

Special
Gewerbemakler

Marktübersicht
Hausverwalter- und
Makler-Software

Transaktionen
Risiko bei krisennahem
Immobilienwerb

REFORM

**Geschlossene
Immobilienfonds**

Der lange Weg zur
REFORM

Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de*

Wir sagen Ihnen warum.

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

www.immowelt.de



Manchmal anders

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in der letzten Ausgabe der Fachzeitschrift „Wirtschaftsjournalist“ erschien ein größerer Beitrag über unser Magazin, in dem gewürdigt wurde, dass es sich immer wieder auch kritischeren Themen zuwendet. Wir freuen uns darüber, doch es erstaunt auch, dass es für Wert befunden wird, über derartige Selbstverständlichkeiten des Journalismus zu schreiben. Aber was ist schon selbstverständlich heutzutage? Das, was es gestern war, im Zweifel nicht mehr. Es gibt da so ein paar Dinge, von denen die Welt gerne hätte, dass sie immerzu selbstverständlich waren, sind und sein werden, etwa Freundlichkeit, Verlässlichkeit, Differenziertheit. Ein schöner Traum.

Interessant ist die Reaktion, wenn das einstmals Selbstverständliche nicht mehr funktioniert. Wenn aufgrund äußerer Umstände neue Wege, etwa der Vermarktung, gefunden werden müssen. Oft genug werden diese Umstände zum Anlass genommen, den eigenen Mangel an Flexibilität zu kaschieren. Beispiel? Viele Menschen träumen hierzulande vom Immobilienerwerb, aber besonders im Moment schrecken sie davor zurück. Könnte es nicht an der Zeit sein, das bisher selbstverständliche Vertriebskonzept einmal zu überarbeiten? Ich finde, wir haben da einmal mehr einen interessanten Beitrag im Heft (Seite 66).

Vieles Wichtige ist inzwischen selbstverständlich geworden. Dienstleistungsmentalität etwa kommt so allmählich. Schön! Aber auch Mainstream ist selbstverständlich. Und zu viel davon kann öde sein. Oft hindert das Selbstverständliche am Weiterdenken. Anstatt sich hübsch zu machen und dadurch Aufmerksamkeit zu erregen, wird gespart. Leg mehrere einstmals selbstständige Zeitschriftenredaktionen zusammen, mach eine draus. Dann hast du auch nicht mehr ein so diffuses Meinungsbild! Neulich ist mir aufgefallen, dass die Brötchen immer öfter gleich schmecken. Auch Großbäckereien sind heutzutage selbstverständlich. Da dachte ich so bei mir: Es lebe der Unterschied!

Ihr

epiqr®

Die Software
mit Bestand

Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie
nichts dem Zufall

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

www.calcon.de

Foto: Hans Scherhauser



Reform. Die Branche der Geschlossenen Fonds steht vor Umwälzungen. Nicht nur Berlin und Brüssel machen Druck.

Titelthema

Geschlossene Immobilienfonds. Die Asset-Klasse konnte sich in den letzten schwierigen zwölf Monaten vergleichsweise gut aus der Affäre ziehen. Jetzt versuchen ihre Initiatoren die Weichen für ein Jahr zu stellen, das spannend werden dürfte.

- 20 **Built in Germany ist en vogue.** Gewinner und Verlierer. Bei Investments in Geschlossene Immobilienfonds wird Sicherheit großgeschrieben. Dubai ist out, Deutschland und Australien sind in. Der Trend führte auch zu Positionsveränderungen im Initiatorenranking.
- 24 **Streitgespräch.** Ringen um die „richtige“ Regulation.
- 26 **Marktübersicht**
Geschlossene Immobilienfonds in der Platzierung



26

Ratingagenturen. Standard & Poor's, Moody's und Fitch werden Konkurrenz bekommen, so Oliver Everling im Finanzinterview.

Szene

- 06 Karte des Monats: Die bedrohten Städte
- 08 Kolumne: Durch Nachdenken zu mehr Vermögen
- 09 Immobilienkongress. BFW lädt im Mai nach Berlin

Finanzen + Steuern

Finanzinterview

- 28 Oliver Everling über die Konkurrenz der Ratings von Immobilienfonds

Immobilienfinanzierung ohne Banken

- 30 Restriktive Kreditvergabe, na und? Doch jedes Unternehmen benötigt ein individuelles Modell

Von den Finanzgerichten

- 32 Altbausanierung mit steuerlichen Tücken



36

MIPIM. Die Gesprächslagen sind eindeutiger in diesem Jahr.

Markt + Management

Das Immobilien-Feature

- 34 Energieeinsparverordnung: Zu den Vorteilen der verschärften „Bagatellgrenze“

MIPIM

- 36 Weniger Besucher und Hektik, positive Stimmung

Bewertung

- 38 Wegfall der alten HOAI:
Der Preiskampf ist ausgeblieben

Markt + Management

Die große Marktübersicht

- 39 Hausverwaltungs- und Makler-Software:
Hausverwaltungs-Software
- 41 Bericht: Software wird ausgereifter und teurer
- 43 Die Einsteiger-Programme
- 44 Die Profi-Programme
Makler-Software
- 48 Bericht: Mobile Datennutzung als Trendthema
- 51 Makler-Software
- 54 Adressübersicht



Software-Markt. Die Richtungen sind vielfältig.

Internet

- 57 So wird Ihre Webseite gefunden

Werbepsychologie

- 59 Studien: Verhaltensforschung und Immobilien

Gesundheitsimmobilien

- 60 Der zersplitterte Markt erschwert den Aufwärtstrend

Beyerles Blick

- 62 Transparenz 3.0: Die neuen Anforderungen an Zahlen

Transaktionen

- 64 Die Risiken bei krisennahem Erwerb von Immobilien

Wohneigentum

- 66 Vertrieb muss sich auf träger werdende Kunden einstellen

Asset-Management

- 68 Nische für die Branche: Verstärkte Risikobeteiligung

Energieverbrauch

- 70 Ansätze für eine effiziente Gebäudetechnik



Gesundheitsimmobilien. Zersplitterung und Intransparenz erschweren den Aufwärtstrend.

Special

Die Zukunft der Gewerbemakler

- 73 Große Maklerhäuser in Deutschland rechnen mit gesteigerten Investitionen in 2010. Einzelhandel und hochwertiges Wohnen erscheinen dabei als „Retter“ in der Krise
- 78 Neun Fragen zur Personalstrategie von Unternehmen

Recht

WEG-, Makler- und Mietrecht im Überblick

- 80 Urteil des Monats: Zum Anspruch auf Parabolantenne

Rubriken

- 03 Editorial
- 06 Online
- 18 RICS
- 19 Deutscher Verband
- 72 Graffiti
- 86 Neue Produkte
- 87 Impressum
- 89 Unternehmen im Heft/Vorschau
- 88 Termine
- 90 Finale

» Wissen

» News

» Top-Themen

» Online-Seminare

» Marktübersichten

» Newsletter

» Immobilien-Wirtschaft

» Aktuelle Ausgabe

» Heftarchiv

» Abonnement

» Redaktion

» Haufe Akademie

» Haufe Community

» Meine Kontaktseite

» Meine Kontakte

» Meine Nachrichten

» Mitglieder

» Forum

» Gruppen

» Online-Produkte

Online-Special Jahresabrechnung BGH-Urteil zur Instand- haltungsrücklage

Mit seinem Urteil vom 4. Dezember 2009 hat der BGH der bisherigen Praxis, die Zuführung zur Instandhaltungsrücklage als Ausgabe auf Basis des Soll-Betrags zu buchen, eine klare Absage erteilt. Die Entscheidung kommt mitten in der Abrechnungssaison. Welche kurzfristigen Konsequenzen hat diese Entscheidung für Verwalter? Die wichtigsten Fragen und Antworten im Überblick.

Neu im April www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Immobilienvermarkter und ihre Personalstrategien in Krisenzeiten



Welche Personalstrategien verfolgen große Maklerhäuser wie Jones Lang LaSalle, DTZ, Savills und Dr. Lübke in der Krise? Wir haben neun Fragen an Immobilienvermarkter geschickt, um eine Bestandsaufnahme der Personalstrategien in wirtschaftlich schlechteren Zeiten zusammenzutragen. Lesen Sie online, wie diese Unternehmen im Jahr 2010 mit der Ressource Personal umgehen.

Neue Downloads

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

Ablage- und Ordnerorganisation

Ordnung in den Unterlagen ist eine Grundvoraussetzung, um effizient arbeiten zu können. Diese Arbeitshilfe bietet eine Übersicht, wie im Rahmen der Büro- und Ablageorganisation Ordnerinhalte angelegt werden können.

Haufe Online-Seminare

Mo., 12.4.2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro

Energetisch sanieren und modernisieren

Seit 2009 ist für Gebäude neben der EnEV 2009 auch das EEWärmeG zu beachten. Hierdurch soll die Energieeffizienz von Gebäuden verbessert und der Anteil erneuerbarer Energien erhöht werden. Vor allem die EnEV 2009 enthält eine Vielzahl von Verpflichtungen, die von Verwaltern zu beachten sind. Zudem verlangen Eigentümer und Mieter bauliche Maßnahmen, die helfen, die Energiekosten zu senken. Welche infrage kommen und was zu beachten ist, erfahren Sie in diesem Online-Seminar.

Referent: Hans Jürgen Krolkiewicz

Mi., 14.4.2010, 15:00 Uhr, 89,- Euro

Befristung von Arbeitsverträgen

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden viele Mitarbeiter befristet eingestellt, um zeitlich befristete Projekte oder Aufträge durchführen zu können. Auch die Befristung zur Vertretung während der Eltern- oder Pflegezeit spielt eine zunehmende Rolle in vielen Betrieben. Fehler bei der Befristung können jedoch schnell dazu führen, dass ein unbefristetes Arbeitsverhältnis entsteht. Dieses Online-Seminar zeigt Ihnen detailliert die Fallstricke bei der Befristung von Arbeitsverträgen auf.

Referent: Dr. Peter Rambach

Do., 22.4.2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro

Inkasso-Verfahren: Was muss bei Mietausfällen beachtet werden?

So mancher Hauseigentümer meint, zuerst an seinen Mietern, danach an der Justiz verzweifeln zu müssen. Doch steigende Mietaußenstände, spätere Wertberichtigungen und hohe Kosten durch Zwangsräumungen sowie Vandalismusschäden sind vermeidbar. Was Sie tun müssen, wenn der Mieter nicht zahlt, wie Sie wirkungsvoll Druck aufbauen können, was Sie dürfen und was nicht, wie Sie richtig mahnen und vieles mehr erfahren Sie in diesem Online-Seminar.

Referentin: Franziska Lochmann

EUROHYPO

Die führende Spezialbank für
Immobilien und Staatsfinanzierung

Was Sie bewegt, treibt uns an.



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

COMMERZBANK 
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO
HYPO**

Karte des Monats

Die bedrohten Städte

Leer stehende Häuser und Wohnungen, verwaiste Büros: Dieses Gespensterszenario droht so mancher deutschen Stadt, vor allem im Osten. Denn die Bevölkerung schrumpft. Das wirkt sich auch auf die Nachfrage nach Immobilien aus – und auf deren Preise.

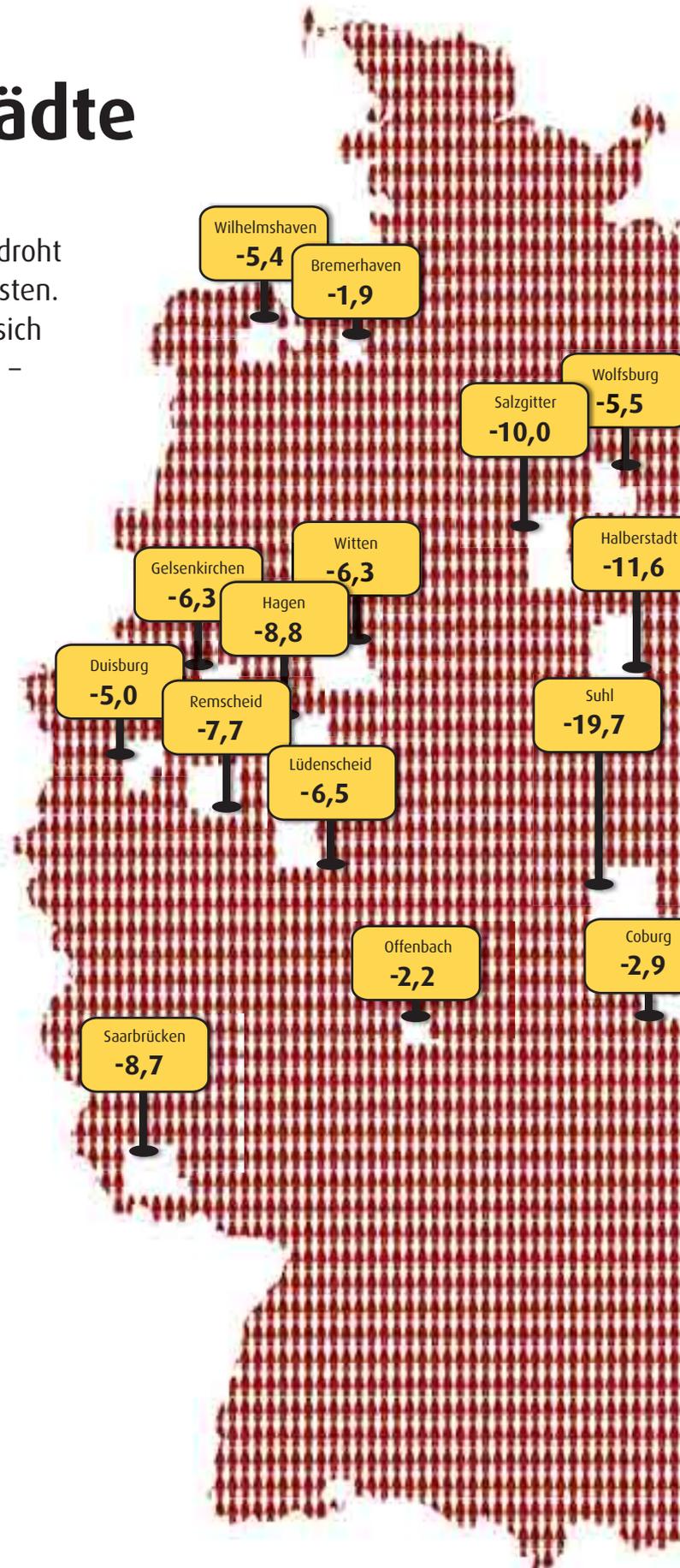


Prognose der Veränderung von Wohnflächen-nachfrage in Prozent im Zeitraum 2006 bis 2025. Aufgezählt wurden die „Top“- 1-3 nach Postleitzahlengebieten. In den Postleitzahlengebieten 7 und 8 gibt es laut Analyse keine Schrumpfung.

Wie das Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (IW) berechnet hat, wird in manchen Städten in Deutschland bis zum Jahr 2025 ein Fünftel weniger Wohnfläche nachgefragt als noch 2006. Die fünf Städte mit den größten Nachfrageeinbrüchen liegen allesamt in Ostdeutschland. Zu kämpfen hat allerdings auch das Ruhrgebiet. Bereits heute verliert die Region Einwohner; dieser Trend wird sich künftig noch verstärken.

Für die Immobilienmärkte bedeutet das: Je nach Region werden es die Eigentümer in Zukunft schwerer haben, ihre Wohnungen zu einem guten Preis weiterzuverkaufen: Laut der Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln kann ein Rückgang der Wohnraumnachfrage um ein Prozent eine Preissenkung von 0,7 Prozent nach sich ziehen.

Es gibt in Deutschland jedoch auch andere Beispiele. Die Metropolen wie München, Köln und Hamburg können bis zum Jahr 2025 weiterhin mit einer steigenden Nachfrage nach Immobilien rechnen – allein die bayerische Landeshauptstadt muss 13 Prozent mehr Wohnraum bieten. Begehrter werden zukünftig aber auch kleine westdeutsche Städte wie Ingolstadt (plus 14,4 Prozent), Lüneburg (plus 13,5 Prozent) oder Paderborn (plus 9,7 Prozent). Sie profitieren besonders vom Zuzug aus den Umlandgemeinden.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Durch Nachdenken zu mehr Vermögen

Eine Stunde über sein Vermögen nachzudenken ist profitabler, als eine Woche zu arbeiten – das soll angeblich Rockefeller gesagt haben, und der müsste es ja wissen. Über ihr Vermögen nachdenken, das tun die Deutschen mit Sicherheit zu wenig. Und sie lassen sich dabei nicht von neutralen Beratern helfen. Verbraucherschutzministerin Ilse Aigner möchte das ändern, indem sie die unabhängige Finanzberatung gegen Honorar stärkt. Das betrifft ganz stark die Immobilienbranche, die dazu noch kein Konzept hat. Schließlich ist das meiste Vermögen der Deutschen in Immobilien investiert und schließlich geht es hierbei um hohe Summen.

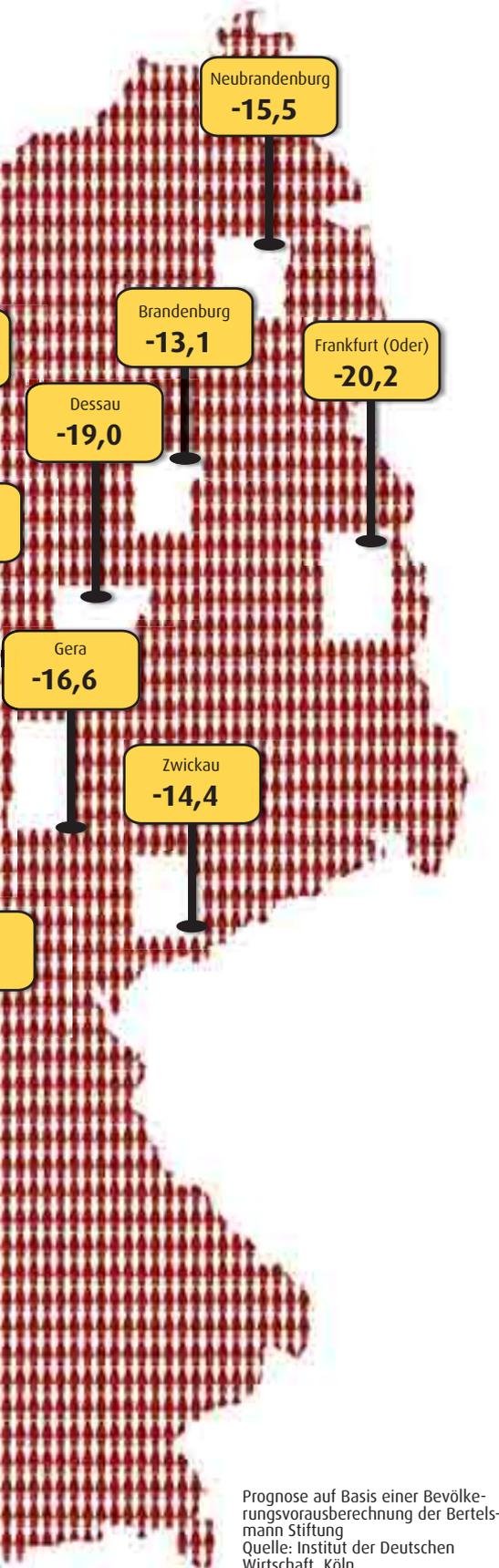
Die meisten Deutschen erachten weniger als 50 Euro als fairen Preis für eine neutrale und umfassende Finanzberatung, das ergab eine Umfrage von BBDO Consulting. 50 Euro? Dafür gibt es einen netten Abend zu zweit in der Pizzeria, aber keine professionelle Vermögensanalyse und -beratung. Für die jährliche Inspektion des heiß geliebten Autos hingegen werden etliche Hunderter ausgegeben. Die entscheidet jedoch nur darüber, ob das heilige Blechle einige Tausend Kilometer mehr oder weniger läuft. Mehr Nachdenken, Analyse und Beratung in Sachen Finanzen kann über den späteren Wohlstand bestimmen.

Auf Honorarberatung sind jedoch weder die Verbraucher noch die Immobilienbranche eingestellt. Doch es gehört wenig Weitsicht dazu zu prognostizieren, dass es hier Änderungen geben wird – wie fundamental sie sein werden, das sei einmal dahingestellt. Dafür wird schon die Offenlegung der Provisionen sorgen. Die Immobilienwirtschaft jedoch ist komplett provisionsgetrieben. Eine (teilweise) Abkehr öffnet die Tür für qualifizierte Berater, trägt zur Professionalisierung der Branche bei und stellt jahrzehntealte Geschäftsmodelle auf den Prüfstand. Darüber sollte so mancher Marktteilnehmer einmal nachdenken – so ganz im rockefellerischen Sinne.

IMMOBILIENINVESTMENTS

Saxo Bank weitet Geschäft aus

Die Saxo Bank weitet ihr Geschäft auf Immobilieninvestments aus. Über die neue Tochtergesellschaft Saxo Properties werden Geschlossene Immobilienfonds angeboten. Die Fonds stehen auch für deutsche Anleger offen. Geführt wird Saxo Properties von Jesper Damborg als CEO und Claus Klostermann als Managing Director. Vorerst möchte die Gesellschaft in Wohn-, Büro- und Geschäftsimmobilen in Kopenhagen investieren. Der erste Fonds soll in den nächsten drei Monaten platziert sein.



Prognose auf Basis einer Bevölkerungsvorausberechnung der Bertelsmann Stiftung
Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln
Grafik: Immobilienwirtschaft



BFW-Kongress. Wie 2009 wird auch dieses Jahr wieder mit vielen Besuchern gerechnet.

IMMOBILIENKONGRESS

BFW lädt im Mai nach Berlin

Am 6. und 7. Mai 2010 findet im Maritim proArte Hotel in Berlin der BFW Immobilien Kongress statt, der in diesem Jahr unter dem Motto „In Zeiten des Wandels erfolgreich handeln“ steht. Wie in den vergangenen Jahren rechnet der BFW erneut mit rund 500 Besuchern. Den Startschuss für die zweitägige Veranstaltung gibt in diesem Jahr Rainer Bomba, Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. Für die Abendveranstaltung angekündigt haben sich Hans-Joachim Otto, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Verkehr, und Jan Mücke, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Im Mittelpunkt der zweitägigen Veranstaltung stehen acht Arbeitsgruppen zu den Themenbereichen Steuern, Seniorenimmobilien, Immobilienmarketing, Energie und Umwelt, Bauträger, neue Finanzierungsinstrumente, Denkmalimmobilien sowie Hotelimmobilien. Darüber hinaus informiert das Immobilien-Verwalterplenum rund um die professionelle Immobilienverwaltung. Der Kongress wird von dem BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen und dem BFW Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter veranstaltet. Für den Kongress ist eine Anmeldung erforderlich: Telefon 030/32781-0 oder im Internet unter www.bfw-bund.de.

GEWERBEIMMOBILIENMESSE

Real Estate North

Am 2. und 3. Juni 2010 findet in Hamburg die internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien statt. Fachbesucher können sich auf der diesjährigen Real Estate North vor allem über Immobilieninvestitionen in Nord- und Nordosteuropa informieren. Im Messeforum liegen die Schwerpunkte auf Norddeutschland, Skandinavien und Osteuropa.

FACILITY-MANAGEMENT-MESSE

32 Prozent mehr Besucher

4.329 Fachbesucher nahmen vom 9. bis zum 11. März an der Facility-Management-Messe in Frankfurt teil – und damit 32 Prozent mehr als im Vorjahr. Auch beim parallel stattfindenden Kongress schlug sich der positive Trend nieder. Hier lag das Plus der Besucherzahlen bei 20 Prozent. Während der Messe wurden zum 13. Mal die Gefma Förderpreise vergeben. Sechs Hochschul-Abschlussarbeiten wurden mit insgesamt 7.500 Euro ausgezeichnet. Den Hauptpreis bekam die Diplomarbeit von Kai Janisch, Absolvent der Bauhaus-Universität Weimar im Studiengang Management für Bau, Immobilien und Infrastruktur. Janisch widmete sich am Beispiel der Infrastrukturnetze eines Industriestandorts mit chemisch-pharmazeutischer Produktion der Fragestellung, welche Verlegungsart der Rohr- und Kabelleitungen die größte Wirtschaftlichkeit erbringt. Die Jury lobte den starken fachlichen Bezug zum Industrial-Facility-Management.

ARTIKEL ZU WIRTSCHAFTSKANZLEIEN

Richtigstellung

Im Artikel „Krise verändert die Aufgaben“ (Heft 02/2010, Seite 55) ist uns leider ein Fehler unterlaufen. Bei der Kanzlei Beiten Burkhardt arbeiten weltweit nicht 370, sondern 330 Anwälte, davon 220 in Deutschland und 110 im Ausland. 39 Anwälte sind auf Immobilienrecht spezialisiert.

DÜSSELDORF**Kö-Galerie wird modernisiert**

In Düsseldorf haben Merrill Lynch und ECE mit der Modernisierung und Umstrukturierung der Kö-Galerie begonnen. Bis Herbst 2011 soll die Einkaufsgalerie an der Königsallee, die 1986 eröffnet wurde, bei laufendem Betrieb in fünf Bauabschnitten neu gestaltet werden. Hierfür sind 60 Millionen Euro veranschlagt. Allein 30 Millionen Euro sollen in die Modernisierung der 30.000 Quadratmeter Büroflächen fließen.



Wird umfassend saniert: Die Kö-Galerie in Düsseldorf.

INVESTITIONEN**Top-Immobilien begehrt**

Der Investitionsfokus europäischer Investoren liegt 2010 zu 60 Prozent auf europäischen Top-Immobilien. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung von CBRE, die das Unternehmen auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes vorgestellt hat. Es wurden 270 Immobilieninvestoren nach ihren Investitionsschwerpunkten in diesem Jahr befragt. Bei den Investoren, die ihren Anlageschwerpunkt nicht in Europa sehen, spielt Asien eine besondere Rolle. 39 Prozent der befragten Investoren wollen ihren Anlageschwerpunkt auf Büroimmobilien legen. Den Einzelhandelsimmobiliensektor einschließlich Teilmarkt Shopping-Center nennen 34 Prozent als zentralen Investitionsschwerpunkt in 2010. Als zentrale Gefahr für eine Erholung der Immobilienmärkte sieht mehr als die Hälfte der Befragten eine Abschwächung der Wirtschaft und eine nachlassende Flächennachfrage. Für 25 Prozent der Befragten stellen die schlechten Staatsfinanzen vieler Länder und eine Inflationsgefahr das größte Risiko dar. Für 2010 rechnet CBRE mit einem Transaktionsvolumen für Gewerbeobjekte von mindestens 12,5 Milliarden Euro.

AUSGABE 03/2010, SEITE 34/35
Leserbrief

Ihr Artikel „Ich wert dann mal ab“ (Heft 03/2010, Seite 34/35) hat mir gefallen. Weniger kann mir natürlich gefallen, dass Sie Herrn Peto „Recht“ geben wollen. Vielleicht überlegen Sie sich dies noch einmal. Denn der entscheidende Punkt der Kritik am RICS-Präsidenten kam in Ihrem Beitrag leider nicht vor. Unbeschadet der ohnehin fragwürdigen Gleichsetzung von Marktwerten mit aktuell erzielbaren Preisen geht Peto noch einen Schritt weiter auf dem „Mark-to-Market“-UK-Irrweg, wenn er die Bezugnahme auf Vergleichspreise aus dem jüngsten Marktgeschehen als „historisch“ betrachten will und für die Ermittlung des zu erzielenden Preises allein auf die aktuellen Renditeerwartungen abstellen will. Die gegebenenfalls höheren Preisvorstellungen der Verkäuferseite sollen keine Rolle spielen. Eine solche Jo-Jo-Wertermittlung mag vielleicht der geschundenen Maklerbilanz guttun, für alle anderen wäre sie eine „road to hell“ mit einem noch schnelleren Drehen von Wert-/Preisspiralen.

Dr. Gernot Archner, Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e. V.

ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Impulse für die Wohnungswirtschaft

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

NETWORKING AUF DEM GRÜN**Golftrophy für die Immobilienwirtschaft**

Mehrere Dienstleister aus der Immobilienbranche haben im vergangenen Jahr die Golftrophy für die Immobilienwirtschaft ins Leben gerufen. Die Unternehmen Aareon, Alsecco, Techem, Viessmann und Wilo führen sie nun ins zweite Jahr. Bei der Veranstaltung soll es aber nicht nur um sportlichen Ehrgeiz gehen. Die Golftrophy versteht sich laut Veranstalter nicht zuletzt als Plattform für einen Gedankenaustausch der Entscheider – abseits von Tagesgeschäft und Konferenzen. Schließlich habe der Golfplatz seit jeher den Ruf, ein idealer Ort zum Kontakteknüpfen zu sein. Im Juni startet das erste von fünf Regional-Meetings der Golftrophy, bei denen ermittelt wird, wer am 1. Oktober 2010 in Düsseldorf auf dem Gelände des Kosaido International Golf Clubs zum Finale antritt. Die Turnierserie beginnt am 18. Juni 2010 mit der Region Nord beim GC Schloss Lüdersburg in Hamburg, am 25. Juni 2010 folgt die Region Mitte auf der

Golfanlage Clostermanns Hof in Nierderkassel und am 9. Juli 2010 die Region Süd auf dem Platz des GC Ingolstadt. Die Region Südwest ist am 16. Juli 2010 auf der Anlage des GC Johannesthal in Königsbach-Stein an der Reihe, bevor am 13. August 2010 die Region Ost im Bad Saarower Golf-Ressort A-ROSA am Scharmützelsee den Reigen der Vorausscheidungen abschließt. 2009 nahmen 200 Entscheider an der Golftrophy teil, 2010 rechnen die Veranstalter sogar mit 400 Spielern. Infos unter: www.golftrophy-fuer-die-immobilienwirtschaft.de.



Golf spielen und Kontakte knüpfen.

FRANKEN**Streit um Factory-Outlet-Center**

Die Städte Nürnberg, Fürth, Erlangen und Schwabach fordern einen Verzicht des in Herrieden (Landkreis Ansbach) geplanten Factory-Outlet-Centers. In einem Schreiben an den bayerischen Wirtschaftsminister Martin Zeil (FDP) verdeutlichen die Wirtschaftsreferenten der Städte, dass ein positiver Abschluss des laufenden Zielabweichungsverfahrens zugunsten der Ansiedlung des Fabrikverkaufszentrums in einem Widerspruch zu den Zielen des Landesentwicklungsprogramms Bayern stehe. Im Landesentwicklungsplan sei festgelegt, dass ein Factory-Outlet-Center in einem angemessenen Verhältnis zur Größe des Innenstadt-Einzelhandels stehen müsse. „Das Factory-Outlet-Center ist aber im

Fall Herrieden um ein Mehrfaches zu groß“, sagt der Nürnberger Wirtschaftsreferent Roland Fleck (CSU). Fleck befürchtet zudem, dass mit dem Fabrikverkaufszentrum massiv Kaufkraft aus dem Großraum Nürnberg abgezogen wird und die Innenstädte ihren Charakter verlieren. Der Landesverband des bayerischen Einzelhandels (LBE) unterstützt die Position des Wirtschaftsreferenten und lehnt das geplante Vorhaben ebenfalls ab. Anders sehen dies die Bürger aus der Region Herrieden. Sie hatten im Herbst 2009 für den Bau des Fabrikverkaufszentrums demonstriert, in dem 400 Arbeitsplätze entstehen sollen. Auch 22 Bürgermeister hatten sich hinter die Forderung gestellt.

WOHNUNGSWIRTSCHAFTSMESSE**Wowex im Juni in Köln**

Vom 10. bis 12. Juni 2010 findet in Köln die Wohnungswirtschaftsmesse Wowex statt. Dieses Jahr ist das Schwerpunktthema „Modernisieren im Bestand“. In den verschiedenen Ausstellungsbereichen wie Energetische Sanierung, Informationstechnik, Software-Lösungen oder Objektschutz können sich die Besucher Wissen in allen Bereichen der Wohnungswirtschaft aneignen.

FACILITY-MANAGEMENT**Großauftrag für Wisag**

Wisag Facility-Management hat zum Jahresbeginn die Bewirtschaftung für 195 Objekte der IC Immobilien Service GmbH übernommen. Die Liegenschaften verfügen über eine Bruttogrundfläche von 1,1 Millionen Quadratmetern und liegen im gesamten Bundesgebiet.

UNTERLASSENE RENOVIERUNG**Keine Umsatzsteuer auf Ausgleichszahlungen**

Ausgleichszahlungen des Mieters, die dieser an den Vermieter wegen unterlassener Renovierung zahlt, unterliegen nicht der Umsatzsteuer. Das hat das FG Köln entschieden. Grund: Die Instandhaltung diene allein der Erhaltung des Vermögensstatus des Vermieters und stehe nicht in Zusammenhang mit der sonstigen Leistung des Vermieters.



Renovierungen führen häufig zum Streit.

COFELY

MACHT DEN ROTSTIFT GRÜN.

Einsparungen durch effizientere Energienutzung sind in aller Munde. Wir realisieren sie jeden Tag für unsere Kunden. Mit ganzheitlichen Lösungen für Gebäude- und Anlagentechnik, Kältetechnik, Energy Services und Facility Services verwandeln wir Kosten in nachhaltige Erfolge für Ihr Unternehmen und die Umwelt. Damit Sie Ihre Energie noch besser einsetzen können.

Axima heißt jetzt Cofely – alle Infos zur Umstellung auf www.cofely.de

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

COFELY
GDF SUEZ

Platzmanns Baustelle: Kinderlärm erlaubt



In Berlin sind Geräusche, die von Kindern verursacht werden, künftig juristisch als sozial adäquat und damit zumutbar zu beurteilen. Eine entsprechende Änderung des Landes-Immissionsschutzgesetzes Berlin ist am 17. Februar 2010 in Kraft getreten.

HONORARORDNUNG

Arbeit an Novellierung der HOAI geht weiter

Das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) und das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) haben sich über das Vorgehen zu einer weiteren Überarbeitung der HOAI verständigt. Wie die Bayerische Ingenieurekammer-Bau berichtet, haben die beiden Ministerien eine Aufgaben-

teilung vereinbart. Das BMVBS wird die Leistungsbilder überarbeiten. Die Arbeitsgruppen sollen ihre Arbeit bis Frühjahr 2011 abschließen. Darauf aufbauend, soll das BMWi die Honorarstruktur gutachterlich untersuchen. Die Novellierung der HOAI soll in der laufenden Legislaturperiode abgeschlossen werden.

Immobilienaktienmarkt

Freundliche Frühlingsstimmung an der Börse



Passend zum Frühlingsanfang zeigen sich die Immobilienaktienwerte an der Börse derzeit von einer positiven Seite. Die europäischen Titel konnten im März zum ersten Mal in diesem Jahr richtig Boden gut machen und fast die Höchststände vom Januar erreichen. Etwas schlechter sah es im Vergleich dazu bei den asiatischen Titeln aus: Sie stagnierten eher.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 16.03.2010

WOHNUNGSBAU

Wieder mehr Baugenehmigungen

Vergangenes Jahr hat es erstmals seit 2006 wieder einen Zuwachs an Baugenehmigungen für Wohnungen gegenüber dem Vorjahr gegeben. Der Bau von 178.000 Wohnungen wurde 2009 genehmigt, so das Statistische Bundesamt. Damit wurden 1,9 Prozent mehr genehmigt als 2008. Zuvor hatte es deutliche Rückgänge im Jahr 2007 (- 26,2 Prozent) und im Jahr 2008 (- 4,4 Prozent) gegeben. Der Zuwachs von Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern war deutlich höher als die Zunahme bei Ein- und Zweifamilienhäusern.

TOURISMUS IM SCHWARZWALD

Investoren gesucht

Die Region zwischen Feldberg und Belchen im Südschwarzwald zählt jährlich 460.000 Übernachtungen, die Tendenz ist steigend. Allerdings: Viele Vermieter von Ferienunterkünften haben inzwischen das Rentenalter erreicht, die Kinder erlernen andere Berufe oder haben die Region verlassen – und viele Unterkünfte entsprechen auch nicht mehr modernen Standards. Deshalb sind Bürgermeister und Tourismusdirektoren auf der Suche nach Investoren, die größere Projekte, aber auch einfache Renovierungsarbeiten übernehmen. Sonst drohe die Schere zwischen Angebot und Nachfrage weiter auseinanderzuklaffen.



Idyllische Landschaft – aber im Schwarzwald fehlen zahlungskräftige Investoren.

EINZELHANDEL IN FRANKFURT

Trotz Krise auf hohem Niveau

Die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen bewegte sich in Frankfurt am Main vergangenes Jahr, der Krise zum Trotz, auf hohem Niveau. Das ergibt sich aus dem „Retail Market Report 2010“ zur Entwicklung deutscher Einzelhandelsstandorte im vergangenen Jahr von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE). Dem Bericht zufolge stieg die Nachfrage in den Top-Lagen vereinzelt sogar leicht an. Vor allem Lagen mit hoher Passantenfrequenz, wie die Zeil, die „Fressgass“, die Biebergasse, die Goethestraße und die Kaiserstraße (Höhe Roßmarkt), erfreuten sich bei Mietern großer Beliebtheit. Da dort das Angebot begrenzt und die Fluktuation gering sei, versuchten Filialisten dort Fuß zu fassen, sobald sich eine Gelegenheit biete. Auch die Nachfrage nach 1B-Lagen mit ausreichender Frequenz war laut BNPPRE gut, da hier für deutlich geringere Mieten immer noch gute Standorte gesichert werden können. Zu großen Nachfragern gehören auch Monolabel-Stores und zunehmend Wellness- und Kosmetikkonzepte. Die meisten Vermietungen erfolgten 2009 im mittleren Größensegment (Anteil der Ladenlokale zwischen 250 und 500 Quadratmetern 39 Prozent, zwischen 120 und 250 Quadratmetern 31 Prozent). Hingegen hat BNPPRE im Segment von über 500 Quadratmetern in den analysierten



Frankfurt ist gefragt, vor allem die Zeil.

Straßenzügen keine Vermietungen registriert. Die Spitzenmieten haben 2009 in einigen Top-Lagen noch einmal leicht zugelegt: Auf der Zeil, wo mit 265 Euro pro Quadratmeter weiterhin die höchsten Mieten erzielt werden (plus zwei Prozent), der „Fressgass“ und der Biebergasse (beide ebenfalls plus zwei Prozent auf 215 Euro pro Quadratmeter). Außerhalb der stark frequentierten A- und B-Lagen seien die Mieten jedoch teilweise stärker gesunken, so der Bericht.

Für das laufende Jahr rechnet BNPPRE mit stabilen bis steigenden Spitzenmieten, da das Flächenangebot in den Top-Lagen nach wie vor begrenzt sei. Hingegen wird in den weniger attraktiven Lagen mit steigender Fluktuation gerechnet. Dort werden die Mieten der Prognose zufolge unter Druck bleiben.

WOHNIMMOBILIEN

Stabile Preise bei rückläufigen Umsätzen

Stabile Preise bei rückläufigen Umsätzen: So stellt sich laut einer Umfrage des Deutschen Städtetags in vielen Städten der Markt für Wohnimmobilien dar. Zu Jahresbeginn wurde in 50 großen Städten ermittelt, wie sich der Immobilienmarkt im vergangenen Jahr entwickelt hat. In 30 bis 40 Prozent aller befragten Städte sind demnach die Umsätze nach Kaufverträgen rückläufig. Besonders davon betroffen sind Grundstücke für den Bau von Eigenheimen und bebaute Mehrfamilienhausgrundstücke. Deren

Umsatz war in über 40 Prozent der Städte rückläufig. Ein gegenläufiger Trend ist beim Kauf von Wohnungseigentum zu beobachten. In diesem Bereich stieg der Umsatz in 50 Prozent der Städte. Über 30 Prozent der Städte meldeten zudem höhere Preise für Wohnungseigentum und Mehrfamilienhausgrundstücke. Die Städte erwarten in den kommenden Monaten konstante Preis- und Umsatzverhältnisse, wobei vor allem in Ostdeutschland mit Abweichungen nach oben oder unten gerechnet wird.



**Hochkarätiges
Expertenwissen
von Dr. Deckert!**

Ihr kompetentester Partner
im WEG. Versprochen.

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

www.haufe.de/immobilien/shop

Haufe
...

KÖPFE

„Man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen.“

Hermann Hesse (1877–1962), Schriftsteller



Hartmut Leser



Michael Beers



Alexander Betz



Martin Dornieden



Marcus Zorn



Harald Gude

Hartmut Leser neuer Aberdeen Germany-Chef, Bärbel Schomberg verlässt KAG

Dr. Hartmut Leser wurde zum neuen Deutschland-Chef der Aberdeen Asset Management Deutschland AG (Aberdeen Deutschland) ernannt. Bislang war er als Mitglied des Vorstands verantwortlich für die Distribution. Leser übernimmt die Funktion von Patrick Walker, Leiter des Geschäftsbereichs European Business Development bei Aberdeen Asset Management. Walker wird wieder ausschließlich in London tätig sein. Veränderungen gibt es auch bei der Aberdeen Immobilien KAG: Bärbel Schomberg und Malcom Morgan scheiden aus der Geschäftsführung aus. Beide legten ihre Ämter nach Unternehmensangaben aus persönlichen Gründen nieder.

Howoge-Geschäftsführern Bernd Kirschner und Hans-Jürgen Adam gekündigt

Der Aufsichtsrat des landeseigenen Berliner Wohnungsunternehmens Howoge hat auf

einer Sondersitzung beschlossen, den bisherigen Geschäftsführern Hans-Jürgen Adam und Bernd Kirschner fristlos zu kündigen. Anfang März waren beide bereits als Geschäftsführer abberufen worden. Adam und Kirschner hatten nach einem Untersuchungsbericht Bauaufträge in Millionenhöhe ohne die vorgeschriebene Ausschreibung vergeben, darunter auch an das Ingenieurbüro des SPD-Abgeordneten Ralf Hillenberg. Der Parlamentarier trat im Zug der Affäre jetzt aus der SPD-Fraktion aus, behielt aber bislang sein Abgeordnetenmandat.

Michael Beers neuer Geschäftsführer bei Hochtief Property Management

Michael Beers (49) ist seit dem 1. März 2010 neues Mitglied der Geschäftsführung der Hochtief Property Management GmbH, Essen. Beers wird die Verantwortungen für die kaufmännischen Bereiche übernehmen. Zuletzt war er als Geschäftsführer der Deutschen Annington Verwaltungs GmbH in Bochum tätig.

Mark Wolter neuer Geschäftsführer von Westinvest

Der Aufsichtsrat der Westinvest, Gesellschaft für Investmentfonds mbH hat Mark Wolter MRICS zum neuen Geschäftsführer der Kapitalanlagegesellschaft des Deka Bank-Konzerns bestellt. Der 38-jährige Immobilienökonom soll die Leitung des Immobilienfondsmanagements verstärken. Wolter ist derzeit Geschäftsführer bei der Schroder Property Kapitalanlagegesellschaft mbH. Neben Mark Wolter gehören Torsten Knapmeyer, Burkhard Dallosch und Stefan Borgelt der Westinvest-Geschäftsführung an.

Alexander Betz wird von MPC Capital AG in den Vorstand berufen

Der Aufsichtsrat der MPC Capital AG hat Alexander Betz mit Wirkung zum 1. April 2010 zum Nachfolger von Ulrich Oldehaver in den Vorstand bestellt. Dieser hat das Unternehmen nach Angaben von MPC verlassen, um sich nach 20 Jahren in der Fondsbranche anderen

Aufgaben außerhalb der Finanzbranche zuzuwenden. Als Berater bleibt er dem Unternehmen verbunden. Alexander Betz hat im Jahr 2000 die eFonds Holding AG gegründet, ein Servicedienstleistungsunternehmen für Geschlossene Beteiligungen. Sein Mandat als Vorstandsvorsitzender der eFonds Holding hat Betz niedergelegt, er wird in den Aufsichtsrat des Unternehmens wechseln.

Martin Dornieden neuer Vorsitzender des BFW Nordrhein-Westfalen

Martin Dornieden ist neuer Vorsitzender des BFW Landesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Nordrhein-Westfalen e.V.

Dr. Andreas Blaschkowski hat Drees & Sommer verlassen

Dr. Andreas Blaschkowski ist von seinem Amt als Sprecher des Vorstands der Drees & Sommer AG zurückgetreten. Die Vorstände Dierk Mutschler, Peter Tzeschlock und Gabriele

Walker-Rudolf werden die Drees & Sommer AG zunächst gemeinsam und in enger Abstimmung mit allen Partnern weiterführen. Über die endgültige Führungsstruktur werden Partner und Aufsichtsrat in Kürze entscheiden.

Marcus Zorn wird Head of Letting & Sales bei BNPPRE

Marcus Zorn, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH (BNPPRE), hat Mitte Februar die Position des Head of Letting & Sales übernommen. Zorn verantwortet und koordiniert die Bereiche Bürovermietung, Industrie und Retail Services gemeinsam mit Peter Rösler, Vorsitzender der Geschäftsführung von BNPPRE Deutschland.

Robert Kellershohn neuer Head of Office Agency bei Savills

Robert Kellershohn ist neuer Head of Office Agency in Deutschland bei der Savills Immobilien Beratungs-GmbH. Am Düsseldorfer Savills-Standort leitete der 34-jährige seit 2008 den Bereich Bürovermietung.

Harald Gude verlässt IVG Asset Management GmbH

Dr. Harald Gude, Geschäftsführer der IVG Asset Management GmbH, hat das Unternehmen Ende Februar verlassen, nach Angaben von IVG auf eigenen Wunsch. Der 43-jährige, der von 2001 bis 2002 und dann wieder seit Juni 2007 bei IVG tätig war, wird dem Unternehmen beratend zur Seite stehen.

„BEI IMMONET.DE HABEN MEINE IMMOBILIEN DIE BESTE LAGE.“

EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.



Heidi Dick-Bässler
Dick-Bässler Immobilien

Quellen: Onlinestar 2009 & 2007, Publikumswahl, Kategorie: Geld & Karriere;
Webseite des Jahres 2009, Publikumswahl, Kategorie: Immobilien.



immonet.de
schneller besser wohnen

Wir sind gern für Sie da: unter 040-347 288 31 oder vertrieb@immonet.de.



www.ricseurope.eu/deutschland

Wohnungswirtschaft in der Genesung

RICS European Housing Review. Der Markt in Europa erholt sich langsam, die Preise ziehen wieder an. In einem hufeisenförmigen Länderring sind die Aussichten jedoch nach wie vor wenig rosig.

RICS Economics

Damit hatte Anfang 2009 niemand gerechnet: Damals, mitten in der großen Wirtschaftskrise, war die Stimmung in der Wohnungswirtschaft denkbar schlecht. Die Märkte standen in vielen Ländern am Rande des Zusammenbruchs, die Preise für Häuser und Wohnungen befanden sich in einer scheinbar unaufhaltsamen Talfahrt. Inzwischen sieht die Lage schon wieder deutlich besser aus. Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) sieht auf dem europäischen Markt für Wohnimmobilien erste Anzeichen einer Erholung. Zu diesem Ergebnis kommt der aktuelle RICS European Housing Review (EHR). Demnach steigen in einigen Ländern in Europa die Immobilienpreise bereits wieder an. Die niedrigen Zinsen und die sich erholenden Volkswirtschaften haben die Wohnimmobilien vor einem weiteren Preisverfall bewahrt, RICS rechnet zukünftig nicht mehr mit einer Verschlechterung der Marktsituation.

Märkte sind noch nicht zur Normalität zurückgekehrt

Zurückgekehrt zur Normalität sind die Märkte jedoch noch längst nicht. Und in Ländern mit sich weniger gut entwickelnden Volkswirtschaften werden auch weiterhin sinkende Preise und geringere Marktaktivität zu verzeichnen sein.

Einige Länder haben im Jahr 2009 jedoch bereits deutliche Preiszuwächse für Wohnimmobilien verzeichnet, insbesondere in Skandinavien. Die Preise in Norwegen gingen im vergangenen Jahr um zwölf, in Finnland um acht und in Schweden um sieben Prozent nach oben.

RICS-Focus 2010 – Das Image der Immobilienwirtschaft

RICS-Chefökonom Simon Rubinsohn wird auch als Gastredner zum 6. RICS-Focus am 15. April 2010 in Berlin erwartet. Neben den Vorträgen zum aktuellen Marktgeschehen liegt der diesjährige Schwerpunkt auf der Fragestellung „Das Image der Immobilienwirtschaft – Bringen Markttransparenz und Ethik die Wende?“. Die Konferenz ist einer der jährlichen Höhepunkte der Aktivitäten der RICS Deutschland und hat sich zu einer zukunftsweisenden Kommunikationsplattform für Entscheider in der Immobilienbranche entwickelt. Die Teilnehmer erwartet ein spannender Mix aus Referaten und Diskussionen.

Programm und Anmeldung unter www.ricseurope.eu/focus2010

In Großbritannien stiegen die Preise immerhin noch um ein Prozent, während Deutschland, Italien, die Niederlande und Frankreich Preisrückgänge im Bereich von vier bis sechs Prozent verzeichnen mussten.

In einer Reihe von Ländern war die Lage jedoch deutlich problematischer. Geografisch befinden sich diese Länder in einer hufeisenförmigen Anordnung, die das übrige Europa umschließt. Diese Hufeisenform führt von Irland nach Süden durch Spanien und weiter ostwärts über die Mittelmeerinseln und Griechenland, erstreckt sich im Norden bis in den mittel- und osteuropäischen Raum und in die baltischen Staaten.

Die größten Wertverluste gab es 2009 in Osteuropa, insbesondere in den baltischen Staaten, wo die Preise für Wohnimmobilien zwischen 27 und 53 Prozent nachgaben. Aber auch Irland, Spanien und Griechenland hatten mit deutlichen Wertverlusten zu kämpfen. Eine Erholung der Wohnimmobilienmärkte in diesen Ländern wird voraussichtlich mehr Zeit in Anspruch nehmen als im übrigen Europa. Dort zeigen die Volkswirtschaften erste Anzeichen einer

Erholung – und diese wird sich, wenn es zu keinem deutlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit kommt, auch auf dem Immobilienmarkt widerspiegeln.

Der Chef-Ökonom der RICS, Simon Rubinsohn, kommentiert: „Der nur geringe Rückgang bei den Wohnimmobilienwerten in den westeuropäischen Ländern kommt für einige Marktbeobachter überraschend. Die im Vergleich zu den USA weiter reichende Regulierung hat nur zu einem geringen Anstieg der Kreditausfälle geführt. Hinzu kommen niedrige Zinsen und das klare und strukturierte Handeln der Notenbanken.“ Dennoch blieben insbesondere in Osteuropa einige Risiken erhalten. Hier bleibe abzuwarten, in welcher Geschwindigkeit sich die Volkswirtschaften erholen, so Rubinsohn. Zu den Ländern, in denen nicht sofort mit einer Stabilisierung der Wohnimmobilienmärkte zu rechnen ist, zählen Ungarn und Spanien. In Ungarn wird eine wirtschaftliche Besserung nicht vor 2011 erwartet. In Spanien wird der Markt, wie auch in Zypern und Irland, nach wie vor von einem Überangebot an Immobilien bestimmt. Mehr zum Marktbericht unter: www.rics.org/ehr ←|

Profilbildung wird immer wichtiger

Kommunen. Attraktive Innenstädte zur Stärkung von Gesamtstadt und Region bieten Chancen für die Immobilienwirtschaft. Das interaktive Diskussionsforum der DSSW kann die Realisierung fördern.



Dr. Josef Meyer, ehem. Vorstandssprecher Deutsche Bau- und Grundstücks AG, Vize-Präsident Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., Berlin / Brüssel



Dr. Josef Meyer

Die europäische Stadt mit ihrer starken Innenstadt, historisch gewachsenen Baustrukturen und einer sozialen Ausgewogenheit ist gegenüber dem Standort „Grüne Wiese“ perspektivisch in vielfacher Hinsicht zukunftsfähig. Als Wirtschafts-, Kultur- und Wohnstandort ist sie wichtig für den lokalen und regionalen Arbeitsmarkt; zudem identitätsstiftend und imagebildend.

Um diesen Vorteil auszubauen, müssen Städte und deren Stadt- und Stadtteilzentren gezielt gestärkt werden. Denn trotz einer vermeintlichen Renaissance der Städte setzen neue Vertriebsformen wie das Internet oder die Marktmacht großer Konzerne mit ihren aggressiven Dumpingpreisen den Einzelhandel sowie innerstädtisches Gewerbe und vor allem das Handwerk unter Druck. Gerade Traditions- und Familienunternehmen sind zunehmend in ihrer Existenz bedroht – wichtige Anker der Innenstadt gehen verloren, wie die Karstadt-Pleite drastisch vor Augen führte.

Aufgrund ständig wachsender Leerstände und wegbrechender Handels- und Dienstleistungsnutzungen verlieren in der Folge auch einst erfolgreiche Innenstadtbereiche an Attraktivität – für

Bewohner, aber auch für Wirtschaftsunternehmen und Investoren.

Multifunktionale Innenstädte durch Kooperation

Flexible Managementkonzepte können helfen, die Spirale des Niedergangs zu durchbrechen. Die Positionierung von Handelsimmobilien wird künftig verstärkt von Nachhaltigkeit, Service und Erlebnis geprägt sein. Aber auch die energetische Qualität und ein nachhaltiger Verkehr rücken in den Vordergrund. Für die Immobilienbranche ist das Herausforderung und Chance zugleich.

Attraktive Standorte müssen auf eine neue Mobilitätskultur reagieren. Eine wirtschaftlich effiziente Stadt muss so auch Konzepte für einen nachhaltigen Kunden-, Liefer- und Entsorgungsverkehr vorhalten. Multifunktionale Innenstädte definieren sich über die Zusammenarbeit aller für den Dienstleistungsstandort Innenstadt Verantwortlichen.

In einem an Schärfe zunehmenden Standortwettbewerb müssen sich Städte darum bemühen, ein eigenes Profil aufzubauen und sich durch ein funktionsfähiges Nutzungsgefüge erfolgreich zu positionieren. So können Städte mithilfe öffentlich-privater Zusammenarbeit ihre Anziehungskraft als Gewerbestandorte stärken. Das Zusammenspiel diversifizierter Wirtschaftsunternehmen, Forschungseinrichtungen, aber auch „kreativer Milieus“ schafft Wirtschaftswachstum. Dabei ist die Einbeziehung von Eigentümern, Investoren und Gewerbetreibenden maßgeblich. Auch das innerstädtische Wohnen trägt zu einer

Belebung bei. Hier müssen die Bauherren und Immobilieneigentümer eine aktivere Rolle einnehmen. Für die Mobilisierung von Baulücken und Brachflächen können Privatinitiativen, wie etwa Baugruppen, zukunftsweisend sein.

Interaktives Netzwerk und Diskussionsforum

In der Tradition des DSSW, dem Deutschen Seminar für Städtebau und Wirtschaft, das auf Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Verband zwischen 1994 und 2008 die wirtschaftliche und städtebauliche Revitalisierung ostdeutscher Innenstädte voranbrachte, richtet nun die DSSW-Plattform ihren Fokus auf die Innenstadt als besonderen Wirtschaftsstandort. Sie versteht sich als interaktives Diskussionsforum und Netzwerk für innovative Ansätze zur Erhaltung und Stärkung lebendiger Städte.

Dabei baut sie in ihrer Arbeit auf der Expertise des DSSW auf und entwickelt diese, getragen von öffentlichen und privaten Partnern, weiter. Als Kompetenzzentrum für Wissenstransfer, Erfahrungsaustausch und die Durchführung von Fachveranstaltungen und Projekten nutzt sie die gesammelten Erfahrungen aller Partner. Neben der Unterstützung bei der Antragstellung von Projekten auf nationaler und europäischer Ebene werden verschiedene Förderprogramme, insbesondere staatliche Fördermittel für kommunal relevante Themen, recherchiert, aufbereitet und zielgruppengerecht zusammengestellt. <|

Inhaltsverzeichnis

Titelthema

Rückblick 2009/Ausblick 2010	21
Gewinner/Verlierer 2009/2010 (Initiatoren, Regionen, Branchen)	22
Heißes Eisen „Regulierung“	24
Aktuelle Immobilienfonds in der Platzierung	26

Geschlossene Immobilienfonds mit Anlageschwerpunkt Deutschland sind bei Anlegern gefragt.



Titelthema

Unter Reformdruck

Geschlossene Immobilienfonds. Die Assetklasse konnte sich in den letzten schwierigen zwölf Monaten vergleichsweise gut aus der Affaire ziehen. Jetzt versuchen ihre Initiatoren die Weichen für ein Jahr zu stellen, das spannend werden dürfte.

Norbert Jumpertz, Staig

Für die IVG hat das neue Jahr ganz gut begonnen. Feri kürte die Tochter IVG Private Funds jüngst mit dem Feri Award 2009 zum besten Initiator Geschlossener Fonds der Anlageklasse „Immobilien international“. Die Auszeichnung der IVG-EuroSelect-Fonds zeige, dass langfristig werthaltige Immobilien mit soliden Ausschüttungen Vertrauen bei Anlegern genießen, lobten sich die Bonner in einer Pressemitteilung auch selbst.

Im vergangenen Jahr bestand für die IVG und viele andere Initiatoren eigentlich wenig Grund zum Jubeln. So rutschte die IVG in der Platzierungshitliste von Feri EuroRating vom ersten auf den dritten Platz ab – das Minus beim platzierten Eigenkapital: Fast 33 Prozent. Laut Feri Gesamtmarktstudie der Beteiligungsmodelle 2010 brachten Geschlossene Immobilienfonds 2009 mit 2,5 Milliarden Euro 27,4 Prozent weniger Eigenkapital bei Investoren unter als im Jahr zuvor. Das schlechteste Ergebnis seit über 10 Jahren.

Schwieriges Jahr steht bevor

Trotz des geringeren Platzierungsvolumens stieg daher der Marktanteil der Geschlossenen Immobilienfonds auf knapp 50 Prozent. Immobilien gelten bei Investoren eben als der Inbegriff für Stabilität. „Das war 2009 der Hauptgrund für die Wahl dieser Anlageklasse und wird es 2010 wieder sein“, sagt Scope-Analyst Bernhard Dammes. Genauere Absatzprognosen für das laufende Jahr wollen er, aber auch andere nicht abgeben.

Inflationsängste werden dem Vertrieb von Geschlossenen Immobilienfonds keine zusätzlichen Impulse geben. „Das Thema kocht zwar immer wieder hoch, aber es gibt keinerlei Anzeichen dafür, dass die Teuerungsraten in diesem oder im nächsten Jahr deutlich anziehen werden“, so Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating. Was Immobilienfonds-Initiatoren weiter zu schaffen machen dürfte, sind die schwierigen Finanzierungsbedingungen. „Das wird dazu führen, dass kleinere Fonds aufgelegt werden in einer Größe zwischen 20

Auf einen Blick

- › Geschlossene Immobilienfonds mit Fokus auf Deutschland sind bei Anlegern beliebt. Exotische Regionen wie Dubai haben dagegen stark an Attraktivität verloren. Außerhalb Europas kann nur Australien punkten.
- › Die größte Gefahr für den US-Immobilienmarkt sind steigende Zinsen. Sie könnten dazu führen, dass die Preise für Gewerbeimmobilien deutlich nachgeben.
- › In Europa gelten die Benelux-Länder, aber auch Frankreich und Österreich als Hort der Stabilität.
- › Der Wohnimmobilien-Boom in Deutschland ist noch nicht abgeebbt. Doch manchen Fondsiniciatoren fehlt das nötige Know-how.

und 50 Millionen Euro“, prophezeit Matthias Voss, Leiter des Immobilienbereichs bei HCI Capital. Auch Fremdkapital dürfte limitierter eingesetzt werden, da Banken bei Finanzierungen zurückhaltender agieren. 2009 mussten Investoren des EuroSelect 14 von IVG die bittere Erfahrung machen, was es heißt, wenn die Finanzierungsarchitektur Risse bekommt. Wegen der Abwertung der Londoner Fondsimmoblie „The Gherkin“ („Die Gurke“), konnte die Bank aufgrund einer Kreditklausel Sondertilgungen oder die Erhöhung der Rücklagen verlangen, zum Ärger der Anleger sogar auf Kosten der Ausschüttungen. „In dieser Situation wäre für den Fonds eine starke Bankenmutter hilfreich gewesen“, sagt die Fondsanalytistin Beatrix Boutonnet. „Eine derartige finanzstarke Stütze im Rücken zu haben ist in der gegenwärtigen Finanzierungslandschaft ein enormer Wettbewerbsvorteil.“ Einen Feri Award bekam die IVG trotzdem. Boutonnets Rat: „Anleger sollten sich weder durch solche Auszeichnungen noch durch gute Fonds-Ratings abhalten lassen, sich selbst über einen Fonds Gedanken zu machen. Sie sollten auf jeden Fall den Prospekt und die Leistungsbilanz studieren, um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben.“ →

Built in Germany ist en vogue

Gewinner und Verlierer. Bei Investments in Geschlossene Immobilienfonds wird Sicherheit großgeschrieben. Dubai ist out, Deutschland und Australien sind in. Der Trend führte auch zu Positionsveränderungen im Initiatoren-Ranking.

Norbert Jumpertz, Staig

2009 war für Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds kein Zuckerschlecken. „Die Finanzmarktkrise hat tiefe Bremsspuren in den Absatzstatistiken hinterlassen“, sagt Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating. Aber es gab auch Anbieter, die sich gut aus der Affäre zogen, weil sie rechtzeitig in den richtigen Regionen präsent waren. Dazu zählte Deutschland. Vertrautes, Sicherheit sind Trumpf. Um exotische Standorte, um Dubai- und Indienfonds, machen Anleger derzeit einen Bogen. Auch alle anderen außereuropäischen Regionen, vom Fünften Kontinent abgesehen, sind out.

„Der Bayernfonds Australien 6 (Volumen: 248,7 Millionen australische Dollar) wurde in sechs Wochen bei Investoren untergebracht“, sagt Andreas Heibroek, Mitglied der Real I.S. Geschäftsführung, stolz. Neue Fonds sind in Planung. Das Konzept scheint voll die Befindlichkeit der Anleger zu treffen: Investition in eine Büroimmobilie in einer der großen australischen Städte (Canberra, Melbourne, Sydney), die langfristig an einen bonitätsstarken, beispielsweise staatlichen Nutzer vermietet ist. Das Erfolgsrezept des Marktführers wird von den Konkurrenten kopiert. Ein ähnlich gestaltetes Produkt von Atlantic wurde in

Windeseile zu 90 Prozent platziert. Der Australien-Boom katapultierte Real I.S. in der Feri-Initiatorenhitliste 2009 ebenso wie in der des VGF Verband Geschlossene Fonds auf die Poleposition. Einen der erstmals verliehenen Feri Awards für Geschlossene Fonds konnten die Münchner dennoch nicht absahnen.

Einkaufsmöglichkeiten sind begrenzt

Frustriert blicken Initiatoren und Anleger auf den größten Immobilienmarkt der Welt. Die Unsicherheit ist groß, ob das Schlimmste überstanden ist. „Die Einkaufsmöglichkeiten sind noch sehr begrenzt“, gibt Jamestown-Geschäftsführer Markus Derkum zu bedenken. Trotzdem wollen einige Initiatoren schon wieder aktiv werden. Scope-Analyst Bernhard Dames warnt ebenfalls vor übereilem Aktionismus: „Für Marktaktivitäten dürfte es noch zu früh sein.“ Seine Analyse sieht so aus: Viele amerikanische Banken halten bei Problemkrediten noch still. Das dürfte gutgehen, solange die Zinsen niedrig bleiben. Sollten sie zum Jahresende anfangen zu steigen, dann dürfte der Punkt schnell erreicht sein, dass viele Immobilieneigentü-

Platzierungshitliste: Geschlossene Immobilienfonds (2009)

Name des Initiators	platziertes Eigenkapital in Mio. Euro		Platz	
	2009	2008	2009	2008
Real I.S.	377,9	247,1	1.	2.
Hannover Leasing	343,8	59,2	2.	19.
IVG Private Funds	173,0	256,9	3.	1.
SHB	99,6	121,5	4.	7.
WealthCap	82,1	52,8	5.	24.
Wölbern Invest	79,1	127,4	6.	6.
Hamburg Trust	77,4	30,4	7.	31.
IMMAC	76,7	54,4	8. 28.	22.
Flex Fonds	70,6	43,9	9.	28.
Signa Property Funds	68,1	106,3	10.	11.

Quelle: Feri EuroRating

Platzierungshitliste: Der Australien-Boom katapultierte Real I.S. in der Feri-Initiatorenhitliste 2009 ebenso wie in der des VGF Verband Geschlossene Fonds auf die Poleposition.

Fondstyp	platziertes Fondsvolumen in Mio. Euro 2009	Veränderung gegenüber 2008 in %
Immobilienfonds Deutschland	2,18	+ 14,2
Immobilienfonds Ausland	2,12	- 33,6
Schifffonds	1,60	- 72,1
Energiefonds	1,47	+ 166,7
Flugzeugfonds	0,93	- 36,1

Quelle: VGF Verband Geschlossene Fonds



Gute Aussichten in Down

Under: Das ATO Building, im Stadtzentrum von Canberra, ist ein Objekt des Bayernfonds Australien 6. Mieter ist die Australian Taxation Office.

tannien und Polen. „In London, haben die Preise die Talsohle durchschritten. Auch in Warschau sind die Risikoprämien wieder attraktiver als vor zwei bis drei Jahren“, gibt sich Hubert Spechtenhauser, verantwortlicher Geschäftsführer der Hannover Leasing für den Geschäftsbereich Auslandsimmobilien, optimistisch. Von Anlegern gefragt sind zurzeit aber andere Regionen – die Benelux-Staaten, Frankreich und Österreich. Als Pluspunkte der Niederlande lobt Spechtenhauser die guten wirtschaftlichen Rahmendaten, die hohe Transparenz und Liquidität des holländischen Immobilienmarkts sowie die für Anleger attraktiven Regelungen des deutsch-holländischen Doppelbesteuerungsabkommens (DBA).

Run auf Deutschland

Noch höher auf der Beliebtheitskala stehen deutsche Immobilien, Wohnobjekte und wenig risikoreiche Spezialimmobilien wie Pflegeheime. Der größte Wohnimmobilienfonds, der sich in dieser Anlageklasse in der Platzierung befindet, ist der DWS Access Wohnen (Volumen: 120 Millionen Euro). In sechs Monaten wurden 70 Prozent des Volumens bei Investoren untergebracht.

Der Fondsiniciator HCI Capital, den die Absatzflaute bei Schiffsfonds finanziell in die Krise stürzte, setzt ebenfalls auf Wohnimmobilien. Mit dem HCI Wohnkonzept Hamburg hoffen die Hanseaten auf ein erfolgreiches Comeback im Segment Geschlossene Immobilienfonds. Dem aktuellen Run auf deutsche Wohnimmobilien-Fonds steht Fondsanalytistin Beatrix Boutonnet skeptisch gegenüber. „Es gibt Initiatoren, bei denen es fraglich ist, ob sie das nötige Know-how besitzen. Hinzu kommt, falls die Inflation anzieht: „Der Rahmen für Mietsteigerungen bei Wohnobjekten ist in Deutschland streng reglementiert“, weiß Hans Volkert Volckens, verantwortlicher Geschäftsführer der Hannover Leasing für den Geschäftsbereich Immobilien Deutschland. Interessant ist auch die Marktbeurteilung antizyklisch operierender Akteure wie der Madison Real Estate Beteiligungsgesellschaft. Geschäftsführer Michael Seifert: „Wir sehen in Deutschland bei Einzelhandels- und Wohnimmobilien nur in vereinzelt Fällen Opportunitäten.“ |→

mer die finanziellen Lasten nicht mehr stemmen können. Das könnte zu Notverkäufen und weiter sinkenden Preisen führen. Wann die Bodenbildung bei gewerblichen US-Immobilien erreicht ist, lässt sich noch nicht abschätzen.

Im Visier: Großbritannien und Polen

Beim deutschen Marktführer für Geschlossene US-Immobilienfonds Jamestown ist man zuversichtlicher. „Der amerikanische Immobilienmarkt wird sich erholen“, so Derkum. Käme es vorher zu Notverkäufen, wäre das die Chance, günstig Objekte zu erwerben. „In Top-Metropolen wie New York und Washington werden sich Preisrückgänge in Grenzen halten“, meint er. „Stärker unter Druck dürften die Immobilienpreise in kleineren Sekundärstädten geraten, weil deren Immobilienmärkte empfindlicher auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren.“

Hannover Leasing sucht ebenfalls nach Opportunitäten, aber in Europa. Im Visier hat man dabei vor allem Großbri-



Beatrix Boutonnet



Eric Romba

Ringen um die „richtige“ Regulation

Streitgespräch. Die Branche der Geschlossenen Fonds steht vor Umwälzungen. Nicht nur Berlin und Brüssel machen Druck. Auch die Interessenvertreter haben erkannt, dass Initiatoren und Vertrieb dringend einen Professionalisierungsschub brauchen.

Norbert Jumpertz, Staig

„Geschlossene Fonds gehören zu den transparentesten Finanzprodukten überhaupt“, sagt Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds. Dieses Urteil teilen die meisten Branchenkenner. „Wer sein Geld in eine Lebensversicherung steckt, erhält kaum Informationen, was damit gemacht wird. Im Vergleich dazu werden Anleger bei Geschlossenen Fonds bestens informiert“, stimmt ihm die Fondsanalystin Beatrix Boutonnet zu. Theoretisch jedenfalls. Die 100, mitunter sogar über 200 Seiten dicken Prospekte dokumentieren alle Details eines Fondsinvestments – von der Konzeption über die Finanzierung und die Risiken bis zu den Auszahlungsmodalitäten – ausführlich. „Würden sich Investoren die Emissionsprospekte genau durchlesen, dann müssten sie eigentlich wissen, worauf sie sich einlassen“, so Boutonnet. Doch daran hapert es. Und sie fügt hinzu: „Selbst wenn sie das täten, würden die meisten dennoch nicht verstehen, worauf sie sich einlassen.“ Der VGF unterstützt eine stärkere Regulierung der Branche. Die Vorstellungen Brüssels,

die durch die Fondsrichtlinie AIFM umgesetzt werden sollen, hält der Verband aber größtenteils für verfehlt und überzogen. Anlegerschützer wie Boutonnet plädieren für verbindlichere staatliche Vorgaben, mit denen vor allem unseriöse Initiatoren besser aussortiert werden können.

Im Gespräch mit Immobilienwirtschaft erläutern beide ihre Standpunkte zu einem verbesserten Anlegerschutz bei Geschlossenen Fonds.

Beatrix Boutonnet



Die Fondsanalystin und Wirtschaftsjournalistin ist unter anderem für den Branchen-Infodienst „fondstelegramm“, im Segment der Geschlossenen Fonds tätig. Boutonnet arbeitete fast zehn Jahre mit Stefan Loipfinger, „kritischen Gewissen der Branche“ zusammen, der inzwischen der Branche den Rücken gekehrt hat.

Eric Romba



Der Jurist ist seit 2005 Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds. Er war zuvor als Anwalt tätig. Romba gilt als Befürworter einer Professionalisierung der Branche mit dem Ziel, Geschlossene Fonds vom Makel des Grauen Kapitalmarktprodukts, der ihm immer noch anhaftet, ganz zu befreien.

„Dass die Bundesregierung stärker regulativ eingreifen möchte, ist ebenso begrüßenswert wie die stärkere Sanktionierung von Fehlverhalten.“

Beatrix Boutonnet

Frau Boutonnet, was könnte der VGF tun, um Schwarzen Schafen in der Branche besser das Handwerk zu legen?

Boutonnet: Er sollte für mehr Transparenz sorgen, indem er sich bei seinen Branchenzahlen nicht nur auf seine Mitglieder beschränkt, sondern alle Branchenakteure mit einbezieht. Das würde die Marktverhältnisse realistisch widerspiegeln.

Romba: Unsere Zahlen sind genauso aussagekräftig wie die von Feri EuroRating. Sie beziehen sich auf die Akteure, die dauerhaft in diesem Segment aktiv sind. Wir werten Daten von 167 Unternehmen aus. Im Übrigen sind die Abweichungen minimal. Feri EuroRating beziffert das platzierte Eigenkapital auf 5,5 Milliarden Euro, wir auf 5,2 Milliarden Euro.

Die vielen Prozesse wegen Haftungsklagen zeigen, dass der Anlegerschutz auf dem unregulierten, dem sogenannten „Grauen Kapitalmarkt“ immer noch zu wünschen lässt. Auch Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble will Geschlossene Fonds stärker an die Kandare nehmen. Wie steht der VGF zu seinen Plänen?

Romba: Herr Schäuble hat unsere volle Unterstützung. Aber, vieles, was er fordert, praktizieren unsere Mitglieder längst. Man kann sich auf unserer Website Mustervorlagen für Beratungsprotokolle herunterladen. Provisionen müssen im Emissionsprospekt publiziert werden.

Was halten Sie von der geplanten AIFM-Richtlinie?

Romba: Wir befürworten eine sinnvolle Regulierung. Aber im Falle der Geschlossenen Fonds wäre eine nationale Lösung vorzuziehen, weil sie eine deutsche Besonderheit sind. Der VGF hat hierzu ein Eckpunkt Papier mit detaillierten Vorschlägen präsentiert.

Boutonnet: Ich pflichte Herrn Romba bei, dass die AIFM-Richtlinie für Geschlossene Fonds nicht gerade das ideale Regulierungsinstrument ist. Sie bezieht sich auf alle Kapitalanlageprodukte, obwohl sie vor allem auf die Regulierung von Hedgefonds abzielt.

Könnten Geschlossene Fonds aus der Richtlinie ausgeklammert werden?

Boutonnet: Das ist schwer abschätzbar. Auch in anderen Ländern hagelt es Kritik. Bisher sollen 1.600 Änderungsanträge eingereicht worden sein. Durch die Richtlinie könnten aber für Initiatoren verbindlichere Auflagen festgelegt werden – wie Mindestkapitalanforderungen ...

Romba: ... Wie wir sie in unserem Eckpunkt Papier formuliert haben. Noch ist es möglich, mit einem Minimum an Organisation einen Geschlossenen Fonds zu initiieren. Dafür genü-

gen im Prinzip zwei Leute, ein Büro, ein Telefon und eine mehr oder minder gute Produktidee.

Boutonnet: Mit Geld allein ist es nicht getan. Den größten Nachbesserungsbedarf in Sachen Solidität hat der Vertrieb. Wie sich Anleger beim Kauf von Aktien beim Bankberater informieren, versuchen die meisten Investoren, sich vor dem Erwerb eines Geschlossenen Fonds vom Vertrieb aufklären zu lassen. Das erfordert fundiertes Fachwissen, das viele Vertriebsmitarbeiter nicht besitzen. Dass die Bundesregierung hier stärker regulativ eingreifen möchte, ist ebenso begrüßenswert wie die stärkere Sanktionierung von Fehlverhalten.

Romba: Wichtiger als Strafen ist eine bessere Beratungsqualität. Der Nachweis ausreichender Sachkunde sollte durch entsprechende Fachprüfungen belegt werden.

Boutonnet: Das muss so schnell wie möglich konkretisiert werden. Es müssen die Zeiten vorbei sein, dass jeder mit Fondsbeteiligungen hausieren gehen kann. Hoffentlich bewirkt der Druck aus Berlin und Brüssel, dass auch der VGF mehr Druck in dieser Richtung macht.

Bislang erfolgt durch die BaFin eine formelle Prospektprüfung. Wäre es nicht sinnvoll, ihr auch den materiellen Check zu übertragen?

Boutonnet: Eigentlich schon. Aber eine Prospektprüfung ist ein sehr aufwendiger Vorgang. Es ist recht fraglich, ob die BaFin das, was jetzt prinzipiell auch Herr Schäuble gefordert hat, personell überhaupt bewältigen könnte ...

Romba: ... Wir sind deshalb der Auffassung, es sollte vorgeschrieben werden, dass Wirtschaftsprüfer einen Prospekt-Check entsprechend dem IDW S4-Standard durchführen.

Boutonnet: Nichts gegen die Zunft der Wirtschaftsprüfer. Aber eine staatliche Zertifizierung wäre der bessere Weg, sie böte einfach mehr Sicherheit.

Herr Romba, in Ihren Eckpunkten ist auch von einem standardisierten Vertriebskurzprospekt die Rede. Was ist darunter genau zu verstehen?

Romba: Die Struktur, die Risiken und Chancen eines Geschlossenen Fonds sind für jeden Anleger nicht so leicht durchschaubar. Das soll durch einen Vertriebskurzprospekt ebenso erleichtert werden, wie das der Gesetzgeber für Kapitalanlageprodukte verbindlich vorschreiben will.

Boutonnet: Das klingt gut. Aber entscheidend ist die konkrete Umsetzung. Wie lang soll der Vertriebskurzprospekt sein? Welche Informationen muss er enthalten? Wie ist garantiert, dass er so abgefasst ist, dass ihn der Anleger versteht? Der Teufel steckt also im Detail.

„Wichtiger als Strafen ist eine bessere Beratungsqualität. Der Nachweis ausreichender Sachkunde sollte durch Fachprüfungen belegt werden.“

Eric Romba | →

Geschlossene Immobilienfonds in der Platzierungsphase – Anlageklasse: Immobilien Deutschland

Name des Fonds	Fondsinitiator	Struktur	Fondskonzept
Bayernfonds Deutschland 20	Real I.S.	Einzelobjektfonds	Investition in eine an das Land Nordrhein-Westfalen vermieteten Büroimmobilie in Düsseldorf
DWS Access Wohnen	DWS	Mehrobjektfonds	Investition (Vermietung und Veräußerung) in Mehrfamilienhäuser in Metropolregionen wie Berlin, Essen, Frankfurt, Fürth, Hamburg und Mülheim an der Ruhr
DSF – Justizzentrum Thüringen	DSF Treuhand	Einzelobjektfonds	Investition in eine an den Freistaat Thüringen vermietete Büroimmobilie
FHH – Immobilien 06 - Hotel Flughafen Frankfurt	FHH Fondshaus Hamburg	Einzelobjektfonds	Investition in ein neues 3-Sterne-Hotel in Frankfurt – Betreiber: die internationale Hotelgruppe Rezidor
Hamburg Trust - domicilium 5	Hamburg Trust	Mehrobjektfonds	Investition eine Neubau-Wohnanlage in Hamburg
Hamburg Trust - Shopping Edition 2	Hamburg Trust	Einzelobjektfonds	Investition in ein neues Shopping-Center in der Dortmunder Innenstadt
Hahn – Pluswertfonds 150	Hahn Immobilien	Mehrobjektfonds	Investition in zwei Einzelhandelsimmobilien (Baumarkt/SB Warenhaus) in Voerde und Kitzingen
Hannover Leasing - Fonds196 Substanzwerte Deutschland 5	Hannover Leasing	Einzelobjektfonds	Investition in eine Büroimmobilie in Dortmund
HCI – Wohnkonzept Hamburg	HCI Capital	Mehrobjektfonds	Investition in öffentlich geförderte Wohnimmobilien in Hamburg
König & Cie. – Wohnwerte Deutschland	König & Cie.	Mehrobjektfonds	Investition in Wohnimmobilien in deutschen Metropolregionen und Ballungsgebieten (Blind Pool)

Geschlossene Immobilienfonds in der Platzierungsphase – Anlageklasse: Immobilien Europa

Name des Fonds	Fondsinitiator	Struktur	Fondskonzept
Bayernfonds Frankreich 2	Real I.S.	Einzelobjektfonds	Investition in eine an die französische Staatsbahn vermietete Top-Immobilie in Paris
Buss – Holland 1	Buss Capital	Einzelobjektfonds	Investition in einen im niederländischen Wirtschaftsstandort 's-Hertogenbosch gelegene Büroimmobilie
Hannover Leasing – Wachstumswerte Europa 4	Hannover Leasing	Einzelobjektfonds	Investition in eine Büroimmobilie im Business-Park „Het Parc“ in Amstelveen (Vorort von Amsterdam)
Ideenkapiital – Metropolen Europas	Ideenkapiital	Dachfonds	mittelbare Beteiligung an sechs Gewerbeimmobilien in Frankfurt, München, Birmingham, London und Paris
IVG – EuroSelect 20	IVG Private Funds	Einzelobjektfonds	Investition in einen Bürokomplex in Brüssel
KGAL – PropertyClass England 2	KGAL	Einzelobjektfonds	Investition in eine Büroimmobilie in der Londoner Innenstadt
Lloyd – Holland Den Haag	Lloyd Fonds	Einzelobjektfonds	Investition in eine neue Büroimmobilie in Den Haag
Nordcapital – Niederlande 11	Nordcapital	Einzelobjektfonds	Investition in einen Büroneubau in der Randstad
Signa Property Funds – Signa 11 Brüssel	Signa Property Funds	Einzelobjektfonds	Investition in eine Büroimmobilie in Brüssel
Wölbern – Holland 68	Wölbern Invest	Einzelobjektfonds	Investition in eine Büroimmobilie in der Nähe des Amsterdamer Flughafens Schiphol

Geschlossene Immobilienfonds in der Platzierungsphase – Anlageklasse: Immobilien USA

Name des Fonds	Fondsinitiator	Struktur	Fondskonzept
BVT – Retail USA Portfolio	BVT	Mehrobjektfonds	Investition im Rahmen eines Joint-Ventures in ein Portfolio von 34 Gewerbeimmobilien in der Nähe von Wal Mart Super-Centern (Shadow Anchored Shopping Center) in 14 amerikanischen Bundesstaaten
Hamburg Trust – Finest Selection 2	Hamburg Trust	Mehrobjektfonds	Investition in erstklassige US-Gewerbeimmobilien (zwei Class-A-Immobilien in New York wurden bereits erworben)
MPC – Opportunity Amerika 3	MPC Capital	Dachfonds	Mittelbare Investition in unterbewertete Objekte mit hohem Chancen- und Entwicklungspotenzial (Blind Pool)
Walton – Pinal County 5	Walton International	Dachfonds	Mittelbare Investition in Grundbesitz in der Wachstumsregion Pinal County zwischen Phoenix und Tucson (Arizona)

Geschlossene Immobilienfonds in der Platzierungsphase – Anlageklasse: Immobilien Australien

Name des Fonds	Fondsinitiator	Struktur	Fondskonzept
Atlantic – Australien 1	Atlantic	Einzelobjektfonds	Investition in eine an die Universität von Neu Süd-Wales vermietete Gewerbeimmobilie in Sydney

Fondsvolumen	Laufzeit	Mindesteinlage	Scope Investment-Rating
81,0 Mio. Euro	12 Jahre	15.000 Euro	kein Rating
120,0 Mio. Euro	11 Jahre	10.000 Euro	BBB
11,0 Mio. Euro	11 Jahre	10.000 Euro	BBB+
34,2 Mio. Euro	11 Jahre	15.000 Euro	BBB
61,5 Mio. Euro	18 Jahre	25.000 Euro	A
136,1 Mio. Euro	18 Jahre	10.000 Euro	A+
31,8 Mio. Euro	15 Jahre	20.000 Euro	A-
63,0 Mio. Euro	15 Jahre	10.000 Euro	A
53,7 Mio. Euro	16 Jahre	10.000 Euro	kein Rating
41,1 Mio. Euro	18 Jahre	5.000 Euro	BBB

Fondsvolumen	Laufzeit	Mindesteinlage	Scope Investment-Rating
94,8 Mio. Euro	14 Jahre	15.000 Euro	kein Rating
15,7 Mio. Euro	11 Jahre	10.000 Euro	kein Rating
21,6 Mio. Euro	10 Jahre	10.000 Euro	kein Rating
57,5 Mio. Euro	10 Jahre	10.000 Euro	BBB+
194,0 Mio. Euro	11 Jahre	10.000 Euro	A+
35,5 Mio. Euro	13 Jahre	10.000 brit. Pfund	AA-
34,1 Mio. Euro	10 Jahre	10.000 Euro	kein Rating
73,9 Mio. Euro	11 Jahre	15.000 Euro	kein Rating
75,0 Mio. Euro	10 Jahre	10.000 Euro	kein Rating
35,3 Mio. Euro	11 Jahre	15.000 Euro	A-

Fondsvolumen	Laufzeit	Mindesteinlage	Scope Investment-Rating
139,6 Mio. US-Dollar	10 Jahre	15.000 US-Dollar	A
108,8 Mio. US-Dollar	15 Jahre	keine Angaben	A
130,0 Mio. US-Dollar	8 Jahre	10.000 US-Dollar	A-
10,0 Mio. US-Dollar	7 Jahre	20.000 US-Dollar	kein Rating

Fondsvolumen	Laufzeit	Mindesteinlage	Scope Investment-Rating
44,0 Mio. Aust. Dollar	10 Jahre	20.000 austr. Dollar	A

Erläuterung Scope-Investment-Rating: AAA = hervorragende Qualität; AA = sehr hohe Qualität; A = hohe Qualität; BBB = erhöhte Qualität; BB = leicht erhöhte Qualität; B = mäßige Qualität; CC = mindere Qualität; C = geringe Qualität; D = sehr geringe Qualität; Zusatz +/- dient zur Kenntlichmachung von Tendenzen Quelle: Scope/Angaben der Initiatoren, Stand: 10. März 2010



Plus Online-Seminare, Mehrplatzlizenzen, Experten-Hotline, Download-Flatrate

Alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen.

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – in „Haufe VerwalterPraxis Professional“ finden Sie zu allen Disziplinen der Immobilienverwaltung genau die passenden Fachinformationen.

www.haufe.de/shop/immobilien



Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Einer zahlt immer Oliver Everling

Serie

Ratings werden verstärkt kritisiert. Dass das geprüfte Unternehmen oft Auftraggeber ist, ist nicht das Problem. Aber es gilt Sicherungsmechanismen einzubauen.



Herr Dr. Everling, haben Ratings in der Finanzkrise und im Fall Griechenland versagt?

Everling: Nicht alle Ratings haben in der Finanzkrise versagt, nicht alle Agenturen haben versagt, auch nicht im Fall von Griechenland. Regelrecht fehlerhaft waren nur Ratings strukturierter Finanzierungen durch die führenden US-Agenturen. Bei Griechenland war für die Ratinganalysten vorhersehbar, dass die EU zumindest jetzt noch zu Hilfe eilen würde.



Oliver Everling

ist seit 1998 Geschäftsführer der Everling Advisory Services und der Rating Evidence GmbH. Die vielfältige Tätigkeit des promovierten Beraters, Fachautors und Referenten erstreckt sich weit über Deutschland hinaus. Unter anderem ist er Chairman der internationalen Projektgruppe Rating Services und Gastprofessor an der Wirtschaftsuniversität in Peking.

Worin bestand Ihrer Ansicht nach der größte Fehler der Ratingagenturen vor Ausbruch der Krise?

Everling: Im zu großen Vertrauen auf die Angaben von Investmentbanken, die doch an den Verbriefungen mit AAA-Ratings interessiert sein mussten. So haben sich die US-Agenturen auf eine Zusammenarbeit mit Emittenten eingelassen, ohne die Annahmen und Voraussetzungen der ihnen präsentierten Verbriefungen ausreichend zu hinterfragen.

Würden Sie Griechenland Geld leihen?

Everling: Ja, mit einer Risikoprämie in Abhängigkeit von den erteilten Ratings.

Lassen sich Risiken wirklich messen?

Everling: In gewisser Hinsicht schon. Die Grundprinzipien sind ja aus der Versicherungswirtschaft lange bekannt: Mit bestimmten Häufigkeiten treten bestimmte Ereignisse ein. Bei Länderratings kann man aber nicht wie bei Autos das Schadenaufkommen bestimmter Modelle vergleichen, weil es nicht viele Länder wie zum Beispiel Griechenland gibt. Dementsprechend müssen neben quantitativen Indikatoren, etwa aus Zah-

lungsbilanzen, auch viele weitere Kriterien zur sozialen, politischen und ökonomischen Situation miteinander zu einem logischen Modell verknüpft werden, das Schlüsse auf die Wahrscheinlichkeit bestimmter Szenarien zulässt.

Neben Ländern erhalten auch Firmen Ratings und bezahlen sogar dafür. Kann man da Neutralität erwarten?

Everling: Ja, denn auch wenn Ratingagenturen von irgendjemand anderem bezahlt würden, könnte es Interessenkonflikte geben. Wer zahlt, schafft an. Deshalb kann die Lösung des Problems nur darin bestehen, Interessenkonflikte glaubwürdig zu managen, also Vier-Augen-Prinzip, wechselnde Zuständigkeiten durch das Rotationsprinzip, vom Umsatz unabhängige Bezahlung der Analysten und so weiter.

Verhalten sich die großen Ratingagenturen, die Banken und die Aufsichtsbehörden schon nach solchen Vorgaben?

Everling: Die US-Agenturen haben die Konsequenzen bereits gezogen. Die Aufsichtsbehörden widmen sich der Überwachung; dafür wurde beispielsweise



eine EU-Verordnung über Ratingagenturen geschaffen. Nur bei den Banken stehen noch Maßnahmen aus, die eine ordnungsgemäße Aufklärung von Anlegern über erteilte Ratings sicherstellen.

Wird es je eine ernst zu nehmende europäische Konkurrenz zu Standard & Poor's, Moody's und Fitch geben?

Everling: Ja. Vor 20 Jahren sprach in Europa noch niemand von Fitch. So wird es auch europäischen Anbietern gelin-

gen, sich zunächst aus Nischen heraus zu positionieren. Ratings für Offene oder Geschlossene Fonds, für Zertifikate oder Versicherungsprodukte – wo sind da die US-Agenturen? In diesen Finanzmarktsegmenten sind deutsche Agenturen etabliert und mehr als nur eine ernste Konkurrenz für die US-Agenturen.

Die Ratings und Awards für Offene und Geschlossene Immobilienfonds, für Immobilien-AG, Wohnungsgesellschaften und sogar für einzelne – sogenannte grüne – Gebäude kommen uns vor wie ein Kessel Buntes. Wo sehen Sie gute Ansätze?

Everling: Es hat jetzt offenbar fast jeder verstanden, dass den Ratings die Zukunft gehört. Daher wird eine Auszeichnung nach der anderen kreierte in der Hoffnung, diesen Markt besetzen zu können. Ein Rating ist immer noch besser als gar keines, wenn man unter „kein Rating“ eine völlig willkürliche Entscheidung versteht. Ratingansätze können meist nicht einfach in „gut“ oder „schlecht“ unterteilt werden, sondern man muss sich mit den Voraussetzungen für ihre Anwendung befassen und diese richtig verstehen.

Können Sie das präzisieren?

Everling: Ja. Es kommt auf die Fragen an, die man durch ein Rating beantwortet wissen will. Auf keinen Fall darf ein Rating isoliert als Empfehlung verstanden werden, sondern es ist nur ein Element

von mehreren für Investitionsentscheidungen.

Was ist der größte Fehler beim Rating von Immobilienfonds und -unternehmen?

Everling: Vor allem wird die Bedeutung qualitativer Kriterien unterschätzt, die über die bloße Betrachtung der Performance in der Vergangenheit hinaus reichen. Deshalb gehen die Agenturen vernünftigerweise immer mehr dazu über, auch das Management und die Prozesse zu analysieren, um festzustellen, ob durch die Organisation eher zielführende Entscheidungen oder nur Zufallsergebnisse zustande kommen.

Worauf sollten Anleger bei der Beurteilung von Ratings besonders achten?

Everling: Sie sollten einsehen, dass es das alles erklärende Supermodell nicht geben kann. Wer also zu stark darauf vertraut, dass alle relevanten Faktoren erfasst wurden, kann fehlgeleitet werden. Deshalb benötigen Ratings immer auch Rückkopplungen, mit denen Fehler in den Annahmen rechtzeitig erkannt und korrigiert werden können.

Was ist Ihr größtes persönliches Anliegen in Bezug auf das Rating?

Everling: Dass ich für jede Assetklasse und jede einzelne Kapitalanlage eines Tages verlässliche Ratings vorfinde, damit sie mir noch im hohen Alter helfen, mein Vermögen zu sichern. ←|

Ein See, eine Region – vier Länder, tausend Möglichkeiten

Zahlreiche namhafte Unternehmen haben die Vorteile des Wirtschaftsstandorts Bodensee bereits erkannt. Die Region bietet den Zugriff auf internationale Märkte, ein breites Branchenspektrum und hochqualifizierte Arbeitskräfte. Internationalität, Erfindergeist, Innovationskraft und Entwicklungsdynamik verbinden sich mit einzigartiger Lebensqualität. Überzeugen auch Sie sich von der internationalen Vielfalt, die dieser Wirtschaftsstandort zu bieten hat!

**Gewerbegrundstücke, Produktionshallen, Büroräume, Ladenflächen oder Technologiezentren
Finden Sie Ihren passenden Standort auf**

**Wir beraten Sie
rund um den
Wirtschaftsstandort
Bodensee:**



Bodensee Standort Marketing GmbH
Benediktinerplatz 1
78467 Konstanz
Tel. +49 (0)7531 800 1145
Fax: +49 (0)7531 800 1146
E-Mail: info@b-sm.com

www.immoportal-bodensee.net

Ein Projekt der Bodensee Standort Marketing GmbH
und der Wirtschaftsförderung Bodenseekreis GmbH

www.bodensee-standortmarketing.com
www.wf-bodenseekreis.de



Antworten, die nicht beantworten

Alternative Finanzierungsformen. Jeder sucht verstärkt nach der goldenen Lösung. Doch oft ist die gefundene nur vermeintlich richtig. Viele Konzepte liegen am Wege, aber nicht alle eignen sich für jedes Unternehmen.

Dr. Robin Fritz, Managing-Partner von FPS Rechtsanwälte & Notare

Auch wenn die sogenannte Kreditklemme noch immer in der Öffentlichkeit thematisiert wird, wenden sich die Banken inzwischen wieder zunehmend ihren Kernaufgaben und damit auch der Finanzierung von Immobilien zu. Allerdings ist der heute zu realisierende Fremdkapitalanteil in der Immobilienwirtschaft weit von den Möglichkeiten vor der Finanzkrise entfernt. Dies liegt auch darin begründet, dass Investmentvehikel, die seinerzeit mit mehr als 100 Prozent Fremdkapital und teilweise über Non-Recourse-Deals Immobilien gekauft haben, heute aufgrund massiver Abwertungen in ernsthaften Schwierigkeiten sind.

Substitute für Fremdkapital

Dieses Problem ist nach wie vor gravierend. Eine tatsächliche Konsolidierung hat im Markt offenbar noch nicht stattgefunden. Vor allem um größere Transaktionen zu schultern, benötigen die Investoren und Projektentwickler tragfähige Finanzierungen. Dabei kann zumindest ein Teil des notwendigerweise eingesetzten Fremdkapitals der Banken durch alternative Finanzierungsformen ersetzt und die restriktive Kreditpolitik damit partiell kompensiert werden. Eine Begebung von Anleihen kommt dabei als Finanzierungsinstrument, insbesondere auf Unternehmensebene, in Betracht. Allerdings betrifft dies in der Regel größere und vor allem kapitalmarktnahe Unternehmen mit ausreichender Bonitätseinschätzung.

Sogenannte Mid-Cap-Bonds dürften nicht nur im aktuellen Marktumfeld nur

geringe Chancen einer erfolgreichen Platzierung haben. Zudem sind Anleihen von Unternehmen mit geringeren Bonitätsnoten nur mit starken Risikoaufschlägen am Markt platzierbar, was wiederum mit nahezu prohibitiven Kosten der Unternehmensfinanzierung einhergeht. Auch Hypothekenanleihen kommen als alternatives Finanzierungsinstrument infrage. Gerade beim Erwerb von Immobilienportfolien können diese besicherten Finanzierungsvehikel neben klassischen Bankendarlehen eine große Rolle spielen. Zudem wurde auch dem Mezzanin-Kapital im Segment alternativer Finanzierungsformen zwischenzeitlich stärkere Beachtung geschenkt. Ob eigenkapitalähnlich in Form von Genussrechten, wertpapierverbrieften Genussrechten, stillen Beteiligungen oder mit Fremdkapitalcharakter über Wandel- und Optionsanleihen, nachrangige Darlehen – Mezzanine-Kapital konnte sich vor allem aufgrund der hohen Kosten mit Verzinsungen von bis zu 20 Prozent im Immobilienmarkt nicht durchsetzen. Wesentliche Hemmnisse gerade bei der Mezzanine-Finanzierung waren aber darüber hinaus auch stets die Probleme des Marktvertrauens und der Kapitalmarktabhängigkeit. Daher war das Instrument nie für alle Investoren gleichermaßen zugänglich.

Stärkung der Eigenkapitalbasis

Zur Kompensation der restriktiveren Kreditpolitik der Banken kommt punktuell auch eine verstärkte Nutzung interner Liquiditätsreserven infrage. So kann beispielsweise bei Immobilienbestands-



Sehr viel Eigenkapital erforderlich.
Woher auch immer ...

halten ein professionelles Management des Working Capitals zu signifikanten Verringerungen der Kapitalbindung im Umlaufvermögen führen. Das frei gewordene Kapital kann dann im Zuge neuer Investitionen einen geringeren verfügbaren Fremdkapitalanteil ersetzen.

Fremdkapital kann partiell auch durch einen steigenden Equity-Anteil

über eine direkte Unternehmensbeteiligung Dritter ersetzt werden. In der aktuellen Marktsituation sind jedoch derartige Kapitalerhöhungen als äußerst schwierig zu erachten. Ebenfalls in Grenzen sind Kooperationen mit Private-Equity-Investoren, Private-Equity-Fonds oder Family Offices möglich. Allerdings nutzen diese Anlegergruppen in der Regel einzelne, gezielte Immobilieninvestments allenfalls als Beimischung in ihren Portfolios. Dabei ist von einer



Anteilsquote von lediglich fünf bis zehn Prozent auszugehen. Diese Marktteilnehmer prüfen zudem die Solidität des Anlageobjekts sehr genau. Wie auch aufseiten der Kreditfinanzierung durch Banken spielt somit die Marktkennntnis des Finanzierungsnachfragers und die Qualität des Objekts eine herausragende Rolle.

Nahezu alle skizzierten Finanzierungsinstrumente zielen auf eine Erhöhung des Eigenkapitalanteils ab. Grundlegenden Ersatz für das Fremdkapital der Banken gibt es nicht. Der Anteil der unterschiedlich ausgestalteten Bankdarlehen in der Immobilienfinanzierung liegt hierzulande bei um die 90 Prozent. Daher lautet die Frage also prinzipiell nicht: Welche Alternativen stehen in der Fremdkapitalfinanzierung zur Verfügung? Vielmehr geht es jetzt darum, zurück zu einem soliden und nachhaltigen Asset- und Property-Management zu finden.

Die Zeiten für Immobilieninvestments sind gut. Geld und Finanzierungsinstrumente gibt es auch in der aktuellen Marktlage genug. Es kommt vor allem darauf an, die Immobilieninvestition transparent und nachvollziehbar zu strukturieren und mit Blick auf Nutzungskonzept, Finanzierungsvolumen, Mieterprofile und Wertsteigerungspotenziale realitätsnahen Marktgegebenheiten zu unterlegen.

Dass entsprechend strukturierte Immobilientransaktionen möglich sind, zeigen nicht zuletzt die Geschlossenen Immobilienfonds. Ihre Solidität hat dieser Anlageklasse im vergangenen Jahr zu einem großen Erfolg verholfen. Während andere Beteiligungsmodelle in der Gunst der Anleger das Nachsehen hatten, konnten diese Fonds fast 2,5 Milliarden Euro an Eigenkapital einwerben.

Kreditklemme trifft nicht alle

Schwerpunkte bei der Finanzierungslösung sind vor wie nach der Krise: Lage und Qualität des Objekts, der Cashflow bei Vermietung und natürlich die Bonität des Kunden selbst. Davon sind die Beleihungshöhen abhängig und somit flexibel.

Für erstklassige Objekte mit guter Vermietungs- und Mieterstruktur sind auch jetzt Fremdkapitalanteile in der Immobilienfinanzierung von 60 bis 70 Prozent realisierbar. Auch größere Investmentvolumina sind auf diese Weise nach wie vor möglich. Durch Kooperation verschiedener Investoren, wie im Private Equity-Markt inzwischen üblich,

Auf einen Blick

- › Eine Begebung von Anleihen kommt als Finanzierungsinstrument in der Regel nur für kapitalmarktnahe Unternehmen in Betracht.
- › Zur Kompensation der restriktiveren Kreditpolitik der Banken kommt punktuell eine verstärkte Nutzung interner Liquiditätsreserven infrage.
- › Fremdkapital kann partiell auch durch einen steigenden Equity-Anteil ersetzt werden, was in der aktuellen Marktsituation jedoch schwierig ist.
- › Ebenfalls in Grenzen sind Kooperationen mit Private-Equity-Investoren, Private-Equity-Fonds oder Family Offices möglich.
- › Insgesamt geht es bei der alternativen Finanzierung vor allem darum, zu einem soliden und nachhaltigen Asset- und Property-Management zu finden.

erreichen die Marktteilnehmer notwendige Eigenkapitalanteile. Finanzinstitute können bei der entsprechenden Vergabe von Fremdkapital wiederum den Risiken derart großer Kreditengagements wie schon vor der Krise über das Instrument der Syndicated Loans entgehen.

Rückkehr der Professionals

Investoren und Projektentwickler, die Qualität anbieten und nicht nach der Devise handeln, noch jemanden zu finden, der ein schlechtes Objekt zu einem noch höheren Preis erwirbt, werden sich am Markt deutlich stärker positionieren können als in der Vergangenheit.

Analog zum Markt für Unternehmensbeteiligungen hat sich die Immobilienwirtschaft zugunsten strategischer Investoren verändert. Die aktuelle Marktsituation bedeutet eine Renaissance des Branchenverständnisses. Investoren, die von Real Estate etwas verstehen und ihre Immobilien nicht ausschließlich als Zahlen auf Excel-Sheets begreifen, werden auch in schwierigen Situationen – wie der aktuell gegebenen – gutes Geld mit Real Estate verdienen können. ←|

Von den Finanzgerichten

Altbausanierung birgt steuerliche Tücken

Aufwendungen bei der Anschaffung eines Gebäudes sind nicht sofort abziehbar, wenn sie im Rahmen einheitlich zu würdiger Instandsetzungsmaßnahmen anfallen.



Der alte Streit. Sind Modernisierungsmaßnahmen sofort abziehbar?

Michael Schreiber, Oberweser

Aufwendungen im Zusammenhang mit der Anschaffung eines Gebäudes sind nicht als Erhaltungsaufwand sofort abziehbar, wenn sie im Rahmen einheitlich zu würdiger Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen im Sinne des § 6 Abs. 1 Nr. 1a Satz 1 EStG anfallen. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Urteil vom 25. August 2009 (Az. IX R 20/08) entschieden.

Der unterlegene Kläger erwarb im Streitjahr 2004 ein Grundstück, bebaut mit einem vermieteten Zweifamilienhaus. Direkt nach dem Kauf nahm der Investor eine umfassende Modernisierung des Mietshauses vor. Die hierfür insgesamt entstandenen Netto-Aufwen-

dungen machte der Kläger als sofort abzugsfähige Werbungskosten im Rahmen der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung geltend.

Das Finanzamt erkannte die Aufwendungen allerdings nicht an, sondern berücksichtigte sie nur als anschaffungsnahe Herstellungskosten im Sinne des § 6 Absatz 1 Nr. 1a EStG.

Nach dieser Vorschrift gehören zu den Herstellungskosten eines Gebäudes auch Aufwendungen für Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen, die innerhalb von drei Jahren nach dem Kauf des Gebäudes durchgeführt werden. Das gilt dann, wenn die Aufwendungen ohne Umsatzsteuer 15 Prozent der Anschaf-

fungskosten des Gebäudes übersteigen (anschaffungsnahe Herstellungskosten). Hier war die schädliche 15-Prozent-Grenze knapp überschritten.

Baumaßnahmen einheitlich zu würdigen?

Der Kläger wandte ein, die Baumaßnahmen seien nicht einheitlich zu würdigen – die Kosten der aus optischen und ästhetischen Gründen vorgenommenen Schönheitsreparaturen seien sofort abziehbar. In der Tat gehören Aufwendungen für Erhaltungsarbeiten, die jährlich üblicherweise anfallen, nicht zu den anschaffungsnahen Herstellungskosten.

Allerdings ist unter Steuerexperten seit Jahren umstritten, welche Aufwendungen unter die Ausnahmeregelung des § 6 Absatz 1 Nr. 1a Satz 2 EStG fallen. Insbesondere besteht Streit darüber, ob auch Schönheitsreparaturen – etwa ihrer Art nach – „jährlich üblicherweise“ anfallen. Der 9. Senat des BFH hat den Meinungsstreit offengelassen – allerdings ein klares Votum gegen eine isolierte Betrachtung einzelner Reparaturkosten abgegeben. Nach Meinung der Steuerjuristen sind alle Aufwendungen jedenfalls dann insgesamt als Herstellungskosten im Sinne des § 6 Absatz 1 Nr. 1a EStG zu behandeln, wenn sie – wie im Streitfall – in einem engen räumlichen, zeitlichen und sachlichen Zusammenhang mit einer umfassenden Instandsetzung und Modernisierung angefallen sind. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Grundstückserwerb von Kommunen und Grunderwerbsteuer

Vorsteuerabzug bei Grundstückserwerb von Kommunen möglich

Erwirbt ein Unternehmer ein städtisches Grundstück und ist im Grundstückskaufvertrag die Umsatzsteuer offen ausgewiesen, so kann er beim Finanzamt die ausgewiesene Steuer als Vorsteueranspruch geltend machen. Investoren können sich insoweit unmittelbar auf Artikel 4 Abs. 5 der 6. EG-Richtlinie berufen. Das hat das FG Berlin-Brandenburg mit Urteil vom 1. Oktober 2009 (Az. 5 K 858/05) rechtskräftig entschieden. Nach dem deutschen Umsatzsteuerrecht sind Städte und Gemeinden grundsätzlich keine Unternehmer und daher nicht zum offenen Ausweis der Umsatzsteuer berechtigt. Deshalb entfällt nach Ansicht der deutschen Finanzverwaltung das Recht des Leistungsempfängers zum Vorsteuerabzug. Doch diese Rechtsauffassung kollidiert mit EU-

Recht. Denn Artikel 4 Abs. 5 der 6. EG-Richtlinie sieht vor, dass die EU-Mitgliedsstaaten Tätigkeiten von Einrichtungen des öffentlichen Rechts, die umsatzsteuerfrei sind – hierzu gehören Grundstücksveräußerungen –, als Tätigkeiten behandeln können, die ihnen im Rahmen der öffentlichen Gewalt obliegen. Nach der Entscheidung des EuGH vom 4. Juni 2009 (Rs. C 102/08, SALIX) erfordert diese Handhabung eine ausdrückliche nationale Regelung, die verbindlich, konkret, bestimmt und klar sowie gerichtlich nachprüfbar sein muss. Der deutsche Gesetzgeber hat es allerdings bisher versäumt, eine derartige Regelung zu schaffen. Daraus folgt, dass die Grundstücksveräußerung eben nicht als Ausübung öffentlicher Gewalt qualifiziert werden kann und die Umsatzsteuer somit neben dem Grundstückskaufpreis gesondert ausgewiesen werden durfte.

Erhöhte Grunderwerbsteuer verfassungswidrig?

Vier Prozent beträgt im Moment der Grunderwerbsteuersatz. Vor dem BFH ist deshalb ein Revisionsverfahren anhängig (Az. II R 4/09). Die Kläger wollen erreichen, dass der Fiskus maximal zwei Prozent Grunderwerbsteuer erheben darf. Die Abgabe sei nach Anhebung des Steuersatzes auf bis zu vier Prozent in eine Schieflage geraten. Betroffene Hausbesitzer sollten Einspruch gegen die Grunderwerbsteuerfestsetzung erheben und das Verfahren bis zu einer abschließenden Klärung offenhalten. Zwar muss die erhöhte Abgabe vorerst bezahlt werden. Sollte der BFH die Erhöhung der Grunderwerbsteuer für verfassungswidrig halten und dem Bundesverfassungsgericht die Frage zur Entscheidung vorlegen, winken nachträgliche Steuererstattungen. ←|

BFW Immobilien Kongress 2010

Immobilienjahr 2010 – in Zeiten des Wandels erfolgreich handeln!

Der BFW Immobilien Kongress 2010 – Ihre Plattform für fachlichen Austausch zu aktuellen Entwicklungen, zukunftsweisenden Trends, wirtschaftlichen und klimapolitischen Herausforderungen.

Diskutieren Sie in acht Arbeitsgruppen und im Immobilienverwalter-Plenum mit namhaften Referenten aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Fachwissenschaft. Zu Gast ist der Staatssekretär Rainer Bomba, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. Weitere Informationen finden Sie unter: www.bfw-immobilien-kongress.de.

BFW Immobilien Kongress 2010
6. und 7. Mai 2010
Maritim proArte Hotel Berlin
Friedrichstraße 151
10117 Berlin

Die Themenschwerpunkte im Überblick:
Steuern · Hotelimmobilien · Bauträger · Seniorenimmobilien · Neue Finanzierungsinstrumente · Denkmalimmobilien · Energie und Umwelt · Immobilienmarketing · Immobilienverwaltung

Medienpartner

BBB
Magazin
BundesBauBlatt

im immobilien
managerverlag
entscheidend für entscheidend

IMMOBILIEN weekly
Wirtschaft, Recht, Technik aus der Hauptstadt

immobilien
wirtschaft

WE | WOHNUNGS-
EIGENTUM
MIETRECHT

BFW
BUNDVERBAND FREIER IMMOBILIEN-
UND WOHNUNGSUNTERNEHMEN E.V.

Bundesverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen e.V.
Kurfürstendamm 57 · 10707 Berlin
Telefon: 030 327810
Telefax: 030 32781299
E-Mail: office@bfw-bund.de

BFW

Bundesfachverband Wohnungs-
und Immobilienverwalter e.V.
Schiffbauerdamm 8 · 10117 Berlin
Telefon: 030 30872917
Telefax: 030 30872919
E-Mail: service@wohnungsverwalter.de

Das Feature

Leben mit Kleinigkeiten

Sind Reparaturen am Haus erforderlich, müssen sie nach den energetischen Vorgaben der EnEV erfolgen, die die Sache verteuern. Es sei denn, es gilt die „Bagatellgrenze“. Sie ist verschärft worden. Doch: Schärfer kann günstiger sein.

Dirk Labusch, Freiburg

„Alles prüfe der Mensch, dass er verstehe die Freiheit aufzubrechen, wohin er will.“ Schön, dieses verkürzte Zitat von Hölderlin. Aber wo gilt es noch? Galt es je? Zwänge, Karrierechancen, Überlebenskampf, Freiheit der anderen. Wo bist du, meine Freiheit?

„Im Eigentum, besonders im Grundeigentum.“ Das meinte bis gestern noch der Optimist bei Haus & Grund. Doch der andere, der Realist, wusste es stets besser. Und er hat Recht. Hinderst du, oh Haus, mich nicht geradezu daran aufzubrechen? Und muss ich nicht – Stichwort Sozialbindung – zusehen, es nur so zu verwenden, wie es Verordnungen mir erlauben? Keine Fabrik im Wohngebiet, dafür Steuern, Abgaben und Nachbarrecht. Eigentum verpflichtet. Frei macht es eher weniger.

Ein Kind baut sich ein Haus aus Klötzchen, reißt es ein, baut es wieder auf. Das ist Freiheit. Bis vorgestern hätte ich das mit meiner Immobilie auch tun können. Doch die Camelzeit scheint vorbei zu sein. Es droht die Energieeinsparverordnung EnEV.

Risse in der Mauer

Mein Nachbar wachte neulich auf. Risse in der Mauer. Ganz ganz früher wäre eine Verputzfirma vorbeigekommen, hätte alles ausgebessert, und es wäre gut gewesen. Nun passierte das aber im letzten Jahr. Und das Unternehmen, das im September 2009 vorbeikam, war gut



Ein Riss kann zu riesigen Reparaturen führen. Es sei denn, es gilt die „Bagatellgrenze“.

drauf. „Man muss den Riss aufstemmen um ihn fachgerecht reparieren zu können“, sagte der Mitarbeiter und stemmte. Nach jeder Seite der Risse 30 Zentimeter. Ich erschrak als ich das sah. Doch der Nachbar lächelte. Wirklich, er lächelte!

Ich: „Du bist ein Lebenskünstler, Kurt.“
Er: „Sind doch bloß 17 Prozent ...“

Später klärte er mich auf: Nur 17 Prozent der „Bauteilfläche“ war nach dem Abschlagen des Putzes betroffen. „Die können jetzt repariert werden, ohne dass die heutigen energetischen Standards beachtet werden müssen.“ Es galt in die-

sem Zusammenhang die alte „Bagatellgrenze“. Wären über 20 Prozent der Fläche betroffen gewesen, hätte Kurt die zu reparierende Fläche nach den Vorgaben der EnEV sanieren müssen. Das hätte die Sanierung viel teurer gemacht.

Bagatellgrenze, die alte

Bis zum 30. September 2009 galt: Waren damals höchstens 20 Prozent der Flächen betroffen, konnten die baulichen Maßnahmen durchgeführt werden, ohne dass mit der Maßnahme die Wärmeschutzziele der EnEV erreicht werden mussten.

Die neue Bagatellgrenze: Rettung für Kurt

Was steht in der EnEV 2009? In § 9 heißt es sinngemäß, dass Änderungen von Außenwänden grundsätzlich nach bestimmten energetischen Vorgaben durchzuführen seien. Das gilt nur dann nicht, wenn die Fläche der geänderten Bauteile nicht mehr als zehn Prozent der gesamten Bauteilfläche des Gebäudes betreffen. In der EnEV 2007 hatte es demgegenüber geheißen, die energetischen Vorgaben gelten dann nicht, wenn die Änderungen weniger als 20 Prozent der Bauteilflächen ... betrafen.

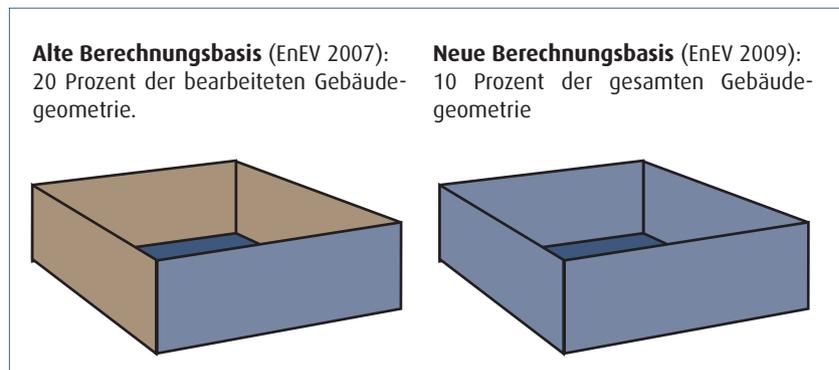
› **Was ist „Bauteilfläche“?** Das ist die Fläche des jeweiligen für sich geometrisch abgeschlossenen Bauteils, also etwa die Fläche, die der Bauteil „Außenwand“ trägt“ (Auslegungen zur Energieeinsparverordnung Staffel 9).

› **2007 oder 2009: Was ist günstiger?** Zunächst scheint es, dass sich die Verhältnisse für Immobilieneigentümer verschärft haben. Früher: Toleranz bei bis zu 20 Prozent Schaden, heute: Toleranz nur noch bei zehn Prozent. Wenn mehr als zehn Prozent beschädigt ist, „droht“ energetische Sanierung. Die wichtige Frage lautet: Zehn Prozent wovon? Die zehn Prozent von heute betreffen die gesamte Bauteilfläche des Gebäudes. Die 20 Prozent von

gestern betrafen die Bauteilflächen gleicher Orientierung. „Gleiche Orientierung“ (1) bedeutet dabei im Wesentlichen die Himmelsrichtung. Die alte Regelung kann somit sogar ungünstiger sein als die neue.

› **Beispielrechnung:** Als Beispiel dient ein Flachdachbau mit vier fensterlosen Putzwänden zu je zehn mal vier Metern (pro Seite 40 m², insgesamt also 160 m²): Angenommen, nur die Südwand hätte Risse, so müsste beim alten Ermittlungsverfahren nur in dem Fall energetisch saniert werden, in dem die durch Risse beschädigte Fläche größer als acht m² wäre (20 Prozent von 40 m²), denn nur diese zählt („gleiche Orientierung“).

Die neuen Rechenparameter verdoppeln jedoch die „Freifläche“ auf 16 m². Denn Bezugsmaßstab ist nicht mehr nur die Südwand, sondern die gesamte Außenwand. Sind mehr als zehn Prozent der Außenwand beschädigt, muss energetisch saniert werden. Zehn Prozent der gesamten Wandfläche von 160 m² sind 16 m². Das zeigt: Es gibt durchaus Fälle, bei denen sich auf Basis der neuen EnEV 2009 größere Bauteilflächen ohne zusätzliche energetische Maßnahmen bearbeiten lassen, als bei der EnEV 2007. Etwas anderes kann jedoch in anderen Fällen gelten, etwa dann, wenn mehrere Wände von Rissen oder anderen Beschädigungen betroffen sind.



1 im Sinne der Anlage 1 Tabelle 2 Zeile 4 Spalte 3 ENEV

Doch es kam, wie es kommen musste: Das Bauunternehmen hatte falsch zusammengemischt. Im Oktober 2009 sehe ich sie wieder anrücken, meißeln und stemmen und machen. Diesmal lächelt er nicht mehr, mein Nachbar.

Ich (väterlich): „Sind doch bloß 17 Prozent...“

Er: „Die Bagatellgrenze hat sich auf zehn Prozent verringert.“

Zehn Prozent wovon

Stimmt, ich hatte etwas übersehen. Die EnEV 2009, die seit 1. Oktober 2009 in

Kraft ist, schreibt energetische Sanierung schon bei einer Umgestaltung von zehn Prozent vor. „Jetzt wird es richtig teuer. Es wird kälter in D. Die Freiheit nimmt ab ...“, das waren Kurt's letzte Worte an diesem Tag. Die nahm ich mit in den Schlaf.

Ich träumte schlecht in jener Nacht. Hatte nicht ein Bericht des Deutschen Verbands eben erst (Immobilienwirtschaft 2/2010, Seite 16) darauf hingewiesen dass energetische Sanierung oft unwirtschaftlich ist? Meine Frau meinte beim Frühstück, ich sei in der Nacht aufgewacht und hätte gefragt: „Zehn Prozent – aber wovon?“

Da war sie also, die große Frage. Nun gab es kein Halten mehr. Ich frühstückte gut und recherchierte ausgiebig. Die Ergebnisse, die ich dabei herausfand, retteten Kurt (siehe oben), der bereits Anflüge von Depression gezeigt hatte.

Später kommt mir wieder Hölderlin in den Sinn. Wie ging es noch, das gesamte Zitat? „Alles prüfe der Mensch, sagen die Himmlischen, daß er, kräftig genährt, danken für Alles lern und verstehe die Freiheit aufzubrechen, wohin er will.“

Ich hatte geprüft, Kurt hatte gedankt, Freiheit gab es immer noch, und vor allem: Ich hatte gut gefrühstückt. ←|

Weniger Aussteller, mehr Besucher

MIPIM 2010. Die Teilnehmerzahlen lagen in diesem Jahr auf Vorjahresniveau. Dichtes Gedränge wie in den Boomzeiten gab es weder an den Ständen noch auf der Croisette. Weniger Hektik und eine positive Grundstimmung waren zu spüren.

Birgitt Wüst, Freiburg

Pünktlich zur MIPIM hatte sich an der Cote d'Azur Mitte März der Frühling eingestellt: Milde Temperaturen, strahlendblauer Himmel, Sonnenschein. Die klimatischen Rahmenbedingungen für das Frühlingssteldlichein der internationalen Immobilienbranche waren angenehm – wie bereits in den Vorjahren. Dennoch hat sich viel verändert. Schon in den ersten Messetagen zeichnete sich ab, dass deutlich weniger Aussteller und Besucher nach Cannes kamen: Dichtes Gedränge wie in den Boomzeiten gab es weder an den Ständen noch auf der Croisette. Zum Mittagessen ohne Reservierung einen Platz in einem der vielen Restaurants am Hafen zu finden? In diesem Jahr gar kein Problem, ebenso wenig wie am späteren Abend ein Taxi für den Rückweg ins Hotel zu buchen.

Die Reihen haben sich im Zuge der Wirtschaftskrise gelichtet. Vor zwei Jahren verzeichnete der Messeveranstalter Reed Midem noch 30.000 Teilnehmer. In diesem Jahr kamen nur rund 18.000

Teilnehmer aus 81 Ländern, somit liegen die Zahlen auf Vorjahresniveau.

Unterdessen werten Aussteller wie Besucher die reduzierte Teilnehmerzahl eher positiv. „Die Messe ist stark geschrumpft, und das hat ihr gutgetan“, sagt Michael Josipovic, Wirtschaftsförderer der Stadt Köln. Unter dem Titel „Cologne Bonn & Partners“ warben die Stadt Köln, die Region Bonn und die Mitaussteller aus der Branche gemeinsam um mehr internationale Aufmerksamkeit.

Regionenstände gut besucht

Wie in jedem Jahr waren die großen Stadt- und Regionenstände der deutschen Teilnehmer sehr gut besucht, was zum Teil auch daran liegen mag, dass sich dort nun mehr Unternehmen präsentierten als in den Vorjahren. Nicht zuletzt aus Kostengründen haben sie in diesem Jahr auf einen eigenen Stand verzichtet und sich stattdessen lieber eine Standpartnerschaft am Stand von Berlin,

Stuttgart oder München gesichert. Die Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH und die FrankfurtRheinMain GmbH International Marketing of the Region präsentierten sich bereits zum vierten Mal mit einem gemeinsamen Stand auf dem jährlichen Branchentreff der internationalen Immobilienszene, um für Frankfurt und die Region Frankfurt-Rhein-Main zu werben. „Die MIPIM ist für uns die ideale Plattform, um Kontakte zu knüpfen, bestehende Kontakte zu intensivieren und potenzielle Investoren auf die exzellenten Bedingungen in unserer Region aufmerksam zu machen“, erklärte Dr. Hartmut Schwesinger, Geschäftsführer der FrankfurtRheinMain GmbH.



Ganz allgemein scheint die Werbung für deutsche Standorte – sei es an Spree oder Isar, Main oder Rhein – in diesem Jahr besonders Sinn zu machen. Denn wie in Cannes sehr häufig zu hören war, rücken die deutschen Immobilienmärkte derzeit verstärkt in den Fokus vieler Investoren. Von zunehmendem Interesse an hiesigen Wohnimmobilien, sei es an Einzelobjekten oder an Portfolios, berichtet etwa Rainer Reddehase Frics, Geschäftsführer der Real Estate Stuttgart GmbH. Die Angst vor einer möglichen Inflation führe dazu, „dass im Bereich der Wohnimmobilien wieder mehr die Musik spielt“. Transaktionen im Residential-Segment hätten in den vergangenen Monaten zugenommen. Unter den Käufern: Deutsche Pensionsfonds, niederländische Unternehmen sowie Investoren aus Polen und Dubai.

Auch die deutschen Gewerbeimmobilienmärkte rückten wieder stärker in den Fokus internationaler Investoren. „Deutschland ist ein Investitionsland“, sagt Peter Rösler, Chef der BNP Paribas Real Estate, und berichtet von sehr „deal-orientierten“ Gesprächen. Im Übrigen sei zu bemerken, dass sich die Messteilnehmer mit den veränderten

Marktgegebenheiten auseinandergesetzt hätten. „Mit Blick auf das Pricing herrscht zunehmend mehr Einigkeit zwischen Investoren und Verkäufern“, so Rösler. Die Preisvorstellung auf beiden Seiten sei jetzt realistischer. Fabian Klein Mrics, Investmentchef bei CB Richard Ellis in Deutschland, spricht von einem im Vergleich zum Vorjahr „deutlich verbesserten Investitionsklima“, das sich auf der diesjährigen MIPIM spiegelte. Zunehmendes Investoreninteresse an hiesigen Gewerbeimmobilien bestätigt Melanie Ebach, Director Institutional Business bei Henderson Global Investors. Insbesondere im Visier dabei: Core-Immobilien. Außer in Deutschland sieht sich Henderson derzeit auch nach Anlagemöglichkeiten in London um. „Dort steigen die Preise inzwischen zwar wieder – allerdings auch die Mieten, und so sind weiterhin gute Renditechancen

gegeben“, so Ebach. Mit dem Verlauf der MIPIM zeigt sich die Managerin sehr zufrieden: „Es gibt wohl weniger Besucher als in den Vorjahren – damit ist es auch weniger hektisch. Es bleibt mehr Zeit für konstruktive Gespräche.“

Für die Aareal Bank, die in 25 Ländern vertreten ist und sich daher als „internationalster deutscher Immobilienfinanzierer“ sieht, ist die Präsenz in Cannes ein „Muss“. Wie Kommunikationchef Sven Korndörfer berichtet, will die Wiesbadener Bank ihr Neugeschäft, das 2009 bei 2,8 Milliarden lag, im laufenden Geschäftsjahr auf vier bis fünf Milliarden Euro hochschrauben. „Auf der MIPIM als weltweitem Marktplatz trifft man die internationale Klientel“, so Korndörfer. Entscheidend sei, dass man auf der MIPIM die Entscheider treffe: „Die Gesprächslagen sind eindeutig, man komme schnell auf den Punkt – es werden realistische Projekte verhandelt.“ ←|

ANZEIGE



54.734 m² Gestaltungsspielraum.
 Freies Grundstück mitten im Hamburger Hafen.
 Nutzen Sie Ihre Chance! Bis zum 30.4.2010
WWW.HAMBURG-PORT-AUTHORITY.DE/IMMO

Mipim-Impressionen. Nach wie vor ist die Messe in Südfrankreich ein Branchentreff der internationalen Immobilienszene.



Fotos: Reed Midem, Frauen in der Immobilienwirtschaft

Doch keine Basarwirtschaft

HOAI, die alte. Ihr Wegfall führte zu Ängsten. Sachverständige fürchteten Preiskampf, Kunden ein Weniger an Transparenz. Doch die Befürchtungen scheinen sich nicht bestätigt zu haben.

Jochem Kierig, Sinzig

Seit dem Inkrafttreten der neuen Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) am 18. August 2009 ist über ein halbes Jahr vergangen. Für Verträge nach dem 17. August muss der Bewertungssachverständige nun nicht mehr die staatliche Gebührenordnung anwenden, sondern kann das Honorar frei aushandeln.

Sechs Monate nach dem Wegfall der alten HOAI bedeutet die Neuregelung für die Kunden mehr Transparenz. Nach den neuen Regeln etwa müssen die Wertermittler den Kunden, die die Leistung weder weiterveräußern noch gewerblich nutzen wollen, die Preise als Bruttopreise (also inklusive Mehrwertsteuer und sonstiger Preisbestandteile wie etwa Nebenkostenpauschalen) ausweisen. Die Darstellung der Nettopreise zuzüglich Pauschale und Mehrwertsteuer reicht nicht mehr aus.

Vorteile für Institutionelle

Auch institutionelle Kunden profitieren von den Neuregelungen. Denn der Wegfall der alten HOAI bietet die Chance, kundenorientierte Leistungen zu angemessenen Kosten zu erhalten. In vielen Fällen benötigen die Kunden ja gar kein 30-, 60- oder 100-seitiges Gutachten, das entsprechend honoriert werden muss, sondern vielleicht einfach nur eine grobe Schätzung, die weitaus günstiger zu haben ist. Die größere Flexibilität bei der Bepreisung verschiedener Leistungen mit ganz unterschiedlichem Aufwand wirkt sich in einem solchen Fall positiv aus. Nach der alten HOAI war das Honorar vom ermittelten Wert abhängig. Das

konnte dazu führen, dass ein besonders hoher Aufwand durch die Einstufung in die Schwierigkeitsstufe nur unzureichend berücksichtigt wurde. Das sich dadurch ergebende Missverhältnis zwischen Aufwand und Honorar lässt sich künftig durch die größere Flexibilität umgehen.

Auch die Gültigkeit mündlicher Absprachen statt der bisherigen schriftlichen Fixierung bedeutet für alle Beteiligten keine Einbuße an Sicherheit, denn an die Stelle der HOAI treten entsprechende Paragraphen des BGB, denen zufolge die Herstellung eines Werks den Umständen nach nur gegen eine Vergütung zu erwarten ist (§ 632 BGB) und bei einer fehlenden Vereinbarung keine Mindestsätze, sondern die übliche Vergütung gilt (§ 632 Abs. 2 BGB). Über die Höhe der üblichen Vergütung entscheidet im Zweifelsfall das Gericht.

Zunehmende Preisdiskussionen

Für die Wertermittler sind die befürchteten Folgen ebenfalls nicht eingetreten. Soweit man es bislang beurteilen kann, hat es keine Preisentwicklung nach unten gegeben, auch zu einer „Basarwirtschaft“ infolge größerer Flexibilität der Vertragsparteien ist es nicht gekommen. Wohl haben die Preisdiskussionen zwischen Kunden und Wertermittlern zugenommen, aber – wie überall in der Wirtschaft – hat Qualität ihren Preis, was auch von der Mehrzahl der Kunden so gesehen wird.

Und eine weitere Entwicklung lässt sich feststellen: Der Wegfall der HOAI zwingt die Sachverständigen zu einem

neuen Selbstverständnis. Der zunehmende Wettbewerbsdruck führt dazu, der Gewinnung von Kunden mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Das beginnt bei der Festlegung der Honorarmodelle, durch die sich der einzelne Gutachter vom Wettbewerb abheben kann, und geht über die professionelle Außendarstellung samt Öffentlichkeitsarbeit und Ausarbeitung eines Corporate Designs bis zur Optimierung neuer Arbeitsprozesse. Bei den Honoraren stehen verschiedene Modelle zur Auswahl, die bestimmte Vor- und Nachteile besitzen.

Der Umdenkprozess findet bereits statt. Viele Sachverständige beginnen damit, ihre Leistungen zu differenzieren, bepreiste Leistungskataloge zu entwickeln und ihre Arbeitsprozesse zu optimieren. Immer größeres Gewicht legen sie auf auch auf die Aneignung von Kompetenzen für Honorargespräche. Ganz entscheidend sind die Chancen, die sich mit dem Wegfall der alten Honorarordnung für alle Beteiligten ergeben – für Wertermittler und für Kunden. Mehr Differenzierung, mehr Möglichkeit zur Individualisierung und letztlich auch mehr Erfolgsorientierung. ←|



Jochem Kierig

leitet die Sprengnetter GmbH, deren Portfolio aus gestufter Ausbildung mit qualifizierten Abschlüssen, Personenzertifizierung nach ISO 17024, Software-Lösungen, Fachverlag und Marktforschung besteht.

Marktübersicht

Hausverwaltungs- und Makler-Software 2010

Die Herstellerlandschaft ist äußerst bunt. Auf den nachfolgenden Seiten finden kleinere und mittlere Immobilienunternehmen einen aktuellen Überblick.



Inhaltsverzeichnis

Artikel und Marktübersichten

Es rumort nicht nur – es tut sich was	41
Die Einsteigerprogramme	43
Die Profiprogramme	44
Go Mobile! Der Trend der Datennutzung	48
Die Maklerprogramme	51
Die Adressübersicht	54



„Als ich 1979 anfang, hätte ich mir die Immobilienwirtschaft gewünscht. Fakten, Daten, Hintergründe und Informationen in komprimierter Form – kann es sich heute jemand leisten, sie nicht zu lesen?“

Karsten Trompetter, Trompetter Immobilien GmbH



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienwirtschaft.de



HAUFE.

Es rumort nicht nur – es tut sich was

Software für Einsteiger und Profis. Die Programme werden immer ausgereifter. Die Hersteller bieten add-ons, die Software-Funktionalitäten weit übersteigen. Aber sie lassen es sich auch bezahlen.

Jörg Seifert, Freiburg

Tut sich auf diesem Segment eigentlich noch viel? Was die Stückzahlenverkäufe anbelangt, scheint ein gewisser Stillstand auf dem Niveau des Vorjahres eingetreten zu sein. Doch sind die Marktteilnehmer nicht untätig. Die beiden eindeutigen Platzhirsche auf dem Einsteigermarkt sind nach wie vor Buhl-Data, mit dem Produkt WISO-Vermieter, und Haufe-Lexware mit der Quickimmobilie.

Liegt es an den Vertriebsstrategien, dass sich die Anzahl verkaufter Lizenzen nicht nach oben bewegt? Nein. Denn wenn man genau hinschaut tut sich auf diesem Gebiet eine ganze Menge. In Wirklichkeit steigen die Umsätze für die Anbieter. Die Produkte werden mit

Nutzwert für den Anwender ausgestattet und damit auch teurer im Endpreis. Wie Lorenz Maucher, der Marketingleiter für den Immobilienbereich bei Haufe-Lexware herausstellt, ist das „Produkt QuickImmobilie in der Plus Variante mit zwei sehr wertigen Zusätzen ausgestattet. Zum einen bietet es einen Vollzugang – jeweils bis zum nächsten Update – zur Infoware „redmark vermietetpraxis online“ und enthält außerdem eine Printversion des Newsletters „Vermieter-Brief“, der 12 mal im Jahr erscheint.“

Der WISO-Vermieter wurde komplett neu aufgesetzt und „hat mit dem Vorgängerprodukt nur noch den Namen gemeinsam“, wie Buhl-Produktma-

Einsteiger-Software (S. 43)

Kernzielgruppe

- › Eigentümer
- › Private Vermieter und Hausverwalter
- › Kleine Hausverwaltungen

Nebenzielgruppe

- › Wohnungseigentümergeinschaften

nager Christian Ermert herausstellt. Das Produkt sei nach intensiven Kundenstudien und Usability-Tests völlig neu entwickelt worden und werde im Mai 2010 in den Markt eingeführt. Ermert unterstreicht: „Wir halten dieses Segment für das mit dem größten Potenzial. Es gibt viel mehr kleinere Vermieter als große Immobilienverwalter.“

Das Ohr am Markt

Man kann also keineswegs davon reden, dass die Innovationen fehlen. Denn Zusatznutzen wie automatischer Bankdatenimport oder auch die praxisorientierten Zugriffsmöglichkeiten auf zusätzliche Informationen bringt die vielbeschworene Win-Win-Situation. Der Anwender sucht – und findet – in seinem Arbeitsalltag Erleichterung. Die Software-Hersteller mit dem Ohr am Markt bieten das, was der Anwender braucht, und profitieren auch – durch höhere Umsätze. So betrachtet ist auch der private Kleinver- |→



Viele Ecken und Winkel gibt es am Markt für Hausverwaltungssoftware.

mietermarkt nicht weitgehend gesättigt, sondern bietet Unternehmen, die den Bedarf der Anwender genau kennen, noch viele weitere Chancen.

Doch auch im Teilssegment professioneller Vermieter und Hausverwalter spielt gut hörbar die Musik. Die Marktteilnehmer beschwören unisono, dass die Krise bei ihnen keine Spuren hinterlässt. Gewohnt werde immer. Deshalb seien die IT-Umsätze im Hausverwaltungsbe- reich auch weitgehend stabil.

Sykosch übernimmt CSI

Eine andere Entwicklung, die den Softwaremarkt beeinflussen wird, spielt sich derzeit zwischen Schloß Holte-Stukenbrock und Leinfeld-Echterdingen ab: Im Zuge einer geplanten Nachfolgeregelung hat die Sykosch Software AG die Gesellschafteranteile der CSI Computer+Software Ingenieur-Gesellschaft mbH erworben.

Der Vorstandsvorsitzende der Sykosch Software AG, Matthias Sykosch, wurde zum neuen Geschäftsführer von CSI bestellt. Matthias Sykosch erklärt hierzu: „Unsere erstarkte Position ermöglicht es uns, das Produkt PowerHaus



Leuchten am Markt: Erhöhter Leistungsumfang bei vielen Produkten.

und die Kundenzufriedenheit jetzt nochmals zu verbessern.“

Die anderen Hersteller schlafen ebenfalls nicht. Das Thema Workflow-Organisation ist schon länger in aller Munde. Auch die Domus AG bietet zu ihren marktgängigen Programmen wertige Zusatzmodule wie das Domus Objektmanagement und weitere Add-ons zur Büroorganisation jenseits von Microsofts Word und Excel. Die Genossenschaften bis zu 2.000 Wohneinheiten hat die ESS AG mit ihrem Produkt „Inhouse“ im Visier. Neue Auswertungen ermöglichen ein Kennzahlengenerator. Das GFAD Systemhaus setzt bei den Neuerungen auf das angebundene Handwerkerportal und unterstützt den Zensus 2011, bei dem ja die Verwalter seitens der Bundesregierung wieder mal als Hilfstruppe eingebunden werden. In dem Maße wie die Software komplexer geworden ist wird es auch der Support. In den Premiumbereichen bieten die Häuser oft einen erhöhten Leistungsumfang an. Nicht ohne auch die Gebühren dafür zu erhöhen.

Wie diese nur exemplarisch herausgehobenen Marktentwicklungen zeigen, ist das Teilssegment für die Hersteller nach wie vor von einigem Interesse. Die Vielzahl der Anbieter auf dem immobilienwirtschaftlichen Softwaremarkt zeigt, dass bei speziellen Alleinstellungsmerkmalen die Kunden lange treu

sind. Die Hersteller verstehen sich auch in den allermeisten Fällen darauf, ihre Programme immer wieder mit datentechnischen Anpassungen unter der Oberfläche und Faceliftings und Eingabeerleichterungen darüber für die Anwender nützlich werden zu lassen. Selbst kleinste Häuser schaffen es immer wieder, ihre Software an die Marktanforderungen anzupassen. Insbesondere die Workflow-Orientierung der Systeme bietet allerdings noch ein weites Aufgabefeld für die Hersteller.

Integriertes Online-Banking mit automatischer Verbuchung von Bankumsätzen innerhalb der Software bieten nun die meisten Hersteller. Es bietet dem Verwalter einen immensen Nutzen. Auch mit elektronischer Darstellung von Eigentümerversammlungen und Beschlussammlungen warten die meisten Anbieter auf. Wer es am besten macht und ob dieser Bereich neben den Handwerkerkopplungen auch die Verwaltungsprogramme vermehrt in Richtung Internet-Basierung führen wird, werden die nächsten Jahre zeigen. ←|

Verwaltungs-Software für Profis

Kernzielgruppe

- › Wohnungseigentumsverwalter
- › Mietverwalter
- › mittlere Hausverwaltungen
- › gewerbliche Immobilienverwaltungen
- › Liegenschaftsverwaltungen
- › Baugenossenschaften

Nebenzielgruppe

- › Wohnungseigentümergeinschaften Immobilienbesitzer
- › Banken
- › Versicherungen
- › Bauunternehmen
- › Gebäudewirtschaft
- › Steuerberater
- › Vermögensverwaltungen
- › Makler
- › Zwangsverwalter
- › Kirchen
- › Kommunen

Eine Langfassung der nachstehenden Tabellen finden Sie online unter



www.immobilienvirtschaft.de/marketplace

Marktübersicht: Hausverwaltungsprogramme für Einsteiger



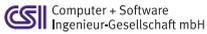
Firmenname	Buhl Data Service GmbH	EasySoft AG	Hofele GmbH	INtex Publishing GmbH & Co. KG
Produktname	WISO Vermieter	EasySoft Haus	NOVALIS®-Mini-, Haus- und Mietverwaltung	INtex Hausverwaltung vX 5
Internet	www.buhl.de	www.easysoft.ch	www.novalis-online.de	www.hausverwaltung-pc.de
Ersterscheinung	2007	2000	1986	1995
Kosten Einzelplatzversion	39,95 Euro	360 CHF	Grundpreis einmalig 119 Euro	Ab 99 Euro
Aktive Lizenzen	15.000	500	Zirka 800	Keine Angaben
Ansprechpartner	Keine Angaben	St. Meier	Reinhard Hofele	Keine Angaben
Telefon/Hotline	0180 5354558 (14 ct./Min.)	Keine Angaben	07164 9441-288	s.o
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Einfache Erstellung der Betriebskostenabrechnung für private Vermieter durch Assistenten. Automatische Übernahme der Daten in die Anlage V	ja	Keine Angaben	Mac OS X Unterstützung
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Abrechnungs-Assistent, Anlage V, Musterschreiben und -verträge	Keine	Keine Angaben	Aktualisierte Kontenrahmen für Vorsteuer 19%, viele neue Automatikbuchungen, viele neue Querverweise



Firmenname	Haufe-Lexware	Müller-Infosysteme e. K.	pfeifer-swe	WAREHaus Immobilien-Informationssysteme P. Arentz
Produktname	QuickImmobilie Plus 2010	HAUS6	Neko4	Hausverwaltung „easy“
Internet	www.lexware.de	www.mueller-infosys.de	www.pfeifer-swe.de	www.warehaus.de
Ersterscheinung	2009	Windows 1995	1993	2001
Kosten Einzelplatzversion	144,- Euro	142,80 Euro einschl. MwSt.	68,- Euro	189,- Euro
Aktive Lizenzen	Keine Angaben	Keine Angaben	Keine Angaben	6893
Ansprechpartner	Keine Angaben	Herr Müller	Walter Pfeifer	
Telefon/Hotline	0180 5398011	04221 150522	07083 3599	0212 816236, Hotline 0212 2642493
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Videohilfe, Vermieter-Ratgeber, Betriebskosten-Lexikon, Vermieter-Wissen von A-Z	Einnahmen-Überschussrechnung	Nein	Einfachste Bedienung, Nebenkosten-/Hausgeldabrechnung ohne vorheriges Buchen, kostenlose Hotline
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Plus: Integrierter Online-Zugriff auf stets aktuelle Vermieterarbeitshilfen, monatlicher Newsletter	Keine Angaben	ja	Keine

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: 9. März 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Marktübersicht: Immobilienverwaltungsprogramme für Profis

				 Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	
Firmenname	ALCO Computer-Dienstleistungs-GmbH	APERCO AG	Buhl Data Service GmbH	CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	Deflize und Partner
Produktname	ALCO HOUSE	APERCO HV	WISO Hausverwalter Standard	PowerHaus Start	SIDOMO
Internet	www.alco-immobilien.de	www.aperco.com	www.buhl.de	www.csi-software.com	www.sidomo.de
Ersterscheinung	1992	1995	1998	1995	1984
Kosten Einzelplatzversion	ab 980,- Euro	990,- Euro	99,95 Euro	944,- Euro	ab 475,- Euro
Aktive Lizenzen	2.035	nicht ermittelbar	25.000	6.000	ca. 490
Ansprechpartner	Alexander Vargas	Frau Bausch	Keine Angaben	Sven Marasek	Volkmar Deflize
Telefon/Hotline	040 67366220 040 67366266	0921 507377-0	0180 5354558 (14 ct./Min.)	0711 79962-0	0621 549690
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Informationsmanagement, ALCO Control, ALCO Analyse	Führend in Handhabung und Bedienung	Integriertes Online-Banking mit automatischer Verbuchung, Assistent für komplexe Vorgänge Steuer-Schnittstelle, aktualisierte Muster-Schreiben und -verträge	Komfortable Bedienungsführung mit direkter Verlinkung der relevanten Informationen	Einfach zu bedienen, sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Dokumentenmanagement, Outlook-Anbindung	Auf Anfrage	Online-Banking, neue Benutzeroberfläche	Integriertes HBCI Online-Banking, Haufe VerwalterPraxis online, Mitgliederverwaltung	Vollständige Office-Integration der BK-Abrechnung, neue Oberfläche

					
Firmenname	DOMUS Software AG	ESS Inhouse GmbH Quedlinburg, ESS Inhouse GmbH Berlin, ESS Inhouse GmbH München	Michael Fraberger GmbH	GAP-Group	GFAD Systemhaus
Produktname	DOMUS 1000-32Bit 2003	inhouse	Hausverwaltungen	immotion®	HausSoft Base
Internet	www.domus-software.de	www.ess-inhouse.de	www.fraberger.com	www.gap-group.de/ www.imm otion.de	www.haussoft.de
Ersterscheinung	1994	1998	2000	2004	1999
Kosten Einzelplatzversion	Ab 500,- Euro netto	Keine Angaben	Ab 129,- Euro (zuzügl. MwSt.)	Nach Modulumfang und Anzahl VE's	Ab 379,- Euro zzgl. MwSt. (451,01 Euro inkl. MwSt.)
Aktive Lizenzen	4.687	147 Unternehmen	Zirka180 – 200	Zirka 6.500 User	680
Ansprechpartner	Sandra Stein	Michael Amstein	Michael Fraberger	Roy Hinte	Ulrice Hübner
Telefon/Hotline	089 66086-0	089 388884612 030 81294190	08151 4194	0421 49134422	030 2691111
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Anbindung an Büroorganisations-Software DOMUS OM, Workflow-Funktion	Einzigartiges Preis-Leistungs-Verhältnis für kleine Genossenschaften	Keine Angaben	Microsoft Produktfamilie für Entwicklung, Datenhaltung und Office-Integration	Anpassung aller Listen, WEG-Abrechnung (inkl. Abrechnungsspitzen)
Neue Features in 2010 (Auswahl)	MS Office-Anbindung, Erweiterung Zahlungsverkehr, Zensus 2011	Auswertungsgenerator, Kennzahlen, Aareal Account und DKB-Account	Abhandlung laufender Rechnungen	Handwerkerportal, Workflow REB, Zensus	Versammlungs- und Beschlussmanagement



Eine Langfassung dieser Tabelle steht online unter

www.immobilienwirtschaft.de/marketplace



Firmenname	gfu software-service gmbh	G+H Software GmbH	Gesellschaft für Systemlösungen	HAUSBANK München eG Bank für Haus- und Grundbesitz	HAWOBE Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH
Produktname	gfu-HAUS	G+H Hausverwaltung	IMP2 IVS	Verwalter-Service	HV3000 + HV3000.NET
Internet	www.gfusoftware.de	www.gh-software.de	www.gesl-md.de	www.hausbank.de	www.hawobe.de
Ersterscheinung	1983	1989	1992/Version 6 in 2007	1973	1998 / 2007
Kosten Einzelplatzversion	Ab 990,- Euro + MwSt.	Ab 2.400,- Euro + MwSt.	990,- Euro	Mietmodell unabhängig von der Anzahl der EDV-Arbeitsplätze	ab 1.850,- Euro
Aktive Lizenzen	> 200			1.500	>980
Ansprechpartner	Herr Poremski	Hans Gänsslen	Ralf-H. Janeck	Birgit Steinert	Frau Kuczka
Telefon/Hotline	0221 889990	0172 7115964		089 55141-295	040 257341
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Haushaltsnahe Dienstleistungen gesondert INDIVIDUELL	Keine Angaben	Vollständiges Aktionscontrolling, Kombination mit Maklermodul	Rechenzentrumsanwendung, Wegfall Installation + IT-Administration	§ 13b UStG und § 35a EStG in Buchhaltung und Zahlungsverkehr integriert
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Keine Angaben	Anwesenheit und Abstimmung in WE-Versammlung mit Barcode-Scanner, automat. Lohnkostenbescheinigung	Datenimport Mt940	Indexmiete, Auftragsabwicklung	Keine Angaben



Firmenname	Hofele GmbH	Gerald Hübschmann Unternehmensberatung GmbH	IB Gerold Ertl	IMS ImmoManagement Software GmbH	Intex Publishing
Produktname	NOVALIS® -Profi-, Haus- und Mietverwaltung	System \R2000® - HV2000 "Pro"	SEECO-HVWin	WohnungsManager	Intex Hausverwaltung vX XXL
Internet	www.novalis-online.de	www.huebschmann.de	www.ib-gertl-hv.de, www.sln-gmbh.de	wohnungsmanager.com	www.hausverwaltung-pc.de
Ersterscheinung	1986	1982	1994	1986	1999
Kosten Einzelplatzversion	Keine Angaben	Abhängig vom Programmumfang	Ab 190,- Euro	1.764,- Euro	Ab 299,- Euro
Aktive Lizenzen	Zirka 850	>100	Keine Angaben	Zirka 500	Keine Angaben
Ansprechpartner	Reinhard Hofele	Gerald Hübschmann	Keine Angaben	Valérie Huber	Keine Angaben
Telefon/Hotline	07164 9441-288	09131 75089-0	Keine Angaben	07223 950050	02243 912727
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Ja	Elektronische Akte, Office-Anbindung	Keine Angaben	Intuitiv bedienbar, umfassende Funktionalität, Webservice für Eigentümer, Mieter und Miethauseigentümer	Mac OS X Unterstützung
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Keine Angaben	Bildschirmhalte und Auswertungen können in Englisch, Französisch oder Spanisch dargestellt werden.	2 zusätzliche Schnittstellen, ext. Programme, Modul, individuelle Reporterstellung)	Abgeltungsteuer, DTA mit Banken im SEPA-Format, Berücksichtigung der neuen BGH-Urteile (Instandhaltungsrücklage)	Anbindungen an das iPhone über diverse Bento-Lösungen



Marktübersicht: Immobilienverwaltungsprogramme für Profis



Firmenname	pfeifer-swe	Schöttner EDV	Software24.com	Sommer Informatik GmbH	Sykosch Software AG
Produktname	HekoNeko4	HV-Office	Win-CASA 2009	Capitol Classic	Immobilien Verwaltung
Internet	www.pfeifer-swe.de	www.schoettneredv.de	www.software24.com	www.sommer-informatik.de	www.sykosch.de
Ersterscheinung	1994	1985	Keine Angaben	1996	1998
Kosten Einzelplatzversion	178,- Euro	Ab 464,- Euro	Miet 100 WE 298,- Euro/WEG 100 WE 298,- Euro/Pro 100 498,- Euro	große HV 2.400,- Euro; kleine HV 500,- Euro	269,90 Euro
Aktive Lizenzen		Zirka 1.150	Keine Angaben	Keine Angaben	7.250
Ansprechpartner	Walter Pfeifer	Kathrin Schöttner	Alle Support-Mitarbeiter	Robert Sommer	Michael Henkel
Telefon/Hotline	07083 3599	Wie oben	08031 3044925	08031 24881	0800 7956724 (gebührenfrei)
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Keine Angaben	Programmierer sind auch Verwalter	Siehe www.software24.com	Kooperation Marketing	4 Wochen kostenlos testen, Sykosch-Software Prüfkommision
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Ja	Teamfähige Aufgabenliste, chronologisches Dokumentenarchiv, Schulungsvideo	Ausweis §35a Haushaltsnahe Dienstleistungen, Sondereigentumsverwaltung, WEG-Beschlussammlung, BGH Urteil	Verbessertes Menü, neue Termin- und Aktivitätenverwaltung, verbesserte FiBu, und viele mehr	Integriertes Online-Banking, Know-how-Center, Landkarten und Routenplanung



Firmenname	Sykosch Software AG	Villa Software GmbH	Zapf Systemhaus GmbH	Zülów-Software und Computer GmbH
Produktname	Sykosch PC-HausVerwalter	Villa PC-Hausverwaltung	Komda Hausverwaltung	ZHAUS-Profi
Internet	www.sykosch.de	www.villasoft.de	www.zapf-systemhaus.de	www.zuelow-software.de
Ersterscheinung	1998	1986 / 1998	1990	1991
Kosten Einzelplatzversion	269,90 Euro	Ab 598,- Euro inkl. 6 Monate Wartung / Betreuung	1.220,- Euro	2.500,- Euro
Aktive Lizenzen	Keine Angaben	Zirka 2.900	25	350
Ansprechpartner	Michael Henkel	Frau Stücker	Herr Roller	Marion Kipping
Telefon/Hotline	0800 7956724 (gebührenfrei)	040 2203963	0441 93589-13	03987 20530
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Vertrauensgarantie: 4 Wochen kostenlos testen, Sykosch-Prüfkommision	Besonders einfache Bedienung	Keine Angaben	Übersichtlich, preiswürdig
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Integriertes Know-how-Center, Anpassung an aktuelle Gesetzeslage, zum Beispiel Heizkostenverordnung 2009	Optimierte Bescheinigung § 35a	Keine Angaben	Zensus 2011, Mahnbescheide

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: 9. März 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

SOFTWAREGUIDE Real Estate 2011

**Immobilien
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

» **Ihre Unternehmens-Präsentation**

Innovationen und Best-Practices der Hersteller
zusammengefasst in einem 2-seitigen Beitrag
+ zusätzliches Foto
+ Short-Facts (Firma, Produkte, Features)
Inklusive eines Basis-Eintrags

Ihre Beratung:



Michaela Freund
Key Account Management

Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@
immobilienwirtschaft.de



David Zenetti
Key Account Management
Online Media

Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@
immobilienwirtschaft.de



Das Original
(in 6. Auflage)

Achtung! Spitze Zielgruppen!



Der Entscheider-Channel für Immobilienprofis.

Zielsichere B2B-Kommunikation an Fach- und Führungskräfte.
Buchen Sie online, print oder crossmedial.

Mediainformationen unter:
www.haufe.de/mediacenter
Telefon 0931 2791770

HAUFE.

Go Mobile!

Makler-Software. In diesem Jahr ist die mobile Datennutzung das vorherrschende Trendthema. Weitere Anforderungen an die Branchen-IT lauten Integration von Fremddaten und Abbildung von Gemeinschaftsgeschäften.

Jörg Seifert, Freiburg

Was will der Makler? Hauptsächlich will er doch eigentlich Objekte einpflegen, diese seinen Interessenten zuordnen, all diese Daten verwalten, Exposés erstellen, die Informationen nachverfolgen und sie mit Mitarbeitern und Kollegen austauschen können. Diese Prozesse sind in den Kernfunktionalitäten in jedem Maklerhaus ähnlich. Deshalb kommt arbeits-erleichternden Prozessfolgen eine große Bedeutung zu. Das kann mit Software auf dem eigenen PC oder online-gestützt lediglich mit Browser-Zugriff erledigt werden. Was zählt, sind gute Vermittlungsquoten und schnelle Abschlüsse. Im Idealfall greifen die Software- und Internet-Lösungen sinnvoll ineinander. War im letzten Jahr online das vorherrschende Trendthema, so ist es in diesem Jahr die mobile Datennutzung. Apples

in Maklerkreisen bereits gut verbreitetes iPhone macht es möglich. Denn auch im Arbeitsalltag des professionellen Objektvermittlers spiegeln sich neue Anforderungen an ihn auch in der Branchen-IT. Im Idealfall ist sie vernetzt: offline und Online potenzieren sich in ihren Möglichkeiten.

Online wird mobil

Dank existierender XML-Schnittstellenformate wie OpenImmo können die Daten zwischen Software und Internet inzwischen relativ problemlos ausgetauscht werden. Innerhalb der Produkte ist die eigene Firmenverwaltung oft bereits einbezogen. Durch die Online-Anbindung können tagesaktuelle Informationen eingeholt oder auch Gruppen-

Makler-Software

Kernzielgruppe

- › Immobilienmakler
- › Immobilienberater
- › Fonds

Nebenzielgruppe

- › Banken
- › Sparkassen
- › Bauträger
- › Hausverwalter
- › Projektentwickler
- › Finanzmakler
- › Vermögensverwalter

Meetings veranstaltet werden. Einfach, schnell und effizient arbeiten sollen die Profis der Branche, sei es im Standard oder in individuellen Anpassungen, die viele Hersteller je nach Kundenwunsch vornehmen.

Ein Produkt, das dies gewährleisten will, ist estateOffice von Immowelt. Bis hin zur Termin- und Aufgabenkoordination mit Microsoft Outlook bietet es Zusatzfunktionen wie umfassende kundenbezogene Auswertungen zu jedem Projekt. Der internen Kommunikation dient der sogenannte E-Blog. Die flexible Intranet-Plattform bietet von teaminternen Absprachen bis hin zum unternehmensweiten nutzergenerierten Inhalt Erfahrungsaustausch |→



Datenkonsolidierung ist ein Trendthema bei der IT-Unterstützung für Makler

Eine Langfassung der Tabelle „Makler-Software“ finden Sie online unter



www.immobilienvirtschaft.de/marketplace

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



BOSCH Heißgetränke-Maschine „TASSIMO T20“, weiß

- Intelligente Getränkezubereitung via Strichcode
- Sofort frisch gebrühter Kaffee, Espresso, Cappuccino, Latte Macchiato, Tee oder Kakao
- Integrierter herausnehmbarer Wassertank 1,5 L
- Innovative Durchlauferhitzer-Technologie, benötigt praktisch keine Vorwärmzeit
- Vollautomatische Einknopf-Bedienung
- Automatisches Reinigungs- und Entkalkungsprogramm
- Spülmaschinengeeignete Teile
- Niedriger Energieverbrauch – schaltet automatisch auf Stand-By



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3915141

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 128,- € inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01917051



Per Fax: 0180/50 50 441*

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



**Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg**

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

HAUFE.

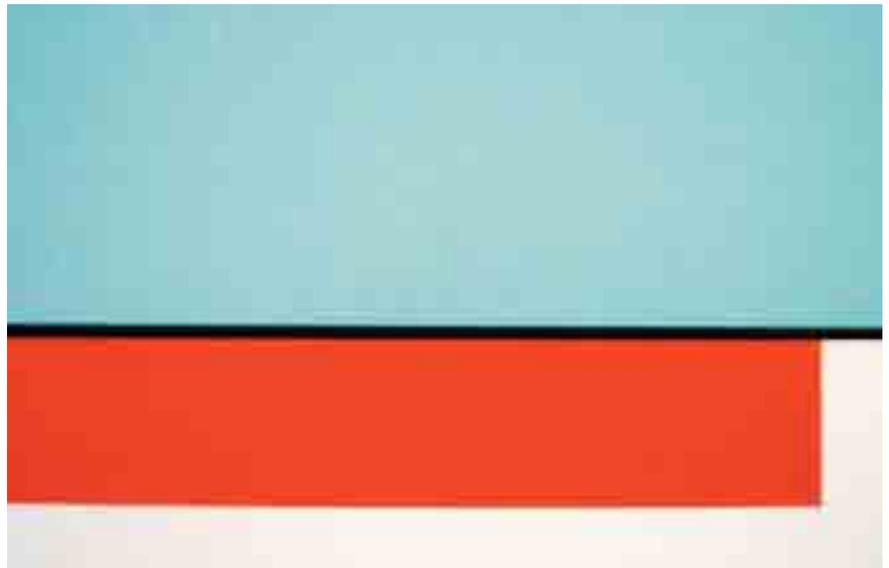
– Informationen von allen für alle. Das kleinere immowelt i-Tool ermöglicht es Immobilien von überall zu vermitteln. Die niedrigpreisige Browser-Lösung für unterwegs will Immobilienprofis im Zusammenspiel mit dem Immowelt-Portal und seinen crossmedialen Möglichkeiten die notwendige Mobilität für den Vermarktungserfolg zur Verfügung stellen.

Integration von Fremddaten

Im gerade beginnenden Trend zu mobilen Nutzung spiegeln sich unterschiedlichste Kundenanforderungen. Eine große Zukunft wird von vielen Marktteilnehmern spezialisierten iPhone-Apps prophezeit. Vorreiter ist hier ein App von Colliers, das bundesweit alle eigenen Angebote auf das Smart-Phone holt.

Wesentliche Innovationen werden auch die Anbindung geografischer Informationssysteme bringen. Doch an dieser Stelle herrscht Beratungsbedarf. Denn viele Hersteller könnten hier auf Lizenzprobleme stoßen, weil die Nutzungsrechte aktuell und für die Zukunft oft nicht geklärt sind. Deshalb ist große Aufmerksamkeit auf eine markenrechtlich korrekte Darstellung aller geografischen Daten bis hin zur Nutzung von Satellitenbildern zu legen. Es ist zu prüfen, wann sie als Link verwendet werden dürfen und wann als PDF oder im Exposé-Ausdruck. Denn unter Umständen drohen auf diesem Gebiet Abmahnkosten. Ausführliche Gedanken sollten sich Hersteller wie Anwender auch über die Revisionssicherheit von Bildmaterialien machen, die über diverse Onlinedienste angeboten werden. Denn wenn es etwa nach neun Jahren einen Regressanspruch geben wird und man sich auf einen Link stützt, der dann ins Leere weist, liegen die Probleme auf der Hand. Auf der sicheren Seite ist, wer die Daten kauft, in seinem System speichert und weiterpflegt.

Ein weiterer Markttrend wird in der umfassenden Integration von Fremddaten sichtbar. Denn es ist zunehmend wichtig, im eigenen System unterschiedlichste Quellen konsolidieren zu können. Das betrifft übergeordnete Marktanalysen bis hin zu eigenen Auswertungen und Reports. Auch die Fähigkeit Daten



Ein ganzes Spektrum von Daten muss integriert werden.

aus dem CRM- und Property Managementsystem einzubinden, wird verstärkt angeboten werden. Es gibt also eine Tendenz zur Vernetzung der Systeme. Gleichzeitig gibt es eine immer stärkere Individualisierung der Ansprüche an die Systeme. Deshalb werden mehr und mehr Maklerbüros nicht mehr nur mit Standardlösungen arbeiten wollen, sondern mit Branchensystemen, die eine Anpassung an die Gegebenheiten des jeweiligen Unternehmens ermöglichen.

Gemeinschaftsgeschäfte

Eigene Apps für mobile Nutzung entwickelt etwa Stefan Mantl, Geschäftsführer von onOffice. Diese seien nicht nur für das iPhone sondern bereits auch für das iPad ausgelegt. Denn man wolle nicht immer unterwegs das Notebook auspacken und hochfahren. Der moderne Makler ist in seinem Verständnis nicht ausschließlich Objektmakler mehr sondern eindeutig auch Kundenmakler. Aus den USA sieht er Gemeinschaftsgeschäfte verstärkt auch auf den deutschen Markt zukommen. Dies generiere einen sehr spannenden Trend zum verstärkten Netzwerken. Seine Vision ist, dass alle onOffice-Anwender ihre mehr als 100.000 Bestandsimmobilien in einen gemeinsamen onOffice-Datenpool einstellen. Für Maklernetzwerke sei dies

besonders geeignet. Unterschiedliche Standorte – und nur eine Datenbank. Diese Chance des Softwareanbieters an der Schnittstelle von Adresse und Kunde will er für sein Unternehmen nutzen. Die Aufgabe der Portale sei, die Immobilie gut zu präsentieren und Anfragen zu generieren. Die Aufgabe der Software dem Kunden die bestmögliche Hilfestellung bei Abschlüssen zu generieren. Dies bestätigt auch der in onOffice integrierte Makler-Chat, der neben Fachthemen auch viele Gemeinschaftsgeschäfte zwischen den Anwendern unterstützt.

Serviceverträge

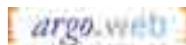
Ein nicht zuletzt sehr wichtiger Trend im Verhältnis zwischen Hersteller und Anwender sind die vermehrten Wartungs- und Serviceverträge. Mit ihnen hat der Hersteller bereits am Anfang des Jahres einen Teil seines Umsatzes zur Verfügung. Er deckt damit die eigenen Service- und Programmierkosten in einem planbaren Umfang. Die Kunden ihrerseits profitieren von gesetzlich notwendigen oder auch betrieblich wünschenswerten Neu-Features ohne Zusatzkosten. Persönlicher Support auf allen Kommunikationskanälen, ob via telefonischer Hotline oder per Aufschaltung direkt auf den Kunden-PC, findet nun mehr und mehr auch die Anwenderakzeptanz. |→



Marktübersicht: Maklersoftware 2010



Firmenname	AMMON Software für Immobilienmakler	APERCO AG	AT Estate AG	consilium solutions GmbH	Computer System Lösung GmbH
Produktname	Ammon Immobilien-Makler-Software	APERCO IM	polyEstate	RE.solution4U	CSL ImmobilienStar
Internet	www.moa-soft.de	www.aperco.com	www.at-estate.de	www.consilium-solutions.eu	www.cslsoft.de
Ersterscheinung	1992	1995	1995	2007	1992
Kosten Einzelplatzversion	60,- Euro/p. m. Miete	990,- Euro	Provisionsmodell	Keine Angaben	Ab 309,- Euro
Aktive Lizenzen	> 1.500	Nicht ermittelbar	1.250	Keine Angaben	> 10.000
Ansprechpartner	MOA-Soft	Frau Bausch	Marcus Grah	Dr. Hans Herbert Moehren	Zentrale
Telefon/Hotline	02336 914071	0921 507377-0	02324 91987-20	0211 8606691	05141 905020
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Preis, Vollständig, Wertermittlung	Führend in Handhabung und Bedienung	Prozesssteuerung für Vermietung	Nahtlose Outlook-Integration	Marktplätze
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Off- und Online-Version, iphone	Auf Anfrage	Kundeneigenes Immobilienportal	Virtuelle Datenräume, Schnittstelle zu GES	Aufwandsstatistik Immobilien



Firmenname	Computer System Lösung GmbH	Delta Access GmbH	DS CONSULTANT + DATASOFT	ED Computer & Design GmbH & Co. KG	Eisen & Partner GmbH
Produktname	CSL Webstar	[argo.web]	DS-MAKLER für Windows	EDmois	PRIMO
Internet	www.cslwebstar.de	www.delta-access.com	www.datasoft.de	www.edcud.de	www.eisen.de
Ersterscheinung	2009	2005	1990	2004	1993
Kosten Einzelplatzversion	Ab 29,- Euro/Monat	Keine Angaben	Ab 440,- Euro	Keine 1-User-Version	Keine Angaben
Aktive Lizenzen	>500	> 4.000	> 1.000	Keine Angaben	1.500
Ansprechpartner	Zentrale	Frank Exner	Volker Sliwinski	Carsten Hartmann	Interessenten nur ab 10 Lizenzen s.o.
Telefon/Hotline	05141 905020	069 947403-21	0700 27038-100	0800 3326678	Keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Reine Onlinesoftware	GeoService Cockpit (BING maps)	Multifunktionsbearbeitung	Ticketsystem, ZV-Funktionen	Eigener Adress-und Kartenservice
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Objektrotation	Win-Mobile-/BB-/iPhone-Client u.v.m.	Neue Gruppeneigenschaften, individuelle Aufnahme-möglichkeit neuer Immobilienbörsen	Weitere Partneranbindungen für Bewertung, Kartenmaterial, Bonitätsabfragen viele Optimierungen	Weiterentwicklung serverseitige Dokumentenerstellung, PRIMO Portal und iphone-/ipad-Applikationen

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: 9. März 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Franziska Vötter

Marktübersicht: Maklersoftware 2010

					
Firmenname	FIO SYSTEMS AG	FlowFact AG	G-Software Paul G. Grigo	Gorji Software Design International GmbH	Gesellschaft für Systemlösungen
Produktname	FIOPORT WEBMAKLER	FlowFact Immobilien CRM	GG-Makler Office	Makler Profi	IMP2 Version 6
Internet	www.fio.de	www.flowfact.de	www.gg-makler.de	www.sdigroup.de	www.gesl-md.de
Ersterscheinung	2007	1985	1986	1998	1992/2006 Version 6
Kosten Einzelplatzversion	ASP Gebühr: 99,- Euro je Nutzer	Ab 48,- Euro/Monat	Ab 200 Euro bis 1.000 Euro + MwSt.	ab 790,- Euro, Miete/Tag 79,- Cent (AP ü. Webportal m. allen Funktion.)	Ab 990,- Euro
Aktive Lizenzen		Keine Angaben	> 700	Keine Angaben	Keine Angaben
Ansprechpartner	Susanne Illge	Sales Team	Paul Grigo	Herr Gorji	Ralf-H. Janeck
Telefon/Hotline	0341 900430	02236 880100	030 8914218	0800 7344624	Keine Angaben
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	webbasiert, Berechtigungssystem	Integriertes Prozess Management	Gemeinde-Strukturdaten	einfach, ortsunabhängig	Performance und Datensicherheit
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Kontaktbogen mit Freitextfeldern, zusätzliche Auswertungen, Übertragung von Videodateien und -Links	Unterstützung Office 2010, Gemeinschaftsgeschäfte	Schnittstelle Office 2007 und OpenOffice 3.1	via UMTS/Online	Weitere Internetplattformen

					
Firmenname	igeda GmbH – Ingenieurgesellschaft für Datentechnik	Immowelt AG	Immowelt AG	Immowelt AG	Immowelt AG
Produktname	IMS 2000 Immobilien-Management-Software	estateOffice	estatePro	Weblösung: immowelt i-Tool	Makler 2000 Office
Internet	www.igeda.com (www.ims-2000.de)	www.immowelt.de	www.immowelt.de	www.immowelt.de	www.immowelt.de
Ersterscheinung	1999	2008	2008	2009	1991
Kosten Einzelplatzversion	Ab 99,- Euro (inkl. MwSt: 117,81 Euro)	Miete: 55,- Euro/Monat, Kauf: 995,- Euro + MwSt.	Miete: 89,- Euro/Monat, Kauf: 1995 Euro + MwSt.	Einführungspreis pro Lizenz 19,90 Euro/Mo. + MwSt.	Unverändert zu 2006: Miete: 39,- Euro/Monat oder Kauf 895,- Euro + MwSt.
Aktive Lizenzen	> 800	Keine Angaben	Keine Angaben	Keine Angaben	Keine Angaben
Ansprechpartner	Keine Angaben	Vertrieb Immowelt AG	Vertrieb Immowelt AG	Vertrieb Immowelt AG	Vertrieb Immowelt AG
Telefon/Hotline	02408 3628	0911 52025-20	0911 52025-20	0911 52025-20	0911 52025-20
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Übersichtlich, kostengünstig	Maskenanpassung	Ind. Masken- und Prozessanpassung	Direkte Verknüpfung: Interessenten für Objekte bzw. passende Objekte zu einer Kundenanfrage auf www.immowelt.de suchen	SMS-Ang.versand, Online-Luftbild.
Neue Features in 2010 (Auswahl)	IMS Stick-Edition; IMS WEB-Server, siehe: www.ims-2000.de	Spezielle Anbieterfunktionen	Spezielle Anbieterfunktionen	Exposé-Erstellung	



Eine Langfassung der Tabelle finden Sie online unter

www.immobilienwirtschaft.de/marketplace




Firmenname	LAGLER Spezial-Software GmbH	LAGLER Spezial-Software GmbH	node Systemlösungen e.K.	Ois Quality	onOffice Software GmbH
Produktname	LAGLER IMMO-Spezial	OMAKLER – Der IMMO-POOL Online-Makler	EXPOSÉ 7	OQU-ESTATE	onOffice smart
Internet	http://www.lagler.de	http://www.lagler.de	http://www.node.de	www.ois-quality.de	www.onOffice.com
Ersterscheinung	1984	2006	1994	1995, ab 2003 als OQU-ESTATE	2000
Kosten Einzelplatzversion	Auf Anfrage	35,- Euro mtl.	Ab 329,- Euro	Kauf 2.300,- Euro, Miete 60,- Euro mtl.	99,- Euro
Aktive Lizenzen	Keine Angaben	Keine Angaben	9.000	367	>5.000
Ansprechpartner	Vertrieb	Vertrieb	Martin Hampf	Kay-Uwe Ulbrich, Wolfgang Ulbrich	Michael Weyermann
Telefon/Hotline	0561 95999-0	0561 95999-0	030 8936430	036041 30757	0241 44 686 0
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	25 Jahre Praxis-Innovationen	Keine Angaben	Handling, Look, Multitasking OSX	Summe der Leistungen	Individuelle Webseiten, Online
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Bekanntgabe bei Release	Bekanntgabe bei Release	Apple-iPhone-Version, SMS und MMS, viele Neuerungen	Multifunktionsleiste, PostgreSQL 8.4-Unterstützung	Modul Gemeinschaftsgeschäft, Faktura Modul, SyncML

Firmenname	Rego Systems	Software24.com	SolWeb Informática SL	Sykosch Software AG	Villa Software GmbH
Produktname	MaklerServer	Win-IMOS 7	RealtyWare	Sykosch ImmoXpress® pro	Villa Makler
Internet	www.online-makler-software.com	www.software24.com	http://www.solweb.com	www.sykosch.de	www.villasoft.de
Ersterscheinung	2007	2010	Mitte 2007, Vorläufer ab 1996	2005	2006
Kosten Einzelplatzversion	39,- Euro mtl. inkl. 5 MA-lizenzen	Win-IMOS 7: 298,- Euro	199,- Euro	Keine Angaben	698,- Euro
Aktive Lizenzen	950	Keine Angaben	280 Downloads Mai-Dez 2009	Keine Angaben	Keine Angaben
Ansprechpartner	Keine Angaben	Alle Supportmitarbeiter		Michael Henkel	Fr. Stücker
Telefon/Hotline	0800 2260400 Mo-So: 8-22 Uhr	08031 3044910	+34 952 808000	0800 7956724 (gebührenfrei)	040 2203963
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Berechtigungsstruktur, Franchise	s. www.software24.com	Über 50 eingebaute Sprachen	4 Wochen kostenlos testen	
Neue Features in 2010 (Auswahl)	2010 = stetige Weiterentwicklung nach den Bedürfnissen der KD	Interne Textverarbeitung, E-Mail-Versand, neue Oberfläche, 11 frei definierbare Portale	RealtyWare Cloud Edition (SaaS)/ Microsoft Azure	Integriertes Online-Banking, Objektnavigator, Know-how-Center, Schnellsuche	Mehrere Suchprofile pro Interessent, Zuordnungssuche Objekte zu Interessenten

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: 9. März 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Franziska Vötter

Anbieter-Übersicht: Hausverwaltungs- und Maklersoftware

Einsteiger**Buhl Data Service GmbH**

Am Siebertsweiher 3/5
57290 Neunkirchen
kundenbetreuung@buhl.de

EasySoft AG

Weinberghöhe 2
CH-6340 Baar
info@easysoft.ch

Hofele GmbH

Weilheimer Straße 34
73119 Zell
info@novalis-online.de

Intex Publishing GmbH & Co. KG

Jakobstraße 9
53783 Eitorf
info@intex-publishing.de

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Jechtingerstraße 8
79111 Freiburg
bestellen@lexware.de

Müller-Informationssysteme e. K.

Baltrumer Straße 7
27755 Delmenhorst
kontakt@mueller-infosys.de

pfeifer-swe Software-Entwicklungen

Klosterwaldstraße 17
76332 Bad Herrenalb
info@pfeifer-swe.de

WAREHaus Immobilien-Informationssysteme P. Arentz

Höher Heide 72
42699 Solingen
vertrieb@warehaus.de

Profi-Software**ALCO Computer Dienstleistungs-GmbH**

Rahlstedter Straße 73-75
22149 Hamburg
alexander.vargas@alco-immobilien.de

APERCO AG

Friedrich-Ebert-Straße 6a
95448 Bayreuth
info@aperco.com

Buhl Data Service GmbH

Am Siebertsweiher 3/5
57290 Neunkirchen
kundenbetreuung@buhl.de

CSI Computer + Software

Ingenieur-Gesellschaft mbH
Karlsruher Straße 11/1
70771 Leinfelden-Echterdingen
info@csi-software.com

Deflize und Partner GmbH

Hoher Weg 2
67067 Ludwigshafen
info@sidomo.de

DOMUS Software AG

Otto-Hahn-Straße 4
85521 Ottobrunn
info@domus-software.de

ESS Inhouse GmbH

Büscherheider Ring 6
32361 Preußisch Oldendorf
support@ess-inhouse.de

Michael Fraberger GmbH

Prinz-Karl-Straße 30e
82319 Starnberg
info@fraberger.com

GAP-Group

Neidenburger Straße 24
28207 Bremen
vertrieb@gap-group.de

GFAD Systemhaus AG

Huttenstraße 34/35
10553 Berlin
info@gfad.de

gfu Software-Service GmbH

Brügelmannstraße 16
50679 Köln
info@gfusoftware.de

G+H Software GmbH

Heerstraße 45
72555 Metzingen
gaensslen@gh-software.de

GSL Gesellschaft für Systemlösungen GmbH

Kranichweg 1
39291 Möser
info@gsl-md.de

Hausbank München eG

Sonnenstraße 13
80331 München
verwalter-service@hausbank.de

HAWOBE Hanseatische Beratungsgesellschaft für die Wohnungswirtschaft mbH

Wendenstraße 331-333
20537 Hamburg
office@hawobe.de

Hofele GmbH

Weilheimer Straße 34
73119 Zell
info@novalis-online.de

Gerald Hübschmann Unternehmensberatung GmbH

Haundorfer Straße 25
91056 Erlangen
info@huebschmann.de

IB Gerold Ertl

Am Winkel 1
07366 Harra
gertl@ib-gertl-hv.de

IMS ImmoManagement Software GmbH

Höfnermattenstraße 35
77815 Bühl
info@wohnungsmanager.com

Intex Publishing GmbH & Co. KG

Jakobstraße 9
53783 Eitorf
support@intex-publishing.de

pfeifer-swe

Software-Entwicklungen
Klosterwaldstraße 17
76332 Bad Herrenalb
info@pfeifer-swe.de

Schöttner EDV

Augartenweg 18
87437 Kempten
Schoettner.EDV@t-online.de

Software24.com GmbH

Salzburger Straße 70
83071 Stephanskirchen
info@software24.com

Sommer Informatik GmbH

Sepp-Heindl-Straße 5
83026 Rosenheim
info@sommer-informatik.de

Sykosch Software AG

Görlitzer Straße 14
33758
Schloss Holte-Stukenbrock
info@sykosch.de

Villa Software GmbH

Leirchenfeld 3
22081 Hamburg
info@villasoft.de

Zapf Systemhaus GmbH

Am Patentbusch 5
26215 Oldenburg
cr@zapf-systemhaus.de

Zülow-Software und Computer GmbH

Friedrich-Engels-Straße 15
17268 Templin
info@zuelow-software.de

Makler-Software

ABD Agentur Karl-Josef Pannes
Zumbrookstraße 16
48153 Münster
pannes@abd.de



AMMON Software für Immobilienmakler
Oehder Weg 26
58332 Schwelm
vertrieb@moa-soft.de

APERCO AG
Friedrich-Ebert-Straße 6a
95448 Bayreuth
info@aperco.com

AT Estate AG
Bahnhofstraße 40
45525 Hattingen
marcus.grah@at-estate.de

Consilium Solutions GmbH
Martin-Luther-Platz 28
40212 Düsseldorf
info@resolution4u.de

CSL Computer System Lösung GmbH
Hannoversche Heerstraße 9a
29221 Celle
info@cslsoft.de

Delta Access GmbH
Eschborner Landstraße 42-50
60489 Frankfurt am Main
f.exner@delta-access.com

DS Consultant + Datasoft GmbH
Römerstraße 3
35516 Münzenberg
info@dsconsultant.de

ED Computer & Design GmbH & Co. KG
Welserstraße 14
51149 Köln
info@edmoiiis.de

Eisen & Partner GmbH
Ruhrstraße 90
22761 Hamburg
ep-info@eisen.de

FIO SYSTEMS AG
Ritter-Pflugk-Straße 24
04249 Leipzig
s.illge@fio.de

FlowFact AG
Industriestraße 161
50999 Köln
info@flowfact.de

G-Software Paul G. Grigo GbR
Duisburger Straße 13
10707 Berlin
blitzpost@gg-makler.de

Gorji Software Design International GmbH
Unterort Straße 36
65760 Eschborn
r.gorji@sdigroup.de

GSL Gesellschaft für Systemlösungen GmbH
Kranichweg 1
39291 Möser
info@gsl-md.de

igeda GmbH – Ingenieurgesellschaft für Datentechnik
Kesselstraße 78
52076 Aachen
info@igeda.com

Immowelt AG
Nordostpark 3-5
90411 Nürnberg
info@immowelt.de

LAGLER Spezial-Software GmbH
Otto-Hahn-Straße 10
34123 Kassel-Waldau
vertrieb@lagler.de

node Systemlösungen e. K.
Kantstraße 149
10623 Berlin
info@node.de

Ois Quality GbR
Bergstraße 9
99955 Bad Tennstedt
kay-uwe.ulbrich@ois-quality.de

onOffice Software GmbH
Feldstraße 40
52072 Aachen
vertrieb@onoffice.de

Rego Systems
Grillparzer Straße 6
40699 Erkrath
info@maklerserver.com

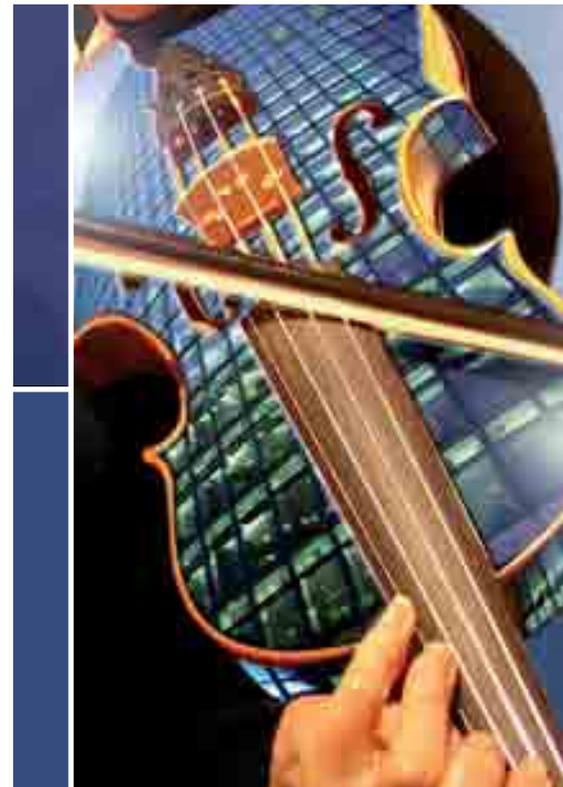
RU-Software
Rühenschau 4
24960 Munkbrarup
info@ru-software.de

Software24.com GmbH
Salzburger Straße 70
83071 Stephanskirchen
info@software24.com

SolWeb Informatica SL
Apartado de Correos 416
E-20680 Estepona (Málaga)
info@realtyware.com

Sykosch Software AG
Görlitzer Straße 14
33758 Schloss Holte-Stukenbrock
info@sykosch.de

Villa Software GmbH
Lerchenfeld 3
22081 Hamburg
info@villasoft.de



**MICROSOFT DYNAMICS NAV
LÖSUNGEN FÜR DAS
IMMOBILIENMANAGEMENT**

**Wir beherrschen
die Instrumente
des Immobilien-
managements**

- Wohnungswirtschaft
- Verwaltung von Gewerbe- und Genossenschaftsimmobilien
- WEG-Verwaltung



mse RELion GmbH
Kurzes Gelände 8a
86156 Augsburg
Tel.: +49(0)821-71004-0
www.relion.de



So verwalten Sie komfortabel und rechtssicher. Versprochen.

Mit der „ImmobilienVerwaltung plus 2010“ von Haufe erledigen Sie Ihre Arbeit mit nur einer Software: Mit integriertem Online-Banking sowie allen wichtigen Verwalter-Informationen und Arbeitshilfen – permanent aktualisiert und rechtssicher.

Jetzt informieren:

Tel.: 0180/55 55 691

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

www.haufe.de/shop/immobilien

HAUFE.

So werden Sie gegoogelt

Suchmaschinenoptimierung. Systematische Überlegungen sind notwendig, damit auch Immobilienmakler im Internet von ihren (potenziellen) Kunden gefunden werden. Eine Gebrauchsanleitung.

Silvia Hänig, i-KOM, München

Anders als in der klassischen Werbung über Anzeigen oder Info-Flyer geht die Initiative im Internet allein vom Kunden aus. Wer allerdings glaubt, eine ansprechende Website sei genug, der irrt. „Als regional orientiertes Immobilienbüro ist es deshalb wichtig, sowohl über Google direkt als auch über Branchenverzeichnisse auffindbar zu sein“, sagt Arnfinn Sarau, Marketingassistent bei Aigner Immobilien in München.

Um jederzeit für unterschiedliche Interessenten mit individuellen Informationsbedürfnissen verfügbar sein zu können, führt deshalb kein Weg an einer Optimierung der eigenen Website für die Suchmaschinen vorbei. Ein erster Schritt ist die Auswahl geeigneter Suchbegriffe. Grundlage dafür ist ein gutes Verständnis für die Beweggründe der Zielkunden. „Am besten ist die Kombination aus geografischer Beschränkung und inhaltlichem Fokus wie Haus, Wohnung, Objekt“, verrät Arnfinn Sarau. Welche geografische Beschränkung genau vorgenommen werden soll, muss gut überlegt werden. Hat ein Verkäufer aus Augsburg



seine Wohnung in München, muss das ins Kalkül der richtigen Suchkombinationen einbezogen werden.

Suchbegriffe sind entscheidend

Die Suchmaschinenoptimierung kann auf verschiedenen Wegen erreicht werden: Eine Möglichkeit sind Texteinträge, die über Google Adwords auf der rechten Spalte der Google-Startseite entscheiden. Zum anderen steht ein „Listing“ innerhalb der linken Spalte zur Auswahl. Hier führt die Suchmaschine alle Ergebnisse auf, die Roboter nach bestimmten Kriterien ausfindig machen.

Google-Adwords-Anzeigen setzen sich aus einem Kurztext, der auf die Besonderheit des Maklers hinweist, und einem Link auf die Website zusammen. Sie sind direkt buchbar und versprechen

dem Makler unmittelbare Kontaktgarantie mit dem Interessenten, denn sie fallen schnell ins Auge. Unschwer vorstellbar, dass diese Chance einer Top-Position bei Google alle Immobilienunternehmen für sich nutzen möchten. Daher ist es wichtig, sich mit wenigen Worten vom Wettbewerber abzuheben. Dieses natürliche Wettbewerbsverhalten steuert Google über ein Auktionsverfahren. Es ermittelt die Position der Adwords-Anzeige aus dem Preis, den der Makler höchstens zu zahlen bereit ist, und einem Qualitätsfaktor. Dieser Faktor setzt sich aus der Klickrate der ausgewählten Keywords, der Relevanz des Anzeigentexts und der Qualität der Zielseite zusammen. Eine Top-Platzierung mit dem Keyword „Immobilien“ dürfte in diesem Zusammenhang teurer sein als mit dem Begriff „Auslandsimmobilien“.

Budget auf Maximum festlegen

Hintergrund dieser Vorgaben ist eine faire Chance auf eine attraktive Anzeigenposition für jedermann. Gerade kleine Büros mit begrenztem Budget dürfen davon profitieren. Es werden viele Messgrößen in die Waagschale geworfen, die einer stetigen Verbesserung des Ergebnisses dienen, heißt es bei Google. Steht dem Makler ein begrenztes Budget zur Durchführung von Google Adwords zur Verfügung, kann er dessen Maximalgrenze festlegen. So kann er sicher sein, dass sein Budget nicht überschritten wird. Ein weiterer Vorteil gegenüber anderen Werbeformen: Gezahlt wird nur dann, wenn ein Interessent auch wirklich auf die Website des Maklers klickt. ←|

Checkpunkte: Erfolgreiche Kundenansprache im Internet

- › Das Suchverhalten und das Informationsbedürfnis des Kunden kennen
- › Auswahl geeigneter Suchbegriffe (Keywords)
- › Bekannte Suchmaschinen und Branchenverzeichnisse nutzen
- › Monatliches Maximalbudget festlegen
- › Bedingungen für Suchmaschinenranking verstehen
- › Fesselnde Text- (oder Video-)Anzeigen (Google Adwords) aufsetzen
- › Dauer des Optimierungsprozesses einkalkulieren
- › Mit Experten arbeiten
- › Suchmaschineneignung der eigenen Website prüfen

Wohnen muss erlebbar werden

Kundenkommunikation. Die in der Konsumgüterwerbung eingesetzten Techniken zur emotionalen Ansprache einer Zielgruppe sind in der Immobilienwirtschaft noch kaum angekommen. Das belegen Studien aus der Verhaltenswissenschaft.

Peter Marquardt, Geschäftsführer zB2

Inwieweit ist bei der Werbung die emotionale Ansprache der Zielgruppe gelungen? Mit dieser Frage haben sich verschiedene Studien der zB2-Immobilien-Werbeagentur aus Düsseldorf beschäftigt. In der Neuro-Psychologie gilt es als erwiesen, dass rationale Urteile weit mehr von emotionalen Vorgängen abhängig sind, als dies immer noch angenommen wird. Weil mehr als drei Entscheidungskriterien – und die sind bei Immobilien immer gegeben – das menschliche Gehirn überfordern, entscheidet es sich, ohne dass wir es merken, emotional nach Parametern wie Sympathie, Glaubwürdigkeit und Vertrauen. Da wir dies in einer rational geprägten Wirtschaftswelt aber nicht akzeptieren wollen, „betrügen“ wir uns selbst, indem wir für unsere emotional bereits getroffene Entscheidung schnell rationale Argumente nachschieben.

Text, Bildqualität und Farbauswahl sind vielfach mangelhaft

Ein Negativbeispiel eines Exposés macht deutlich, wie es nicht sein sollte: ein Foto, auf dem ein Wohnhaus abgebildet ist, das im Winter vor grauem Himmel aufgenommen wurde. Die Rollläden sind heruntergelassen, die Fassade ist teilweise durch parkende Autos verdeckt. Im winterlich farblosen Vorgarten stehen Mülltonnen. Das recht klein wiedergegebene Foto wirkt überdies etwas verloren auf dem Deckblatt des Exposés. Sie halten dieses Szenario für eine Übertreibung? Irrtum. Die Mehrzahl der für die zB2-Studie 2007 und 2008 untersuchten Exposés sieht so oder so ähnlich aus.



Immobilienvermarktung: Mehr emotionale Ansprache täte gut.

Doch findet man nicht nur Bilder in schlechter Qualität. Bei der Farbauswahl und dem Layout und besonders im Textbereich fällt viel Unbeholfenheit auf. In Einzelfällen kann dies noch für liebevolle Sympathie sorgen, in der Regel haben Betrachter aber nicht allzu viel Verständnis für eine misslungene Gestaltung.

Da purzeln verschiedene Schriftarten und -größen durcheinander. Zur Auszeichnung von Informationen wird die Schrift mal fett, mal kursiv, mal unterstrichen eingesetzt. Die Textzeilen sind häufig über 100 Zeichen lang, was die meisten Leser spätestens nach drei Zeilen ermüdet. Insgesamt hat die Untersuchung deutlich gezeigt, dass die Mehrheit der Immobilienanbieter das Potenzial dieses Werbemittels nicht oder nur un-

zureichend ausschöpft. Profilierungen des angebotenen Objekts und eine zielgruppengenaue Ansprache ließen bei fast allen Beispielen zu wünschen übrig.

Da dem Betrachter von Außenwerbemedien in der Regel nur äußerst wenig Zeit zur Erfassung bleibt, ist es besonders fatal, dass über ein Drittel der von zB2 in den Jahren 2008 und 2009 untersuchten Plakate, Bauschilder oder Blow-ups ganz auf Bilder verzichten. Schließlich erfolgt die Verarbeitung eines Bildes im menschlichen Gehirn viel schneller als die Lesegeschwindigkeit von Text. Werbotschaften mit Bildern haben also deutlich höhere Erfolgchancen als reine Texte. Wenn man aber schon ein Bild einsetzt, dann sollte es groß genug und gut erkennbar sein. Doch bei zwei Drit-

teln der Außenmedien schenkt man den eingesetzten Bildern nur weniger als 60 Prozent der Gesamtfläche und verfehlt allein schon deshalb eine positive Wirkung.

Damit die sich aber einstellen kann, müssen auch Bildinhalt und -qualität stimmen. Aber auch unter diesen Aspekten waren die meisten Bilder von einer aufmerksamkeitsstarken Ansprache weit entfernt: Nur ein Viertel verwendete emotional ansprechende Motive. Was den Text angeht, so weiß die Werbeforschung, dass bei einem Plakat alle relevanten Textinformationen innerhalb von zwei Sekunden erfasst sein sollten. Das entspricht etwa fünf bis sieben Wörtern. Texte auf Außenwerbemedien müssen klar und kurz sein. Zudem müssen die Botschaften inhaltlich stimmen. Umso erstaunlicher, dass in der Regel nur so banale Aussagen wie „Hier werden Einfamilienhäuser und Doppelhaushälften gebaut“ transportiert werden. Interessante Headlines hören sich anders an.

Internet-Startseiten sind oft nicht auffindbar

Über erfolgreiches Internet-Marketing entscheidet die Gebrauchstauglichkeit einer Internet-Startseite. Finde ich, was ich suche, und ist mir das Angebot sympathisch? In drei Sekunden entscheiden Websurfer intuitiv, ob sie bleiben oder ob sie weitersurfen. Eine aktuelle Studie der zB2 beschränkt sich deshalb bewusst auf die Untersuchung von Startseiten oder sogenannten Landing-Pages. Zunächst fällt einmal auf, dass viele der in dieser Studie untersuchten Startseiten marktübliche, kostensparende Softwarelösungen verwenden. Dadurch tauchen standardisierte Gestaltungsraster allzu oft auf. Ein noch gravierendes Defizit: Das Gros aller Seiten ist über Suchmaschinen gar nicht auffindbar. Es herrscht offenbar immer noch große Unkenntnis darüber, dass Texte, die als Bilder, Grafiken oder Animationen auf der Startseite dargestellt werden, von Suchmaschinen nicht erfasst werden. Mehr zum Thema „Suchmaschinenoptimierung“ lesen Sie auf Seite 57. ←|



Mehr Wissen
Mehr Erfolg

Auf zur WOWEX, der einzigen Fachmesse für die professionelle Wohnungswirtschaft! Nur hier erfahren Sie alles, was die Branche bewegt und weiterbringt.

Schwerpunkte 2010: Modernisieren im Bestand, Informations- und Kommunikationstechnik, Finanzierungskonzepte, Nachhaltigkeit.
Neu 2010: Fachforum IT, Jobbörse, Stadtentwicklung.



Trotzdem Aufwärtstrend

Medizin, Pflege & Co. Gesundheitsimmobilien werden zwar immer interessanter. Doch ein völlig zersplitterter, wenig transparenter Markt erfordert von Investoren Mut zum Risiko. Die Betreiber nehmen eine Schlüsselposition ein.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main



Haus „Am Deichfluss“. Schön, doch es gibt zu wenig Immobilien für die Alten

Mutig, mutig, hätte man meinen können, als die Fondsgesellschaft Catella Real Estate im vergangenen September, mitten in der bisher größten Krise Offener Immobilienfonds, mit dem Focus HealthCare einen weiteren solchen Fonds auflegte. Doch der war dank eingeschränkter Anteilsrücknahme von vornherein krisenresistent konzipiert und als Erster seiner Art auf den „Megatrend Gesundheit und Lifestyle“ spezialisiert, wie Catella-Real-

Estate-Vorstandschef Andreas Kneip die Auflegung damals begründete. Ein Megatrend, der sich salopp auf die Formel bringen lässt: Wachstum trotz Schrumpfung.

Denn die Bevölkerung in Deutschland dürfte schrumpfen, falls Geburtenrate und Zuwanderung auf dem aktuellen Niveau bleiben; die zunehmende Überalterung indes wird den Bedarf an ambulanter und stationärer Pflege, an

freigemeinnützigen und privaten Trägern, an altersgerechten Wohnungen und Gesundheitsimmobilien erhöhen.

Zwei Paar Schuhe: Trends erkennen und von ihnen profitieren

Diesen Trend zu erkennen ist eine Sache, von ihm zu profitieren, eine andere. Allein der Markt für Pflegedienste ist zersplittert wie kaum ein anderer. Hier treffen freigemeinnützige Träger wie das Diakonische Werk und der Deutsche Caritasverband, auf private Träger, die gerade mal ein Zehntel des Pflegemarkts abdecken. Pro Seniore, der führende deutsche Betreiber von Pflegeheimen, verfügt in diesem Segment mit seinen rund 17.000 Pflegeplätzen nur über einen Anteil von etwa 1,3 Prozent.

Die Zersplitterung wird auch dadurch deutlich, dass Anbieter aus verschiedenen Bereichen in den Markt vorstoßen. Dazu gehören beispielsweise Krankenhausketten wie das Rhön-Klinikum mit Spezialabteilungen, Projektentwickler, Wohnungsgesellschaften wie Deutsche Wohnen und Fonds, von denen schon drei Jahre vor dem offenen Focus HealthCare der geschlossene DCM Zukunftswerte-Fonds platziert wurde.

Beide Fonds wurden bei ihrem Vorhaben von der auf Gesundheits- und Sozialimmobilien spezialisierten Beratungsfirma Avivre Consult aus Bad Homburg begleitet. Deren Chef, Frank Löwentraut, gibt sich zwar einerseits bescheiden, wenn er sagt: „Wir sind kein McKinsey, sondern eine Boutique.“ Aber im selben Atemzug zeigt er auf seinem Laptop zwei Grafiken, aus denen hervorgeht, dass

Zahlen & Fakten. Senioren in Deutschland

Die Gesellschaft wird immer älter, geeignete Immobilien für Senioren gibt es jedoch bislang nicht in ausreichender Zahl.

27 Milliarden Euro zu rechnen. (Quelle: RWI, ADMED und HCB: Pflegeheim Rating-Report 2009.)

- › Die Zahl der pflegebedürftigen Menschen ist in Deutschland von 2005 bis 2007 um 5,6 Prozent auf 2,25 Millionen gestiegen. Mit einem weiteren Anstieg ist zu rechnen. Die ambulante Pflege wird stärker zunehmen als die stationäre. Bis 2020 dürfte die Zahl der stationären Pflegefälle um 36 Prozent auf 962.000 wachsen. Bis dahin werden rund 150.000 neue Pflegeplätze benötigt. Bei der Versorgung nimmt die private im Vergleich zur freigemeinnützigen Trägerschaft viel stärker zu. Bis 2020 ist mit einem Investitionsbedarf für die stationäre Versorgung in Höhe von
- › Nach Berechnungen des großen BFW leben 93 Prozent der älteren Menschen in der eigenen Wohnung, aber nur ein Prozent des Wohnraums ist seniorengerecht. Daraus lässt sich ein Bedarf an 800.000 solchen Wohnungen ermitteln.
- › Die Beratungsfirma Avivre Consult rechnet damit, dass deutsche Privatanleger und Geschlossene Fonds für 1,8 Milliarden Euro Gesundheitsimmobilien kaufen wollen. Zusammen mit dem Kaufpotenzial aus dem europäischen Ausland ergeben sich drei Milliarden Euro.

Avivre im Marktsegment „operativer Detailprüfungen und Bewertungen“ den höchsten Anteil hat und in Bezug auf das Gesamtvolumen über zirka 70 Prozent Anteil verfügt. Das schafft Avivre mit 14 Beratern, die Krankenhäuser, Einrichtungen zum betreuten Wohnen und zur stationären Pflege und Spezialkliniken unter die Lupe nehmen. Löwentraut fasst die Ergebnisse der Recherchen auf seinen Grafiken so zusammen: Wenn alles bis auf ein paar Kleinigkeiten sauber ist, bekommt die Einrichtung einen grünen Balken, bei leichten Abnutzungserscheinungen und einer ungemütlichen Atmosphäre einen gelben Balken, bei nicht altersgerechter Einrichtung und Rissen auf dem Fußboden einen roten Balken.

Solches Detailwissen ist für die Bewertung der Qualität von Gesundheitsimmobilien, für deren Akzeptanz durch die Nutzer und damit letzten Endes auch für das weitere Bestehen unabdingbar. Spricht sich erst einmal herum, dass es in einem Haus unhygienisch zugeht, sinkt über kurz oder lang die Auslastung; im schlimmsten Fall lässt es die zuständige Gesundheitsbehörde schließen. Sinkt die Auslastung unter 80 Prozent, droht die Pleite. Zurzeit liegt der Bundesdurchschnitt bei 90 Prozent.

Im Gegensatz zu Gewerbe- und Wohnimmobilien haben Gesundheitsimmobilien nur einen Mieter. Das wirkt sich vorteilhaft aus, weil aufwendige Nebenkostenabrechnungen entfallen. Von Vorteil sind auch die langfristigen Mietverträge mit Laufzeiten von üblicherweise 15 bis 20 Jahren. Das kann allerdings auch einen gravierenden Nachteil haben: Ob die betreffenden Immobilien renta-

bel sind, hängt sehr von der Qualität des Betreibers ab. „Künftig werden deshalb Betreiberanalysen einer der wichtigsten Bausteine der Investitionsprüfung sein“, prognostiziert Albrecht von Witzendorf, Direktor bei Ernst & Young Real Estate. Avivre-Chef Löwentraut hebt die Bedeutung des Betreibers durch seinen Lieblingsspruch hervor: „Ich beschäftige mich nicht mit Bau, Steine, Erden, sondern mit dem Know-how des Gesundheitsbetriebs.“

Marken am Markt zu etablieren ist schwierig

Dieses hängt vor allem davon ab, in welchem Umfang das betriebswirtschaftliche Denken das Gesundheitswesen und im Besonderen dessen Dienstleistungen erreicht, die zum Teil immer noch erheblich unter sozialen Aspekten erbracht werden und bei einigen privaten Anbietern offenbar auf zu hohen Erwartungen beruhen. Letztere spiegeln sich deutlich in der Kursentwicklung der Aktien von zwei Betreibern privater Pflegeheime wider, die zu den Top Ten gehören: Curanum und Marseille-Kliniken. Der Curanum-Kurs ist nach dem Höhenflug von 2005 bis 2007 und nach dem Verlust von etwa drei Vierteln wieder auf seinem Ausgangsniveau gelandet. Der Marseille-Kliniken-Kurs hat nach einem

moderaten Anstieg von 2005 bis 2007 ähnlich viel an Wert verloren und sogar ein Mehrjahrestief erreicht.

Löwentraut erklärt das so: „Das Branding hat die Köpfe der Menschen noch nicht erreicht.“ Soll heißen: Eine Marke wie Curanum oder Marseille-Kliniken ähnlich wie McDonald's oder Burger King zu etablieren, funktioniert am stark regionalisierten und fragmentierten Geschäft mit Gesundheitsimmobilien noch nicht. Doch was funktioniert? Auf die Größe der Kommunen bezogen, Investitionen in kleineren Städten in Verbindung mit der Chance, dort ein Monopol zu errichten. Dagegen ist der Verdrängungswettbewerb in Ballungszentren enorm, was dort eher gegen Investitionen in die Gesundheit spricht.

Und auf die Vehikel bezogen, mit denen solche Investitionen finanziert werden? Die Fonds DCM Zukunftswerte und Focus HealthCare versprechen durch die Verteilung des Risikos auf mehrere Objekte zumindest ansatzweise Erfolg. Die börsennotierte Deutsche Wohnen erwirtschaftete in den ersten drei Quartalen 2009 mit Pflegeplätzen und Gesundheitsapartments bei 24,9 Millionen Euro Umsatz in dieser Sparte 6,6 Millionen Euro Gewinn, also eine Rendite von mehr als 26 Prozent. Schade nur, dass ihre Wohnungssparte die Rendite herunterzieht. ←|

Transparenz 3.0 – was der Markt jetzt braucht

Beyerles Blick. Interessiert sich in der Fachöffentlichkeit wirklich noch jemand dafür, wie hoch die Spitzenmieten in Frankfurt, Bochum oder Garmisch-Partenkirchen 2010 sind? Mehr denn je wird die Verlässlichkeit dieser Zahlen hinterfragt.

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

Entgegen der üblichen Vorgehensweise bei der Analyse der Märkte schauen wir heute zunächst zurück und kommen zu der Erkenntnis, dass an den deutschen Immobilienmärkten in den vergangenen zehn Jahren nicht wirklich etwas schiefgelaufen ist. Klar bewegen sich die deutschen Immobilienmärkte in einem zyklischen Auf und Ab – doch die Anzahl der Aufwärtsbewegungen übersteigt die der Abwärtsbewegungen deutlich. Mehr noch, in dieser Zeit hat sich die Branche fast selbst überholt: Standards, mehr strategische, weniger taktische Entscheidungen, kurzum Professionalität wie sie sein sollte und wie es die Branche immer gerne von sich verlauten lässt.

Mit der zunehmenden Professionalisierung einher geht klassischerweise

eine sprunghafte Entwicklung in Markttransparenz. Gerade beim Blick nach vorne müssen diese Transparenzanforderungen verstärkt werden. Zugegeben, das mit der Transparenzforderung ist ein Klassiker. Jeder weiß es schließlich, transparente Märkte sind besser als intransparente. Die Gründe kann man im Schlaf aufsagen, sofern man damals in der VWL-Vorlesung aufgepasst hat. Steigende Markttransparenz sorgt für:

- › Entscheidungssicherheit
- › Risikominimierung
- › Erschließen neuer Marktpotenziale und -trends
- › Höhere Investorennachfrage
- › Höhere Preise
- › Glättung von Immobilienzyklen
- › Einsetzende Standards
- › Prognosesicherheit
- › „Faire“ Werte und Mieten für alle Marktteilnehmer

Doch Stopp: Gilt diese Forderung diesmal auch? Denn selten waren die deutschen Immobilienmärkte so transparent wie heute – verglichen mit vor zehn Jahren. Von der oftmals aus dem Ausland geäußerten Kritik eines semitransparenten, polyzentralen deutschen Immobilienmarkts ist zunächst wenig geblieben. In der Tat sind die Fortschritte gewaltig. Publikationen, Marktberichte, Kommentare sind heute zuhauf verfügbar. Ziel also erreicht, könnte man meinen. Doch irgendwie holt uns der Erfolg mittlerweile ein: Interessiert sich in der

Fachöffentlichkeit wirklich noch jemand dafür, wie hoch die Spitzenmieten in Frankfurt oder Bochum 2010 sind? Neue Fragen werden gestellt: Bilden diese Zahlen wirklich den Markt ab? Nicht mal die Pressevertreter lassen sich durch professionell aufgemachte Marktberichte und qualitative Marktaussagen zu Abdrucken hinreisen, obwohl auch die PR-Berater professionelle Arbeit leisten.

Was ist der relevante Markt?

Am quantitativen Aspekt der Information kann es nicht liegen. Das Grundproblem ist indes immer noch ein gewaltiges: Die banal anmutende Frage „Was ist der relevante Markt?“ können wir noch immer nicht beantworten. Zugegeben: Die Marktteilnehmer haben ein sicheres Gespür dafür entwickelt, in welchem Markt sie sich bewegen. Doch sind wir ehrlich: Kennen wir den Gesamtbürobestand in Deutschland wirklich? Ferner: Der Blickwinkel der Marktteilnehmer hat sich verlagert, was in den diversen Marktberichten kaum kommuniziert wird. Jenseits von Top- oder Prime-Lagen auf die so genannten etablierten Lagen. Hier wird die Differenzierung des Gesamtmarkts vermisst und damit die Botschaft, was die Märkte wirklich treibt.

Ein Beispiel: Der researchgetriebene Investor setzt aktuell auf „etablierte Lagen“- also diejenigen, welche sich um die Prime Location oder Top-Lage gruppieren, aber noch nicht zweitklassig



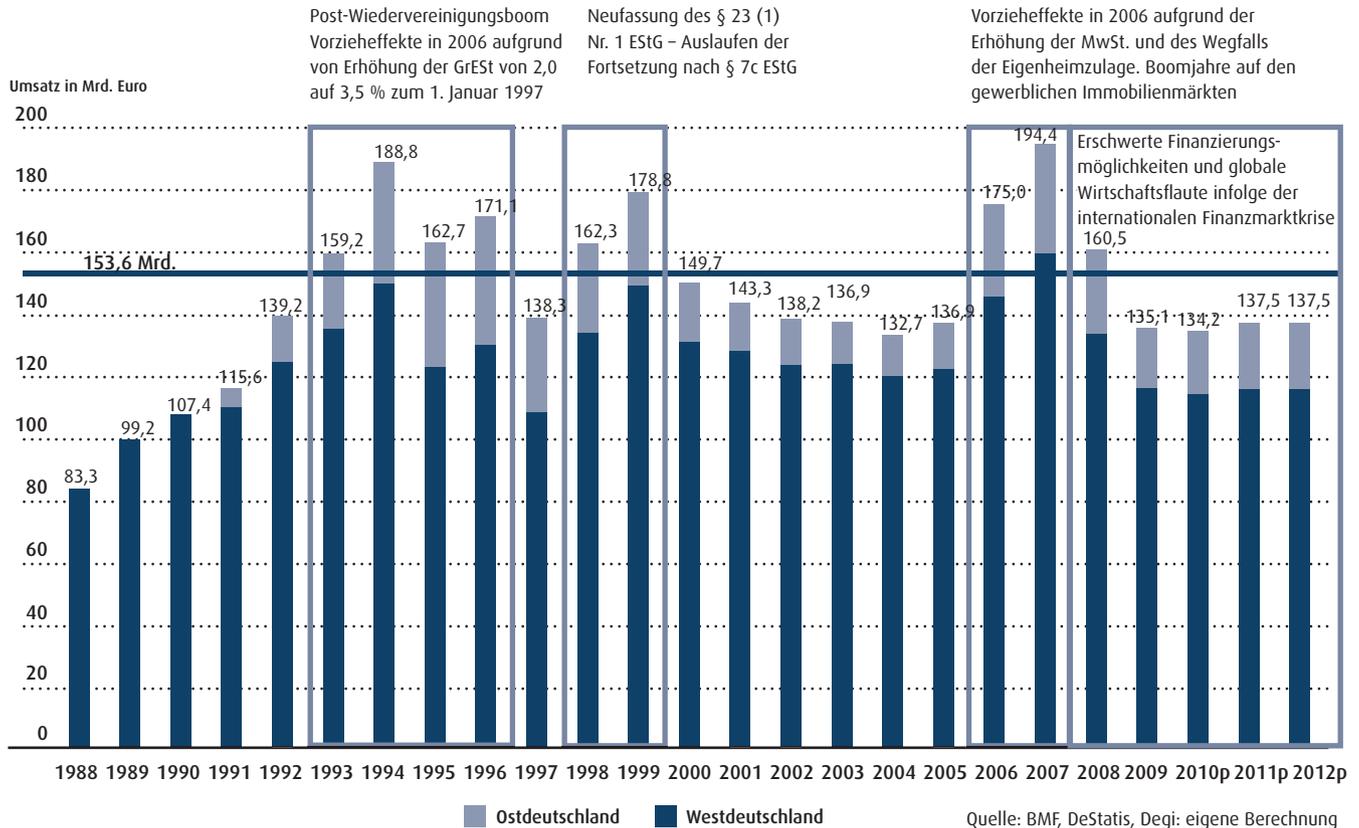
Dr. Thomas Beyerle

Der Diplom-Geograf ist seit 2008 Head of Global Research bei DEGI/Aberdeen Property Investors (von 2003 bis 2007 Allianz Dresdner Immobiliengruppe/Allianz Global Investors, Frankfurt, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH, Bereichsleiter Research & Strategie). Von 1999 bis 2002 war er Leiter Bereich Research & Consulting bei der Dresdner Bank Immobiliengruppe, Frankfurt. Beyerle veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Immobilienmarkt und ist Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen.

Beispiel für die erhöhte Transparenz: Entwicklung der Immobilienumsätze in Deutschland

Historie und Prognose. Die Abbildung zeigt Immobilienumsätze im privaten und gewerblichen Bereich, errechnet auf Grundlage des Aufkommens aus der Grunderwerbsteuer. Nach den Boomjahren 2006

und 2007, die im privaten Bereich meist durch Vorzieheffekte und bei den Gewerbeimmobilien durch günstige Finanzierungsmöglichkeiten bedingt waren, ist es 2008 zu einem Einbruch gekommen.



sind. Dazu benötigt er klare, angebotsunterlegte Renditen und Objekteinschätzungen abseits der ubiquitär verfügbaren und kommunizierten Prime Yields Diverser Researchreports. Dann kann er unterscheiden zwischen Over- oder Underrent-Objekten. Und er steht vor der Wahl, ob er kurzfristige Mietverträge bevorzugt oder in refurbishment Aktivitäten geht. Einem leicht höheren Risiko steht eine höhere Rendite entgegen. Eine Strategie, welche bei ausreichenden Objektkenntnissen Erfolg verspricht.

Oder dramatischer formuliert: Dem Hunger des Kapitalmarkts nach diesen Informationen können wir immer weniger die Aussage entgegensetzen: „Diese Informationen haben wir nicht.“ Dabei werden doch täglich Millionen Euro abseits jener Lagen und Marktberichte gerade in

Objekte investiert, die als Teilmarkt bisher kaum abgegrenzt sind. Denn machen wir uns bewusst: Das transparente Top-Segment oder die Lage deckt – je nach Abgrenzung – drei bis fünf Prozent des Markts ab.

Probleme sind lösbar

Damit geben sich der Markt und seine professionellen Vertreter den Anschein, als bewege man sich ausschließlich in der Oberklasse. Doch was ist mit den anderen 95 Prozent? Sind wir ehrlich: Mit all den Definitionen können wir uns im Top-Segment austoben. Doch das kann nur der Anfang einer Weiterentwicklung sein. Das war die große Transparenzleistung der letzten zehn Jahre. Doch die Karawane der Markttransparenz muss

weiterziehen. Dabei liegen etliche der benötigten Daten bereits vor: Die Gutachterausschüsse und Abschlüsse oder auch professionelle Datenbankanbieter. Vernetzung bisher? Ein schwieriges Unterfangen. Aber lösbar.

Wenn wir uns die Liste der notwendigen Marktinformationen anschauen, sind darin Punkte, die kurzfristig sicher mit dem Argument des „nicht machbar“ begründet werden. Wie wäre es mit einem öffentlich verfügbaren Marktbericht, der Incentives – Markt versus Effektivmieten – darstellt? Abschreibungen, Teilmarkt abgrenzungen, Durchschnittsrenditen versus Spitzenrenditen, branchenbezogene Mietansätze, Laufzeiten und break Options, Typisierung der Einzelhandelsobjekte und, und, und ... die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. ←|

Wenn Schnäppchen in den Ruin führen

Immobilienwerb. Wer unter Druck verkauft, ist meist günstiger. Kommt es im Verfahren jedoch zur Verkäuferinsolvenz, muss der Käufer – sogar trotz Vormerkung – oft sehr tief in die Tasche greifen, damit der Deal nicht platzt.

Katharina von Hermann, Immobilienrechtlerin Lovells

In Zeiten der Wirtschaftskrise suchen viele Marktteilnehmer nach guten und vor allem günstigen Immobilieninvestments. Wer unter Druck seine Immobilie verkauft, ist oftmals bei den Kaufpreisverhandlungen kompromissbereiter. Ein solcher krisennaher Erwerb von Immobilien, also ein Immobilienwerb von Verkäufern, die sich im insolvenznahen Bereich bewegen, kann jedoch immense Risiken in sich bergen. Diese Risiken muss man sich bewusst machen, um zu verhindern, dass das „Schnäppchen“ zum Verlustgeschäft wird.

Da eine Partei die tatsächliche wirtschaftliche Lage ihres Vertragspartners oft nur schwer ermitteln kann, muss das potenzielle Insolvenzrisiko des Vertragspartners bei der Transaktion berücksichtigt werden. In der anwaltlichen Beratungspraxis lässt sich jedoch immer wieder feststellen, dass die jeweiligen Risiken den Vertragsparteien nicht genügend bekannt sind.

Soweit ein Kaufvertrag zum Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens weder vom Schuldner noch vom anderen Teil vollständig erfüllt ist, hat der Insolvenzverwalter nach § 103 Insolvenzordnung (InsO) das Recht, die Erfüllung des Vertrags zu verweigern. Lehnt der Insolvenzverwalter die Erfüllung ab, verlieren die Ansprüche aus dem Kaufvertrag ihre Durchsetzbarkeit. Insbesondere problematisch: Der Käufer hat seine Verpflichtungen aus dem Kaufvertrag erst dann erfüllt, wenn er den Kaufpreis

vollständig gezahlt, die Immobilie in Besitz genommen, die Auflassung erklärt und die Grunderwerbsteuer bezahlt hat. Oft fehlt es in der Praxis zumindest an der Bezahlung der Grunderwerbsteuer, sodass der Insolvenzverwalter sein Wahlrecht ausüben kann.

Vormerkung schützt nicht immer

Die Wahlfreiheit des Insolvenzverwalters kann allerdings im Hinblick auf den Eigentumsumschreibungsanspruch durch die Eintragung einer Vormerkung gemäß § 106 InsO beschränkt werden. Eine im Grundbuch eingetragene Vormerkung schützt den Anspruch des Käufers auf Übertragung des Eigentums.

Diese zunächst sehr positiv klingende Botschaft erfährt jedoch eine grundlegende Einschränkung. So sind alle anderen Ansprüche des Käufers, die sich nicht auf die reine Eigentumsumschreibung beziehen, nicht mit vom Vormerkungsschutz des § 106 InsO umfasst. Hier kann der Insolvenzverwalter die Nichterfüllung wählen.

Wählt der Insolvenzverwalter Erfüllung, so ist dies in aller Regel für den Schutz der Insolvenzmasse nachteilig. Deshalb wird der Insolvenzverwalter in den allermeisten Fällen die Erfüllung des übrigen Kaufvertrags ablehnen. Dies bedeutet, dass alle anderen Ansprüche des Käufers, wie zum Beispiel die Tragung von Erschließungskosten durch den Verkäufer, nach § 103 InsO nicht

Auf einen Blick

- › Bei einer Transaktion können nicht alle Risiken, die bei einem krisennahen Immobilienwerb bestehen, vollständig ausgeschlossen werden. Allerdings können durch die Auswahl der „richtigen“ Transaktionsstruktur und durch geeignete Verträge die Abwicklungsrisiken erheblich reduziert werden.
- › Auch der klassische Forderungserwerb oder der Erwerb der Immobilie im Insolvenzverfahren können geeignete Alternativen sein. Mit der richtigen Beratung erhält man ein zumindest kalkulierbares Risiko, sodass man am Ende doch Freude am „Schnäppchen“ haben kann.

mehr durchsetzbar sind. Der Käufer hat insoweit lediglich einen Schadensersatzanspruch wegen Nichterfüllung, der als reine Insolvenzforderung für den Käufer wirtschaftlich fast wertlos ist. Insolvenzforderungen werden in der Regel nur in Höhe eines einstelligen Prozentsatzes durch die verfügbare Insolvenzmasse befriedigt.

Folge: Streit mit der Bank

Dies ist nicht nur wirtschaftlich für den Käufer sehr nachteilig, sondern kann gleichzeitig auch zu erheblichen Problemen mit der finanzierenden Bank des Käufers führen. Oftmals werden Anforderungen der Bank im Kaufvertrag als



Schnäppchenkauf. Ist der Verkäufer insolvenzbedroht, drohen dem Käufer Risiken.

Verkäuferverpflichtungen gespiegelt, die nicht mehr durchsetzbar sind, wenn der Insolvenzverwalter die Erfüllung des Kaufvertrags ablehnt.

Noch deutlicher werden die Gefahren für den Käufer im Fall einer Verkäuferinsolvenz, wenn man sich bewusst macht, dass die Lastenfreistellung, die klassischerweise vom Verkäufer geschuldet wird, nicht vom Vormerkungsschutz umfasst ist. Abhängig von dem im Vertrag vereinbarten Kaufpreiszahlungsmechanismus hat der Käufer ein mehr oder weniger hohes Risiko, dass er zusätzlich zu dem vollen Kaufpreis auch noch die Löschung etwaiger Grundpfandrechte auf eigene Kosten übernehmen muss.

Käufer drohen hohe Kosten

Das bedeutet, dass der Käufer im schlimmsten Fall die noch valutierenden Darlehensforderungen des Verkäufers auszugleichen hat, um eine Löschung der Grundpfandrechte, die vor der Vormerkung des Käufers im Grundbuch eingetragen sind, herbeizuführen. Die Löschung entsprechender vorrangiger Grundpfandrechte wird meist nötig sein, um die Anforderungen der finanzierenden Bank des Käufers zu erfüllen, die anderenfalls den Deal nicht finanziert.

Das Risiko, zusätzlich zur Kaufpreiszahlung die Lastenfreistellung auf

eigene Kosten herbeizuführen, kann bei bestimmten Vertragsgestaltungen dazu führen, dass der Deal nicht mehr kalkulierbar und/oder nicht mehr finanzierbar wird. Mit Insolvenzverfahrenseröffnung werden die Garantie- und Gewährleistungsansprüche wertlos.

Auch bei Haftungsthemen scheidet im Insolvenzfall ein erfolgreicher Rückgriff auf den Verkäufer aus. Aufgrund der bisherigen Rechtsprechung des BayObLG ist davon auszugehen, dass darüber hinaus sämtliche im Kaufvertrag vereinbarten Vollzugsvollmachten (zum Beispiel Vollzug und Durchführung des Vertrags, Grundbuch- und Lastenfreistellungsanträge) mit der Insolvenzeröffnung nach §§ 116, 117 InsO erlöschen. Dies führt dazu, dass der Notar den Kaufvertrag ohne Zustimmung und Mitwirkung des Insolvenzverwalters nicht mehr abwickeln kann. Dies kann insbesondere dann zu erheblichen Problemen führen, wenn die notwendigen Grundbuchanträge noch nicht gestellt sind und der Insolvenzverwalter insgesamt oder teilweise seine Mitarbeit verweigert.

Nach §§ 129 ff. InsO sind gläubigerbenachteiligende Rechtshandlungen anfechtbar, wenn sie zwischen drei Monaten oder bis zu zehn Jahren vor Insolvenzantragsstellung (Frist abhängig vom jeweiligen Anfechtungstatbestand) vorgenommen wurden. Eine wirksame

Anfechtung eines bereits abgewickelten Kaufvertrags führt dazu, dass der Käufer die Immobilie zurück an die Insolvenzmasse geben muss. Im Gegenzug hat er einen Anspruch auf Rückzahlung des bereits von ihm gezahlten Kaufpreises.

Dieser Rückzahlungsanspruch ist jedoch als reine Insolvenzforderung faktisch wertlos, da der Käufer nur mit der Rückzahlung eines geringen Prozentsatzes rechnen kann. Die aufgezeichneten Risiken zeigen, dass ein schlichter Standardkaufvertrag den Käufer bei einem krisennahen Erwerb nur ungenügend absichert. Vielmehr ist bereits beim Abschluss eines „normalen“ Kaufvertrags das potenzielle Insolvenzrisiko des Verkäufers zu berücksichtigen.

Der Verkäufer verliert mit Insolvenzeröffnung seine uneingeschränkte Verfügungsbefugnis. So sollte bereits bei Kaufvertragsabschluss darauf geachtet werden, dass der Käufer die maximale Unabhängigkeit vom Verkäufer erhält: Nach Kaufvertragsabschluss dürfen keine weiteren Erklärungen/Zustimmungen vom Verkäufer notwendig werden.

Die Eintragung einer Vormerkung sollte ein Muss sein. Außerdem ist es ratsam, Wert auf eine schnelle Kaufpreisfälligkeit zu legen. Eine Abwicklung über ein Notaranderkonto und die Vereinbarung von Sicherheiten zur Absicherung von essentiellen Ansprüchen des Käufers ist empfehlenswert.

Spezielle Schnäppchen-Deals

Allgemein gilt, dass der potenzielle Verlust der kaufvertraglich vereinbarten Käuferansprüche im besten Fall bereits bei der Kaufpreisermittlung eingepreist wird. Je nach Sachlage kann es für einen Käufer ratsam sein, einen „Schäppchen-Deal“ mit einem stark insolvenzgefährdeten Verkäufer entweder statt eines Asset-Deals einen Share-Deal zu strukturieren oder sogar die erwartete Insolvenzeröffnung abzuwarten und einen Kaufvertrag mit dem Insolvenzverwalter abzuschließen. Neben den bekannten Transaktionsstrukturen (Asset- und Share-Deal) kann aber zum Beispiel auch über den Ankauf von Darlehen nachgedacht werden. ←|

In der Flexibilitätsfalle

Wahlfreiheit nimmt zu. Aber sie kann immobil machen. Immer mehr potenzielle Hauseigentümer warten auf die noch passendere Immobilie – und entscheiden sich nie. Deshalb sind bei der Vermarktung neue Wege gefragt.

Carl Vierboom, Vierboom & Härten Wirtschaftspsychologen, Köln

Das Interesse für Wohneigentum ist ungebrochen. Konkret sollen bis zu 1,5 Millionen Haushalte daran interessiert sein Wohneigentum zu bilden. 76 Prozent der Deutschen werden damit zitiert, dass sie sich Gedanken um bezahlbaren Wohnraum in den Großstädten machen. Jedoch: Die Zahlen aus den Registern sprechen eine andere Sprache: 2009 wurden in Deutschland nur etwa 143.000 Wohneinheiten fertiggestellt. Die Bauanträge sind in den letzten Jahren im zweistelligen Prozentbereich gesunken. Die Wohneigentumsquote in anderen europäischen Ländern ist wesentlich höher als die in Deutschland.

In der Summe ist festzustellen, dass trotz großer Potenziale und trotz der vielen Zahlen über die Wünsche potenzieller Wohneigentümer der Immobilienmarkt und der private Wohnungsbau in Deutschland in vielen Regionen

Auf einen Blick

- › Trotz großer Potenziale stagniert der private Wohnungsbau in vielen Regionen Deutschlands. Das liegt aber nicht nur an mangelnden Fördermitteln oder der allgemeinen Lage. Wichtig sind hier auch individuelle Ängste.
- › Es macht keinen Sinn, diese Entwicklungen in unserer Gesellschaft mit aktivistischen Programmen bekämpfen zu wollen. Die Chancen liegen vielmehr darin, dieses Wohneigentum in seinen Facetten und Angeboten „mobiler“ zu gestalten. Es gibt interessante Wege, die Entscheidungsquote potenzieller Immobilieneigentümer zu erhöhen.

stagnieren. Für diese auch gesamtwirtschaftlich sich vielfältig niederschlagende Stagnation werden gewichtige Gründe angeführt: Eine komplizierte Baugesetzgebung, langwierige Antragsverfahren, die Streichung der Eigenheimzulage. Oder die hohe Grunderwerbssteuer, hohe Courtagen für Makler und hohe Notargebühren. Oft wird auch mit der unsicheren wirtschaftlichen Gesamtsituation argumentiert, mit dem Bevölkerungsschwund in verschiedenen Regionen oder mit Unkalkulierbarkeiten aus Gründen beruflicher Flexibilität.

Auch psychologische Gründe

Alle diese Gründe scheinen plausibel und sind nicht leichtfertig von der Hand zu weisen. Die genaue Beobachtung jedoch zeigt, dass alle diese Gründe auch dann angeführt werden, wenn die ökonomischen Bedingungen für Wohneigentum „stimmen“. Es ist also davon auszugehen, dass hinsichtlich der Ängste und der Vorsicht beim Wohneigentum in Deutschland noch ganz andere Faktoren wirksam sind. Es kommt hier ganz wesentlich auf Wirkungsbedingungen und auf verkehrt laufende Entscheidungsprozesse an, die psychologisch zu erklären sind.

- › Die öffentliche Meinungsbildung in der deutschen Gesellschaft zeichnet ein apokalyptisches Gemälde der Lebenswirklichkeit, mit lauter Mängeln und Lücken. „German Angst“ wird aus allen Richtungen genährt. Nicht nur die Publikumsmedien, auch die Wirtschaftsblätter sind voll von Berichten über Altersarmut, Finanzkri-

se, Rentenlücke, Klimakatastrophe, Schuldenlasten, Kinderarmut, Kinderlosigkeit und so weiter – eine ganze Gesellschaft „auf dem Weg in die Rente“.

- › Gleichzeitig hat sich in unserer Gesellschaft eine Haltung der Unverbindlichkeit festgesetzt. Mit dieser Haltung befindet man sich in einer Art tagtäglichem Training. In jedem Bereich des Lebens hält man seine „Optionen“: Bei Kaufentscheidungen, bei der Wahl der Fernsehprogramme, beim Surfen im Internet („for free“), bei der Wahl der Partei, in Beziehungen und „Lebensabschnittspartnerschaften“ oder bei Entscheidungen in Beruf und Ausbildung. Insgeheim träumen viele Men-

Es ist nicht alles Gold, was glänzt. Deshalb: Schwer zu entscheiden, welches Haus das richtige ist.



Foto: 3dts/shutterstock

schen davon, möglichst alt zu werden, um sich damit möglichst viel Entscheidungszeit zu sichern. Es scheint längst nicht mehr allein das Privileg der Jungen zu sein, sich „aufzusparen“ und auf den Traumpartner zu hoffen; oder darauf zu spekulieren, dass sich in Zukunft erst die Gelegenheit für das tolle Schnäppchen, die perfekte (risikolose) Entscheidung oder die optimale Investition für das Leben ergeben werde.

- › Zunehmend erscheint es schwerer, zu Festlegungen, das heißt zu Entscheidungen längerer Dauer für oder gegen etwas zu kommen. Im Bereich Wohnen und Bauen stehen den oben beschriebenen angstvollen Überfrachtungen nicht selten höchst anspruchsvolle, kaum einlösbar erscheinende Entwürfe von „Traumhäusern“ gegenüber. In der Summe führt diese Gemengelage fast zwangsläufig zu der Konstellation, dass potenzielle Wohneigentümer gern „Luftschlösser“ bauen, aber auf ewig „vor der Tat bleiben“.
- › Paradoxerweise stellt sich so heraus, dass viele Menschen mental „immobil“ geworden sind – eine Eigenschaft, die man gemeinhin doch eher der Immobilie selbst unterstellt.

Chancen und Potenziale der Marktgestaltung

Die Chancen und die konkret beschreibbaren Ansatzpunkte für die Marktgestaltung werden zukünftig verstärkt in Botschaften liegen, die die insgeheimen Faszinationen und Ängste der Menschen berücksichtigen. Angst und „Angstbehandlung“ lassen sich etwa am Thema Eigenleistung nachvollziehen.

- › Eigenleistung macht das Bauen auf den ersten Blick vor allem in wirtschaftlicher Hinsicht besonders attraktiv. Interessant ist an der Eigenleistung aber auch, dass Wertschöpfung sinnlich und handfest erfahrbar wird. Mit dieser Strategie lassen sich Unsicherheiten und Ängste bei manchen Zielgruppen behandeln. Auf der anderen Seite kann die Eigenbeteiligung zu zusätzlichen Verwicklungen führen. Manche fühlen sich überfordert und wollen ganz eng geführt werden. Andere wiederum haben Angst, in einem schwer überschaubaren Bauprozess „verwurstet“ und „eingemauert“ zu werden. Es gibt hier in der Kommunikation noch viel zu tun.
- › Die in der Bau- und Heimwerkerbranche traditionell überlieferten Initiations- und Mannbarkeitsriten haben beileibe nicht nur positive Auswirkungen auf die Entscheidung für Wohneigentum. Im Gegenteil, unter Marktgesichtspunkten wäre in Deutschland endlich einmal eine sachliche Analyse darüber anzustellen, welche potenziellen Wohneigentümer sich durch solche Riten verschrecken lassen. Diese schüren unter Umständen Ängste des Bloßgestellt-werdens und versperren den Blick dafür, was jemand wirklich kann. Häufig ist zu beobachten,

dass vermeintlich Unbegabte „mit zwei linken Händen“ während eines Hausbaus ihre handwerklichen Fähigkeiten entdecken. Die Können-Seite des Bauherrn, beziehungsweise die Tatsache, dass man gar kein perfekter Handwerker sein muss, ist in Verkaufs- und Beratungsprozessen sensibel zu handhaben.

- › Zielgruppen im Bereich der gehobenen Mittelschicht tendieren eher dazu, ihr Haus schlüsselfertig in Beschlag zu nehmen. Jedoch ist etwa auch hier die Eigenleistung im psychologischen Sinne nicht zu unterschätzen und entsprechend angemessen zu kommunizieren: Informations- und Entscheidungsaufwände, Aufwände im Bereich der praktischen und ästhetischen Gestaltung des Wohnraums, das „Durchmachen“ und „Durchleiden“ verschiedener Umsetzungsschritte, Fragen der Finanzierung und dazu nötiges Verhandlungsgeschick und so weiter.
- › Leistung und Eigenleistung beim Wohneigentum werden zunehmend auch durch das sich tiefgreifend wandelnde Verhältnis der Geschlechter bestimmt. Da Frauen längst nicht mehr das „Heimchen am Herd“ spielen, sind die Männer gefragt, neue Rollen einzuüben. Sie fragen sich, was sie in Bezug auf Wohneigentum zu bewerkstelligen haben, auch wenn sie sich nicht als geschickte Handwerker sehen. Hier stehen völlig neue Beweisführungen und Selbstverständnisse an, und Wohneigentum ist an dieser Stelle nicht mehr zu verkaufen, wenn die Kommunikation nicht auch dazu ihre Anstöße gibt.

Schlussfolgerungen

Es ist sinnlos, die Entwicklungen in der Gesellschaft mit aktionistischen Programmen oder ironischer Abwertung zu behandeln. In einer so tiefgreifenden Frage wie dem Bauen und Wohnen wird es künftig darauf ankommen, neue Wege auszuprobieren. Wenn die Mentalitäten in Deutschland zum Thema Wohneigentum zunehmend immobiler werden, dann liegen die Chancen darin, eben dieses Wohneigentum in allen seinen Facetten und Angeboten „mobiler“ zu gestalten. Wohneigentum braucht Produkte, Kommunikation und Ver-

trieb, die „kommunikative Barrierefreiheit“ kommunizieren. Dieses Gut muss in seiner Darstellung und Kommunikation, wie auch im Umfeld flexibler gehandelt werden, um Schwellenängste zu behandeln.

Die Marktpotenziale für Wohneigentum sind in keiner Weise ausgereizt (Beispiele siehe Kasten oben). Dieser Markt aber braucht eine neue Dimension und einen neuen Stil der Marktgestaltung. Menschen sehen sich „in Entwicklung“ und Wohneigentum wollen sie als ein „Ding in Entwicklung“. Sonst bleiben die Ängste vor Festlegungen und vor einem „Klotz am Bein“ zu groß. ←|



Neue Nische für spezialisierte Asset Manager

Notwendige Investitionen. Die Banken wünschen sich vermehrt, dass der Dienstleister mit ins Risiko geht. Denn immer öfter reicht der Wert einer Immobilie nicht an den Wert eines beantragten Darlehens heran. Eine Chance auch für kleinere Unternehmen.

René Ravn, Vorstand der Herkules Grundbesitz AG, Hamburg

Ist ein Objekt nicht „marktgängig“, bleiben als Lösungsvarianten meist nur Zwangsverwaltung, Insolvenz des Kreditnehmers oder Kauf der Immobilien durch die Bank. In jedem Fall muss ein professionelles Asset-Management für die finanzierten Immobilien gewährleistet sein. Unterbleibt dies, drohen weitere Wertverluste.

In vielen Fällen wollen die Banken jedoch das Risiko notwendiger Investitionen nicht allein tragen. Zudem verfügen sie in der Regel nicht über die personellen Ressourcen, um die jeweiligen Maßnahmen aus eigener Kraft und in der erforderlichen Qualität sicherstellen zu können. Die Kredithäuser suchen daher nach kostengünstigen Lösungen und bieten externen Dienstleistern oft die Gründung einer gemeinsamen Objektgesellschaft und die Beteiligung am späteren Verkaufserfolg an.

Ein Asset-Manager würde in einem solchen Fall zu einem Teilhaber mit einem vergleichbar hohen unternehmerischen Risiko. Denn auch bei der in der Branche inzwischen üblichen erfolgsabhängigen Vergütung erhält ein Asset-Manager in der Regel neben den Ergebnisbeteiligungen auch einen festen Mindestbetrag, der einen Teil seiner Kosten sicher abdeckt. Als Teilhaber einer Objektgesellschaft müsste er dagegen mit zunächst niedrigen Netto-Ist-Mieten und einem später möglichen Verkaufserlös kalkulieren. Vertretbar ist dies meist nur, wenn die Bank auch ihrerseits ein Risiko

eingeht und die Beteiligung an der überschuldeten Gesellschaft für einen symbolischen Betrag veräußert. Denn die Asset-Manager möchten sich in der Regel nicht mit eigenem Geld bei einem in Schieflage geratenen Objekt engagieren.

Übergangslösung: Gemeinsame Objektgesellschaften

Kapital gegen Leistung – so könnte die krisenbedingte Zusammenarbeit zwischen Immobiliendienstleistern und Banken künftig aussehen, denn beide Seiten hätten bei einem solchen Austausch

Auf einen Blick

- › In vielen Fällen wollen die Banken das Risiko notwendiger Investitionen bei einer überschuldeten Immobilie nicht mehr allein tragen.
- › Kapital gegen Leistung – so könnte die krisenbedingte Zusammenarbeit zwischen Immobiliendienstleistern und Banken künftig aussehen.
- › Die Chancen der „Generalisten“, bei den Banken in die engere Wahl zu kommen, ist eher gering.



Immer öfter unterschreitet der Wert der Immobilie den Wert des beantragten Darlehens.

Jetzt Energie sparen. Ihre Immobilie hat es in sich.

das gleiche Interesse, nämlich den wirtschaftlichen Erfolg des Projekts. Über die Dauer möglicher Kooperationen entscheidet nicht zuletzt die Marktentwicklung. Für Banken und externe Asset-Manager sind die Objektgesellschaften in der Regel Übergangslösungen. Die jeweilige Immobilie soll nur so lange gehalten werden, bis sich ein attraktiver Preis erzielen lässt. Dabei kann es durchaus sein, dass ein Objekt einfach nur verwaltet, instand gehalten und neu vermietet werden muss. In der Regel gibt es bei den von den Banken übernommenen Portfolien jedoch nicht alltägliche Herausforderungen wie strukturellen Leerstand oder Instandhaltungsrückstau, bei denen – soll die Kooperation nicht scheitern – Erfahrungen mit den jeweiligen Objektgrößen und Nutzungsarten sowie die Kenntnis der regionalen Märkte unbedingt erforderlich sind.

Besonderheiten bei Wohnungen und Einzelhandel

Bei Mietwohnungen etwa gibt es in vielen Regionen Deutschlands einen erheblichen Angebotsüberhang. Leerstände können hier nur abgebaut werden, wenn den potenziellen Mietern ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis, etwa über günstige Betriebskosten oder preiswerte Sanierungen, angeboten wird. Nützlich ist auch ein flexibles Vermietungsmanagement, das Wohnungsbesichtigungen auch an Wochenenden anbietet oder Neumieter über Sonderaktionen gewinnt.

Einzelhandelsflächen sind dagegen häufig ganz speziell auf die Bedürfnisse der Mieter zugeschnitten. Stehen große Teile eines Objekts leer, müssen die Flächen gegebenenfalls geteilt werden. Um hier zu optimalen Ergebnissen zu kommen, müssen Vermietung und Umbau koordiniert werden. Das verlangt eine große Leistungstiefe: Beispielsweise müssen potenzielle Mieter gezielt angesprochen und nach ihren Flächenbedürfnissen befragt werden, sodass verschiedene Lösungen erarbeitet werden und die wirtschaftlich sinnvollste ausgewählt werden kann. Die Chancen der „Gene-



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

ralisten“, bei den Banken in die engere Wahl zu kommen, ist eher gering.

Jedoch reichen Spezialisierung und Know-how der verantwortlichen Mitarbeiter oft nicht aus, um von den Banken als Miteigentümer einer Immobilie akzeptiert zu werden. Mindestens ebenso wichtig ist den Kreditinstituten ein aussagekräftiges Reporting. Banken sind mit eigenen Mitarbeitern meist nicht vor Ort. So sollten die jeweiligen Berichte in einem für Kreditabteilungen und Verkauf optimierten Standard abgefasst sein.

Das umfangreiche Anforderungsprofil der Banken ist dabei zugleich ein Katalysator für die Differenzierung der Asset-Management-Branche: Denn die aktuell beobachtbare Tendenz zur Konzentration findet dort ihre natürliche Grenze, wo spezielle Lösungen für besonders schwierige Situationen gefragt sind. So dürfen kleinere und mittlere Asset-Management-Dienstleister jetzt hoffen, im Bankenbereich ihre „Nische“ finden zu können. Denn derzeit sieht es so aus, als würden die Banken die Zügel wieder anziehen und stärker als im vergangenen Jahr Insolvenzen und Zwangsvollstreckungen anstreben.

Oft bekommen die Banken aber auch ohne Forderung die Schlüssel einfach ausgehändigt, weil es bei einer Vielzahl von verlustbringenden Immobilien statt eines persönlich handelnden Eigentümers, eine Masse von oftmals anonymen Anteilseignern ohne unternehmerische Verantwortlichkeit gibt. Diese haben mit ihrem Kapital oftmals auch das Interesse an der in Schieflage geratenen Immobilieninvestition verloren, sodass es keinen Ansprechpartner für die finanzierende Bank mehr gibt – und sie eigentlich zur Verwertung der ihr verbliebenen Sicherheiten schreiten würde. Damit ist der Bank momentan jedoch nicht gedient. Denn sie hätte sich dann als Eigentümerin mit derselben widrigen Marktsituation auseinandersetzen wie zuvor ihre Kreditnehmer. Eine externe Lösung kann dagegen dazu beitragen, dass die Bank nach einer Markterholung bei einem Verkauf ihr Kapital zurückerhält und Abschreibungen auf Kreditengagements vermieden werden können. ←|

Die neue Wirtschaftlichkeit

Energie- und Facility-Management. Veraltete Technik bei Heizungsanlagen führt zu überdurchschnittlichem Energieverbrauch und überhöhten Heizkosten. Nur effiziente Gebäudetechnik bekommt auch die CO₂-Emissionen in den Griff. Wie es gelingt.

Dipl.-Ing. Kai Wagner, National Sales Manager, DB Services

Es ist traurig, aber wahr: In Deutschland wird nach wie vor ein Drittel des gesamten Energieverbrauchs zum Heizen von Immobilien verbraucht. Die oftmals veraltete Technik bei Heizungsanlagen führt letztlich auch zu einem hohen Ausstoß von CO₂-Emissionen. Die mit der Wirtschaftskrise zeitweilig gesunkenen Energiekosten sind nunmehr wieder im Ansteigen begriffen.

Sie fordern zusammen mit den Vorgaben der EU zur CO₂-Reduktion kurz- bis allerhöchstens mittelfristig zum Handeln auf. Zum Erreichen von hohen Energiesparpotenzialen und Umweltzielen ist zumindest eine Modernisierung erforderlich. Zumeist ist sogar ein Austausch der technischen Anlagen dringend notwendig. Die hierfür benötigten Investitionen wiegen in einem Krisen-

jahr besonders schwer. Eine Kleinstlösung durch ein „bisschen“ Austauschen oder Modernisieren wurde durch den Gesetzgeber stark eingeschränkt. Die Bandbreite der angebotenen Produkte, vom Niedertemperaturkessel über Pelletheizungen bis zu Wärmepumpen, bietet zahlreiche Lösungsansätze, bedeutet aber auch genauso viel Ratlosigkeit bei Eigentümern: Welche Lösung ist für welche Immobilie geeignet?

Die Lösung besteht nicht allein darin, eine neue technische Anlage mit besseren Grundwerten einzubauen. Es bedarf eines Mix aus Analyse, abgestimmter Produktauswahl, dem Einsatz einer passenden Regelungstechnik, einer wirtschaftlichen Programmierung und einer fachgerechten und werterhaltenden Instandhaltung.

Die Analyse beginnt mit der Ermittlung des Ist-Zustands der technischen Anlage. Hierbei reicht weder eine Begehung der technischen Anlage mit einem Abgleich der baugleichbezogenen Typisierung noch die Übertragung von im Neubau üblichen Berechnungsverfahren auf bestehende Gebäude aus. Eine Analyse führt nur zum gewünschten Erfolg, wenn durch einen Experten eine messwertgestützte Untersuchung erfolgt. Hierzu wird mindestens eine 24-Stunden-Messung durchgeführt, um alle energetisch relevanten Daten abzufragen. Der Experte erkennt so das Betriebsverhalten der Anlage und kann daraus die Optimierungsempfehlung erstellen.

Strukturiertes Vorgehen

Zu der Untersuchung gehört gleichermaßen die Überprüfung, ob in den wärmetechnisch genutzten Flächen auch die gewünschte Leistung ankommt, oder ob eine Unterversorgung besteht. Dem Wunsch nach Einsparung der Kosten steht nämlich die Vermeidung von Unterversorgung gegenüber. Durch die Ermittlung der Spitzenlasten kann aber die erforderliche Anschlussleistung mittels Regelungstechnik und Programmierung intelligent sichergestellt werden. Bei der Analyse stellt sich oft heraus, dass eine technische Anlage nicht auf die erforderliche Anschlussleistung ausgelegt und oftmals sogar überdimensioniert ist. Auch eine Zusammenlegung von mehreren technischen Anlagen kann nach der Analyse sinnvoll sein.

Anzueraten ist als erster Schritt die Justierung der Anlagenparameter auf den



Eine moderne Heizungsanlage ist Voraussetzung für echte CO₂-Fitness.

Auf einen Blick

- › In Deutschland wird nach wie vor ein Drittel des gesamten Energieverbrauchs zum Heizen von Immobilien verbraucht.
- › Kleinstlösungen werden durch den Gesetzgeber stark eingeschränkt.
- › Zusätzlich zu einer neuen technischen Anlage mit besseren Grundwerten benötigt man heute einen Mix aus Analyse und abgestimmter Produktauswahl.
- › Der Einsatz einer passenden Regelungstechnik, einer wirtschaftlichen Programmierung und einer werterhaltenden Instandhaltung ist unabdingbar.
- › Sinnvoll betriebene Energieoptimierung könnte in Deutschland drei bis vier Milliarden Euro und zirka 15 – 20 Milliarden kg klimaschädlicher CO₂-Emissionen einsparen.

Soll-Zustand, da dies in der normalen Instandhaltung leider selten durchgeführt wird, aber schon zum Teilerfolg führen kann. So wird im Bereich der Regelungstechnik durch eine Fehleinstellung eine falsche Heizkurve erzeugt. Die zeitliche Steuerung von Kessel und Heizungsanlage ist jedoch entscheidend für eine energetisch günstige Lösung. Hinzu kommt, dass in den meisten Anlagen der Brenner zu hoch getaktet ist und die eingesetzte Pumpentechnik auch bei temporärem Nichtbetrieb der Kessel weiterlaufen.

Optimal ist die Einbindung der bedarfs- und zeitgerechten Steuerung in ein Gebäudeautomationssystem, bei dem neben der Heizungstechnik auch zum Beispiel die Beleuchtung, die Verschattungseinrichtungen fernüberwacht und -gesteuert werden kann. Neben der Energieverbrauchsreduktion erhält der Nutzer einen deutlichen Komfortgewinn. Die höheren Anschaffungskosten im Vergleich zu der normalen Gebäudeinstallation amortisieren sich aber schnell durch die Energieeinsparungen. Bei der Errichtung eines Gebäudeautomationssystems ist es anzuraten, auf einen markenübergreifenden Dienstleister

zurückzugreifen, um bei späteren Umrüstungen der Anlagen nicht von einem Hersteller abhängig zu sein. Eine richtige Herstellerunabhängigkeit im Sinne eines „Open-Source“-Gedankens gibt es aber nicht, wohl aber die Möglichkeit, Fabrikate mehrerer Hersteller ohne größere Probleme miteinander kommunizieren zu lassen.

Einige Anlagen lassen sich mit diesen Nachrüstsets sinnvoll modernisieren. Am Beispiel der Pumpentechnik ist dies gut zu belegen. Hier gab es in den letzten zehn Jahren eine signifikante Entwicklung. Der Austausch einer mindestens zehn Jahre alten Pumpe durch eine neue Pumpe mit intelligenter Regelung bringt mindestens 30 Prozent Energieeinsparung. Auch hier ist zu beachten, dass der Einbau neuer Komponenten mit einer gleichzeitigen Anpassung der Regelungstechnik verbunden werden muss. Bei großen Abweichungen der Anschlussleistung oder dem Nichterreichen der geforderten Leistungen ist der Einbau einer hochinvestiven Neuanlage sinnvoll. Eigentümer und Dienstleister sollten gemeinsam geringinvestive Möglichkeiten favorisieren.

Bewusste Zielstellung

Der Auftraggeber sollte einen zweiten Ist/Soll-Abgleich vereinbaren, da eine Abnahme der Leistung ohne eine Kontrollmessung nicht anzuraten ist. Bei der Optimierung sollten im Rahmen eines Qualitätsmanagements folgende Zielpunkte berücksichtigt werden:

- › Eine Anlage sollte mit bestem Nutzungsgrad, gering gehaltenen Systemtemperaturen und optimal geregelt betrieben werden.
- › Nur eine optimierte Anlage ermöglicht eine energetisch sinnvolle Nutzung und eine vernünftige Heizkostenverbrauchsabrechnung.
- › Die Optimierung der Anlage ist Voraussetzung für weitere Energiesparmaßnahmen.
- › Die Einhaltung der Grundsätze führt dazu, dass der ausgeführte Prozess hier nicht endet, sondern durch weitere Modifizierungen weitergeführt wird.

Der Dienstleister hat die Aufgabe, die Anlage auf dem optimierten Niveau zu halten. Es braucht dazu eine kontinuierliche Steuerung der Anlagen. Notwendig ist ebenso die ständige technologische Erneuerung nach Maßgabe der gesetzlichen Anforderungen.

Die anfangs beschriebenen Einspar- und Umweltziele können bei sinnvoll betriebener Optimierung in Deutschland 10 bis 15 Prozent Mehrverbrauch reduzieren. Das entspricht jährlich drei bis vier Milliarden Euro und zirka 15 – 20 Milliarden Kilogramm klimaschädlicher CO₂-Emissionen. Das ist ermutigend und auch wahr. ←|

Der Autor

Kai Wagner, National Sales Manager, DB Services Berlin



ANZEIGE



Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

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

Weitere Informationen unter:
tel. +49 (0) 7145-93550-0 / email info@gemas.de
fax +49 (0) 7145-93550-10
GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

www.gemas.de

Graffiti

Real Estate on the rocks

MIPIM 2010. Kein Budget für Blender. Nun schlägt die Stunde für seriöse Unternehmensgründungen und spezielle Neuprojekte.



Julien Reitzenstein, Straßburg

Spätestens seit dem Untergang der Titanic weiß man, dass nur ein Siebtel eines Eisbergs über Wasser schwimmt. Die größere gefrorene Masse liegt darunter. Auf der MIPIM war die große Masse in diesem Jahr nicht anwesend. Zum Glück – so lautete der vorherrschende Tenor. Denn Blender hatten keine Budgets mehr, um nach Cannes zu kommen. Ergo: Wer heuer über die Croisette lief, darf sich voller Zuversicht wähen: Auch er wird wohl weiter zu jenem Siebtel des Immobilieneisbergs gehören, das über Wasser bleibt. Denn jeder, der nicht dort war, lässt den anderen mehr Platz über Wasser.

Doch allen Zuversichtlichen sei an dieser Stelle schon mal ein kleiner Hinweis auf die Gesetze der Physik gegeben: Auch die sechs Siebtel Eis unter Wasser schmelzen stetig. Wenngleich auch das obere Siebtel ein Siebtel bleibt, wird es absolut gesehen immer kleiner. Wer nun

wie versucht, auf dem Überwassersiebtel keine nassen Füße zu bekommen, zeigt die jährliche Gewerbeimmobilienmesse an der Cote d'Azur auf äußerst unterhaltensame Weise.

Überwassersiebtel

Selten auch haben sich die Gesetze der Ökonomie so klar beobachten lassen, wie in diesen sonnigen Tagen auf den Terrassen des Espace Riviera: Waren nicht in den letzten Jahren die lautesten MIPIM-Besucher Angestellte, die das Geld anderer Leute ausgaben? Wer jedoch höchstselbst investiert, ist zumeist vorsichtiger – etwa die Family Offices. Und wer wie viel Budget in die MIPIM steckte, wurde immer auch mit skeptischer Aufmerksamkeit verfolgt. Diesmal schien deshalb weniger mehr zu sein. Viele der ehemals lauten Teilnehmer gleichen sich nun je-

nen an, die stets still ihren Job gemacht haben. Doch auch jene, die sich fortwährend geräuschlos um nachhaltiges Geschäft bemühten, teilen sich nun in zwei Gruppen: Manche beobachtete man – wie ehemals – still am Rande der Veranstaltung mit hochkarätigen Partnern bei entspannt-intensiven Gesprächen. Andere bekannte MIPIM-Gesichter erschienen in diesem Jahr trotz Krise besonders motiviert: Sie haben die Talsohle als besten Zeitpunkt ausgemacht, sich auf eigene Füße zu stellen. Ist die Zeit also günstig für neue Unternehmen am Markt?

Manche etwa sehen nun einen Markt in Deutschland für spezielle Projektentwicklungen. Andere kombinieren ihr Immobilienhandwerkszeug in den Bereich Asset-Management und Work-out mit IT-Prozessoptimierung. Die Frage bleibt, für wen die Marktsituation schnell suboptimal wird, wenn weitere Volumina der sechs Eisbergsiebtel unter Wasser abschmelzen. Wer wird dann obenauf keine nassen Füße bekommen? Das beantwortet jeder individuell.

Mit den originellsten Hinweis gab es hierzu von einem neuen Yachteigner: Einem Immobilienunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum warf man vor, zu viel Geld für Yachtmieten in Cannes auszugeben. Daraufhin soll der Vorstand unverzüglich reagiert haben: Er hat in diesem Jahr keine Yacht gemietet. Er hat eine gekauft. Dort ist man offensichtlich schon jetzt ganz obenauf. ←|

Special Makler

Inhalt

Langsam geht es wieder bergauf. Die großen Maklerhäuser in Deutschland blicken wieder verhalten optimistisch in die Zukunft – auch wenn die guten Zeiten noch längst nicht wieder zurück sind. Welche Auswirkungen die Finanzkrise auf die Politik der Unternehmen hat, zeigt eine Umfrage der Redaktion.

Marktanalyse



- 73 - Großes Sicherheitsbedürfnis
- 74 - Das Angebot ist überschaubar
- 75 - Geringe Neubauquote
 - Leichter Druck auf Büro-Spitzenmieten
- 76 - Ballungsräume sind gefragt

Personalpolitik



- 77 - Mit flexiblen Mitarbeitern lässt sich die Krise überwinden
 - Personalstrategien
- 78 - Gehaltsgefüge
 - Abwerben bei der Konkurrenz

Viel zu tun, aber weniger zu verdienen

Marktanalyse. Große Maklerhäuser in Deutschland rechnen mit wieder gesteigerten Investitionen in 2010. Die Masse der Anleger setzt allerdings auf Sicherheit mit dem Fokus Core-Immobilien.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Große Nachfrage nach Core-Immobilien und kaum Angebote, Verkäufer, die nur über eine deutliche Gewinnerzielung zu locken sind, und Mieter, die in modernere und kostenneutrale Umzüge investieren, bestimmen derzeit das Geschäftsumfeld der überregional ausgerichteten Maklerhäuser. Das Sicherheitsdenken der meisten Marktakteure ist aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise weiter hoch. Einige Makler erwarten zudem auch opportunistische und eigenkapitalstarke Investoren auf der Suche nach Schnäppchen aufgrund zu erwartender leicht zunehmender Notverkäufe.

„Wir sehen uns eher als Schnellboot denn als Großtanker und wollen unsere Flexibilität für schnelle Entscheidungen nutzen“, gibt Roy Frydling FRICS, Head of Germany bei Savills, sein Motto in diesen Tagen vor. „Während einerseits Spitzenprodukte aus dem risikoarmen Core-Bereich nachgefragt werden, richtet sich der zweite Schwerpunkt auf riskantere opportunistische Investments“, so Frydling. Bereiche außerhalb dieser Zielsetzung erführen von Investoren derzeit |→

Auf einen Blick

- › Während 2009 im Vergleich der vergangenen 20 Jahre wohl das schwierigste Geschäftsjahr für Maklerunternehmen war, ist für 2010 zumindest die Schockstarre beendet und der leichte Aufwind im weiter flachen Fahrwasser spürbar.
- › Deutschland steht hier vor allem für Stabilität, Investoren gucken zudem nach Frankreich und wieder häufiger Richtung England. Zu den zweifellos aufstrebenden Märkten in Deutschland zählen Wohn- und Einzelhandelsimmobilien, der Büromarkt ist noch gespalten.
- › Auch 2008/09 gab es Maklerhäuser, die schwarze Zahlen geschrieben haben und ohne das Auf und Ab von Personalentlassungen ausgekommen sind. Fakt ist aber, dass es bis zum nächsten deutlichen Aufschwung in etwa zwei Jahren viel zu tun, aber nicht mehr so viel zu verdienen gibt.



Positive Entwicklung.

Die Ballungsräume und ihre Speckgürtel (wie hier in Berlin) sind für den Wohnungsmarkt derzeit mit am interessantesten.

tisch im Investmentbereich und rechnet zurückhaltend mit einem ähnlichen Investitionsvolumen in Deutschland für 2010 wie im Vorjahr, also nur mit etwa 10,5 Milliarden Euro. Ein deutlicher Aufwärtstrend ist laut Frydling wohl erst ab 2012 zu erwarten.

Hamburg, München, Berlin, Frankfurt/Main und Düsseldorf seien die Kernbüromärkte, meint der Research-Leiter bei JLL. Hinzu kämen noch Stuttgart und Köln. Für private Investoren seien speziell im Retail-Markt gute Lagen in Mittelstädten ein attraktives Investment.

Die meisten Maklerkollegen sind bei der Vermarktung großer Immobilienbestände in ihrem Marktanteil ähnlich gestrickt – allein bei den Prognosen zum Investitionsverhalten für 2010 geht es mehr oder weniger optimistisch zu. Nach derzeitiger Einschätzung hält King Sturge einen Anstieg des Transaktionsvolumens am deutschen Investmentmarkt bis Jahresende auf 15 bis 20 Milliarden Euro für möglich – und ist damit

nur äußerst geringe Wertschätzung. Innovative Produkte und Mehrwerte für Investoren seien daher ein Weg, um sich vom Wettbewerber abzusetzen, sagt Roy Frydling.

Das Angebot ist überschaubar

Die Immobilienmärkte sind weiter angespannt, die Branche hat den Schock der Finanzkrise zwar verdaut, die Stimmung ist sogar verhalten optimistisch. Doch auch wenn eine Großzahl schon heute überzeugt ist, die Talsohle in fast allen Segmenten durchschritten zu haben, ist es bis zu den Rekordumsatzzahlen der Jahre 2006/07 noch ein langer Weg. Frydling ist im Gegensatz zu seinen Kollegen für das laufende Jahr weniger optimis-

Spitzenreiter der Positiv-Prognosen.

Ein zurzeit nicht lösbares Problem: Auch wenn sich viele Bieter um Core-Immobilien insbesondere im Büro-, Retail- und Wohnmarkt kümmern, ist das Angebot überschaubar. Wer nicht verkaufen muss, wartet eher ab. Die Argumente der Verkäufer, die vor allem in den Boomjahren eingekauft haben, fehlten außerdem, sagt Helge Scheunemann. Fabian Klein MRICS, Head of Investment des internationalen Maklerunternehmens CBRE, erwartet momentan am meisten Belebung durch Wohn- und Einzelhandelsimmobilien. Er bezeichnet sich für 2010 als „kleinen Optimisten“ und hält den Anstieg des Investitionsvolumens auf etwa 13 Milliarden Euro für realistisch. Peter Rösler, Vorsitzender der Geschäftsführung von BNP Paribas Real

Estate Deutschland, rechnet nach einer ziemlichen Durststrecke am Investmentmarkt in 2009 für das laufende Jahr mit einer Belebung um 40 bis 50 Prozent auf 14 bis 15 Milliarden Euro. Dabei zählten all jene zu den Gewinnern, die sichere Anlagen versprechen könnten, also der klassische Core-Bereich im Büro-, Einzelhandels-, Wohn- und Logistikimmobiliensektor. Die kommenden Märkte seien neben dem als wenig volatil geschätzten Deutschland auch Frankreich und mit Abstrichen Großbritannien.

Geringe Neubauquote und Nachfrageschwäche

Für Opportunisten sieht Rösler, entgegen vielen anderslautenden Kollegenaussagen, in 2010 und auch in den Folgejahren keinen großen Markt. Dafür spreche vor allem die zu große Lücke zwischen dem, was diese Gruppe der „Schnäppchenjäger“ zu bezahlen bereit ist und dem, was der Verkäufer letztlich bereit sei zu akzeptieren. Die Nachfrageschwäche bestimme zwar weiter die Immobilienmärkte, die vergleichsweise geringen neuen Fertigstellungen sorgen aber laut Rösler dafür, dass die Preise im vernünftigen Rahmen mit Einbrüchen am Büromarkt von etwa zehn Prozent (London rund 30 Prozent) stabil blieben.

Potenzial nach oben sieht Peter Rösler auf alle Fälle im Retail-Bereich und der Vermarktung von Wohnimmobilien. Auch kleinere Neubauprojekte im Wohnsektor zwischen 20 bis 30 Millionen Euro Investment in Ballungsräumen und auch dem Speckgürtel zählt Rösler zu den Gewinnern. Was den Handelssimmobilienmarkt betrifft, seien jetzt zahlreiche Immobilien reif für eine Drittverwendungsmöglichkeit. Insgesamt würden auch das Property-Management und der Valuations-Bereich

(der 2007/08 allgemein am Boden lag) wieder stärker ins Spiel kommen. Der Druck bei Unternehmen zum Verkauf des Immobilienbestands werde in 2010 steigen, so Peter Rösler.

Auf der Nutzerseite erwartet der Deutschland-Chef der Immobilienochter der französischen Großbank BNP Paribas für 2010 noch keine großen Sprünge. Der Trend sei, jetzt in effizientere und optimal zugeschnittene Immobilien zu wechseln – und zwar zu ähnlichen Mietpreisen. Um rund 26 Prozent sei das Vermietungsvolumen 2009 eingebrochen, im neuen Jahr rechne er zumindest mit keinem weiteren Rückgang, so Rösler.

Akquisition, Nachbearbeitung eventueller Beratungsflops der letzten Boomphase, Restrukturierungen und Umorganisationen in den meist seit 2008 personell kräftig ausgedünnten Maklerhäusern sind ein Teil des Metiers. Bei wirtschaftlicher Angst wird das Arbeitspensum gesteigert, und das bei zugleich noch immer sinkenden Einnahmen. Denn Haupteinkunftsquellen sind nach wie vor Vermietungs- und Investmentprovisionen, Bewertungen konzentrieren sich auf die großen Namen der Maklerbranche.

Eine Vermarktungsdauer von drei oder mehr Jahren ist bei Aengevelt Immobilien nicht unüblich. „In guten Zeiten wird bei uns viel gearbeitet und gut verdient, in schlechten Zeiten der Gürtel enger geschnallt, aber niemand auf die Straße gesetzt“, verspricht Inhaber Wulff Aengevelt. Bei Aengevelt macht der gewerbliche Investmentbereich aktuell etwa 70 bis 80 Prozent aus, der Geschäftszweig Wohnimmobilieninvestment zwischen 20 bis 30 Prozent mit steigender Tendenz.

Einige Grundregeln am Markt sind momentan jedoch unumstößlich. „Großportfolios ab etwa 100 Millionen Euro sind derzeit nicht darstellbar“, sagt Timo Tschammler MRICS, Sprecher von DTZ Zadelhoff. Sogenannte Depressed Sails werde es nur wenige geben, ist er ähnlicher Meinung wie Peter Rösler. Die Banken seien besonnen und wollen nicht schnellstmöglich verkaufen, um dann womöglich bis zu 30 Prozent der Immobilie abzuschreiben, so Tschammler.

Während 2009 laut Timo Tschammler das Jahr der Renditekorrekturen war, könnte 2010 das Jahr der Mietkorrekturen werden. Letztere sind schon in 2009 in den meisten Märkten etwa zur Hälfte erfolgt. Das Maklerhaus mit Deutschlandsitz in Frankfurt/Main hat sich nach eigener Aussage zudem auf frühere Stärken besonnen und das Feld der gerade wieder populäreren wohnungswirtschaftlichen Bewertung ausgeweitet. Und das nach Aussage Tschammlers mehr in Berlin und weniger in Frankfurt.

Leichter Druck auf Büro-Spitzenmieten

Für die kommenden Monate geht King Sturge davon aus, dass die beschriebene Entwicklung anhält und sich die Schere zwischen Core und risikobereiten Opportunisten weiter öffnen wird. „Für Verkäufer von qualitativ hochwertigen Core-Immobilien bestehen jetzt optimale Möglichkeiten, kurzfristig sehr gute Verkaufspreise zu erzielen“, meint Sascha Hettrich FRICS, Managing-Partner von King Sturge Deutschland. |→

Stimmen aus der Branche



**Helge Scheunemann,
Jones Lang LaSalle:**

„Bei uns läuft derzeit die Nachfrage auf alles, was kein Risiko hat – am liebsten voll vermietet, mit langfristigen Verträgen, bei bester Bonität des Mieters.“



**Wulff Aengevelt,
Aengevelt Immobilien:**

„Unser Haus verfolgt die energischen, aber nicht die schnellen Geschäfte. Damit haben wir gerade in der Krise „Leuchttürme“ besetzt.“



Gute Chancen. Die Stadt Frankfurt gehört laut Jones Lang LaSalle mit zu den Kernbüromärkten.

Im Bereich der opportunistischen Investments sei für potenzielle Investoren aktuell ein guter Zeitpunkt, sich am Markt nach attraktiven Gelegenheiten umzusehen. Auf der Verkäuferseite würden in der aktuellen Situation besonders die Schnellen das Rennen machen.

„Auf dem Büro-Vermietungsmarkt, der der Wirtschaftsentwicklung etwa ein halbes Jahr hinterherhinkt, kommen die Krisenfolgen jetzt erst zeitversetzt an“, erklärt Sascha Hettrich. Er rechne 2010 weiterhin mit einer zurückhaltenden Flächennachfrage und gehe davon aus, dass ein leichter Druck auf die Spitzenmieten im Jahresverlauf anhält.

Andreas Trumpp, Research-Leiter bei Colliers Deutschland, zielt für 2010 auf eine Steigerung des Investmentvolumens auf 12 bis 14 Milliarden Euro. „Es wird aber stark davon abhängen, wie sich der Vermietungsstand und damit die Weiterverkaufsmöglichkeit der Core- und Core-plus-Objekte entwickeln wird“, so Trumpp. Trumpps weitere Markteinschätzung: „Zusätzlich zu der erkennbar wieder anziehenden Nachfrage insti-

Sicherheitspolster: Immobilien als Wertanlage

Die Immobilienwirtschaft ist mit einem Anteil von rund 18 Prozent an der Bruttowertschöpfung ein wichtiger Teilbereich der Gesamtwirtschaft. Seit dem Ende der technischen Rezession Mitte 2009 erholen sich die Aktienmärkte und die Immobilien- sowie die Gesamtwirtschaft in Deutschland zaghafte. Die Gefahr einer möglichen Kreditklemme und die Aussicht auf eine längere Phase der Stagnation trüben allerdings die sich abzeichnenden Hoffnungsschimmer ein.

Vorteile in der jetzigen Marktlage: Nur noch vom Finanzmarkt getriebene Transaktionen sind passé. Das Objekt rückt wieder mehr in den Mittelpunkt und mit ihm das Konzept und die Lage. Und damit zugleich die Kernkompetenzen der großen Immobiliendienstleister mit Bewertungsexpertise vor allem im Wohnimmobilienbereich. Während die Börse volatil ist und das Bankkonto lediglich geringe Verzinsungen verspricht, sind Immobilien in Krisenzeiten immer eine gute Anlagealternative. Auch Versicherungen wollen beispielsweise jetzt ihre Anteile in Immobilienvermögen erhöhen, sagt Peter Rösler von BNP.

tioneller deutscher Investoren in der Bundesrepublik wird die vergleichsweise Stabilität der Büromärkte der Mehrzahl der deutschen Großstädte dazu beitragen, dass wieder mehr ausländisches Investitionskapital sichere Anlagen hierzulande sucht. Seit Ende 2008 und dem „Abschmieren“ der Büromärkte sieht Andreas Trumpp von Colliers Deutschland zudem die Wohnimmobilie im Aufwärtstrend der Anleger. Family Offices, wie Vermögensverwaltungen und reiche private Investoren, suchten auch jenseits der Top-Standorte in guten B-Lagen. Und selbst im Logistikimmobilienbereich seien aufgeschobene Verhandlungen wieder aufgenommen worden und vor allem Handelsketten unverändert auf Expansion ihrer Flächen aus, stellt Trumpp fest. Nach wie vor ist Deutschland Europas größter und zugleich lukrativster Einzelhandelsmarkt. Neue Anbieter, wie zum Beispiel TKmaxx (eine Art Outlet mit Schnäppchenpreisen für hochwertige Labels), drängen momentan mit zahlreichen Filialeröffnungen auf den Markt. „Trotz des sich eintrübenden Konsumklimas haben wir einen stabilen Vermietungsmarkt bei den innerstädtischen Einzelhandelsmetropolen“, erklärt Jürgen Kreutz, Geschäftsführer der Comfort Holding GmbH. Die stimmige Lage sei in diesem Segment, das von hohen Kundenfrequenzen lebt, allerdings noch wesentlich wichtiger als zum Beispiel im Büromarktsegment.

Ballungsräume sind gefragt

Als Top-Standort im Wohnungssektor gilt laut Studie von Aberdeen Immobilien zwar die Millionenstadt München mit einer Bewertung von 2,14 Punkten auf einer Skala bis 7,23 Punkte. Auf Platz zwei liegt jedoch schon das vergleichsweise kleine Rosenheim, gefolgt von Heidelberg.

„Beide Städte liegen jeweils in Pendlerentfernung zu München beziehungsweise Frankfurt und profitieren sowohl von deren wirtschaftlicher Kraft als auch von der landschaftlichen Attraktivität und dem damit einhergehenden Wohnwert“, kommentiert Studienautor Stephan Schanz das gute Abschneiden der kleineren Standorte. Gefragt sind allgemein Städte in wirtschaftlich starken Ballungsräumen mit guter Infrastruktur wie auch Erlangen, Münster, Ingolstadt und Offenburg. ◀|

Gute Zeiten, schlechte Zeiten

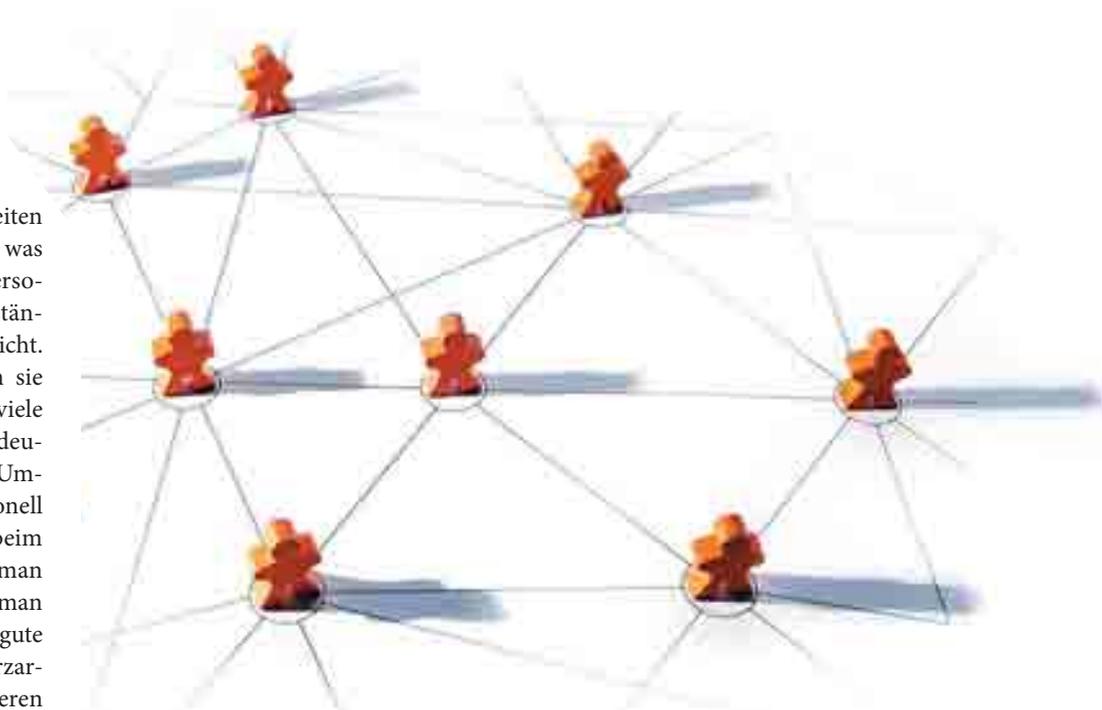
Personalstrategien. Wie Jones Lang LaSalle, DTZ, Savills und Dr. Lübke in den Krisen Jahren 2009 und 2010 mit den Human Resources umgehen. Neun Fragen an große Gewerbetmakler.

Karen Niederstadt, Berlin

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten überlegen Unternehmen genau, was die richtige Personalstrategie ist. Personalkosten fallen gerade bei mittelständischen Unternehmen stark ins Gewicht. Bei schlechter Auftragslage können sie zur Belastung werden. So ist es für viele Unternehmen von existenzieller Bedeutung, sich kurz- und mittelfristigen Umsatzpeaks oder -einbrüchen personell anzupassen. „Vorsicht ist allerdings beim Personalabbau geboten, hier sollte man sich schon genau überlegen, auf wen man langfristig verzichten kann. Eine gute Alternative ist da sicherlich die Kurzarbeit, aber auch Allianzen mit anderen Unternehmen bieten Möglichkeiten“, rät die Personalfachfrau Susanne R. Rausch, Vorsitzende der Deutschen Gesellschaft für Karriereberatung.

Mit flexiblen Mitarbeitern lässt sich die Krise überwinden

Rausch empfiehlt, an die Kooperationsbereitschaft der Mitarbeiter zu appellieren. Dies gelingt über eine offene Kommunikation, Transparenz und ein faires Miteinander. „Wer das bereits in guten Zeiten beherzigt, kann sich in der Regel auf seine Leute verlassen“, weiß die auf Outsourcing und Coaching spezialisierte Geschäftsführerin der Act Value GmbH. Dennoch ist die Krise eine Phase, in der man gerade die Personalentwicklung nicht vernachlässigen darf: Je flexibler die Mitarbeiter einsetzbar sind, umso besser kann die Krise intern überwunden werden.



Wechselspiele. Gerade in Krisenzeiten gibt es ein munteres Hin und Her.

In Hinsicht auf die demografische Entwicklung und den zunehmenden Fachkräftemangel ist es wichtig, dass Unternehmen in das vorhandene Mitarbeiterpotenzial investieren – insbesondere die Führungskräfteentwicklung sollte dabei nicht vernachlässigt werden.

Nachfolgend sind Ansichten und Vorgehensweisen der Großen der Branche skizziert. Einzig CB Richard Ellis hat ausrichten lassen, dass man sich nicht mit Antworten an der Bestandsaufnahme beteiligen wolle.

Frage: Welche Personalstrategie erscheint Ihnen derzeit sinnvoll?

„Mittel- und langfristig sind als Personalstrategie der weitere Personalaufbau und damit die zielgerichtete Personalgewinnung für uns wichtig. Kurzfristig stehen

die Personalbindung und Personalentwicklung im Vordergrund“, beschreibt Dorette König MRICS, Managing Director Business Development – Human Resources Savills Immobilien.

„Die negativen Marktentwicklungen machten auch in unserem Haus eine Konsolidierungsphase notwendig. Sie ist seit Ende Oktober 2009 abgeschlossen und wir haben eine solide Personalbasis einhergehend mit einer sehr defensiven Kostenstruktur erreicht“, fasst Timo Tschammerl MSc MRICS, Vorsitzender der Geschäftsführung, Country Head, DTZ Deutschland Holding GmbH, die Situation zusammen. Bei seinem Amtsantritt hatte er für sich das Ziel „Ruhe und Stabilität bei DTZ Deutschland reinzubringen zu wollen“ formuliert. Die Immobilienkrise, die ungefähr zur Expo Real 2008 ihren Lauf |→

nahm, machte diesem Vorhaben jedoch einen Strich durch die Rechnung. Inzwischen haben sich die meisten befragten Unternehmenslenker Bedachtsamkeit im Vorgehen auf die Fahne geschrieben. DTZ ist – nach eigenen Aussagen – in den Leistungssparten Center-Management, Bewertung, Property-Management historisch stark positioniert und wird diese weiter ausbauen. „Die durch den vergangenen Personalabbau stärker belasteten Vertriebsbereiche werden wir ab dem zweiten Quartal 2010 Schritt für Schritt zu alten Stärken zurückführen“, so Tschammler.

Frage: Bauen Sie derzeit Personal ab oder stellen Sie ein?

DTZ baut Personal auf. Wenn auch moderat. „Für unser Geschäftsjahr 2010/2011 planen wir einen Personal-aufbau von knapp zehn Prozent“, berichtet Tschammler. Karsten Trompetter, Oberursel, will seine Immobilien GmbH weiter in geringem Umfang verstärken. Jones Lang LaSalle (JLL) hat von Oktober 2008 bis Ende 2009 Personal abgebaut. Inzwischen suchen sie wieder gezielt. „Besonders neue Marktfelder, wie Residential Investment, sind im personellen Aufbau“, so Wolfgang Bake, Direktor Human Resources, JLL. Savills hat im Rahmen der Unternehmenskonsolidierung im letzten Jahr Personal abgebaut. Dieser Prozess sei abgeschlossen. „Derzeit sind wir wieder aktiv in der zielgerichteten Personalsuche“, so König. Konkreter ist Dr. Lübke: „Wir haben derzeit vier Vakanzen und stellen in Berlin und Frankfurt ein“, stellt Sabine Erlemann, Leiterin Vertriebssteuerung/Marketing, Dr. Lübke GmbH, fest.

Frage: Werben Sie (Spitzen-) Kräfte der Konkurrenz ab?

Abwerben ist üblich, das bestätigen alle Befragten. DTZ macht mit Abwerbungsansprachen derzeit positive Erfahrungen. Dr. Lübke hat in Boomzeiten Mitarbeiter an Wettbewerber verloren. „Natürlich kann man dem Entwicklungswunsch von Mitarbeitern nicht immer entspre-



Stellenkürzungen. Welche notwendig sind, sollte sich ein Unternehmen gut überlegen.

chen und eine damit verbundene Fluktuation ist zwangsläufig nicht vermeidbar“, so Erlemann. Wettbewerber ködern natürlich immer auch mit Gehaltszuwachs. „Leider führen die typischen Wechsel innerhalb der Branche nicht zwangsläufig bei jedem Menschen zu dem fachlichen und persönlichen Wachstum, das die Funktion verlangt“, bedauert süffisant die Marketingfachfrau von Dr. Lübke. „Spitzenkräfte werden von allen umworben und so werfen wir natürlich auch ein Auge auf die High Potentials der Mitbewerber“, bekennt Savills.

Frage: Hat die Krise Auswirkungen auf das Gehaltsgefüge?

Der feste Gehaltsbestandteil bei Savills sei so bemessen, dass Mitarbeiter auch in schlechten Zeiten ihren Lebensunterhalt

sicherstellen können: „Im Gegensatz zu vielen Konkurrenzunternehmen konnten wir die Bestandsgehälter aufrechterhalten und mussten keine Kürzungen vornehmen.“ Vertragliche Garantiesowie Provisionszahlungen seien alleamt unangetastet geblieben, während Ermessensboni im letzten Jahr gekürzt wurden. Diese Einsparungsmaßnahme sei für dieses Jahr jedoch bereits wieder aufgehoben, berichtet der DTZ-Chef. Dr. Lübke beantwortet die Frage nach Gehaltsanpassungen in der Krise mit einem klaren „Nein“. ←|

Weitere Informationen finden Sie im Top-Thema „Immobilienvermarkter“ unter



www.immobilienwirtschaft.de

Antworten auf folgende Fragen finden Sie online:

Was wir noch wissen wollten:

- › Welchen mittelfristigen Erwartungen an den Markt und Ihre Zielgruppe haben Sie?
- › Es gibt auch gute Zeiten: Welche Personalstrategie ist dann sinnvoll?
- › Werden in Ihrem Unternehmen Strategien zum Thema „Work-Life-Balance“ und zum Thema „Lebenslanges Lernen“ umgesetzt?
- › Wie stellt sich Ihr Unternehmen auf den kleiner werdenden Markt an Nachwuchsfachkräften ein?
- › Welche Expertise-Voraussetzungen (Ausbildung und Fähigkeiten, Sprachen und Fachgebiete, Praxiserfahrung) sind zwingend für Bewerber, die sich in Ihrem Haus erfolgreich bewerben wollen?

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienwirtschaft.de

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon
 ■ 2010 ■ 1. Auflage

Urteil des Monats

80.1 Parabolantenne

Anspruch darauf ist nicht von Staatsangehörigkeit abhängig

81.1 Verwalterpflichten

Unverzügliche Information über Rechtsstreitigkeiten

81.2 Werdende Eigentümergemeinschaft

Keine Hausgeldzahlungspflicht bei nichtigem Erwerbsvertrag

81.3 Verwalterabberufung

Zum Streitwert des Abberufungsverfahrens

81.4 Sondereigentumsnutzung

Vermietung auch an täglich wechselnde Feriengäste zulässig

Maklerrecht

82.1 Provisionspflicht und Kausalität

Unredlichkeit des Auftraggebers zahlt sich nicht aus

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

83.1 Eigenbedarfskündigung

Zum privilegierten Personenkreis einer Eigenbedarfskündigung

83.2 Eigenbedarfskündigung

Zu den Rechten des Mieters, wenn die Kündigung unberechtigt ist

84.1 Brutto- oder Teilinklusive Miete

Zur Einbeziehung der Betriebskosten bei Anpassung an Vergleichsmiete

84.2 Schönheitsreparaturklausel

Teilweise Unwirksamkeit führt zur Unwirksamkeit der ganzen Regelung

85.1 Heizkostenabrechnung

Abrechnung muss aus sich heraus nicht vollständig überprüfbar sein

85.2 Streithilfe

Zur Zulässigkeit der Nebenintervention eines Pächters

Richtigstellung

Bei der Darstellung der Grundsatzentscheidung des BGH in Heft 3/10 zur Instandhaltungsrücklage (Urteil des Monats) ist uns leider ein Fehler bei Datum und Aktenzeichen unterlaufen. Richtig muss es lauten: BGH, Urteil v. 4.12.2009, V ZR 44/09.

Urteil des Monats

Anbringung einer Parabolantenne – Abwägungssache

Anspruch nicht von Staatsangehörigkeit abhängig



Die Verpflichtung der Wohnungseigentümer, die Anbringung einer Parabolantenne an dem gemeinschaftlichen Haus zu dulden, ist nicht von der Staatsbürgerschaft des Miteigentümers abhängig, der die Antenne angebracht hat. Voraussetzung, eine Antenne anbringen lassen zu dürfen, ist die Zustimmung der Wohnungseigentümergeinschaft. Dieser steht das Recht zu, den Ort der Anbringung zu bestimmen.

BGH, Urteil vom 13.11.2009, Az.: V ZR 10/09

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin polnischer Herkunft, jedoch mit deutscher Staatsangehörigkeit, hatte am Geländer vor einem zu ihrer Wohnung gehörenden bodentiefen Fenster eine Parabolantenne angebracht. Die Antenne ermöglichte den Empfang einer Vielzahl polnischsprachiger Fernsehprogramme, während über Kabel lediglich zwei derartige Programme zu empfangen waren. Die Wohnungseigentümerin wurde seitens der Eigentümergeinschaft auf Rückbau der Antenne verklagt. Dieser Klage wurde nunmehr letztinstanzlich vom BGH stattgegeben. Die Antenne musste entfernt werden.

Die Wohnungseigentümerin muss sich jedoch nicht auf den Empfang der beiden in das Breitbandkabel eingespeisten Sender verweisen lassen. Dass sie und

ihre Familienangehörigen ihre polnische Staatsangehörigkeit aufgegeben und die deutsche Staatsangehörigkeit angenommen haben, schränkt den Schutz ihres Informationsinteresses durch Art. 5 Abs. 1 GG nicht ein. Das gilt auch für die Wirkungen der Grundrechte im Privatrecht. Das Interesse der Wohnungseigentümerin, von polnischen Fernsehsendern über die Ereignisse aus dem näheren Bereich ihres früheren Heimatlands unterrichtet zu werden, ist offensichtlich. Dieses Interesse führt dazu, dass die übrigen Wohnungseigentümer der Wohnungseigentümerin den Empfang der per Satellit ausgestrahlten polnischen Programme ermöglichen müssen.

Dieser Anspruch der Wohnungseigentümerin geht jedoch weder dahin, dass diese hierzu eine Antenne an das Geländer vor dem Fenster ihrer Wohnung anbringen kann, noch dahin, dass ihr hierzu kein weiterer Aufwand zugemutet werden dürfte. Das ästhetische Interesse der übrigen Miteigentümer und das Informationsinteresse der Wohnungseigentümerin sind vielmehr gegeneinander abzuwägen. Jedenfalls besteht auch die Möglichkeit, die Antenne im Dachbereich des Gebäudes anzubringen, wodurch der ästhetische Eindruck des Gebäudes weniger beeinträchtigt wird. Die Abwägung führt dazu, dass die

Wohnungseigentümerin verlangen kann, dass die übrigen Wohnungseigentümer der Anbringung einer Parabolantenne auf dem Dach des Hauses oder in dessen Dachbereich zustimmen. Die Duldungspflicht der Miteigentümer führt insoweit nicht dazu, dass die Wohnungseigentümerin ohne deren Zustimmung berechtigt wäre, die zur Anbringung der Antenne notwendigen Arbeiten am Dach des Hauses vornehmen zu lassen. Den Miteigentümern ist es vielmehr vorbehalten, den konkreten Ort im Dachbereich des Gebäudes zu bestimmen, an dem die Antenne angebracht werden darf.

Fazit: Der BGH hat zwar klargestellt, dass ein etwaiger Anspruch eines Wohnungseigentümers gegen die übrigen Wohnungseigentümer auf Duldung einer Parabolantenne nicht von dessen Staatsbürgerschaft abhängig ist. Gleichwohl erging diese Entscheidung vor dem Hintergrund ausländischer Herkunft des betreffenden Wohnungseigentümers. Inwieweit diese Entscheidung übertragen werden kann auf ein besonderes Informationsinteresse eines deutschstämmigen Wohnungseigentümers, etwa eines Journalisten, der als Freiberufler von seiner Wohnung aus arbeitet, ist damit zwar noch nicht definitiv geklärt, scheint aber grundsätzlich möglich.

Wohnungseigentumsrecht

Verwalterpflichten [81.1]

Unverzügliche Information über Rechtsstreitigkeiten

§ 27 Abs. 1 Nr. 7 WEG ist dahingehend auszulegen, dass eine entsprechende Informationspflicht des Verwalters nur dann besteht, wenn den Wohnungseigentümern ein gesteigertes Informationsbedürfnis zukommt. Ein solches ist dann anzunehmen, wenn sie am Verfahren beteiligt sind oder dies für sie möglich wäre. Es besteht dagegen nicht bei Geltendmachung von Wohngeldrückständen gegen einzelne Wohnungseigentümer.

LG München I, Urteil vom 17.12.2009, Az.: 36 S 4853/09

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten auf einer Eigentümerversammlung beschlossen, die Verwalterin ausdrücklich von der seit Inkrafttreten der WEG-Novelle zum 1. Juli 2007 bestehenden Verpflichtung freizustellen, die Wohnungseigentümer unverzüglich über die gerichtliche Geltendmachung eines Hausgeldanspruchs gegen einzelne Wohnungseigentümer zu unterrichten. Stattdessen soll die Verwalterin in der jährlichen ordentlichen Eigentümerversammlung über den Stand der laufenden und im abgerechneten Wirtschaftsjahr abgeschlossenen gerichtlichen Mahnverfahren berichten. Dieser Beschluss wurde angefochten.

Die Anfechtungsklage war abzuweisen. Jedenfalls ist die Bestimmung des § 27 Abs. 1 Nr. 7 WEG bereits aus ihrer Entstehungsgeschichte im Gesetzgebungsverfahren – entgegen ihres Wortlauts – nicht derart weit auszulegen, dass diese auch eine unverzügliche Information über Hausgeldverfahren statuiert. Vielmehr ist die Informationspflicht des Verwalters auf die Fälle zu beschränken, in denen die Wohnungseigen-

tümer Beklagte oder gemäß § 48 Abs. 1 Satz 1 WEG beizuladen sind. Ein einschränkender Anwendungsbereich ergibt sich letztlich auch daraus, dass der Verwalter über ein Verfahren nach § 43 Nr. 5 WEG, das sich etwa auf ein Sondereigentum bezieht, mangels Kenntnis hiervon gar nicht berichten kann. Insoweit besteht eine Informationspflicht für den Verwalter gemäß § 27 Abs. 1 Nr. 7 WEG nur in den Fällen, in denen den Wohnungseigentümern ein gesteigertes Informationsbedürfnis zukommt – also dann, wenn sie am Verfahren beteiligt sind oder dies für sie möglich wäre. Ein derart gesteigertes Informationsbedürfnis besteht dagegen in Hausgeldverfahren nicht, da hier die einzelnen Wohnungseigentümer weder Beklagte, noch gemäß § 48 Abs. 1 Satz 1 WEG beizuladen sind.

Fazit: Die Auffassung des LG München I ist zwar nicht unbestritten, überzeugt jedoch. Vor Inkrafttreten der WEG-Reform sah das WEG überhaupt keine Informationspflichten des Verwalters über anhängige Rechtsstreitigkeiten vor. Der Regie-

entsentwurf sah insoweit lediglich eine Informationspflicht des Verwalters für den Fall vor, dass er über solche Streitigkeiten zu informieren habe, die gegen ihn auf Erfüllung seiner Pflichten erhoben werden. In seiner Stellungnahme zum Regierungsentwurf hatte der Bundesrat ausdrücklich ausgeführt, der Verwalter habe die Wohnungseigentümer nicht nur

über derartige Rechtsstreitigkeiten zu unterrichten, sondern über sämtliche gemäß § 43 WEG, in denen er Zustellungsvertreter der Wohnungseigentümer ist. Auch wenn der Gesetzeswortlaut dies nicht widerspiegelt, entspricht diese Auslegung auch der Gegenäußerung der Bundesregierung sowie auch der Beschlussempfehlung des Rechtsausschusses.

Werdende Eigentümergemeinschaft [81.2]

Keine Hausgeldzahlungspflicht bei nichtigem Erwerbsvertrag

Der Erstkäufer einer vom Bauträger errichteten Eigentumswohnung ist der werdenden und später rechtlich entstandenen Wohnungseigentümergemeinschaft, sobald er die Wohnung nutzt und eine Auflassungsvormerkung für ihn eingetragen ist, nicht stets zu Wohngeldzahlungen verpflichtet. Zusätzliche Voraussetzung einer Haftung entsprechend § 16 Abs. 2 WEG ist vielmehr die Wirksamkeit des Kaufvertrags, der den Übereignungsanspruch begründet. Ist der Kaufvertrag wegen krass überhöhten Kaufpreises sittenwidrig, kommt eine Wohngeldhaftung des Erstkäufers allenfalls ganz ausnahmsweise nach Treu und Glauben unter dem Gesichtspunkt widersprüchlichen Verhaltens (§ 242 BGB) in Betracht.

OLG Dresden, Beschluss vom 17.12.2009, Az.: 3 W 876/09

Verwalterabberufung [81.3]

Streitwert des Abberufungsverfahrens

Der Streitwert für einen Antrag auf Abberufung des Verwalters nach § 49a GKG liegt im Regelfall bei 50 Prozent des Honorars des Verwalters für die Restlaufzeit des Verwaltervertrags. Das (fünffache) Interesse des Klägers gemäß § 49a Abs. 1 S. 2 GKG bemisst sich nicht (nur) nach seinem Anteil am Verwalterhonorar, sondern geht darüber hinaus.

OLG Celle, Beschluss vom 7.1.2010, Az.: 4 W 208/099

Sondereigentumsnutzung [81.4]

Vermietung auch an täglich wechselnde Feriengäste zulässig

Wenn die Teilungserklärung nichts anderes bestimmt und die Wohnungseigentümer nichts anderes vereinbart haben, ist die Vermietung einer Eigentumswohnung an täglich oder wöchentlich wechselnde Feriengäste Teil der zulässigen Wohnnutzung. BGH, Urteil vom 15.1.2010, Az.: V ZR 72/09



Innerhalb Wohnnutzung. Vermietung an wechselnde Feriengäste

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer einer größeren Wohnanlage vermietete seine Eigentumswohnung tage- oder wochenweise an Touristen oder Geschäftsreisende. Die Wohnungseigentümer hatten daraufhin beschlossen, dem Wohnungseigentümer zu untersagen, seine Wohnung in dieser Art zu nutzen. Der Wohnungseigentümer hatte den Beschluss erfolgreich angefochten. Wenn die Teilungserklärung nichts anderes bestimmt und die Wohnungseigentümer nichts anderes vereinbart haben, ist die Vermietung einer Eigentumswohnung an täglich oder wöchentlich wechselnde Feriengäste Teil der zulässigen Wohnnutzung. Sie ist weder eine unzulässige gewerbliche Nutzung noch eine sonstige Nutzung, die nur in Teileigentumseinheiten zulässig wäre. Der Begriff „Wohnung“ in der Teilungserklärung ist jedenfalls weit auszulegen. Ziel der Vorschrift ist es

zwar auch, die Wohnungsnutzung von der sonstigen Nutzung abzugrenzen. Entscheidend ist aber, dass dem Wohnungseigentümer Eigentum zugewiesen wird, das vollen Eigentumsschutz genießt. Nach Art. 14 GG hat der Wohnungseigentümer das – mit § 13 Abs. 1 WEG auch einfachrechtlich abgesicherte – Recht, mit dem Wohnungseigentum grundsätzlich nach Belieben zu verfahren. Das umfasst das ausdrücklich bestimmte Recht, sein Wohnungseigentum zu vermieten. Zwar kann auch eine Vermietung an Feriengäste in einer konkreten Ausgestaltung oder etwa durch Überbelegung in einem Ausmaß erfolgen, die die übrigen Wohnungseigentümer in einem nicht hinzunehmenden Maß beeinträchtigen. Beides wäre zu unterlassen. Soweit aber derartige Beeinträchtigungen nicht vorliegen, spricht nichts gegen die Vermietung einer Sondereigentumseinheit auch an tägliche wechselnde Feriengäste.

Fazit: Die Frage, ob eine Vermietung an täglich oder aber auch wochenweise wechselnde Feriengäste noch der zulässigen Nutzung einer Eigentumswohnung ent-

spricht, war umstritten. Eine vorsichtig als herrschende Meinung zu bezeichnende Auffassung einiger Obergerichte hatte dies durchaus verneint.

Maklerrecht

Provisionspflicht und Kausalität [82.1] Unredlichkeit zahlt sich nicht aus

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

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

Fakten: Der Interessent und spätere Erwerber eines Hausgrundstücks hatte sich angeblich auf eine Kleinanzeige des Maklers in einem Wochenblatt gemeldet, das kein Provisionsverlangen enthielt. Im Rahmen des Telefonats wurde dem Interessenten die Adresse des Objekts bekannt gegeben und ein Besichtigungstermin vereinbart. Anschließend übersandte der Makler dem Interessenten ein Exposé mit deutlichem Provisionsverlangen an dessen E-Mail-Account und führte den Besichtigungstermin durch. Dieses Exposé wollte der Interessent nicht gelesen haben, da er die entsprechende E-Mail-Adresse „nicht wirklich“ nutzte und die Mails dort deshalb nicht

geöffnet und gelesen würden. Etwa zwei Monate später inserierte der Verkäufer des Hausgrundstücks dieses selbst, woraufhin sich der Interessent mit dem Verkäufer persönlich in Verbindung setzte und schließlich das Objekt direkt vom Verkäufer „provisionsfrei“ erwarb. Die Klage des Maklers auf Provisionszahlung gegen den Erwerber war erfolgreich. Soweit dieser behauptet hatte, sich mit dem Makler aufgrund einer Kleinanzeige in Verbindung gesetzt zu haben, konnte dies insoweit widerlegt werden, als der Makler gar keine Kleinanzeige geschaltet hatte. Vielmehr hatte der Erwerber offensichtlich Kenntnis von dem zum Verkauf stehenden

ANZEIGE

WEG-Verwaltung? → www.brack-ag.de

Objekt über den Internet-Auftritt des Maklers oder aber dessen Inserate in diversen Internet-Immobilienportalen erhalten, wo jeweils ein deutliches Provisionsverlangen geäußert wurde. Schließlich war er auch mit dem Argument ausgeschlossen, ein Maklervertrag sei deshalb nicht konkludent zustande gekommen, weil er vom Inhalt des Exposés keine Kenntnis erhalten habe. Wer nämlich einem Makler seine E-Mail-Adresse nennt, muss heutzutage damit rechnen, dass diese von dem Makler auch für die Übersendung von Exposés und anderen Mitteilungen genutzt wird. Wenn nun der Kunde dann, vielleicht um sich „gutgläubig“ zu halten, sein Mail-Ac-

count nicht öffnet und/oder seine Mails nicht abrufen und nicht liest, kommt das einer Zugangsvereitelung gleich. Im Hinblick auf die Tatsache, dass der Maklerkunde das Objekt letztlich direkt vom Verkäufer drei Monate nach Maklernachweis erworben hatte, konnte auch nicht von einer Unterbrechung der Kausalität zwischen Maklertätigkeit und Objekterwerb ausgegangen werden. Es sprach jedenfalls nichts dafür, dass der Erwerber inzwischen definitiv vom Ankauf des Objekts Abstand genommen hatte.

Fazit: Die Entscheidung ist in jeder Hinsicht überzeugend und entspricht der herrschenden Meinung.

Mietrecht



Nichte? Neffe? Dann sind sie privilegiert.

Eigenbedarfskündigung [83.1]

Zum privilegierten Personenkreis einer Eigenbedarfskündigung

Leibliche Nichten und Neffen des Vermieters sind kraft ihres nahen Verwandtschaftsverhältnisses zum Vermieter Familienangehörige im Sinne des § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB.

BGH, Urteil vom 27.1.2010, Az.: VIII ZR 159/09

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit einer Eigenbedarfskündigung zugunsten der Nichte der Vermieterin. Der BGH gibt der Vermieterin recht. Die Eigenbedarfskündigung ist wirksam, nach § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB liegt ein berechtigtes Interesse des Vermieters an der Beendigung des Mietverhältnisses vor, wenn der Vermieter die Räume als Wohnung für sich, seine Familienangehörigen oder Angehörige seines Haushalts benötigt. Nichten und Neffen sind nahe und nicht entfernte Verwandte.

Fazit: Das Landgericht hatte die Nichte – im Sinne der früheren Rechtsprechung – nicht als Familienangehörige im Sinne des § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB angesehen. Eine Eigenbedarfskündigung ist möglich zugunsten von Eltern, Kindern, Stiefkindern, Geschwistern sowie einer Pflegekraft für den Vermieter oder einen seiner Angehöri-

gen. Der BGH hat jetzt auch Neffen und Nichten in den Kreis der Berechtigten einbezogen. Nicht berechtigt sind zunächst entferntere Verwandte wie Cousine, Schwager, geschiedener Ehegatte, Eltern der Lebensgefährtin, Tochter der Schwiegertochter, ein im Ausland lebender Abkömmling des Großvaters. Diese können zu den begünstigten Angehörigen zählen, wenn der Vermieter einen besonders engen Kontakt zum Verwandten beweist, aus dem sich für den Vermieter eine moralische Pflicht zur Wohnraumvermietung ergibt. Je weitläufiger der Grad der Verwandtschaft oder Schwägerschaft ist, umso enger muss die über die bloße Tatsache der Verwandtschaft oder Schwägerschaft hinausgehende persönliche oder soziale Bindung zwischen dem Vermieter und dem Angehörigen im konkreten Einzelfall sein, um eine Kündigung wegen Eigenbedarfs zu rechtfertigen.

Eigenbedarfskündigung [83.2]

Zu den Rechten des Mieters nach unberechtigter Eigenbedarfskündigung

Einer Schadensersatzklage des Mieters gegen den Vermieter auf Wiedereinräumung der Besitz- und Mietrechte an der ehemaligen Wohnung, die der Mieter nach einer Eigenbedarfskündigung des Vermieters geräumt hat, kann nach Veräußerung der Wohnung durch den Vermieter nicht stattgegeben werden, ohne dass geklärt wird, ob dem Vermieter die Wiedereinräumung dieser Rechte noch möglich ist.

BGH, Urteil vom 16.12.2009, Az.: VIII ZR 313/08

Fakten: Der Mieter bewohnte eine Wohnung seit 1974. Der Vermieter kündigte wegen Eigenbedarfs. Der Mieter widersprach zunächst, zog dann aber aus. Der angekündigte Eigenbedarf wurde nicht realisiert,

die Wohnung wurde nach Umbauarbeiten zum Verkauf angeboten. Der Mieter erwirkte eine einstweilige Verfügung, die dem Vermieter untersagte, die Wohnung zu vermieten, sie Dritten zur Nutzung zu überlassen oder

sie zu verkaufen. Trotzdem verkaufte der Vermieter die Wohnung. Der Mieter fordert die Wiedereinräumung von Besitz- und Mietrechten an der Wohnung zu den Bedingungen des Mietvertrags von 1974 auf der Basis der zuletzt vor Auszug bezahlten Miete sowie auf Schadensersatz wegen der Maklerkosten für die Anmietung der neuen Wohnung und wegen der Differenz zwischen der ursprünglichen und der für die neue Wohnung gezahlten und noch zu zahlenden monatlichen Nettomiete bis zum Wiedereinzug, jeweils nebst Zinsen. Der BGH verpflichtet den ehemaligen Vermieter zu Schadensersatz gemäß § 280 Abs. 1 BGB, weil der behauptete Eigennutzungswille nicht ernsthaft bestanden hatte. Der Schadensersatz umfasst den Ersatz der Maklerkosten und der Mietfifferenz. Dem steht nicht entgegen, dass der Mieter trotz seines vorangegangenen Widerspruchs ausgezogen war. Die Wiedereinräumung der Besitz- und Mietrechte an der Wohnung schuldet der Vermieter nur, wenn sie ihm möglich ist. Das ist hier ungeklärt geblieben, da der Verkauf allein noch keine Unmöglichkeit begründet.

Fazit: Dem Mieter steht im Falle einer unberechtigten Eigenbedarfskündigung ein Schadensersatzanspruch zu. Er ist dabei so zu stellen, als sei die Kündigung nicht erfolgt. Darüberhinaus hat der Mieter hier nicht Vertragserfüllung verlangt, sondern einen auf Wiedereinräumung der vertraglichen Rechte gerichteten Schadensersatzanspruch auf Naturalrestitution. An dessen Stelle tritt bei etwaig bestehender Unmöglichkeit der Herstellung ein Anspruch auf Geldentschädigung. Eine vom Vermieter darzulegende und zu beweisende Unmöglichkeit der Herstellung führt deshalb dazu, dass der Vermieter den Mieter in Geld zu entschädigen hat. Klagt der Mieter auf Wiederherstellung des Besitzes und der Mieterrechte, besteht dieser Anspruch nur, wenn der Vermieter überhaupt noch in der Lage ist, dem Mieter den Besitz an der Wohnung einräumen zu können. Dazu muss in diesem Fall geprüft werden, ob der Vermieter die Wohnung unter zumutbaren Bedingungen zurückerwerben kann. Ist ihm dies unmöglich, wandelt sich der Anspruch des Mieters auf einen Anspruch auf Geldersatz.

Brutto- oder Teilinklusivmiete [84.1]

Zur Einbeziehung der Betriebskosten bei Anpassung an Vergleichsmiete

Bei Erhöhung einer Brutto- oder Teilinklusivmiete kann der Vermieter die erforderlichen Angaben zu den in der Miete enthaltenen Betriebskosten im Prozess über die Mieterhöhung nachholen. Für eine solche Nachbesserung oder Nachholung des Mieterhöhungsverlangens gilt die Sperrfrist im Hinblick auf eine vorangegangene Mieterhöhung, die infolge einer Teilzustimmung des Mieters zum ursprünglichen Mieterhöhungsverlangen wirksam geworden ist, nicht.

BGH, Urteil vom 20.1.2010, Az.: VIII ZR 141/09

Fakten: Der Vermieter hatte den Mieter unter Berufung auf den Mietspiegel aufgefordert, einer Erhöhung der Nettomiete von 500 auf 550 Euro zuzustimmen. Der Mieter erklärte sich lediglich mit einer Erhöhung auf 530 Euro einverstanden. Nachdem ein Sachverständigen-gutachten die ortsübliche Vergleichsmiete auf 526 Euro netto beziffert hatte, machte der Vermieter geltend, dass der Mieter die Kosten für Versicherung und Grundsteuer nach dem Mietvertrag nicht gesondert zu zahlen hätte (Teilinklusivmiete). Zur ortsüblichen Nettomiete kämen diese Nebenkosten deshalb noch hinzu. Der BGH hat das nachgebesserte Mieterhöhungsverlangen als formell wirksam und materiell begründet angesehen. Das Erhöhungsschreiben enthielt zwar keine Angaben zu den Betriebskosten. Bei Erhöhung einer Bruttomiete oder Teilinklusivmiete kann der Vermieter die zur formellen Wirksamkeit des Mieterhöhungsbegehrens erforderlichen Angaben zu den in der Miete enthaltenen

Betriebskosten gemäß § 558b Abs. 3 BGB noch im Rechtsstreit über die Mieterhöhung nachholen. Darin liegt kein weiteres eigenständiges Mieterhöhungsverlangen. Diese Nachbesserung unterliegt weder der Jahresgrenze des § 558 Abs. 1 Satz 2 BGB noch der erneuten 15-monatigen Wartefrist des § 558 Abs. 1 Satz 1 BGB.

Fazit: Nach der BGH-Rechtsprechung muss auch bei der Erhöhung einer Brutto- oder Teilinklusivmiete, die auf einem Mietspiegel beruht, der Nettomieten ausweist, eine Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Mietstrukturen – Bruttomiete einerseits, Nettomiete andererseits – gewährleistet sein. Dazu muss in Höhe der auf die Wohnung entfallenden Betriebskosten entweder ein Zuschlag zu der im Mietspiegel ausgewiesenen ortsüblichen Nettomiete vorgenommen oder der Betriebskostenanteil aus der vereinbarten Bruttomiete herausgerechnet werden.

Schönheitsreparaturklausel [84.2]

Teilweise Unwirksamkeit führt zur Unwirksamkeit der ganzen Regelung



Parkettversiegelung. Ist Wiederherstellung Schönheitsreparatur?

Der Außenanstrich von Türen und Fenstern sowie das Abziehen und Wiederherstellen einer Parkettversiegelung sind keine Schönheitsreparaturmaßnahmen im Sinne des § 28 Abs. 4 Satz 3 II. BV. Die Verpflichtung des Mieters zur Vornahme von Schönheitsreparaturen stellt eine einheitliche Rechtspflicht dar. Ist diese Pflicht formularvertraglich so ausgestaltet, dass sie hinsichtlich der zeitlichen Modalitäten, der Ausführungsart oder des gegenständlichen Umfangs der Schönheitsreparaturen den Mieter übermäßig belastet, so ist die Klausel nicht nur insoweit, sondern insgesamt wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam. BGH, Urteil vom 13.1.2010, Az.: VIII ZR 48/09

Fakten: Der Formularmietvertrag sah eine Verpflichtung zur Durchführung der Schönheitsreparaturen im oben zitierten Umfang vor, zusätzlich dazu sollte der Mieter zu einer Anfangsrenovierung gegen eine geregelte Kostenerstattung/Mietfreiheit verpflichtet sein. Der BGH erklärt die gesamte Regelung der Schönheitsreparaturen für unwirksam. Das Abziehen und die Wiederherstellung der Versiegelung von Parkett sowie das Streichen der Türen und der Fenster sind keine Schönheitsreparaturen und können dem Mieter nicht formularvertraglich übertragen werden. Die Regelung

wird auch nicht in dem als zulässig erachteten Umfang der Arbeiten erhalten.

Fazit: Schönheitsreparaturen umfassen das Tapezieren, Anstreichen oder Kalken der Wände und Decken, das Streichen der Fußböden und der Heizkörper einschließlich der Heizrohre, der Innentüren sowie der Fenster und der Außentüren von innen. Diese Pflichten sind der Maßstab für die Umlegbarkeit von Renovierungsarbeiten. Eine Erweiterung dieser Arbeiten ist wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam.

Heizkostenabrechnung [85.1]

Abrechnung muss aus sich heraus nicht vollständig überprüfbar sein

Eine ordnungsgemäße Abrechnung über Brennstoffkosten erfordert nur die summenmäßige Angabe der Verbrauchswerte und der dafür angefallenen Kosten. Eine aus sich heraus vollständige Überprüfbarkeit dieser Angaben auf ihre materielle Richtigkeit ist nicht erforderlich, sondern bleibt einer auf Verlangen des Mieters zu gewährenden Belegeinsicht vorbehalten.

BGH, Urteil v. 25.11.2009, Az.: VIII ZR 322/08

Fakten: Die Parteien streiten über die Anforderungen an die Betriebskostenabrechnung, die auch die Heizkostenabrechnung enthielt. Erst der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Nachzahlungs-

anspruch eines Vermieters aus einer Betriebskostenabrechnung setzt voraus, dass dem Mieter innerhalb der einjährigen Abrechnungsfrist des § 556 Abs. 3 Satz 2 BGB eine formell ordnungsgemäße

Abrechnung zugegangen ist. Das ist der Fall, wenn sie eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthält. Der Vermieter hat hier den angefallenen Heizölverbrauch und die hierfür entstandenen Brennstoffkosten in verständlicher Form dargestellt, sodass der Mieter den geltend gemachten Nachzahlungsanspruch des Vermieters gedanklich und rechnerisch nachvollziehen konnte. Für die Wirksamkeit der Abrechnung ist nicht erforderlich, dass die Abrechnung inhaltlich stimmt.

Fazit: Bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten muss die Betriebskostenabrechnung folgende Mindestangaben enthalten: Eine Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und – soweit erforderlich – Erläuterung des zugrunde gelegten Verteilerschlüssels, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug seiner Vorauszahlungen. Entscheidend ist, ob der Mieter in der Lage ist, die zur Verteilung anstehenden Kostenpositionen zu erkennen und

anhand des ihm mitgeteilten Verteilerschlüssels den auf ihn entfallenden Anteil an diesen Kosten rechnerisch nachzuprüfen. Der Vermieter muss bei den Gesamtkosten nicht jeden einzelnen Rechnungsbetrag angeben. Es genügt, wenn er nach den Kostenarten des in § 2 BetrKV enthaltenen Betriebskostenkatalogs differenziert und diese nach ihrem Entstehungsgrund gleichartigen Kosten summenmäßig zusammenfasst. Der BGH erklärt hier, dass der Vermieter bei Angabe der Brennstoffkosten nicht zugleich den Anfangs- und Endbestand als Grundlage der vorgenommenen Verbrauchsabschätzung mitteilen muss. Es reicht aus, wenn der Vermieter den Brennstoffverbrauch und die dafür angesetzten Kosten summenmäßig mitteilt. Diese Angaben zeigen dem Mieter, mit welchen Werten tatsächlich abgerechnet worden ist und erlauben ihm, gezielt nach den entsprechenden Belegen zu verlangen und über deren Einsichtnahme die inhaltliche Richtigkeit der angegebenen Verbrauchswerte und -kosten nachzuprüfen.

Streithilfe [85.2]

Zulässigkeit der Nebenintervention eines Pächters

Die Rechtsstellung als Pächter des Streitgegenständlichen Grundbesitzes vermag ein rechtliches Interesse an einem Beitritt nicht zu begründen. Denn einer Entscheidung im vorliegenden Verfahren kommt keine Auswirkung auf das Rechtsverhältnis des Nebenintervenienten zu. Die Entscheidung lässt vor allem seine Stellung als Pächter unberührt, insbesondere dann, wenn das Pachtverhältnis bestehen bleibt. Es bleibt im Falle einer Zwangsversteigerung gemäß §§ 57 ZVG, 566 I BGB bestehen, sofern das Grundstück dem Pächter überlassen ist. Der Umstand, dass § 57a ZVG dem Ersteigerer eines verpachteten Grundstücks ein außerordentliches Kündigungsrecht einräumt, rechtfertigt keine andere Beurteilung.

OLG Hamm, Beschluss vom 21.1.2010, Az.: 10 W 124/09

Mein Klassiker



Torsten Doyen, Geschäftsführer der HIH Vertriebs GmbH, einer Tochter der HIH Hamburgischen Immobilien Handlung

„Das war ich nicht“

Fachbuch von Kristof Magnusson

Der Roman von Kristof Magnusson erzählt die Geschichte von drei Menschen aus höchst unterschiedlichen Milieus, deren Wege sich in der Finanzkrise kreuzen. Da ist zunächst einmal Jasper Lüdemann: Der junge Banker hat es nach einem Mathematikstudium zu einer renommierten Investmentbank in Chicago geschafft und möchte nun mit großem Ehrgeiz und waghalsigen Spekulationen



„Die Geschichte erinnert an die realen Skandale in der Wirtschaftskrise und macht deutlich, wie instabil die Finanzsysteme sein können – und wie es möglich ist, dass intelligente Menschen der Versuchung erliegen, mit virtuellen Geschäften das große Geld verdienen zu wollen.“

seiner Karriere den ultimativen Kick geben. Dummerweise verspekuliert er sich und ruiniert so nicht nur seine Karriere, sondern auch seinen Arbeitgeber.

Dann ist da der homosexuelle Bestsellerautor Henry LaMarck, der sich – des Schreibens müde – in den smarten Banker verliebt. Die Dritte im Bunde ist LaMarcks deutsche Übersetzerin Meike Urbanski. Sie fürchtet angesichts dessen Produktionsunlust um ihre Existenzgrundlage und möchte herausfinden, warum LaMarck nicht mehr schreibt. Jasper wiederum fühlt sich von Meike angezogen, die dieses Interesse jedoch

nicht erwidert. So jagen alle dem Glück hinterher – und können es doch nicht festhalten.

„Das war ich nicht“ ist gerade vor dem Hintergrund der Finanzkrise lesenswert. Die Geschichte des Bankers Jasper erinnert an die realen Skandale und macht auf anschauliche Art und Weise deutlich, wie instabil von der Realwirtschaft entkoppelte Finanzsysteme sein können, welche Mechanismen die Finanzwelt beherrschen und wie es möglich ist, dass gut ausgebildete und intelligente Menschen der Versuchung erliegen, mit virtuellen Geschäften das große Geld verdienen zu wollen. Dabei gelingt es Magnusson meisterhaft, das verwirrende und

für Außenstehende schwer vorstellbare Treiben der Finanzindustrie mit leichter Sprache zu erklären. Überhaupt ist es beeindruckend, über welch profundes Finanzwissen der Autor verfügt.

Ich kann dieses Buch all denen empfehlen, die eine kluge und witzig geschriebene Geschichte darüber lesen möchten, wie Fehler beim Jonglieren mit Millionenbeträgen nicht nur eine Existenz ins Schlingern bringen, sondern zu einer globalen Finanzkrise führen können.

Kristof Magnusson: Das war ich nicht, Kunstmann 2010, 288 S., ISBN: 978-3888975820, 19,90 Euro

Neue Bücher

Consulting 2010: Experten zeigen Wege aus der Krise

Das Jahrbuch zeigt, wie Unternehmen jetzt ihre defensive Grundhaltung ablegen und die derzeitige Situation für eine Neuausrichtung nutzen können. Es greift die wichtigsten Trends der Management-, Personal- und Technologieberatung auf und dokumentiert die Umsetzung von Beratungskonzepten anhand von Best-Practice-Beispielen.

Dr. C. Weise, F.A.Z.-Institut für Management, 2010, 284 S., ISBN: 978-3-89981-736-2, 38 Euro



Praxiswörterbuch Immobilienwirtschaft Deutsch – Englisch

Das Werk bietet rund 62.600 deutsche Einträge. Die rund 85.000 Übersetzungen unterscheiden amerikanisches und britisches Englisch. Inhaltlich wird das gesamte immobilienwirtschaftliche Spektrum abgedeckt, von Architektur, Hoch- und Tiefbau über Recht, Steuern und Finanzen bis hin zu Stadtplanung und Infrastrukturen.

Elmar Pfeiffer, Shaker Media, 1. Aufl. 2009, 866 S., ISBN 978-3868582451, 68 Euro



Die Eigentümerversammlung – wo, wann und wie

Praktischer Ratgeber für Wohnungseigentümer, Beiräte und Verwalter zur erfolgreichen Durchführung von Eigentümerversammlungen. Mit Tipps zu Terminen, Mustern und Erklärungen, wie Vorhaben in einer Eigentümerversammlung auf den Weg gebracht, Lösungen gefunden und Beschlüsse richtig durchgesetzt werden.

Volker Bielefeld, Grabener Verlag, 2009, 104 S., ISBN 978-3-925573-408, 19,80 Euro



Einfach gut gemacht. So funktionieren Hypothekenanleihen

Sogenannte Hypothekenanleihen sind eine noch junge Spezies festverzinslicher Wertpapiere. Als Anlageform speziell für Privatinvestoren am Markt angeboten werden sie erst seit dem Jahr 2004 mit der ersten Emission der Düsseldorfer WGF AG. Das vorliegende Buch beleuchtet die Anlageform „Hypothekenanleihen“ unter verschiedenen Blickwinkeln. Es informiert darüber, welche Qualitätsaspekte Hypothekenanleihen erfüllen, wie und für wen sie sich zur Portfoliooptimierung eignen, wer die Anbieter sind und wie die gesetzlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aussehen. Der Leser erhält Insider-Einblicke in den deutschen Markt für Wohnimmobilien, den Immobilienhandel und das zugrundeliegende Geschäftsmodell von Hypothekenanleihe-Emittenten.



P. Sergio, Prof. F. Mager, Dr. T. Reinschmidt, Prof. A. Kempf u. a., FinanzBuch Verlag, 2009, 240 S., ISBN 978-3-89879-558-6, 39,90 Euro

Rechtshandbuch für die Immobilienpraxis

Das Buch stellt in übersichtlicher Form die zentralen Rechtsfragen im Zusammenhang mit der Errichtung, dem Erwerb, der Bestandshaltung und der Vermarktung von Immobilien aus Sicht der juristischen Beratungspraxis dar. Es hat zum Ziel, eine möglichst benutzerfreundliche und zugleich überschaubare Darstellung anzubieten, welches durch die Konzentration auf die wesentlichen Probleme und eine Beschränkung auf die wichtigsten Quellenangaben, durch Übersichten und Zusammenfassungen am Anfang und Ende jedes Kapitels und durch die Verwendung zahlreicher Fallbeispiele und Praxistipps erreicht wird. Das Werk richtet sich als Basisliteratur und Nachschlagewerk sowohl an Teilnehmer von Aus- und Weiterbildungsstudiengängen als auch an Praktiker in der Bau- und Immobilienwirtschaft.



Prof. Dr. G. Balensiefen, Dr. C. Bönker u. a. (Hrsg.), Vahlen, 2009, 918 S., ISBN 978-3-8006-3583-2, 79 Euro

Steuer Check-up 2010

Der Kompakt-Ratgeber fasst übersichtlich und praxisgerecht zusammen, was zum Jahreswechsel 2009/2010 zu beachten ist, welche wichtigen steuerlichen Neuerungen am 1. Januar 2010 in Kraft traten. Themen sind unter anderem: Ausblick 2010: Welche steuerlichen Änderungen ab 2010 anzuwenden sind, insbesondere die Änderungen durch das Wachstumsbeschleunigungsgesetz, das Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung und das EU-Vorgaben-Umsetzungsgesetz (Gesetzentwurf), werden im Abschnitt „Steuerblick“ vorgestellt. Rückblick 2009: Neben gesetzlichen Änderungen sind wichtige Steuerrechtsprechung und Verwaltungsanweisungen aufgeführt, die für die Steuererklärung 2009 von Bedeutung sind oder aus denen sich Handlungsbedarf für 2010 ergibt. Mit vielen praktischen Tipps und Hinweisen.



Prof. M. Ortman-Babel, V. Franke, B. Stelzer, L. Zipfel, Haufe-Lexware, 2010, ISBN 978-3-448-10243-7, 19,80 Euro

Impressum

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

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

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Norbert Jumpertz
Julien Reitzenstein
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

Verlagsleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek
So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 3683-507, Fax: -105
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

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

Titel Immobilienwirtschaft

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@
immobilienwirtschaft.de

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

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

schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.457 Exemplare im 4. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von BFW-Immobilienkongress bis Wertermittlung

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	Sonderveranstaltung: Aktuelle Trends am Berliner Wohnimmobilienmarkt	26.4.2010 Berlin	870 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliennrunde.de
	34. Tag der Immobilie 2010	27.4.2010 Geislingen	195 Euro, 30 Euro (Studenten)	Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, 07331 22502, www.hfwu.de
TOP-TERMIN	Rheingauer Immobiliengespräche Wohnimmobilien als indirekte Kapitalanlage – Welche Zukunft hat dieses Geschäftsmodell in Zeiten volatiler Finanz- und Immobilienmärkte?	28.4.2010 Oestrich-Winkel	kostenlos	Real Estate Management Institute (REMI), Telefon 061 3608938, www.ebs-remi.de
	29. Fachgespräch – Mietrechtstage	28.–30.4.2010 Berchtesgaden	345 Euro	Evangelisches Siedlungswerk, Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
	Jahrestagung des KSD Katholischer Siedlungsdienst	29.–30.4.2010 Würzburg	150 Euro	KSD Katholischer Siedlungsdienst e.V., Telefon 030 28093650, www.ksd-ev.de
TOP-TERMIN	FM Nutzerkongress 2010 – Großer Branchenkongress zu den Themen Objektmanagement, Corporate-Real-Estate-Management und Corporate-Facility-Management	4.–5.5.2010 Düsseldorf	1.195 Euro*** 1.695 Euro****	Internationales Institut für Facility-Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
	BFW-Immobilienkongress	6.–7.5.2010 Berlin	85 Euro* / 210 Euro**	Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 327810, 030 30872917, www.bfw-immobilien-kongress.de
	17. Handelsblatt Jahrestagung 2010	6.–7.5.2010 Berlin	2.299 Euro	Euroforum/Informa Deutschland SE, Telefon 0211 96 86-3548, www.immobilien-forum.com
	Real Vienna 2010	18.–20.5.2010 Wien	190 Euro/Tag Online-Ticket	Reed Exhibitions, Messe Wien, Telefon: +43 1 72720-0, www.realvienna.com
	20. Aareon Kongress	19.–21.5.2010 Garmisch-Partenkirchen	990 Euro	Aareon AG, Telefon 06173 78343-5, www.aareon-kongress.de
	WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.–12.6.2010 Köln	Tageskarte 25/ Dauerkarte 42 Euro	Köln Messe, Telefon 0221 821-2814, www.wowex.de
	Seminare und Schulungen			
	Mietforderungsmanagement: Mietausfälle verhindern – Liquidität sichern	20.4.2010 München	245 Euro*, 295 Euro**	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-130, www.vhw.de
	Due Diligence Real Estate	21.–22.4.2010 Altdorf	980 Euro	Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 0202 74950, www.taw.de
	Stadtbau-West	27.4.2010 Fürth	245 Euro*, 295 Euro**	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-130, www.vhw.de
	Immo-Kompetenz-Forum „Bau“ (Bau, Sanierung, Praxis, Recht)	27.4.2010 Leipzig	45 Euro inkl. MwSt.	PlusColleg, Telefon 02241 9451424, www.pluscolleg.de
	Brennpunkt FM-Kosten	28.4.2010 Düsseldorf	1.195 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/04-63976
	ImmoXpress Praxisseminare	28.4.2010 Cottbus	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de
	Die neue ImmoWertV	4.5.2010 Sinzig	350 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
	Crash-Kurs professionelle Provisionsicherung	5.5.2010 Frankfurt a. Main	180 Euro	seminare-immobilienrecht GbR, 0511 360860, www.bethgeundpartner.de
	Mietrecht 2010 für Praktiker (kompakt, praxisgerecht, lösungsorientiert)	5.–6.5.2010 Köln	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder *** Vertreter Nutzerunternehmen **** Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen

Unternehmensindex

A	
Aareal Bank	37
Aareon	12
Aberdeen Asset Management Deutschland AG	16
Aberdeen Immobilien KAG	16, 76
Act Value GmbH	77
Aengevelt Immobilien	75
Aigner Immobilien	57
Alsecco	12
Avivre Consult	60
B	
BBDO Consulting	9
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)	15, 17, 37, 74, 75, 90
Buhl-Data	41
Burger King	61
C	
Catella Real Estate	60
CB Richard Ellis	37
CB Richard Ellis (CBRE)	11, 37, 74, 77
Clifford Chance	29
Colliers Deutschland	50, 76
Comfort Holding GmbH	76
CSI Computer+Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	42
Curanum	61
D	
DCM	60
Deka Bank	16
Delta Acces	50
Deutschen Annington Verwaltungs GmbH	16
Deutschen Gesellschaft für Karriereberatung	77
Domus AG	42
Dr. Lübke	6, 78
Drees & Sommer AG	16
DTZ Deutschland Holding GmbH	6, 75, 77 ff., 90
E	
ECE	11
eFonds Holding AG	16
Ernst & Young Real Estate	61
ESS AG	42
F	
Feri EuroRating	21 ff.
Fitch	29
Frankfurt RheinMain GmbH	36
G	
GFAD	42
Google	50, 59
H	
Hannover Leasing	23 ff.
Haufe-Lexware	41
HCI Capital	21 ff.
Henderson Global Investors	37
HIH Vertriebs GmbH	86
Hochtief Property Management GmbH	16
Howoge	16
I	
IC Immobilien Service GmbH	12
Immowelt	48
Investa	90
IVG	21
IVG Asset Management GmbH	17
J	
Jamestown	22
Jones Lang LaSalle (JLL)	6, 74, 78
K	
King Sturge Deutschland	75
Marseille-Kliniken	61
McDonald's	61
McKinsey	60
Merrill Lynch	11
Microsoft	50
Moody's	29
MPC Capital AG	16
O	
OnOffice	50
Openstreet	50
R	
Real Estate Stuttgart GmbH	37
Real I.S.	22
Reed Midem	36
Rhön-Klinikum	60
S	
Savills Deutschland	6, 73, 90
Savills Immobilien	77 ff.
Savills Immobilien Beratungs-GmbH	17
Saxo Bank	9
Saxo Properties	9
Schroder Property Kapitalanlagegesellschaft mbH	16
Scope	21 ff.
Standard & Poor's	27
Sykosch Software AG	42
T	
Techem	12
TKmaxx	76
Trompeter Immobilien GmbH	78
V	
Viessmann	12
W	
Westinvest, Gesellschaft für Investmentfonds mbH	16
Wilo	12
Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH	36
Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH	36
Wisag Facility-Management	12
Z	
ZB2 Immobilienmarketing	57
ZB2-Immobilien-Werbeagentur	58 ff.

Vorschau auf ...

... Mai 2010



Kreatives Marketing: Die Doppeltürme „Romeo & Julia“.

Titelthema

Gebäude und ihre Namen

Immobilien mit einem eindeutigen Namen vermieten oder verkaufen sich leichter, denn ihre Bezeichnung erzeugt einen starken emotionalen Kauf- oder Mietanreiz. Im besten Fall sagt sie in einem kleinen Wort schon viel über die Lage, den Nutzwert und den Stil der Immobilie aus. Wir zeigen auf, was bei einem Vermarktungskonzept zu beachten ist.

Marktanalyse

Chinas Immobilienmarkt

Experten prophezeien dem Riesenreich turbulente Zeiten: Blasen an den Immobilien- und Aktienmärkten, Überkapazitäten, Inflation. Einige erwarten sogar den Crash. Doch wie brisant ist die Lage tatsächlich?

**Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, 7. Mai 2010
Anzeigenschluss ist der 12.4.2010**

... Juni 2010

Extra

ERP-Software-Markt

Wer sorgt in diesem Jahr auf dem Markt der immobilienwirtschaftlichen Software-Hersteller für Aufsehen? Welche Entwicklungen liegen vorn? Ein Branchenbarometer zu aktuellen Trends, Produkten und Personalien – inklusive Marktübersicht.



**Die Juni-Ausgabe erscheint am Dienstag, 8.6.2010
Anzeigenschluss ist der 7.5.2010**

Geheimnisse

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

... drei Immobilienberater



Roy Frydling

FRICS ist Head und Managing Director des Immobilienberatungsunternehmens Savills Deutschland und arbeitet in Berlin.



Peter Rösler

ist Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate Deutschland und Leiter internationales Investment von BNP Paribas Real Estate.



Timo Tschammler

ist seit Juni vergangenen Jahres Vorsitzender der Geschäftsführung der DTZ Deutschland Holding GmbH in Frankfurt am Main.

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Frydling: Dynamisch, innovativ, kreativ.

Rösler: Verlässlich, ehrlich, hart, aber fair.

Tschammler: Kompetent, dynamisch und direkt.

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

Frydling: Alan Greenspan, weil er sicher spannende Immobilien- und Wirtschaftsgeschichten zu erzählen hätte und ich sicher einiges dabei lernen könnte.

Rösler: Mal wieder mit Klaus Laminet, Inhaber der Firma Investa. Er ist für mich der Inbegriff des professionellen Immobilienunternehmers.

Tschammler: Demi Moore! Wie, gilt nicht? Doch – sie hat bestimmt ein Eigenheim. Das zählt!

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Frydling: Im Mesa-Berlin: Dort kann man sich drei kleine Gerichte – statt einem großen – zusammenstellen.

Rösler: Im Meeting, im Gallo Nero in Frankfurt oder in einem kleinen Bistro in Paris.

Tschammler: Ich nehme gerne und (zu) oft Frankfurts gastronomisches Angebot in Anspruch und wähle dabei zum Beispiel Restaurants über den Dächern Frankfurts oder ich sitze am Opernplatz.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Frydling: Offenheit und Transparenz.

Rösler: Lasst uns an der Verbesserung des Images unseres Berufsstands arbeiten, indem wir nicht nur über Dinge wie Corporate Governance und Compliance reden, sondern es einfach leben.

Tschammler: Ich wünsche uns bessere Zeiten als 2009. Generell würde ich uns auch mehr Markttransparenz wünschen, um im internationalen Vergleich besser abzuschneiden. ←|

Ihr Statement zur Stereotype: „Die Krise frisst ihre Kinder. Die Immobilienberater werden arg gerupft aus ihr hervorgehen.“

Frydling: Das halte ich für falsch: Die Spreu wird sich vom Weizen trennen.

Rösler: Das Positive an jeder Krise ist schon immer gewesen, dass Spreu und Weizen besser voneinander getrennt werden.

Tschammler: Am stärksten „gerupft“ wurden die Investmenttransaktionsbereiche, wohingegen die weniger volatilen Bereiche ihre Position behaupten konnten.



Immobilien- Marketing- Award 2010

Bewerben Sie sich
um den Immobilien-
Marketing-Award 2010

Das Bewusstsein der Immobilienbranche für professionelles Marketing wächst. Doch obwohl überlebensnotwendig, wird es noch oft vernachlässigt.

Ziel des 2003 vom Magazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufenen Awards ist es, hier ein Umdenken zu forcieren und die Unternehmen zu verstärkten Marketingmaßnahmen zu ermutigen.

Informationen und Bewerbungsmodalitäten erhalten Sie unter: www.immobilienvirtschaft.de/downloads



Partner:

**Immobilien
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management,
Recht und Praxis



Preisverleihung: Die besten Marketingkonzepte werden Anfang Oktober 2010 auf der Expo Real prämiert.

Sponsoren:





Heute Trend, morgen Klassiker.

HANSADESIGNO bietet die Designoption für Bäder, die sich von klassischen Idealen immer mehr lösen. Markante gerade Linien, eine strenge Geometrie und – in den frei stehenden Varianten – fugenlose hohe Sockel verleihen der Armatur eine beeindruckende Präsenz und eine erhabene Ausstrahlung. Mit ihrem autarken Charakter wird sie der Komplexität neuer Raumplanungen vollständig gerecht.

www.hansa.com

 **HANSA**

Wasser erleben