flughafen Bremen errichtet werden. Auf rund 11.000 Quadratmeter Büro- und Forschungsfläche sollen dort branchenübergreifend Kompetenzen im Bereich Leichtbau, Material und Prozesse ausgebaut werden. Das Investitionsvolumen beträgt hier gut 40 Millionen Euro, die Fertigstellung ist für 2016 angestrebt.←|

Spitzencluster für Investoren und Entwickler

Logistikimmobilien. Bremen ist ein logistischer Hot Spot. Reelle Preise, geringe Leerstände, gute Infrastruktur und ein Ausbildungsnetzwerk mit BVL Campus sowie dem DAV Institut für Seeverkehr & Logistik kennzeichnen den Teilmarkt.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Laut einer Befragung von führenden Immobilieninvestoren, Entwicklern und Nutzern durch das Beratungsunternehmen Richard Ellis (CBRE) wird die Nachfrage nach Industrie- und Logistikimmobilien in den nächsten zwei Jahren deutlich zunehmen. 81 Prozent der führenden Industrieimmobilienexperten prognostizieren demnach, dass der Bedarf an Lagerflächen aufgrund der wachsenden E-Commerce-Aktivitäten und der damit verbundenen Auswirkungen auf die Lieferkette steigen wird.

Hier hat Bremen mit dem Güterverkehrszentrum (GVZ) einiges zu bieten. Große Handelshäuser wie Bauhaus, AB-InBev, Kelloggs, Metro und Tchibo betreiben bereits ihre Logistikzentren in Bremen. Und mit Bremerhaven verfügt man im Land zudem über den viertgrößten Containerhafen Europas. Das Mietpreisniveau liegt im Durchschnitt bei 3,05 Euro pro Quadratmeter, ein guter Wert, der auf den moderaten Grundstückspreisen von etwa 45 Euro pro Quadratmeter basiert.

Die BLG Logistics Group betreibt in Bremen einen der modernsten und größten Logistikkomplexe Europas exklusiv für den Kunden Tchibo. Auf einer Gesamtfläche von 230.000 Quadratmetern haben die BLG-Handelslogistiker drei Hochregallagerblöcke mit 200.000 Palettenplätzen und drei Multifunktionshallen für das wöchentlich wechselnde Sortiment geplant und errichtet. Die Investition lag bei mehr als 100 Millionen Euro. Das Leistungsspektrum umfasst Lagerung, Kommissionierung und Versorgung regionaler Distributionszentren sowie nord- und mitteldeutsche Filialen, europaweite Nachversorgung und Retourenmanagement.

Seit Juli dieses Jahres wird auch das Online-Geschäft über die neue Bremer Anlage mit 92.000 Quadratmeter Ge-

Fotos: BLG

Kurzporträt: Das GVZ Bremen

- **Gründung:** 1985
- **Gesamtnettofläche:** ca. 357 ha, davon ca. 242 ha bereits vergeben, ca. 30 ha erschlossene Reserve, Grundstückspreise ca. 40 bis 45 Euro/qm
- **Hallenflächen:** ca. 1,2 Mio. qm² (größtes Hochregallager Europas)
- 150 Unternehmen mit 8.000 Beschäftigten
- Anlage für kombinierten Ladungsverkehr (KLV)
- **Nutzungsart:** GI/GE/SO
- Platz 1 unter den deutschen GVZ (DGG-Studie, 2012)
- Platz 2, europäische Benchmark 2009

samtfläche abgewickelt. Um die zusätzlichen Prozesse in der gegenwärtigen Anlage abbilden zu können, hat die BLG nochmals über 50 Millionen Euro in den Ausbau investiert.

Trimodalität mit Gleisanschluss, viel Fläche für den Lastwagen-Verkehr sowie 450 Meter Kai direkt am Wasser und 24-Stunden-Betrieb sind die Eckdaten eines rund 255.000 Quadratmeter Grundstücks im Bremer Industriehafen. Rund 100.000 Quadratmeter des Gebäudealtbestands sind aktuell vermietet, 12.000 kurzfristig frei. Die Mietpreise für den Altbestand liegen bei ca. 2,20 bis 2,50 Euro/qm. Laut Michael Kaussler, Geschäftsführer ProConsult in Hamburg, kann auf individuelle Anforderungen der Mieter gezielt eingegangen werden. Das Hamburger Immobilienunternehmen ist vor Ort sowohl für die Vermietung als auch für die Verwaltung der Liegenschaft zuständig.

Viele Mittelständler und das Mercedes Werk mit seinen zahlreichen Zulieferern pushen den Markt. Für das Jahr 2013 sind bereits jetzt Neubauplanungen von knapp sechs Prozent des Gesamtbestands prognostiziert. Internationale Entwickler und Investoren wie Goodman haben die Hansestadt schon länger unter Beobachtung: „Bremen profitiert in besonderer Weise von seiner Lage: Über die leistungsstarken Seehafenterminals in Bremerhaven, Hamburg und zukünftig Wilhelmshaven (JadeWeserPort) ist Bremen unmittelbar und global mit den Beschaffungs- und Absatzmärk-ten vernetzt“, sagt Andreas Fleischer, Geschäftsführer Goodman Deutschland. Mit dem Kauf einer 40.000 Quadratmeter großen Bestandsimmobilie im Bremer I-Park, deren Mieter zurzeit DB Schenker ist, verstärkte der Immobilienkonzern Goodman bereits kürzlich sein Engagement in Norddeutschland. Die Immobilie (Goodman Interlink) wurde vom durch den Konzern verwalteten Goodman European Logistics Fund (GELF) erworben. Der Bremer I-Park ist Teil der Hansalinie, eines von fünf wichtigen Logistikarealen der Stadt und eignet sich für die Versorgung der Automobilproduktion bei Mercedes.

Der Bereich Automotive ist ein starker Treiber auf dem Logistikmarkt, viele klein- und mittelständische Dienstleister im Umfeld des Bremer Mercedes-Werkes sind insbesondere im Gewerbegebiet Hansalinie tätig.

Im Februar diesen Jahres haben Andreas Kellermann, Leiter Mercedes-Benz-Werk Bremen, und Martin Günthner, Senator für Wirtschaft, Arbeit und Häfen, gemeinsam den Grundstein für die Erweiterung der Rohbauhalle des Bremer Mercedes-Benz-Werks gelegt. Entstehen werden so insgesamt 145.000 Quadratmeter und damit eine Vervierfachung der Hallenfläche. Unter anderem wird die Rohbauproduktion der C-Klasse mit Pressteilen von hier aus versorgt.

Im Zuge des Ausbaus des Automobilstandorts Bremens als Kompetenzzentrum der neuen C-Klasse investiert die Daimler AG bis 2014 am Standort Bremen mehr als eine Milliarde Euro. Matthias Boelsen: „Hieraus ergeben sich starke Flächennachfrageimpulse insbesondere bei hochwertigen Logistikanlagen und Produktionsimmobilien.“

Die BLG Logistics Group betreibt in Bremen einen der modernsten und größten Logistikkomplexe Europas exklusiv für den Kunden Tchibo. Auf einer Fläche von 230.000 Quadratmetern haben die BLG-Handelslogistiker drei Hochregallagerblöcke mit 200.000 Palettenplätzen und drei Multifunktionshallen errichtet.

Daimler-Produktion sorgt für erhöhten Flächenbedarf

Die Immobiliengesellschaft Klaus J. Hornung (KJH) hat neben dem aktuellen Projekt „Schuppen Eins“ seit Jahrzehnten Erfahrung in der Projektierung von Logistikimmobilien. In den vergangenen Jahren sind mehrere Lieferanten-Logistik-Zentren (Plant Consolidation Center, PCC) für die Schenker AG und die Lorel Logistik GmbH in Werksnähe der Daimler AG im Investorenmodell errichtet worden.

„Wir haben früh erkannt, dass Daimler in Bremen aufgrund steigender Produktionszahlen immer mehr Komponenten und Zulieferteile von immer mehr Zulieferbetrieben benötigt und bewegt. Das bedeutet natürlich auch einen erhöhten Bedarf an Lagerkapazitäten“, erzählt Daniel Hornung von der KJH. „Als die Bremer Wirtschaftsförderung Flächen im für diese Zwecke günstig gelegenen Gewerbepark Hansalinie in Bremen-Hemelingen an der A1 angeboten hat, haben wir hier sehr schnell die erste entsprechende Logistikimmobilie entwickelt“, so Hornung weiter. ←|

Lage, Lage, Wasserlage

Wohnimmobilien. Neubauanlagen am Wasser sind bei Käufern beliebt. In der City bleiben die 1A-Lagen attraktiv. Jenseits dieser Standorte ist der Bedarf an bezahlbarem zentralen Wohnraum groß.

Die Promenade der Überseestadt an der Weser verbindet Wohnen, Arbeiten und Einkaufen in einem idyllischen Ambiente.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Der demografische Wandel gibt den Takt vor, zurück in die Stadt heißt der anhaltende Wohntrend. Ein Mekka für Projektentwickler. Vor allem in teuren Wohnlagen Bremens, in direkter Weseranbindung, wird gebaut. Aus Investorensicht macht die aktuelle Entwicklung den Bremer Wohnimmobilienmarkt weiter attraktiv. „Wir beobachten, dass immer mehr Käufer gar nicht aus Bremen kommen oder hier wohnen wollen, sondern wegen der höheren Rendite aktiv werden", so Ernst Dautert vom Gutachterausschuss für Grundstückswerte. Gefragte Neubaulagen sind der Stadtwerder links der Weser sowie die Überseestadt in den alten Hafenrevieren. Das Verkaufstempo ist hoch. Nach einer Studie der internationalen Beratungsgesellschaft Jones Lang LaSalle (JLL) werfen vermietete Eigentumswohnungen in Bremen eine viel höhere Rendite für Investoren ab, als beispielsweise in München und Hamburg. Danach werde das eingesetzte Kapital in den beiden Metropolen nur noch mit drei Prozent verzinst, in Bremen liege die Nettorendite bei mehr als fünf Prozent.

Neubau auch außerhalb von City und Hafenmeile

„Potenzial für moderne und bezahlbare innerstädtische Wohnungen könnte auch im Faulenquartier und – im Rahmen der geplanten Innenstadtneuentwicklung – im Ansgari-Quartier gehoben werden", meint Jens Lütjen, Inhaber des Beratungsunternehmens Robert C. Spies. Der seit geraumer Zeit anhaltende Run auf deutsche Wohnimmobilien beschere auch Bremen bislang in diesem Segment eine Sonderkonjunktur. Weitere Standorte jenseits des Dunstkreises von Bremer Institutionen wie Roland und den weltbekannten „Bremer Stadtmusikanten" wie Utbremen, Hastedt oder Rablinghausen sollten nach Auffassung Lütjens „neu erweckt" werden, allein schon, weil „das zukünftige Wohnflächenangebot in zentralen, innerstädtischen Lagen sowie in der Überseestadt stets sehr begrenzt bleiben wird".

„Durch den gegenwärtigen Anstieg der Bevölkerung, auch aufgrund der zunehmenden Zahl von ausländischen Arbeitskräften und Studenten, ist

Fotos: Robert C. Spies/Hamburg Team; WFB Jens Lehmkühler

Das sagt die Branche

Jens Lütjen „Potenzial für moderne und bezahlbare Wohnungen könnte im Faulen- und im Ansgari-Quartier gehoben werden."

Peter Jorzick „Die drei denkmalgeschützten Backsteingebäude der Klinik sollen möglichst ins neue Hulsberg-Viertel integriert werden."

Wohnraum stark nachgefragt", schreibt das Hamburger Weltwirtschafts-Institut (HWWI) in einer aktuellen Studie über Bremen. Bei einem Vergleich zur Höhe der durchschnittlichen Kaltmieten pro Quadratmeter schneidet die Stadt an der Weser im Wettbewerb mit den 30 größten deutschen Städten relativ gut ab. Der Preis je Quadratmeter Wohnraum in Bremen beträgt durchschnittlich 6,63 Euro und ist somit um 13,5 Prozent geringer als im Städtedurchschnitt.

Leben auf ehemaligem Klinikgelände

Auch dem wichtigen Stadtentwicklungsprojekt Klinikum Mitte („Neues Hulsberg-Viertel") werde nach Aussage Lütjens besondere Bedeutung zukommen, um hier unterschiedlichste Nutzungs- und Zielgruppen harmonisch miteinander zu verknüpfen. Für Detlef Neuhaus, Bereichsleiter von Strabag Real Estate, bietet das Hulsberg-Areal große Chancen und noch eine Menge an praktischer Detailarbeit bei der konzeptionellen Planung. Noch ist es ein Ort fast ausschließlich für Patienten, Besucher und Krankenhausmitarbeiter. Hamburg Team hat im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung den Zuschlag für die mehrjährige Steuerung des Projekts „Neues Hulsberg-Viertel" erhalten, ein 14 Hektar großes Konversionsareal in der Bremer Innenstadt. Das Klinikum steht wie viele Krankenhäuser unter Spardruck, die Räume sind veraltet. Daher wird neu gebaut und quasi verdichtet auf einer Fläche von 5,5 Hektar. „Das Projekt hat bezüglich der Infrastruktur- und Abrissmaßnahmen sowie baufreier Herrichtung der Grundstücke ein Volumen von rund 16 Millionen Euro. Die drei denkmalgeschützten Backsteingebäude sollen möglichst ins neue Viertel integriert werden, müssen aber notfalls auch abgerissen werden", so Peter Jorzick, Geschäftsführer von Hamburg Team. Die Aufgaben sind umfassend. Es gehe darum, der zuständigen GEG-Grundstücksentwicklung Klinikum Bremen-Mitte GmbH & Co. KG vernünftige Handlungsstränge, Produkte, und neben vielen praktischen Detailfragen damit einhergehende Kosten aufzuzeigen, erklärt Jorzick einen Part seines Geschäfts. Verkauft werden sollen die Grundstücke nicht nur an Großinvestoren, sondern auch an Unternehmen wie die Gewoba und an Bauherren wie Genossenschaften oder Baugruppen aus Privatleuten, sagt GEG-Geschäftsführer Florian Kommer.

Geduld und hohe Qualitätsansprüche hat Peter Jorzick zuletzt beim Projekt „Quartier 21" in Hamburg bewiesen, wo es auch um viel zentrale Grünfläche und ein Riesengelände des ehemaligen Allgemeinen Krankenhauses Barmbek geht. Der städtebauliche Wettbewerb in Bremen wurde Anfang Januar 2013 entschieden. Der Siegerentwurf stammt von Carsten Lorenzen und seinem Team bestehend aus Relais Landschaftsarchitekten und Argus Verkehrsplanung, die sozusagen das „städtebauliche Gerüst" liefern. Erste Baumaßnahmen sind nach dem Umzug des Krankenhauses in den Neubau ab den Jahren 2015/2016 geplant. Etwa zehn Jahre wird es dauern, bis alles bebaut ist mit Häusern, Büros , einer Kita und vielleicht sogar einem Theater. „Wir reden immerhin von etwa 1.600 Wohnungen, fast das Dreifache einer Jahres-Neubau-Produktion in Bremen", so Peter Jorzick.

Neues Wohnen auf altem Telekom-Areal

In Bremen Horn gilt es, eine weitere zentral gelegene Brachfläche zu revitalisieren. Auf dem ehemaligen, knapp 70.000 Quadratmeter großen Telekom-Gelände an der Leher Heerstraße 102, entsteht gerade ein neues Wohnviertel. Die beiden Bremer Bauträger bauatelier nord und Koenen-Bau haben dazu eigens eine Firma, die domoplan, gegründet. „Wir wollen im Mühlenviertel bis Ende 2014 bezahlbare Wohnungen ab 2.600 Euro pro Quadratmeter in guter Ausstattung nach EnEV fertigstellen", so Jörg Elfers, Geschäftsführer von Koenen-Bau. Im Juli 2013 haben die Erschließungsarbeiten des sieben Hektar großen Areals an der Horner Mühle begonnen. Die Rede ist von insgesamt mehr als 250 Wohnungen und 50 Reihenhäusern.

Mit den Projekten „Stadtterrassen I und II" realisiert die Justus Grosse Projektentwicklung GmbH zwei Neubauvorhaben im ruhigen, rückwärtigen innerstädtischen Abbentorswallquartier. Insgesamt entstehen hier zwei Gebäude mit 80 barrierefreien Wohnungen zur Miete, in Größen von 49 bis 140 Quadratmetern Wohnfläche. Noch im Jahr 2013 sollen die ersten Wohnungen bezugsfertig sein, bis zum Frühjahr 2014 soll auf einem Nachbargrundstück der zweite Bauabschnitt stehen. ←|

Das neue Tor zur Stadt

Einzelhandelsimmobilien. Bremen hat einen akuten Mangel an innerstädtischen Retailflächen. Im Fokus der geplanten Stadt-Umgestaltung steht das Ansgariviertel. Internationale Filialisten stehen ante portas.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Die ungenügende Flächenausstattung der Innenstadt und das geringe Großflächenangebot im Einzelhandelssegment sind den Verantwortlichen in Bremen seit vielen Jahren bekannt. Der Ankauf des Lloydhofes durch die Stadt selbst von der österreichischen S Immo AG zum Jahreswechsel stellt einen aktuellen bedeutenden Immobiliendeal dar – die Stadt gibt damit zugleich deutliche Signale als aktiver Moderator einer Neuentwicklung des innerstädtischen Profils.

Das besagte Ansgariviertel, ein Platz im Bereich der westlichen Altstadt und Teil der innerstädtischen Fußgängerzone, soll neue Verkaufsflächen und ein „offenes" Citycenter erhalten, zunächst sind etwa 17.000 Quadratmeter Verkaufsfläche genannt. Man rechne mit einer Investition von 110 Millionen Euro.

„Wenn wir uns mit Hannover, Dresden, Mannheim, Düsseldorf oder Essen vergleichen, schneidet Bremen bei der Gesamtverkaufsfläche in der Stadt noch relativ gut ab", sagt Stadtplanungschef Reinhard Viering. Bei den Flächen in der Innenstadt lande man aber auf dem letzten Platz. Mit etwa 140.000 Quadratmetern Verkaufsfläche bietet die Innenstadt nur einen Anteil von 16 Prozent der gesamten Ladenflächen. Die Wegebeziehungen seien schlecht, das Verkehrskonzept zerschneide die Ladenstraßen, sagen die Händler selbst.

Zum Spätsommer soll mit den Bauarbeiten für das neue „Tor zur Bremer Innenstadt" begonnen werden. Es entstehen zwei siebengeschossige Häuser und eine Passage.

Die letzten beiden größeren Immobiliendeals waren nach Angaben von Comfort vor zwei Jahren der Verkauf von C&A und Kaufhof. Trotz des eher geringen Immobilienhandels sei aber ein ausgeprägtes Kaufinteresse der Investoren vorhanden, heißt es bei Comfort. Im Vergleich mit anderen Städten ähnlicher Einwohnerzahl hinke Bremen aus Einzelhandelssicht zwar hinterher, da das Angebot an Städten über 500.000 Einwohner in Norddeutschland aber überschaubar ist, stehe die Stadt bei allen in Norddeutschland aktiven Investoren auf der Suchliste. Eine Reihe internationaler Filialisten wartet nur darauf, endlich in den Bremer 1A-Lagen anmieten zu können, sagt Comfort Hamburg-Geschäftsführer Frank Reitzig.

Fußgängerzone soll Zugang zum Bahnhofsportal bilden

Nachdem es bereits seit 16 Jahren für den ungenutzten Vorplatz am Bahnhof immer wieder Entwicklungsbestrebungen gab, scheint man hier nun einer Umsetzung nah. Zum Spätsommer soll mit den Bauarbeiten für das neue „Tor zur Bremer Innenstadt" begonnen werden, sagt Projektentwickler Helmut Dietrich. Auf einer Fläche von fast 6.000 Quadratmetern entsteht eine Mietfläche von 30.000 Quadratmetern: zwei siebengeschossige Häuser mit jeweils rund 12.500 Quadratmetern Nutzfläche. Zwischen den Häusern soll eine zehn Meter breite Fußgängerzone den Zugang zum Bahnhofsportal bilden. ←|

Fotos: Dietrich Architekten und Ingenieure; Messe München

Gemeinschafts-Messestand (B2.240)

Bremen auf der Expo Real 2013. Auf der rund 200 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche der Wirtschaftsförderung Bremen GmbH stellen Investoren, Projektentwickler und Dienstleister ihre Projekte vor.

Standpartner

ARGE Bahnhofsvorplatz,
c/o Justus Wohltmann oHG
Obernstr. 39–43
Lloydpassage 36, 37, 38
28195 Bremen
Tel.: 0421 14000
Fax: 0421 14608
kontakt@justus-wohltmann.com
www.justus-wohltmann.com

BIS Bremerhavener
Gesellschaft für Investitionsförderung
und Stadtentwicklung mbH
Am Alten Hafen 118
27568 Bremerhaven
Tel.: 0471 94646910
Fax: 0471 94646890
mail@bis-bremerhaven.de

BLB Immobilien GmbH/
Bremer Landesbank
Kleine Waagestr. 3
28195 Bremen
Tel.: 0421 33927-0
Fax: 0421 33927-40
info@blbimmobilien.de
www.blb-immobilien.de

control.IT
Unternehmensberatung GmbH
Hinterm Sielhof 4/5
28277 Bremen
Tel.: 0421 95908-0
Fax: 0421 95908-11
info@controlit.eu

Europa-Center AG
Hammerbrookstr. 74
20097 Hamburg
Tel.: 040 27144-0
Fax: 040 27144-111
info@europa-center.de
www.europa-center.de

Flughafen Bremen GmbH
Flughafenallee 20
DE 28199 Bremen
Tel.: 0421 5595-0
Fax: 0421 5595474
www.airport-bremen.de

GEG Grundstücksentwicklung Klinikum
Bremen-Mitte GmbH & Co. KG
Ansgaritorstr. 2
28195 Bremen
Tel.: 0421 3614018
info@geg-bremen.de

Justus Grosse Projektentwicklung GmbH
Langenstr. 6–8
28195 Bremen
Tel.: 0421 308060
Fax: 0421 15760
immobilienmanagement@justus-grosse.de
www.justus-grosse.de

Robert C. Spies Gewerbe und Investment GmbH & Co. KG
Domshof 21
28195 Bremen
Tel.: 0421 17393-50
info@robertcspies.de

Der Bremer Gemeinschaftsstand auf der Messe Expo Real 2012.

Logopartner

BREBAU GmbH
Die Sparkasse Bremen AG
ELB Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG
Entwicklungsgesellschaft Hafenkante GmbH & Co. KG
GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen
Detlef Hegemann Immobilien Management GmbH
Kathmann Projekte GmbH & Co. KG
Panolife GmbH
Planungsbüro Italiano
STRABAG Real Estate GmbH

Fortsetzung auf Seite 86

Die Seestadt erfährt Aufwind

Bremerhaven. Durch Zukunftsbranchen wie der Windenergie entstehen an der Küste neue Arbeitsplätze. Der Bedarf an modernen Wohn- und Büroimmobilien steigt. Dies weckt auch das Interesse privater Investoren.

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Matthias Pautzke, bei der Bremerhavener Wirtschaftsförderungsgesellschaft BIS für Immobilienvermarktung und Gewerbeflächen zuständig, freut sich über die Fortschritte in der Bremerhavener Baukultur und das wachsende Interesse von Investoren am Standort. Mit dem Umbau der neuen Bremerhavener Stadtmitte – der Alte und Neue Hafen mit seinen touristischen und gewerblichen Immobilienprojekten war früher der zentrale Hafen der Stadt – habe man gemeinsam mit Entwicklern und Investoren viele innovative Projekte umsetzen können. Ein Großteil der Baufelder am Neuen Hafen sind allesamt in beschränkten Architektenwettbewerbsverfahren der Investoren einvernehmlich mit der Stadt Bremerhaven entschieden worden. Dies bringt Qualität und setzt Maßstäbe für zukünftige Projekte. Viele regionale, mittelständische Investoren aus der Region hätten das nötige Feeling und wüssten den Markt richtig einzuschätzen, so Pautzke. Eine hochwertige Angebotsvielfalt für die Käufer ist die positive Folge. Die Innenstadtquartiere erleben spürbare Zuzüge.

Angebote für Offshore-Branche

Am Neuen Hafen mit der Marina reihen sich mittlerweile etliche Büro- und Wohngebäude aneinander. Kürzlich wurde das rund 25 Millionen Euro teure Oceon-Projekt in Bremerhaven vorgestellt. „Für uns ist der Standort hoch interessant“, sagt Jan Schneider, Geschäftsführer des Bremer Unternehmens Robert C. Spies, das das Areal auf dem ehemaligen sogenannten Grube-Gelände gemeinsam mit der Kathmann Projekt GmbH entwickelt. Drei Bürogebäude mit insgesamt 8.000 Quadratmetern Fläche sind ebenso geplant wie zwei Wohngebäude mit Einheiten von 48 bis 167 Quadratmetern. Mit dem Büroprojekt Oceon 1 mit Tiefgarage und unmittelbarer Wasserlage sind 80 Prozent von 3.700 Quadratmetern vorvermietet. Der Wohnkomplex „Oceon Living“ ist laut

Das Büro- und Wohngebäude des Projekts „Oceon“ des Bremer Unternehmens Robert C. Spies.

Neue Bürowelten in traditionsreicher Wasserlage: Bremerhaven musste sich dem strukturellen Wandel stellen. An vielen Plätzen der Stadt ist der neue Aufschwung spürbar.

Spies bereits zur Hälfte notariell veräußert. Die Fertigstellung der Wohnungen und Büros soll in etwa zwölf Monaten erfolgen, insgesamt werden etwa 25 Millionen Euro privat investiert.

„Die Offshore-Branche benötigt dringend hochmodernen Büroraum am Standort Bremerhaven", begründet Schneider die Idee dieses Themenkomplexes in bester Lage. Kathmann ist kein Unbekannter in der Stadt. Mutterunternehmen Kathmann Bauunternehmung hat bereits am Columbus-Center und am Mediterraneo (Einkaufswelt mit mediterranem Flair) mitgewirkt. Auch der Rohbau des Bamberger Kaufhaues an traditionsreicher Stelle Bremens, schlüsselfertige Eigentumswohnungen in Stadtwerder (mit Tiefgarage in einem ehemaligen unterirdischen Wasserspeicher) wurden von der Firma errichtet.

In Bremerhaven ist man weiter optimistisch. Wirtschaftsförderer Matthias Pautzke bilanziert: „Nach schwierigen Jahren hat sich Bremerhaven demografisch mit rund 113.000 Einwohnern nunmehr stabilisiert, die Tendenz zeigt mittlerweile sogar leicht nach oben. Nicht zuletzt die vom Bund beschlossene Energiewende und Bremerhavens maßgebliche Rolle beim Ausbau der Offshore-Windenergie lässt alle Verantwortlichen am Standort hoffen. Schon heute sind in dieser Branche rund 3.000 neue Arbeitsplätze entstanden."

Das vor gut einem Jahrzehnt auf dem Reißbrett geplante Areal der „Havenwelten" ist zum Großteil baulich abgeschlossen. Das Interesse privater Investoren an neuen Projekten für gehobenen Wohn- und Büroraum hält laut Pautzke weiterhin an. Das traditionsreiche Bremerhavener Bauunternehmen Johann Kipp hat bereits sein zweites Objekt, ein Wohn- und Gewerbeobjekt mit Blick auf die Marina, realisiert. Die Sparkasse Bremerhaven engagiert sich unter anderem beim Lloyd Marina Wohnungsbau an der Lohmannstraße sowie im Umfeld der neuen Schleuse, am Loschenturm und die Investoren Köhler & Brandt sind auf der Ostseite mit Wohnprojekten inklusive Gastronomie (Pier 6) aktiv. Der Unternehmer Özgür Gezer plant derzeit mit dem Projekt „Gezer Pearl" gehobenes Servicewohnen in Bestlage mit Concierge & Co. und einem begrünten Innenhof, nur zugänglich für Bewohner und deren Gäste.

Ungehinderter Blick aufs Wasser

Mit dem „Newport" des Bremerhavener Bauunternehmens Geitmann entsteht in der Nähe zur Marina eine Wohnanlage, deren Baukörper um 45 Grad gedreht sind, wodurch jeder Bewohner einen ungehinderten Blick zum Wasser hin genießen kann. Die Havenresidenz Immobilienmanagement GmbH plant derzeit ebenfalls Wohngebäude für 32 Eigentumswohnungen auf der Westseite des Neuen Hafens. Mit dem genannten Oceon, das Büros und Wohnen vereint, ist eine Reihe an Fertigstellungen im Jahr 2014 realistisch.

Das Areal am Alten und Neuen Hafen ist der Motor für moderne Stadtentwicklung, der auch genug Kraft für unmittelbar angrenzende Quartiere entwickelt und die Stadtteile Geestemünde und Lehe zusätzlich inspirieren soll. Demnach erwartet Pautzke keinen Stillstand. Mittel- bis langfristig habe man noch interessantes Flächenpotenzial für private Investoren und Bauherren. Diese besonderen Lagen gelte es zu entwickeln.

Zwei weitere Wohntürme

Auch über die bauliche Ergänzung zu den Hochhäusern des Columbus-Center wird in der Stadt nachgedacht. Hier könnten sich die Landschaftsarchitekten und Stadtplaner von Latz und Partner aus Kranzberg zwei weitere Wohntürme mit freien Blickachsen zum Hafen sowie eine Optimierung von Wohnen und Dienstleistung entlang der Querachsen von Alte Bürger und Alter/Neuer Hafen vorstellen.

Die Top-Grundstücke in Wasserlagen am Neuen Hafen lagen bei 280 Euro für den Quadratmeter und sind im Vergleich zu anderen Großstädten damit beinahe günstig. Für Grundstücke in der Innenstadt für neue solitäre Hochhausbauten mit Einzelhandelsfunktion werden gemäß „Bodenrichtwertekarte 2012" rund 700 bis 800 Euro pro Quadratmeter angesetzt. ←|

Fotos: Robert C. Spies/Bremerhaven; BIS Bremerhaven

Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

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

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG; Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9; D-97076 Würzburg
Ihre Ansprechpartnerin: Michaela Freund
Tel: 0931 2791 777; stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte

Immobilien wirtschaft

DW STELLENMARKT

HAUFE.

Aktuelles Recht
Inhalt

Maklerrecht

88.1 Zum Widerruf des Maklervertrags
Maklerin hat Erfolg: Fernabsatzgesetz möglicherweise nicht anwendbar

Wohnungseigentumsrecht

89.1 Videoüberwachung
Nicht generell unzulässig

89.2 Veräußerungszustimmung
Verweigerung rechtmäßig, wenn titulierte Hausgeldansprüche im Ausland nicht durchgesetzt werden können

89.3 Gebäudesanierung
Abgrenzung Modernisierung – modernisierende Instandsetzung

90.1 Instandhaltung und Instandsetzung
Sanierung ist DIN-gerecht auszuführen

90.2 Beschlussfassung
Unklarer Beschluss ist nichtig

90.3 Notgeschäftsführung
Verwaltereigenmacht nur in Notfällen

90.4 Rauchwarnmelder
Einbau kann beschlossen werden, da kein Sondereigentum

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

91.1 Mietforderungen gegenüber Erben
Erbe haftet bei Kündigung nach § 564 BGB nur mit Nachlass

91.2 Fenstersturz des Kindes
Vermieter haftet nicht bei grob fahrlässigem Fehlverhalten der Mutter

92.1 Klage Mietrückstände
Saldoklage bei Mietrückständen über mehrere Jahre zulässig

92.2 Betriebskostenabrechnung
Mieter passt Vorauszahlungen nach von ihm errechneten Guthaben

93.1 Fortführung Mietverhältnis mit Erben
Keine persönliche Erbenhaftung bei Kündigung innerhalb eines Monats

93.2 Mietkaution bei Veräußerung
Vorsicht wenn Veräußerer und Vermieter nicht identisch sind

Zum Widerruf des Maklervertrags

Maklerin hat Erfolg: Fernabsatzgesetz möglicherweise nicht anwendbar

Die Frage der Anwendbarkeit des § 312b BGB auf Maklerverträge hat grundsätzliche Bedeutung, ist höchstrichterlich nicht entschieden und in der Literatur umstritten.
BVerfG, Beschluss vom 17.6.2013, Az.: 1 BvR 2246/11

Fakten: Eine Interessentin erbat per Mail ein Exposé für eine Doppelhaushälfte. Die Maklerin übersandte das Exposé, das ein eindeutiges Provisionsverlangen enthielt. Anschließend vereinbarten Maklerin und Interessentin wiederum per Mail einen Besichtigungstermin. Sechs Monate später kaufte die Interessentin die Doppelhaushälfte. Die Maklerin stellte ihre Provision in Rechnung, die Käuferin verweigerte die Zahlung. Die Maklerin erhob entsprechende Zahlungsklage. Nun erklärte die Käuferin unter Verweis auf eine fehlende Belehrung über ihr Widerrufsrecht nach den Regelungen über Fernabsatzverträge den Widerruf des Maklervertrags. Das Gericht wies daraufhin die Klage der Maklerin ab. Auch die Berufung der Maklerin blieb erfolglos. Ein Maklervertrag sei zwar mit Vereinbarung des Besichtigungstermins zustande gekommen, jedoch wirksam widerrufen worden. Das Berufungsgericht ließ die Revision nicht zu. Per Verfassungsbeschwerde rügt die Maklerin erfolgreich eine Verletzung ihres Rechts auf effektiven Rechtsschutz.

Die Zurückweisung der Berufung hatte Rechte der Maklerin insoweit verletzt, als die Revision vor dem BGH nicht zugelassen wurde. Die Annahme des Berufungsgerichts, die Sache habe keine grundsätzliche Bedeutung und eine Zulassung der Revision sei deshalb nicht erforderlich, war nicht zu rechtfertigen. Grundsätzliche Bedeutung kommt einer Angelegenheit nämlich zu, wenn sie eine klärungsbedürftige Rechtsfrage aufwirft, die sich in einer unbestimmten Vielzahl weiterer Fälle stellen kann und so das Interesse der Allgemeinheit an der einheitlichen Handhabung des Rechts berührt. Die Frage der Anwendbarkeit der Bestimmungen über Fernabsatzverträge auf Maklerverträge stellt eine klärungsfähige Rechtsfrage dar.

Fazit: Das LG Bochum (Urteil v. 9.3.2012, 2 O 498/11) hat den Maklervertrag als Dienstvertrag und somit als Fernabsatzvertrag gewertet. Konsequenz: Der Verbraucher ist beim Vertragsschluss etwa über Internet oder E-Mail auf sein Widerrufsrecht hinzuweisen. Diese Ansicht ist allerdings nicht unumstritten. So hat das Bundesverfassungsgericht in dieser Entscheidung durchaus anklingen lassen, dass gerade nicht eindeutig sei, ob der Maklervertrag als Fernabsatzvertrag gewertet werden könne. Er sei wegen seiner Eigenarten und Besonderheiten gerade kein „normaler“ Dienstvertrag, sondern ein Vertrag eigener Art. Bis zu einer höchstrichterlichen Klärung dieser Frage durch den BGH sollten die Maklerkunden jedenfalls über ihr Widerrufsrecht aufgeklärt werden, wenn es sich bei ihnen um Verbraucher handelt.

Wohnungseigentumsrecht

Videoüberwachung (89.1)

Nicht generell unzulässig

Der Eingangsbereich einer Wohnungseigentumsanlage kann mit einer Videokamera überwacht werden, wenn ein berechtigtes Überwachungsinteresse der Gemeinschaft das Interesse des einzelnen Wohnungseigentümers und von Dritten, deren Verhalten mit überwacht wird, überwiegt und wenn die Ausgestaltung der Überwachung unter Berücksichtigung von § 6b BDSG inhaltlich und formell dem Schutzbedürfnis des Einzelnen ausreichend Rechnung trägt.

BGH, Urteil vom 24.5.2013, Az.: V ZR 220/12

Fakten: Der frisch renovierte Eingangsbereich der Wohnanlage wurde vorliegend durch einen Farbanschlag verunreinigt. Die Eigentümer beschlossen daraufhin mehrheitlich, im Eingangsbereich eine Videoüberwachungsanlage zu installieren. Der Beschluss wurde nicht angefochten. Mithilfe der Videoaufzeichnungen der Anlage konnte einige Zeit später ein Fahrraddiebstahl aufgeklärt werden. Zur Aufklärung eines weiteren Fahrraddiebstahls wurden der Polizei Aufzeichnungen übergeben. Auf einer späteren Wohnungseigentümerversammlung wurde der Antrag der nunmehr klagenden Wohnungseigentümerin, die Anlage abzubauen, mehrheitlich abgelehnt. Dabei wurde nach dem Protokoll der Versammlung ein Vorteil der Anlage darin gesehen, „einen Überblick wegen Prostitution und bordellartigem Betrieb zu haben". Diesen Beschluss hat die klagende Wohnungseigentümerin angefochten und begehrt die Entfernung der Videoüberwachungsanlage. Der BGH hat klargestellt, dass die Wohnungseigentümerin keinen Anspruch darauf hat, dass die Videoüberwachungsanlage entfernt wird. Gleichwohl aber ist sie mit sofortiger Wirkung stillzulegen.

Der Einbau einer Videoanlage zur Überwachung von Teilen des Gemeinschaftseigentums ist grundsätzlich zulässig, wenn die Überwachung durch die Gemeinschaft erfolgt und die Voraussetzungen des § 6b BDSG eingehalten sind. Bei der Installation von Videoüberwachungsanlagen auf einem Privatgrundstück muss also sichergestellt sein, dass weder der angrenzende öffentliche Bereich noch benachbarte Privatgrundstücke oder der gemeinsame Zugang zu diesen von den Kameras erfasst werden.

Allerdings besteht das Recht auf Videoüberwachung nicht grenzenlos. Vielmehr muss der Umfang auf das Notwendige beschränkt werden. So kann eine Überwachung des Eingangsbereichs zur Vermeidung von Straftaten zulässig sein, eine Überwachung des gesamten Treppenhauses einschließlich der Wohnungstüren aber nicht. Entsprechende Beschränkungen gelten für den Umfang der Aufzeichnungen, die Dauer ihrer Aufbewahrung und den Zugriff hierauf.

Fazit: Ein das Interesse des Einzelnen überwiegendes berechtigtes, konkret und verbindlich festgelegtes Gemeinschaftsinteresse der Gemeinschaft kann insbesondere dann vorliegen, wenn die Gemeinschaft Straftaten gegen das Gemeinschaftseigentum und gegen die Bewohner der Anlage abwehren möchte. Nicht zulässig ist dagegen eine Videoüberwachung, die allein dazu dient, die Durchsetzung von Ansprüchen gegen einzelne Wohnungseigentümer wegen einer nicht mehr zulässigen Nutzung ihrer Wohnungen zu erleichtern. Aus diesem Grund musste vorliegend die Überwachungsanlage mit sofortiger Wirkung stillgelegt werden. Denn es darf gerade nicht überwacht werden, ob in einzelnen Wohnungen der Prostitution nachgegangen wird.

Veräußerungszustimmung (89.2)

Verweigerung rechtmäßig, wenn titulierte Hausgeldansprüche im Ausland nicht durchgesetzt werden können

Die Gemeinschaft haftet für Ausfälle von Wohngeld, sodass ihr eine absehbare erschwerte Geltendmachung von Ansprüchen gegen säumige Wohneigentumserwerber nicht zuzumuten ist. Dies gilt insbesondere bei Erwerbern mit Wohnsitz in einem Land, in dem die Durchsetzung von Ansprüchen und Urteilen deutscher Gerichte nicht möglich ist. Bei russischen Staatsbürgern ohne Wohnsitz in der EU, die jeweils nur ein Besuchsvisum für 90 Tage ohne Gestattung einer Erwerbstätigkeit vorweisen können, besteht daher ein wichtiger Grund zur Versagung der Zustimmung zum Wohneigentumserwerb.

AG Wedding, Urteil vom 27.8.2012, Az.: 21b C 75/12

Gebäudesanierung (89.3)

Abgrenzung Modernisierung – modernisierende Instandsetzung

Eine Baumaßnahme, durch die – unabhängig von dem Vorliegen eines Reparaturbedarfs – der Gebrauchswert des Gebäudes hinsichtlich des Energieverbrauchs nachhaltig erhöht werden soll, kann allenfalls mit einer doppelt qualifizierten Mehrheit oder durch Zustimmung aller rechtlich betroffenen Eigentümer gemäß § 22 Abs. 1 WEG beschlossen werden, nicht jedoch mit der einfachen Mehrheit über den Weg der modernisierenden Instandsetzung. Eine modernisierende Instandsetzung kann mit lediglich einfacher Mehrheit nur dann in zulässiger Weise beschlossen werden, wenn die angestrebte Neuerung eine technisch bessere oder wirtschaftlich sinnvollere Lösung darstellt. Diese Bewertung hängt von einer anzustellenden Kosten-Nutzen-Analyse ab, die den Eigentümerbeschluss nur dann rechtfertigen würde, wenn sich die Mehraufwendungen innerhalb eines angemessenen Zeitraums – grundsätzlich innerhalb von zehn Jahren – amortisieren würden.

LG Saarbrücken, Urteil vom 28.3.2013, Az.: 5 S 182/12

Instandhaltung und Instandsetzung (90.1)

Sanierung ist DIN-gerecht auszuführen

Den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung genügt jedenfalls bei Vorliegen gravierender Mängel der Bausubstanz nur eine den allgemein anerkannten Stand der Technik sowie die Regeln der Baukunst beachtende Sanierung. Da DIN-Normen die Vermutung in sich tragen, dass sie den Stand der allgemein anerkannten Regeln der Technik wiedergeben, sind solche Sanierungen grundsätzlich DIN-gerecht auszuführen.
BGH, Urteil vom 24.5.2013, Az.: V ZR 182/12

Beschlussfassung (90.2)

Unklarer Beschluss ist nichtig

WEG-Beschlüsse wirken auch ohne Eintragung im Grundbuch wie Grundbucherklärungen für und gegen die Rechtsnachfolger. Daher muss ein Beschluss hinreichend bestimmt sein. Die durch die Beschlussfassung eingetretenen Rechtswirkungen müssen aus der Beschlussformulierung selbst entnommen werden können. Unklare Eigentümerbeschlüsse können ausgelegt werden. Die Auslegung muss wegen der Wirkung der Beschlüsse gegenüber Rechtsnachfolgern entsprechend den Regeln für Grundbucheintragung aus sich heraus objektiv und normativ erfolgen. Umstände außerhalb des protokollierten Beschlusses dürfen nur dann herangezogen werden, wenn sie nach den besonderen Verhältnissen des Einzelfalls für jedermann ohne Weiteres erkennbar sind, zum Beispiel weil sie sich aus dem übrigen Inhalt des Versammlungsprotokolls ergeben. Ein WEG-Beschluss, mit dem ein Müllplatz für die Wohnanlage errichtet werden soll, ohne aber anzugeben, wo dieser Müllplatz errichtet werden soll, welche Fläche dieser einnehmen soll, welche Höhe die Anlage haben soll, welche Materialien dabei verwendet werden, wie viele Mülltonnen aufgestellt werden sollen und ob und wie das Areal begrünt werden soll, ist inhaltlich unbestimmt und daher nichtig.
LG Berlin, Urteil vom 5.5.2013, Az.: 55 S 52/12 WEG

Notgeschäftsführung (90.3)

Verwaltereigenmacht nur in Notfällen

Grundsätzlich muss der Verwalter auch in eilbedürftigen Fällen möglichst einen Beschluss der Wohnungseigentümer herbeiführen, auch unter Verkürzung der Ladungsfrist. Liegt ein Fall vor, der wegen seiner Dringlichkeit eine vorherige Einberufung einer Eigentümerversammlung nicht zulässt, kann der Verwalter ohne WEG-Beschluss handeln. Entscheidend ist, ob die Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums gefährdet wäre, wenn nicht umgehend gehandelt würde. Dabei darf der Verwalter keine Maßnahmen gegen den erklärten Willen der Wohnungseigentümer ergreifen. Die Befugnis des Verwalters erstreckt sich auf Notmaßnahmen, die zur Beseitigung einer Gefahrenlage oder zur Verhinderung von Folgeschäden notwendig erscheinen.
LG Frankfurt/Oder, Urteil vom 2.10.2012, Az.: 16 S 11/12

Rauchwarnmelder (90.4)

Einbau kann beschlossen werden, da kein Sondereigentum

Die Wohnungseigentümer können den Einbau von Rauchwarnmeldern in Wohnungen jedenfalls dann beschließen, wenn das Landesrecht eine entsprechende eigentumsbezogene Pflicht vorsieht. Rauchwarnmelder, die aufgrund eines Beschlusses der Wohnungseigentümer angebracht worden sind, stehen nicht im Sondereigentum.
BGH, Urteil vom 8.2.2013, Az.: V ZR 238/11

Fakten: Die Hamburgische Bauordnung statuiert die Pflicht zur Nachrüstung von Wohnungen mit Rauchwarnmeldern. Die Wohnungseigentümer beschlossen somit deren Installation in den Wohnungen sowie den Abschluss eines Wartungsvertrags. Ein Eigentümer focht an. Das Amtsgericht meinte, der Beschluss sei mangels Beschlusskompetenz nichtig. Das Landgericht wies die Klage ab.
Der BGH bestätigt diese Entscheidung. Der Beschluss ist von der Beschlusskompetenz der Eigentümer gedeckt, wenn das Landesrecht eine entsprechende eigentumsbezogene Pflicht vorsieht. Dies gilt unabhängig davon, ob sich die öffentlich-rechtliche Pflicht an die Gemeinschaft, an die Gesamtheit der Eigentümer oder an den einzelnen Eigentümer richtet. Die Beschlusskompetenz folgt daraus, dass Rauchwarnmelder, die aufgrund eines Beschlusses der Eigentümer angebracht worden sind, nicht im Sondereigentum stehen. Solche, die ein Eigentümer in seinen Räumen selbst angebracht hat, gehören zwar ihm. Die Eigentümer sind dadurch aber nicht gehindert, den Einbau von neuen Rauchwarnmeldern zu beschließen.

Fazit: Der Einbau von Rauchwarnmeldern ist auch mit keinem unzulässigen Eingriff in das Sondereigentum verbunden. Befestigt werden sie an den zwingend im Gemeinschaftseigentum stehenden Zimmerdecken. Dass Zutritt zur Wohnung gewährt werden muss und dass durch den Einbau Sondereigentum (etwa eine Tapete) berührt sein kann, ist hinzunehmen.

Auch wenn es eine Einbaupflicht gibt, gibt es oft Streit.

Foto: m.schuckart/Fotolia.com

Mietrecht

Mietforderungen gegenüber Erben (91.1)

Erbe haftet bei Kündigung nach § 564 BGB nur mit Nachlass

Wird das Mietverhältnis nach dem Tod des Mieters gemäß § 564 Satz 1 BGB mit dem Erben fortgesetzt, sind die nach dem Erbfall fällig werdenden Forderungen jedenfalls dann reine Nachlassverbindlichkeiten, wenn das Mietverhältnis innerhalb der in § 564 Satz 2 BGB bestimmten Frist beendet wird.
BGH, Urteil vom 23.1.2013, Az.: VIII ZR 68/12

Fakten: Der Vermieter verlangt vom Erben des Mieters Mietzahlungen und Schadensersatz wegen unvollständiger Räumung, nicht durchgeführter Schönheitsreparaturen und Beschädigung der Mietsache durch den verstorbenen Mieter. Der BGH entscheidet wie folgt: Der Erbe und Rechtsnachfolger des Erblassers ist gemäß §§ 564, 1922 BGB in den Mietvertrag eingetreten, da er die Erbschaft nicht fristgemäß ausgeschlagen hat. Entgegen der Ansicht des Berufungsgerichts entscheidet der BGH, dass der Eintritt des Erben in das Mietverhältnis nach § 564 BGB nicht dazu führt, dass der Erbe für die weiteren Forderungen aus dem Mietverhältnis auch persönlich („als Mieter") haftet. Vielmehr haftet der Erbe hier nur mit dem Nachlass. Reicht dieser zur Begleichung der Forderungen des Vermieters nicht aus, greift die erhobene Dürftigkeitseinrede. Der Vermieter hat also weder Anspruch auf Zahlung der Mietrückstände noch auf Schadensersatz.

Fazit: Der Vermieter geht hier leer aus, weil der Nachlass des Mieters zur Begleichung der Forderungen des Vermieters nicht ausreicht und der Erbe die Dürftigkeitseinrede erhoben hatte. In § 564 BGB ist geregelt: Treten beim Tod des Mieters keine Personen im Sinne des § 563 BGB in das Mietverhältnis ein oder wird es nicht mit ihnen nach § 563a BGB fortgesetzt, so wird es mit dem Erben fortgesetzt. In diesem Fall ist sowohl der Erbe als auch der Vermieter berechtigt, das Mietverhältnis innerhalb eines Monats außerordentlich mit der gesetzlichen Frist zu kündigen, nachdem sie vom Tod des Mieters und davon Kenntnis erlangt haben, dass ein Eintritt in das Mietverhältnis oder dessen Fortsetzung nicht erfolgt ist. Die Einordnung von Forderungen aus dem Mietverhältnis war umstritten. Teilweise war die Auffassung vertreten worden, der Erbe hafte für nach dem Erbfall entstehende mietrechtliche Verbindlichkeiten aufgrund seiner Stellung als Mieter persönlich. Der BGH hat dieser Meinung eine Absage erteilt und erklärt die Verbindlichkeiten aus dem Mietverhältnis zu Nachlassverbindlichkeiten, sofern das Mietverhältnis innerhalb der in § 564 Satz 2 BGB bestimmten Frist beendet wurde.

Fenstersturz: Der Vermieter haftet nur in Ausnahmefällen.

Fenstersturz des Kindes (91.2)

Vermieter haftet nicht bei grob fahrlässigem Fehlverhalten der Mutter

Stürzt ein in den Schutzbereich des Mietvertrags einbezogenes vierjähriges Kind wegen eines nicht schließenden Fensterriegels aus dem Fenster der Mietwohnung, kann der gesetzliche Krankenversicherer wegen der Behandlungskosten nicht beim Vermieter Rückgriff nehmen, wenn die Kindesmutter den Unfall durch grobe Fahrlässigkeit herbeigeführt hat (hier bejaht). Dass ein Mangel der Mietsache dem Vermieter angezeigt wurde, muss der Mieter beweisen. Dazu gehört, dass der Adressat der Mangelanzeige Vertreter oder Empfangsbote des Vermieters war oder dass sie dem Vermieter anderswie zugegangen ist.
OLG Koblenz, Urteil vom 17.1.2013, Az.: 5 U 983/12

Fakten: Der Krankenversicherer eines vierjährigen Kindes verlangt vom Vermieter Schadensersatz in Höhe von fast 24.000 Euro nach behauptetem gesetzlichem Forderungsübergang nach § 116 SGB X. Das Kind wurde bei einem Sturz aus dem Fenster des zweiten Obergeschosses schwer verletzt. Die Mutter hatte die Wohnung verlassen, nachdem sie sich über das Kind geärgert hatte. Während der Abwesenheit der Mutter gelangte das Kind an das Fenster des Zimmers und stürzte kurz danach aus dem Fenster auf den Bürgersteig. Die Mutter hatte vorgetragen, sie habe das Kind nur ein bis zwei Minuten unbeaufsichtigt gelassen. Das Kind sei nur aus dem Fenster gestürzt, weil der Verriegelungsmechanismus des Fensters defekt war und sich das Fenster in keiner Hebelstellung mehr verschließen ließ, was dem Vermieter auch seit Längerem bekannt gewesen sei. Das Gericht gibt auch in der oberen Instanz dem Versicherer recht. Es ist der Auffassung, dass die Mutter ihre Aufsichtspflicht grob fahrlässig verletzt hat und sich damit ihrem Kind gegenüber schadensersatzpflichtig gemacht hat. Die Mutter wusste von der Anziehungskraft des Fensters auf ihr Kind und musste daher damit rechnen, dass das Kind in dieser Situation zum Fenster gelangen würde. Die Behauptung der Mutter, sie habe den defekten

Verschließmechanismus bereits vor langer Zeit gemeldet, kann sie nicht entlasten, da sie die korrekte Mängelanzeige nicht nachweisen konnte.

Fazit: Problematisch für den Vermieter würde eine Fallgestaltung, in der ein Kind aufgrund eines defekten Fensterschließmechanismus zu Schaden gekommen wäre, ohne dass die Mutter eine Aufsichtspflichtverletzung träfe. Das Gericht entschied hier aber, dass die Mutter jeden Gegenstand, der ein Erreichen des Fensters für das Kind ermöglichen konnte, aus dem Raum hätte entfernen müssen oder das Zimmer nicht hätte verlassen dürfen. Eine Verletzung dieser Pflicht stellt eine grob fahrlässige Aufsichtspflichtverletzung dar, die gemäß §§ 1664, 277 BGB zu einer Alleinhaftung der Mutter führt.

Klage Mietrückstände (92.1)

Saldoklage bei Mietrückständen über mehrere Jahre zulässig

Zur Zulässigkeit einer „Saldoklage", mit der Mietrückstände aus einem mehrere Jahre umfassenden Zeitraum geltend gemacht werden.

BGH, Urteil vom 9.1.2013, Az.: VIII ZR 94/12

Fakten: Der Vermieter verlangt für den Zeitraum Januar 2007 bis März 2010 Nutzungsentschädigung in Höhe von fast 18.000 Euro zuzüglich Zinsen. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Gemäß § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO muss die Klageschrift die bestimmte Angabe des Gegenstands und des Grunds des erhobenen Anspruchs enthalten. Werden in einer Klage mehrere Ansprüche erhoben, sind die für jeden Anspruch geforderten Teilbeträge anzugeben; insbesondere ist bei einer Teilleistungsklage, mit der mehrere selbstständige Ansprüche geltend gemacht werden, genau anzugeben, wie sich der eingeklagte Betrag auf die einzelnen Ansprüche verteilen soll und in welcher Reihenfolge diese Ansprüche zur Entscheidung des Gerichts gestellt werden sollen. Diese Anforderungen sind hier erfüllt. Die Klageschrift enthielt die monatliche Nutzungsentschädigung sowie den für den benannten Zeitraum sich ergebenden Gesamtbetrag. Dieser einheitliche Gesamtanspruch ist hinreichend bestimmt. Die Klageschrift musste nicht für jeden einzelnen Monat aufschlüsseln, welcher Betrag unter Berücksichtigung der vom Mieter geleisteten Zahlungen jeweils noch als restliche Nutzungsentschädigung begehrt wird.

Fazit: Zum Teil wurde die Auffassung vertreten, dass eine Klage, mit der für einen bestimmten Zeitraum Mietrückstände eingeklagt werden, nur zulässig sei, wenn der für jeden einzelnen Monat begehrte Rückstand beziffert werde, eine sogenannte Saldoklage dem Bestimmtheitserfordernis des § 253 Abs. 2 ZPO nicht gerecht und deshalb unzulässig sei. Der BGH hat entgegen dieser Auffassung die Saldoklage für Mietrückstände auch für einen mehrere Jahre umfassenden Zeitraum für zulässig erklärt.

Betriebskostenabrechnung (92.2)

Mieter passt Vorauszahlungen nach von ihm errechneten Guthaben an

Zur Anpassung von Betriebskostenvorauszahlungen durch den Mieter im Anschluss an eine von ihm selbst vorgenommene Korrektur der Betriebskostenabrechnung.

BGH, Urteil vom 6.2.2013, Az.: VIII ZR 184/12

Fakten: Der Mieter hatte verschiedene Einwendungen gegen die materielle Richtigkeit der Betriebskostenabrechnung erhoben und statt der Nachforderung in Höhe von 84,26 Euro ein Guthaben in Höhe von 376,49 Euro errechnet und die Vorauszahlungen in der Folge herabgesetzt. Der BGH gibt dem Mieter recht. Beanstandet der Mieter konkret inhaltliche Fehler einer vom Vermieter erteilten Betriebskostenabrechnung, kann er auf Grundlage des von ihm ermittelten Abrechnungsergebnisses die Vorauszahlungen anpassen. Der Mieter ist auch nicht an der Aufrechnung mit dem von ihm errechneten Betriebskostenguthaben gehindert. Der Mieter hat die von ihm gerügten inhaltlichen Fehler der Betriebskostenabrechnung selbst korrigiert und den sich danach ergebenden Abrechnungsbetrag zutreffend errechnet. Ein Abrechnungsanspruch besteht danach nicht mehr. Der BGH gibt die Sache zur Feststellung der materiellen Richtigkeit der Abrechnung an das Instanzengericht zurück.

Fazit: Die Vorinstanz hatte dem Mieter das Anpassungsrecht unter Hinweis auf das Zurückbehaltungsrecht verwehrt. Nach der Rechtsprechung des BGH kann der Mieter im laufenden Mietverhältnis nach Ablauf der Abrechnungsfrist für einen zurückliegenden Abrechnungszeitraum ein Zurückbehaltungsrecht an den laufenden Vorauszahlungen geltend machen, um seinen Abrechnungsanspruch durchzusetzen. Sowohl der Vermieter als auch der Mieter können nach erteilter Abrechnung die Vorauszahlungen entsprechend ihren konkreten Berechnungen anpassen. Will der Vermieter Vorauszahlungen in einer bestimmten Höhe durchsetzen, muss er sie einklagen.

Mieter darf Vorauszahlungen anpassen.

Foto: DOC RABE Media/Fotolia.com

Fortführung Mietverhältnis mit Erben (93.1)

Keine persönliche Erbenhaftung bei Kündigung innerhalb eines Monats

Wird das Mietverhältnis nach dem Tod des Mieters gemäß § 564 Satz 1 BGB mit dem Erben fortgesetzt, sind die nach dem Erbfall fällig werdenden Forderungen jedenfalls dann reine Nachlassverbindlichkeiten, wenn das Mietverhältnis innerhalb der in § 564 Satz 2 BGB bestimmten Frist beendet wird.

BGH, Urteil vom 23.1.2013, Az.: VIII ZR 68/12

Fakten: Die Parteien streiten über Mietrückstände, welche nach dem Tod des Mieters eintraten. Der Vermieter verlangt auch Schadensersatz wegen unvollständiger Räumung, nicht durchgeführter Schönheitsreparaturen und Beschädigung der Mietsache.

Der Erbe hatte die Erbschaft ausgeschlagen und im Übrigen die Dürftigkeitseinrede erhoben. Der BGH gibt dem Erben des Mieters recht und beschränkt dessen Haftung im vorliegenden Fall auf den Nachlass.

Sämtliche hier in Streit stehenden Ansprüche sind reine Nachlassverbindlichkeiten, sodass nach erhobener Dürftigkeitseinrede und zutreffend festgestellter Erschöpfung des Nachlasses kein Zahlungsanspruch des Vermieters mehr besteht. Eine persönliche Haftung des Erben besteht nicht. Unerheblich ist in diesem Zusammenhang, ob der Beklagte mangels rechtzeitiger Erbausschlagung Erbe geworden sein sollte, da es sich bei den nach dem Erbfall fällig gewordenen Mieten und Räumungskosten nicht um Nachlasserbenschulden handelt, welche durch Rechtsgeschäfte des Erben bei der Verwaltung des Nachlasses entstanden und deshalb sowohl Eigenverbindlichkeiten des Erben als auch Nachlassverbindlichkeiten sind.

Auch aus § 564 Satz 1 BGB folgt keine persönliche Haftung des Erben; eine über die allgemeine Rechtsnachfolge (§ 1922 BGB) hinausgehende mit einer persönlichen Haftung verbundene Sonderstellung lässt sich aus der mietrechtlichen Systematik nicht ableiten.

Fazit: Zum Teil wird eine persönliche Haftung des Erben für die nach dem Erbfall entstehenden mietrechtlichen Verbindlichkeiten aufgrund der dann eintretenden Mieterstellung angenommen. Der BGH hatte die Frage, ob und inwieweit der Erbe für Forderungen aus dem übergegangenen Dauerschuldverhältnis auch persönlich haftet, bislang offengelassen. Im vorliegenden Fall beantwortet er die Frage letztendlich dahin, dass auch die nach dem Tod des Erblassers fällig werdenden Forderungen aus dem Mietverhältnis jedenfalls dann nur reine Nachlassverbindlichkeiten sind, wenn das Mietverhältnis – wie hier – innerhalb der in § 564 Satz 2 BGB bestimmten Frist beendet wird, das bedeutet, wenn das Mietverhältnis innerhalb eines Monats nach dem Erbfall mit gesetzlicher Frist gekündigt wird.

Mit der raschen Beendigung des Mietverhältnisses macht der Erbe jedenfalls deutlich, dass er nicht selbst Mieter sein will. Somit rechtfertigt sich die Haftungsbeschränkung.

Mietkaution bei Veräußerung (93.2)

Vorsicht, wenn Veräußerer und Vermieter nicht identisch sind

Zum Anspruch des Erwerbers einer Immobilie auf Zahlung von Mietkautionen gegen den Veräußerer, wenn diese entsprechend der Vereinbarung mit den Mietern mit dem Inhaber eines Nießbrauchsrechts an der Immobilie gezahlt worden sein sollen.

OLG Köln, Beschluss vom 4.10.2012, Az.: 19 U 88/12

Fakten: Der Käufer einer Immobilie verlangt vom Verkäufer derselben die Auszahlung der Mietkautionen. Der Verkäufer verweigert die Auszahlung der Kautionen mit der Begründung, mit den Mietern sei die Zahlung der Kautionen an den Inhaber des Nießbrauchsrechts an der Immobilie vereinbart worden. Das Gericht gibt dem Veräußerer auch in zweiter Instanz recht.

Den Veräußerer kann der Erwerber im vorliegenden Fall jedenfalls nicht gemäß der Vorschrift von § 566a BGB auf Auszahlung der Kautionsbeträge in Anspruch nehmen, denn wirtschaftlich konnte der Veräußerer nicht über sie verfügen. Aus dem notariellen Schenkungsertrag zwischen Veräußerer und seinem Vater ergibt sich, dass dieser – entsprechend des ihm vorbehaltenen Nießbrauchsrechts – Vermieter bleiben sollte. Da der Vater die vereinnahmten Kautionen nicht an den Veräußerer auszahlte, besteht kein unmittelbarer Auszahlungsanspruch des Erwerbers gegen den Veräußerer.

Ein solcher Anspruch ergibt sich im vorliegenden Fall auch nicht aus dem Kaufvertrag. Der Erwerber mag hier tatsächlich davon ausgegangen sein, dass Veräußerer und Vermieter identisch seien und dass aus diesem Grund nach den gesetzlichen Vorschriften die Mietverträge und Kautionsansprüche auf den Erwerber übergegangen seien.

Tatsächlich war dies jedoch nicht der Fall. Das Vertrauen in die Identität von Veräußerer und Vermieter ist in diesem Fall nicht schützenswert, da der Erwerber wusste, dass der Veräußerer bei Schenkung noch minderjährig war und der Vermieter erklärtermaßen im Besitz der Kautionen war. Vor diesem Hintergrund hätte der Erwerber auf eine vertragliche Regelung drängen müssen. Ansprüche aus Abtretung gehen hier auch ins Leere, da diese die Vermieterstellung voraussetzen.

Fazit: Die Vorschrift des § 566a BGB gibt zunächst dem Mieter das Recht, die von ihm geleistete Mietkaution vom ehemaligen Vermieter zurückzuverlangen. Der Erwerber wird von dieser Regelung nur mittelbar geschützt, so kann er vom Veräußerer die Auszahlung der diesem gezahlten Mietkautionen verlangen.

Der Veräußerer muss gemäß der Vorschrift aber nur den Betrag an den Erwerber herausgeben, den er in seinem Vermögen hat oder – bei unberechtigter Verwertung der Kaution – haben müsste. Sollte der Voreigentümer die Kaution nicht an den Veräußerer weitergegeben haben, fehlt es an einem entsprechenden Vermögenswert im Vermögen des Veräußerers.

Mein Klassiker

Angelika Hänssler,
CEO Immobilienservices Trivid GmbH, Dettenhausen/Stuttgart

Sorge dich nicht, lebe

Buch von Dale Carnegie

Egal, in welcher Branche wir heute arbeiten – Stress und Sorgen sind unsere steten Begleiter. Eine ausgewogene Work-Life-Balance zu finden, ist für jeden Menschen eine besondere Herausforderung. Dale Carnegies „Sorge dich nicht, lebe" gehört inzwischen zu den Klassikern der Ratgeberliteratur. Bereits 1948 erschienen, hat sich das Buch schnell zu einem Weltbestseller entwickelt.

„Vor einigen Jahren – kurz vor dem viel zitierten Burn-out – ist mir, nicht zufällig, das Buch „Sorge Dich nicht, lebe" in die Hände gefallen. Carnegies Techniken haben mich nachhaltig beeindruckt und mir neue Denkansätze vermittelt."

Mir ist es vor Jahren – nicht zufällig – in die Hände gefallen. Kurz vor dem viel zitierten Burn-out haben mich Carnegies Techniken nachhaltig beeindruckt und mir neue Denkansätze vermittelt, wie beispielsweise: „Warum soll ich mich um Dinge sorgen, die noch gar nicht eingetreten sind und die in meinem Kopf lediglich als bloße Spekulation existieren? Warum zögere ich Entscheidungen hinaus?". Auch die Sorge um konkrete Tatsachen, wie etwa Geld, Erfolg und Karriere, sind vollkommen unnötig, weil das Sorgen an sich die Situation nicht verändert oder gar verbessert. Erwiesen ist, dass lang anhaltende Sorgen krank machen.

Ängste beeinträchtigen zielführendes Denken und die Handlungsfähigkeit enorm. Es gilt also die Frage zu beantworten: „Keine Sorge – aber wie"? Carnegies „Selbstlernkurs" gibt praxisnahe Anleitungen, um das eigene berufliche und private Leben neu aufzustellen.

Einfache, aber wirkungsvolle Wahrheiten helfen effektiv zu analysieren, wo im Alltag Energie und Kraft unnötig verloren gehen. Das neue Denken bewusst trainieren – mit praktischer Umsetzung im Alltag – dazu gibt der Autor zahlreiche Beispiele. Mir persönlich hat das Buch viele anregende Impulse für meinen Berufsalltag gegeben. Ich kann es wärmstens empfehlen, denn dann ist garantiert ausgesorgt.

Dale Carnegie, Verlag Fischer Scherz, 35. Auflage 2002, ISBN 978-3502151043 24,90 Euro (gebunden), 9,99 Euro (Taschenbuch)

Neue Bücher

Mietrechtsreform 2013

Seit dem 1. Mai ist die umfangreichste Mietreform seit mehr als zehn Jahren in Kraft. Das Buch Mietrechtsreform 2013 stellt das alte dem neuen Gesetz gegenüber und gibt einen Überblick über die Neuerungen, etwa zur energetischen Sanierung oder zur Deckelung der Kaltmieten in Ballungsgebieten. Daneben werden die wichtigsten neuen Begriffe erklärt, von „Berliner Räumung" bis „Umstellungsankündigung".

Walhalla Fachverlag (Hrsg.), 2013, 128 S., ISBN 978-3-8029-7363-5, 19,95 Euro

Wohnungseigentumsgesetz

Der „Große Bärmann" ist in neuer Auflage erschienen. Der WEG-Großkommentar erläutert das komplette Wohnungseigentumsgesetz. In der Neuerscheinung wird insbesondere auf die aktuelle Rechtsprechung eingegangen, etwa auf die Änderung der Kostenverteilung.

Bärmann, Verlag C.H. Beck, 12. Auflage 2013, 1.728 S., ISBN 978-3-406-46274-6, 139 Euro

Mieterlexikon 2013/2014

Wenn es um Mietfragen geht, ist das Mieterlexikon des Deutschen Mieterbunds ein Klassiker. Mehr als 800.000 Mal ist das Nachschlagewerk für Mieter und Vermieter in den vergangenen 20 Jahren verkauft worden. Nun gibt es eine Neuauflage, in das die Neuregelungen des seit Mai 2013 geltenden Mietrechts eingearbeitet sind. Mehr als 2.000 Gerichtsurteile werden erläutert und kommentiert.

Deutscher Mieterbund (DMB) (Hrsg.), 2013, 720 S., ISBN 978-3-933091-96-3, 13 Euro

Foto: Trivid, Dettenhausen

Neue Bücher

Kompendium für Immobilienberufe

Das Kompendium arbeitet zahlreiche immobilienwirtschaftlich relevante neue Regelungen auf. Im ersten Teil geht es darum, die zunehmende Komplexität der Wissensbereiche, die für die Berufsausübung von Bedeutung sind, darzustellen. Die wichtigsten Grundlagen des Berufsrechts, des Marketings, der Versicherungen und des Unternehmenssteuerrechts werden erläutert. Der zweite Teil zeigt Wege auf, wie Immobilienunternehmen ihre Firma erfolgreich am Markt platzieren können. Vor allem der Weg vom Immobilienmakler zu versierten Immobilienberater wird beleuchtet.

Erwin Sailer, Hans-Eberhard Langemaack, Erik Nothhelfer, Richard Boorberg Verlag, 12. Auflage 2013, 596 S., ISBN 978-3-415-049468, 49 Euro

Aus unserem Haus

Verkaufskompetenz für Immobilienmakler

In dem Buch schnürt der Verkaufsprofi Claus Peter Müller-Thurau ein Kompetenzpaket für Immobilienmakler: Er zeigt Immobilienmaklern, wie sie Fachwissen, Soft Skills und Verkaufs-Know-how miteinander verbinden. Damit sollen die Kunden optimal beraten werden und der Makler zu einem erfolgreichen Abschluss kommen. Das Buch geht auf die spezielle Position des Maklers als Mittler in einem Dreiecksverhältnis zwischen Verkäufer oder Vermieter auf der einen und Käufer oder Mieter auf der anderen Seite ein. Das Buch enthält viele praktische Tipps, die das Verkaufsgespür und die Beratungskompetenz des Maklers mobilisieren sollen.

Claus Peter Müller-Thurau, Verlag Haufe-Lexware, 1. Auflage 2013, 224 S., ISBN 978-3-648-03821-5, 29,95 Euro

Praxishandbuch VOL/B

Dieses Handbuch befasst sich erstmals mit den Konsequenzen und Vertragspflichten, die Unternehmer und Auftraggeber nach einer Auftragsvergabe beachten müssen. Darüber hinaus werden die zwingenden Bestimmungen der VOL/B, an die sich Vertragspartner zu halten haben, betrachtet. Behandelt werden auch die Nebenpflichten, die sich aus Verträgen ergeben. Dadurch lernt der Leser alle wichtigen Details kennen, von Ausführungspflichten, über Rechnungen, Zahlungen, Verzug und Nacherfüllung. Teure Fehler lassen sich so vermeiden. Aktuelle Rechtsbeispiele sowie Checklisten, Praxisbeispiele, Musterbriefe und Vertragsmuster werden ebenfalls dargestellt.

Otmar Walter, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, 1. Auflage 2013, 545 S., ISBN 978-3-648-03225-1, 49,95 Euro

Impressum

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

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

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

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

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

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
imago/Jens Jeske

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

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

Key Account Management
Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

Michaela Freund (Stellenmarkt)
Tel.: 0931 2791-777, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Heike Tiedemann
Tel.: 040 520103-39, Fax -12
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... vom „Aktuellen Mietrecht“ zu den „Weimarer Immobilienrechtstagen“

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
German Council Congress	**19.–20.9.2013 Berlin**	695 Euro*/ 1.390 Euro**	German Council of Shopping Centers, Telefon 07141 388083, **www.gcsc.de**
12. IIR Immobilienstandort Düsseldorf 2013	**19.–20.9.2013 Düsseldorf**	2.149 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3173, **www.iir.de/seminare.aspx**
FMforum: Jahresforum Facility Management	**23.–24.9.2013 Frankfurt am Main**	1.295 Euro	Management Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, **www.management-forum.de**
21. Deutscher Verwaltertag 2013	**26.–27.9.2013 Berlin**	295 Euro*/ 445 Euro**	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 3009679-0, **www.ddiv.de**
Weimarer Immobilienrechtstage	**26.–27.9.2013 Weimar**	310 Euro*/ 415 Euro**	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, **www.vhw.de**
TOP-TERMIN **Expo Real** – 16. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen – größter europäischer Treffpunkt der Gewerbeimmobilienbranche	**7.–9.10.2013 München**	2-Tages-Ticket (gültig Di+Mi): 295 Euro, 3-Tages-Ticket 395 Euro	Messe München GmbH, Telefon: 089 949-11628, **www.exporeal.net**
hotelforum 2013	**9.10.2013 München**	590 Euro	hotelforum management GmbH, Telefon 089 666681-25, **www.hotelforum.org**
10. Biberacher Geothermietag	**10.10.2013 Biberach**	150 Euro	Akademie der Hochschule Biberach, Telefon 07351 582-551, **www.akademie-biberach.de**
European Heat Pump Summit	**15.–16.10.2013 Nürnberg**	480 Euro	NürnbergMesse GmbH, Telefon 0911 8606-0, **www.hp-summit.de**
1. CIIA-Symposium – aktuelle Herausforderungen für Asset Manager und Investoren	**16.10.2013 Frankfurt am Main**	345 Euro	DVFA GmbH, Telefon 069 264848-101, **www.dfva.de**
Seminare und Schulungen			
Einführung in das Wohnraummietrecht	**19.9.2013 Wiesbaden**	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611 1746375-12, **www.sfa-immo.de**
Rechtsgrundlagen Betreiberverantwortung im FM	**20.9.2013 Berlin**	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, **www.bauakademie.de**
WEG-Recht: Einstieg und Praxis	**23.9.2013 Düsseldorf**	499 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, **www.beck-seminare.de**
BWL-Crashkurs für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**23.–24.9.2013 Mannheim**	490*/590** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, **www.vhw.de**
Gebäude- und Objektmanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**24.9.2013 Dortmund**	295*/355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, **www.vhw.de**
Aktuelles Mietrecht für Gewerbeimmobilien	**24.–25.9.2013 Frankfurt am Main**	1.895 Euro	Management Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, **www.management-forum.de**
Betriebskosten bei Gewerbemiete und Pacht 2013	**25.9.2013 Köln**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Crashkurs Wohnungseigentumsrecht	**27.9.2013 Berlin**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Crash-Kurs für Makler: Sachwertverfahren mit neuen NHK 2010	**30.9.2013 Münster**	395 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
9. IREBS Immobilien-Symposium	**5.10.2013 Regensburg**	kostenlos	IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg, Telefon 0941 943-5039, **www.irebs.de**
Die professionelle Jahresabrechnung in der WEG	**11.10.2013 Berlin**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Rechtsfallen für das technische Management	**14.–15.10.2013 München**	1.995 Euro	Management Forum Starnberg, Telefon 08151 2719-0, **www.management-forum.de**
Immobilienwissen kompakt	**17.–18.10.2013 München**	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de**

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aareon AG 9, 55
Abercrombie & Fitch. 37
AB-InBev 78
ACS. 14
Allianz Real Estate GmbH. . 18, 44, 62
Analyse & Konzepte GmbH 53
ArcelorMittal 77
Architekturbüro
Johannes Schneider 76
Argus Verkehrsplanung 81
AS Concept GmbH 75
ATP N+M Architekten und
Ingenieure GmbH. 75
aurelis Real Estate 63

B
bauatelier nord 81
Bauhaus. 78
BayernLB 29, 47, 49
Berlin Hyp AG. 48
BLB Immobilien 77
Bouwfonds REIM Deutschland 64
Bremer Lagerhaus-Gesellschaft
(BLG) . . . . . .77 f.
Bremer Landesbank. 77
Bremerhavener Wirtschafts-
förderungsgesellschaft BIS. 82

C
C&A 84
Call & Surf Factory GmbH 98
CB Richard Ellis (CBRE) 78
CBRE-Group 16, 68, 36
Comfort 84
Comline AG 55
Commerz Real 29
CONET Business Consultants GmbH 55
Core-Net Global (CNG) 12
Corio Deutschland 16
Corio Niederlande 37
Corpus Sireo . . . . . .43 f.
Corpus Sireo Asset Management . . 63
Coverpoint Foodservice Consultants 38
CSC Deutschland. 55

D
Daimler AG. 79
Datasec information factory GmbH 98
Datatrain GmbH 56, 98
DB Schenker. 79
Deka Immobilien 62
Deka-Bank . . . . . 43, 45, 47 ff.
Deutsch Pfandbriefbank (pbb). . . . 13
Deutsche Bank. 45
Deutsche Euroshop. 15
Deutsche Hypo. 46, 48
Deutsche Immobilien AG 16, 61
Deutsche Immobilien
Asset Management GmbH 16
Deutsche Immobilien
Development GmbH. 16
Deutsche SachCapital. 29
Deutsche Wohnen AG 52
Deutsche Wohnen Management
GmbH. 52
Deutschen Investment KAG 64
DKB-Service 56
domoplan. 81
DTZ. 13, 16
DWS Finanz-Service GmbH 29

E/F
econosoft 56
Engel & Völkers
Commercial Bremen 77
Forte-Fondsgesellschaften 15

G
GBW AG 16
Geitmann Bauunternehmung
hdgbau. 83
Gewobag 15, 81
Goodman 79
Grundstücksentwicklung Klinikum
Bremen-Mitte GmbH & Co. KG
(GEG) 70, 81
GSW Immobilien 16

H
Hahn Gruppe 29
Hahn Immobilien 14
Hamborner REIT AG 64
Hamburg Trust 14
Hannover Leasing GmbH & Co. KG . 28
Hansainvest 29
Havenresidenz
Immobilienmanagement GmbH . . 83
Helaba . . . . . 47 ff.
Hochtief 14, 62
Hollister 37

I/J
IBM 56
Immobilien Scout GmbH 9
Invesco Real Estate GmbH 16
IPD Investment Property
Databank GmbH. 30
Jamestown GmbH 27
Johann Kipp Bauunternehmen
GmbH. 83
Jones Lang LaSalle . . 16, 43 ff., 62, 68, 80
Justus Grosse GmbH 72, 75

K
Kastens & Specht GbR 75
Kathmann Bauunternehmung 83
Kathmann Projekt GmbH 82
Kaufhof 84
Kelloggs 78
KJH Verwaltungsgesellschaft
mbH & Co. KG. 72, 75, 79
Koenen-Bau 81
Köhler & Brandt 83
KPS Grundstücks GmbH 75

L/M
Latz und Partner 83
Lorel Logistik GmbH 79
Mercedes-Benz 77, 79
Messe München International 65
Metro 78
MPC Capital Gruppe 29
Münchner Hypothekenbank. . . . 46 ff.

N/O
Nordsee GmbH. 77
Otto Group 38

P
Paramount Group. 14
Patrizia Gewerbeinvest KAG. . . 16, 68
Planon GmbH. 9
Plant Consolidation Center. 79
pro aqua GmbH 76
ProConsult 79

R
Real I.S. AG. 27
Redos. 16
Relais Landschaftsarchitekten 81
Robert C. Spies. 80, 82
Rock Capital Group. 13
Roland Berger Strategy Consultants 38

S
S Immo AG 84
S&K 27
SAP Deutschland AG. 54
Savills Deutschland 16, 17, 64
Scope Holding GmbH 27
SES Spar 37
Siedentopf GmbH & Co. KG. 73
Sonae Sierra Deutschland . . . . . 37 ff.
Sparkasse Bremerhaven 83
Strabag Real Estate 72, 80, 81
SVG Straßenverkehrs-
genossenschaft Bremen. 75

T
T.A.Cook 56
Tchibo. 78
Techem Group 51, 55
Telekom 81
Terra Nova GmbH. 75
Trivid GmbH 94

U
UGL. 13
Unibail Rodamco 38
Union Investment 38

W
Weser-Wohnbau GmbH 75
Westinvest 62
White Label Real Asset Products . . 64
Wisag. 16
Wohnbau Prenzlau. . . . . .52 f.
Wohnungsbaugesellschaft
der Stadt Fürth mbH. 53
Wölbern Invest KG 27

Z
Zimmermann Real Estate GmbH . . 75

Vorschau auf...

... Oktober 2013

Wechseln Gewerbeimmobilien per Portal ihren Besitzer?

Plattformen für Gewerbeimmobilien
Nur für Ladenhüter?

Kann der Erfolg einiger Immobilienbörsen für den Endkunden in den gewerblichen Bereich fortgeschrieben werden? Welche Anbieter gibt es inhouse und wer versucht sich am freien Markt? Ist eigentlich schon ein Anbieter in den schwarzen Zahlen? Welche Rolle spielt dabei der transaktionsbegleitende virtuelle Datenraum?

Expo-Real
Der Reiseführer

Die exklusive Vorabreportage eines erfahrenen Messegängers zwischen Nutzwert und Lust. Von Hin- und Rückreise. Vom Stau am Fahrkartenautomaten. Von großen und kleinen Ständen.

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

... November 2013

Energiemanagement
Goldgrube Bestand

Kleiner Aufwand – großer Hebel: Warum haben insbesondere die Bestandsgebäude Bedarf an umfassenden Maßnahmen im Bereich Energie? Wo muss an ehesten angesetzt werden? Sind technische Gebäudeausrüstung und regenerative Technologien die Schlüssel zum erfolgreichen Energiemanagement? Was geht? Wer liefert? Wer zahlt?

Die November-Ausgabe erscheint am 4. November 2013, Anzeigenschluss ist der 7. Oktober 2013.

Foto: Michael Bamberger; Corbis

Geheimnisse

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

... Teilnehmer des SAP-Forums

Mark Finley,
Geschäftsführender Gesellschafter der Datatrain GmbH, Berlin

Manfred J. Kunz,
Generalbevollmächtigter, Call & Surf Factory GmbH, Brandenburg an der Havel

Sebastian Weber,
Bereichsleiter Kundenmanagement, Datasec information factory GmbH, Siegen

Welche Schwächen haben Sie mit Ausnahme von Ungeduld und Perfektionismus?

Finley: Mein Sohn meint, ich fände zu wenig Zeit, um mit ihm gemeinsam Angeln zu gehen, und er hat Recht!
Kunz: Ich bin widerstandslos bei gutem Rotwein, oft zu faul zum Joggen und das Golfhandicap ist seit 30 Jahren auch nicht besser geworden.
Weber: Ein gutes Essen! Ungeduldig bin ich nicht, das mit dem Perfektionismus stimmt aber leider.

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

Finley: Mit Mietern unserer Kunden, die unsere Mieter-App nutzen. Das wäre Feedback aus erster Hand.
Kunz: Falls mal eine „Miss Immobilienwirtschaft“ gekürt würde, mit ihr. Eine Dame an der Spitze bedeutet Power und interessante Gedanken.
Weber: Mit Wolfgang Egger, CEO der Patrizia Immobilien AG – ein inhabergeführtes Immobilienunternehmen, das seit Jahren konstant wächst.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Finley: Häufig mit Teamkollegen im Daniele, einem kleinen Italiener in der Nähe des Charlottenburger Schlosses.
Kunz: Mittagspause, was ist das? Im Ernst: Mit einem Kollegen zum Smalltalk in einem Lokal in der Umgebung.
Weber: Bei einem unserer Kunden oder an meinem Schreibtisch.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstandes?

Finley: Mut zu kooperativen Entscheidungen.
Kunz: Bei Entscheidungen versuchen sich vorzustellen, dass sie gerade Mietinteressent, Mieter oder Käufer sind.
Weber: Mehr Ehrlichkeit, weniger Anglizismen und einen gesunden Pragmatismus.←|

Ihr Statement zum provokanten Stereotyp: „Das SAP-Forum hat keinen festen Ort. Das schadet dieser guten Veranstaltung.“

Finley: Seit zehn Jahren freue ich mich auf die unterschiedlichen „Locations“ der Abendveranstaltung, bitte beibehalten!
Kunz: Der „feste Ort“ in Kopf oder Lokalität könnte Suchen und Denken verhindern. Warum sollen sich Veranstaltungen nicht permanent infrage stellen?
Weber: Im Gegenteil: Der regelmäßige Ortswechsel verhindert, dass das SAP-Forum zu einer rein regionalen Veranstaltung wird.←|

Treffen Sie uns vom 07.– 09. Oktober 2013 auf der Expo Real in München – Halle B2, Stand 220 (BID-Stand)

Dirk Labusch
Chefredakteur

Klaus Sturm
Head of Sales Real Estate

Laura Henkel
verantwortliche
Online-Redakteurin

Heike Tiedemann
Verkaufsleitung
Hamburg

Jörg Seifert
Redakteur

Oliver Cekys
Senior Key Account Manager

Michaela Freund
Key Account Managerin &
Haufe Stellenmärkte

Das Team der „Immobilienwirtschaft" ist für Sie vor Ort – Halle B2, Stand 220
Und so erreichen Sie uns zur Terminvereinbarung für die Expo Real:
redaktion@immobilienwirtschaft.de oder **anzeigen@immobilienwirtschaft.de**

Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Stand!

Das Fachmagazin für Management, Recht & Praxis
Die „Immobilienwirtschaft" ist eines der meistgelesenen Fachmagazine der Immobilienbranche in Deutschland. Es hält Führungskräfte in der Branche über aktuelle Themen, News, Marktinformationen, Verbandsnachrichten und Branchenneuigkeiten auf dem Laufenden.

Sie finden uns auch online unter **www.haufe.de/immobilien,**
unserem Online-Portal für Immobilien-Profis.

HAUFE.

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Im zweiten Halbjahr 2012 haben im Durchschnitt 13 Mio. Unique Visitors pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 57 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: comScore MMX, Deutschland Home & Work, monatliche Durchschnittswerte Juli bis Dezember 2012

PROFITIEREN SIE VON DER INTENSIVSTEN NUTZUNG!

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien