www.immobilienwirtschaft.de
12-01 | 2013

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

GRAFFITI: »KINDER«

Special
Gewerbemarkt 2013

AIFM-Umsetzungsgesetz
Kurs korrigiert. Für Jubel aber ist es zu früh.

Maklerprovision
Kommt das Bestellerprinzip?

Von Ahrensburg bis Ravensburg

Wohninvestments: Chancen in kleineren Städten

Mat.-Nr. 06228-5156

Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

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

DW STELLENMARKT

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

www.haufe.de/stellenmaerkte

HAUFE.

Kreatives Wollen

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir wollen soziale Stabilität in Europa. Aber weil wir das wollen, wird die Finanzmarktregulierung kommen. Dann wird die Wirtschaft davon beeinflusst und weniger Kredite vergeben.

Der Staat will aber die Energiewende. Es sollen vor allem Wohnungsgesellschaften investieren. Wenn die aber keine Förderung erhalten und Modernisierungsmieterhöhungen gedeckelt werden – was wir ja auch wollen müssen zur Wahrung des sozialen Friedens –, dann wird das nichts mit den Investitionen.

Wir wollen, dass es KfW-Förderung überall gibt. Auch in Ober-Olm, die Stärkung des ländlichen Raums ist gewollt. Aber ist es gerecht, eine Familie dort nominal genauso zu fördern wie eine in München?

Investoren wollen langfristig gut verkäufliche Immobilien, man nennt das Core. Beos-Gründer Bone-Winkel hat in einem Vortrag deutlich gemacht, dass auch Core-Immobilien in die Jahre kommen. Core ist in der zweiten Mietergeneration schon nicht mehr gut verkäuflich. Das ist nicht vorgesehen und schon gar nicht gewollt ...

Kommunen wollen etwas für Familien und alte Menschen tun. Sie wollen aber auch – haben sie doch kein Geld – Höchstpreise für die Grundstücke erzielen.

Sie sehen, viele Wünsche sind in sich widersprüchlich oder stehen im Widerspruch zu anderen. Der Wunsch nach Berufszugangsvoraussetzungen für Verwalter und Makler passt so gar nicht zum Wunsch nach Entbürokratisierung. Aber wo der Wunsch – oder die Lobby – wirklich stark und fantasievoll ist, ist auch ein Weg: Es gibt Vorschläge, die Gewerbeordnung so zu ändern, dass eine Berufshaftpflichtversicherung für alle ohne berufliche Qualifikation richtig teuer wird. Wo Wollen auf Kreativität trifft, ist alles möglich.

Ich wünsche Ihnen viel Glück zum Jahresausklang. Mir und unserer Redaktion wünsche ich: Bleiben Sie uns gewogen!

Ihr

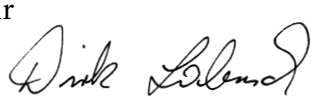


Foto: Hans Scherhaufer

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Auch wer gut ist, kann noch besser werden. Die Integrierten Services von Aareon helfen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, kommunalen Gesellschaften, Hausverwaltungen, industrieverbundenen Unternehmen und Finanzinvestoren, wirklich alle Optimierungspotenziale auszuschöpfen – unabhängig davon, mit welchem IT-System sie arbeiten. Denn in den Services stecken über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.

Aareon
WE MANAGE IT FOR YOU

www.aareon.com

Von Ahrensburg bis Ravensburg. Wo sich heute in kleineren Städten Wohninvestments lohnen. Eine exklusive Studie.

Titelthema

Die mittelgroßen Top-Städte: Wo lohnt sich das Investment auch außerhalb der Metropolen? Eine exklusive Studie beleuchtet alte Bekannte, aber auch Überraschungsstädte.

21 **Wichtige Standortfaktoren.** Städte mit Potenzial, in denen Investitionen sich auch noch in 20 Jahren rechnen: Wodurch zeichnen sie sich aus? Welche Bedingungen müssen vorhanden sein?

22 **Alte Bekannte.** Bonn und Freiburg haben beim Ranking die Nase vorn. Wer kann sonst noch punkten?

24 **Nord- und Süddeutschland.** Andere (Bundes-)Länder, andere Bedingungen. Die Situation im Norden und im Süden der Republik.

Anwaltskanzleien im Fokus. Ferdinand Rock, JLL, über aktuelle Marktchancen in einer Branchennische.

Geschlossene Immobilienfonds. Der Branche fällt es schwer, Untersuchungsergebnisse der Stiftung Warentest zu entkräften.

Szene

08 Infografik: Die Top-Wohnimmobilien weltweit.

09 Kolumne: Makler sind keine Brötchenverkäufer.

10 Top-News: Die TAG Immobilien AG hat den Zuschlag zum Erwerb der TLG Wohnen GmbH erhalten.

Finanzen, Markt & Management

Finanzinterview

28 Ferdinand Rock von Jones Lang LaSalle über die Immobilienstrategie von Anwaltskanzleien.

Von den Finanzgerichten

30 Urteil über nachträgliche Schuldzinsen.

32 **Leerstand**
Das Finanzamt muss Verluste aus Vermietung und Verpachtung auch bei Leerstand akzeptieren.

Graffiti

Kinderimmobilien

51 Bau' ich mir die Welt, wie sie mir gefällt?

52 Wie viel Kitas dürfen es sein? Kindergärten zwischen Gesetzen und demografischem Wandel.

54 Der Immo ludens. Von Baumhäusern und Spielplatzhütten.

Fotos: anyaivanova/shutterstock.com; Stiftung Warentest; Edyta Pawlowska/shutterstock.com; Horia Bogdan/shutterstock.com

Finanzen, Markt & Management

AIFM-Richtlinie
34 Kurskorrektur, aber kein Grund zum Jubeln.

Geschlossene Immobilienfonds
36 Eine Studie der Stiftung Warentest – und ihre Folgen.

Asset-Allokation
38 Wie Investoren mithilfe von Core-Satellite die Renditen ihrer Immobilienportfolios steigern können.

Maklerprovision
40 Vor- und Nachteile des diskutierten Bestellerprinzips.

Kündigungen
42 Was tun, wenn der Mieter nur teilweise nicht zahlt?

Energieeffizienz
44 Auswirkungen der neuen EU-Richtlinie auf Deutschland.

Immobilien als Marken
48 Eine Studie der IREBS beleuchtet die Vorteile von Markenbildung in der Immobilienwirtschaft.

Rottke on Real Estate
50 Preisblase: Wie real ist das Schreckgespenst?

Special

Investmentmarkt Deutschland:
Mit verhaltenem Optimismus durchstarten

56 Büros bleiben Investors Darling
57 Steigendes Interesse an B-Standorten.
58 Projektentwickler sind wieder aktiver.
59 Neue Projekte von München bis Hamburg.
60 Marktkommentar von Matthias Danne, Deka-Bank.
61 Interview mit Ingo Hartlief von Corpus Sireo Asset-Management Commercial.

Recht

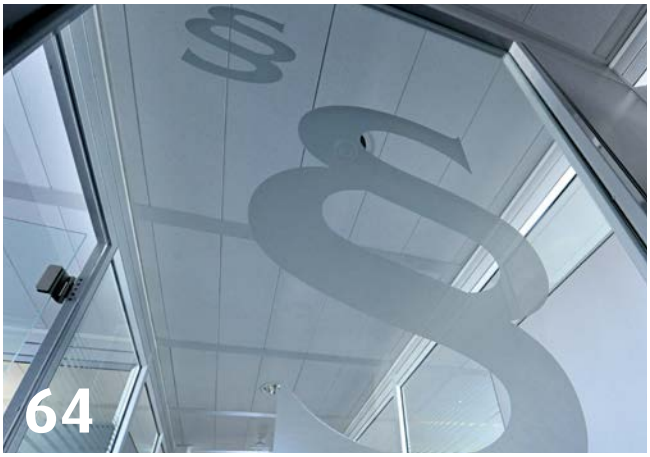
Urteil des Monats
64 Eine Anfechtungsklage steht nur dem Eigentümer zu.

Rubriken

03 **Editorial**
06 **Online**
16 **RICS**
18 **Deutscher Verband**
70 **Bücher**
71 **Impressum**
72 **Termine**
73 **Unternehmen im Heft/ Vorschau**
74 **Finale**

EU-Richtlinie. Die Energieeffizienz in Europa unterliegt neuen Vorschriften. Was auf Deutschland zukommt.

Deutschland immer noch Investors-Darling. Ein Streifzug durch Neuprojekte zwischen Hamburg und München.



Wohnungseigentumsrecht. Nur der Eigentümer darf Anfechtungsklage erheben.

Neu im Dezember/Januar www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Mietkaution

Was Vermieter bei der Kautionsvereinbarung beachten müssen.

Die Mietkaution ist für Vermieter ein wichtiges Mittel, um sich für Ansprüche gegen den Mieter abzusichern. Daher sollte in keinem Mietvertrag eine Vereinbarung über eine entsprechende Sicherheit fehlen. Das Gesetz gibt bestimmte Rahmenbedingungen für Mietkautionen vor. Damit Sie jederzeit auf der sicheren Seite sind, erfahren Sie im Top-Thema, was Vermieter bei der Vereinbarung, Handhabung und Verwertung der Mietkaution beachten müssen.

Top-Thema: Maklerprovision nach dem Bestellerprinzip?

Wer soll zahlen: Mieter oder Vermieter?

Der Immobilienmakler wird immer mehr zum Feindbild Nummer eins, auf der Skala der am wenigsten angesehenen Berufe befindet er sich weit oben. Der Grund: Die Mieten steigen rasant, zumindest in den Metropolen von Hamburg bis München, von Frankfurt bis Berlin, ebenso in den Studentenstädten, und daran – so dass jedenfalls meinen große Teile der Bevölkerung – verdienen die Makler, ohne dafür eine entsprechende Leistung zu erbringen. Sollen Immobilienmakler ihre Provision in Zukunft nach dem Bestellerprinzip erhalten? Oder geht die bundesweite Reform am eigentlichen Problem vorbei?

Seminare

Haufe Online-Seminare:

„Mietrechtsänderungen 2013 – Was auf Vermieter und Verwalter zukommt“
Dienstag, 22. Januar 2013, 14:00 Uhr, 82,11 Euro
Die Änderung des Mietrechts steht vor der Tür. Noch wird über den Gesetzentwurf debattiert. Das Online-Seminar gibt einen Überblick über die wichtigsten Änderungen, die Sie als Vermieter oder Verwalter kennen müssen. Zusätzlich erhalten Sie praktische Handlungsempfehlungen. In dem Online-Seminar erfahren Sie unter anderem,

- wie die energetische Modernisierung von Wohnraum zukünftig erleichtert werden soll,
- wie die Kosten bei Wärmelieferung (Contracting) leichter umgelegt werden können,
- wie die „Berliner Räumung“ gesetzlich geregelt wird,
- wie der Mieterschutz bei Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen nach dem „Münchener Modell“ nicht umgangen werden kann.

Referent: RA Thomas Hannemann

Haufe Online-Seminar „Eigentümerversammlung 2013“
Mittwoch, 23. Januar 2013, 15:00 Uhr, 82,11 Euro
Damit eine Eigentümerversammlung erfolgreich verläuft, ist eine gute Vorbereitung wichtig. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie am besten bei der Planung und Durchführung vorgehen und auf welche aktuellen Themen Sie eingehen sollten.
Referent: Steffen Haase

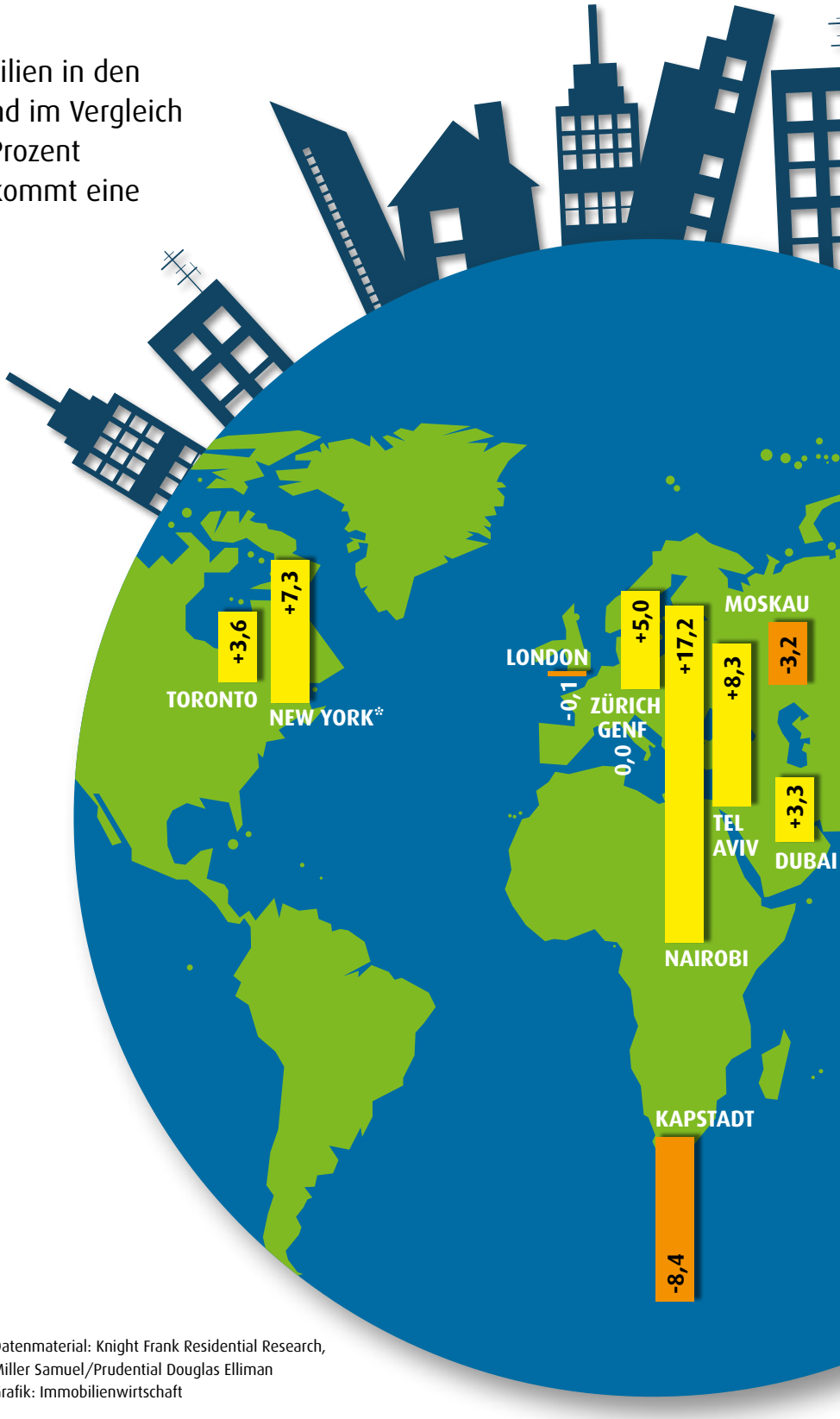
Foto: Marco2811/fotolia; ArVis/fotolia

„Zur Expo Real konnte ich wie gewohnt in unserem Hotel die Immobilienwirtschaft vorfinden. Ein Blatt das gelesen sein muss, um zu wissen was die Branche bewegt und die Gespräche auf der Messe dadurch wertvoller macht. Danke!“
Tobias Innig, Leiter Marketing/Vertrieb am EBZ - Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Bochum
Immobilien wirtschaft
Special Gewerbemarkt 2013
Von Ahrensburg bis Ravensburg
Wohninvestments: Chancen in kleineren Städten
Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:
Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht
Jetzt testen und Prämie sichern:
0800/72 34 253 (kostenlos)
www.immobilienwirtschaft.de/miniabo
TASCHEN GUIDE
Stress ade
HAUFE.

Karte des Monats

Top-Wohnimmobilien

Die Mieten für Top-Wohnimmobilien in den wichtigsten Städten der Welt sind im Vergleich zum Vorjahr im Schnitt um 2,3 Prozent gestiegen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Knight Frank.



Knight Frank Prime Global Rental Index
2. Quartal 2012

Allein im zweiten Quartal 2012 haben die Mieten um 1,0 Prozent zugelegt. „Die Nachfrage von Unternehmen, insbesondere in den Emerging Markets, treibt die Mieten weiter nach oben", sagt Kate Everett-Allen aus dem internationalen Research für Wohnimmobilien in Großbritannien bei Knight Frank. „Im Gesamtergebnis werden damit die schwachen europäischen Zahlen gestützt." In Europa haben die Mieten im letzten Jahr nur um 0,5 Prozent zugelegt. Das globale Jahresplus von 2,3 Prozent ist jedoch weit entfernt von den zweistelligen Wertsteigerungen, die der Index vor 2008 erzielte. Die Mieten ziehen in denjenigen Städten am stärksten an, in denen die Nachfrage von Ausländern am höchsten ist. Knight Frank geht davon aus, dass die Mieten im Top-Wohnimmobilienmarkt in nächster Zeit vor dem Hintergrund einer weiteren Globalisierung vor allem in den Emerging Markets steigen werden. „Es ist kein Zufall, dass Nairobi, Tel Aviv und Kanton das Ranking anführen", kommentiert Everett-Allen.

Datenmaterial: Knight Frank Residential Research, Miller Samuel/Prudential Douglas Elliman
Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Honorarberatung dringend erforderlich

Wer eine Bäckerei eröffnen will, braucht einen Meisterbrief oder eine langjährige Erfahrung als Geselle. Wer Immobilien vermitteln oder verwalten möchte, dem reicht ein Gewerbeschein – ohne Sachkundenachweis gegen Gebühr zu haben. Mit dem Meisterzwang will der Gesetzgeber den Verbraucher schützen. Dabei kann ein missratenes Brötchen höchstens den Sonntagvormittag verderben, ein falscher Immobilienkauf hingegen ein Leben ruinieren. So gesehen ist es nur konsequent, dass der Maklerverband IVD einmal mehr einen Sach- und Fachkundenachweis fordert. In der Immobilienbranche lässt sich vermeintlich – und allzu oft auch tatsächlich – schnell viel Geld verdienen, das lockt.

Schuld ist aber auch der private Kunde. Bei Gewerbeimmobilien stehen auf der Nachfrageseite überwiegend Profis. Sie sorgen dafür, dass sich bei den Anbietern zunehmend die Spreu vom Weizen trennt. Der private Käufer hingegen verwendet oft viel zu wenig Mühe für die wohl wichtigste Kaufentscheidung seines Lebens. Dabei ist es heute dank Internet so einfach, sich umfassend zu informieren und auszutauschen.

Und ein Problem kann selbst der höchste Anspruch an die Qualifikation eines Maklers nicht lösen: Dieser ist befangen, da er schließlich die Provision erzielen möchte. Das setzt selbst bei hoher und prinzipiell zu begrüßender Sachkunde Grenzen. Die Kriterien, die an eine Vermögensanlage zu richten sind, erfüllen zudem die wenigsten Makler. Denn diese beinhaltet die genaue Analyse von beispielsweise Vermögen, Einkommen, persönlichen Verhältnissen und Anlagezielen. Dies wäre das Geschäft eines unabhängigen Anlageberaters, der gegen Honorar und ohne Provision arbeiten müsste. Doch für Beratung zu bezahlen, dafür ist kaum jemand bereit. Dabei können wenige Tausend Euro darüber entscheiden, ob jemand zum Bettler oder reichen Mann wird.

PROJEKTENTWICKLUNGSFONDS

FHHI plant große Investitionen

Die Projektentwicklungsfonds Aktiv Select Deutschland I und II des Initiators FHHI Fondshaus Hamburg Immobilien planen neue Investitionen in Höhe von zehn Millionen Euro. Zu den Projekten gehören der Neubau eines Ibis-Hotels am Hamburger Hauptbahnhof. Weitere Projekte sind die Revitalisierung eines Wohn- und Geschäftshauses in Freiburg und ein Wohnungsbauprojekt in Berlin. Wie das Hamburger Emissionshaus mitteilt, sollen hierfür Rückflüsse aus beendeten Projektbeteiligungen und frisch eingeworbene Anlegergelder verwendet werden. Derzeit noch im Vertrieb befindet sich der Projektentwicklungsfonds FHH Immobilien 11 – Aktiv Select Deutschland II.

TRANSAKTION

TAG kauft TLG Wohnen für 471 Millionen

Neuer Eigentümer. Die TLG-Wohnungen werden übernommen.

Die TAG Immobilien AG hat den Zuschlag zum Erwerb der TLG Wohnen GmbH erhalten. Die Gesellschaft übernimmt das bundeseigene Unternehmen zu einem Preis von 471 Millionen Euro inklusive der Verbindlichkeiten der TLG in Höhe von rund 256 Millionen Euro. Die TLG Wohnen verfügt über rund 11.350 Wohneinheiten mit einer vermietbaren Gesamtmietfläche von etwa 697.000 Quadratmetern. Die derzeitige Jahres-Ist-Miete liegt bei mehr als 42,4 Millionen Euro. Das nahezu ausschließlich aus Wohnimmobilien bestehende Portfolio der TLG Wohnen weist regionale Schwerpunkte in Berlin, Dresden und Rostock auf. Der Leerstand beträgt 4,7 Prozent. Nach Abschluss der Akquisition der TLG Wohnen, deren Vollzug in den kommenden Wochen erwartet wird, wird die TAG über rund 69.000 Wohneinheiten mit einer Gesamtfläche von rund 4,16 Millionen Quadratmeter und eine Bilanzsumme von mehr als 3,6 Milliarden Euro verfügen. Die gesamte Jahresnettokaltmiete des TAG-Konzerns wird dann 254 Millionen Euro betragen. Zum Schutz der Mieter schließen der Bund und die TAG Immobilien AG eine Sozialcharta ab. Die bestehenden Mietverträge werden unverändert übernommen.

OFFENE IMMOBILIENFONDS I

KanAm plant Angebot

Einem Bericht der „Financial Times Deutschland" zufolge hat die Fondsgesellschaft KanAm für nächstes Jahr einen neuen Offenen Immobilienfonds angekündigt. Der Fonds soll kommen, sobald das neue AIFM-Gesetz verabschiedet ist. Das Eigenkapital soll 200 Millionen Euro betragen, investiert werden soll in Büroimmobilien in europäischen Großstädten. Die beiden bisherigen Offenen Immobilienfonds von KanAm waren aufgelöst worden oder befinden sich in der Auflösung.

OFFENE IMMOBILIENFONDS II

Degi German Business wird aufgelöst

Aberdeen Immobilien gibt bekannt, dass sie die Verwaltung des Offenen Immobilienfonds Degi German Business zum 20. November 2015 gekündigt hat. Der Fonds wird in die geordnete Auflösung überführt. Der Fonds war am 1. Dezember 2006 aufgelegt worden. Die geordnete Auflösung soll die Gleichbehandlung der Anleger unabhängig vom investierten Volumen sicherstellen. Das Fondsportfolio umfasst derzeit noch 17 Objekte, das Nettofondsvermögen liegt bei 219 Millionen Euro und die Liquiditätsquote beträgt rund acht Prozent.

Immobilien-Termine – ausgewählte Veranstaltungen 2013

Januar 2013

17.-19. Januar
21. Sprengnetter-Jahreskongress, Fulda, www.sprengnetter.de

18.-19. Januar
Münsteraner Verwalterkonferenz, Münster, www.wohnungsverwalter.de

24.-25. Januar
CIMMIT, Frankfurt am Main, www.cimmit.de

Februar 2013

4.-6. Februar
Quo Vadis, Berlin, www.heuer-dialog.de

5.-7. Februar
E-World of Energy & Water, Essen, www.e-world-2013.com

26.-28. Februar
Facility Management Frankfurt am Main, www.mesago.de

März 2013

5.-9. März
CeBIT, Hannover www.cebit.com

12.-15. März
MIPIM, Cannes, www.mipim.com

13.-14. März
10. OpenPromos Anwenderforum, Berlin www.openpromos.com/OPAF

April 2013

8.-12. April
Energy auf der Hannover Messe, Hannover, www.hannovermesse.de

18. April
RICS-Focus, Berlin, www.ricseurope.eu/deutschland

Foto: TLG Immobilien AG; Michael Kirsten

DV-JAHRESTAGUNG

Steuerliche Förderung energetischer Sanierung: Es gibt einen Plan B

Am Vorabendbankett der Jahrestagung des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung geht es höflich zu. Das passt zur gewachsenen Funktion einer Vereinigung, die sich seit 1946 als überparteiliche Plattform mit Grundsatzfragen befasst. Die Verabschiedung des Alt-Präsidenten Gernot Mittler ist geradezu herzlich. Ich rechne nicht mit all zu viel Feuer für die Tagung selbst. Doch es kommt anders.

Staatssekretär Rainer Bomba spricht von einem Plan B in nennenswertem Umfang falls die steuerliche Förderung von Maßnahmen energetischer Sanierung im Vermittlungsausschuss scheitern sollte. Dann geht es um Städtebauförderung. Bomba legt dar, der Bund erhalte von den Ländern beachtliche Gelder zurück, weil diese nicht kofinanzieren könnten. GdW-Präsident Axel Gedaschko wird später sogar sagen, nur drei Länder setzten die Mittel zweckentsprechend ein. Er warnt vor einer drohenden Überforderung der Wohnungsgesellschaften, auch im Zusammenhang mit einer Vermögensteuer an Betriebe. Wohnungsgesellschaften seien zwar eigenkapitalstark, erwirtschafteten aber kaum Rendite. Stefan Weber, Vorstandsvorsitzender der Sächsischen Aufbaubank, kritisiert einmal mehr die Gießkannenförderung der KfW hinsichtlich energetischer Sanierung.

Große Einigkeit herrscht über die Forderung, die Grundsteuer zu einem Instrument der Bebauungsförderung zu machen. Die Eigentümer nicht bebauter, aber bebauungsfähiger Grundstücke sollten besonders stark herangezogen werden.

DV-Jahrestagung. Gefordert wurde, die Grundsteuer zur Bebauungsförderung einzusetzen.

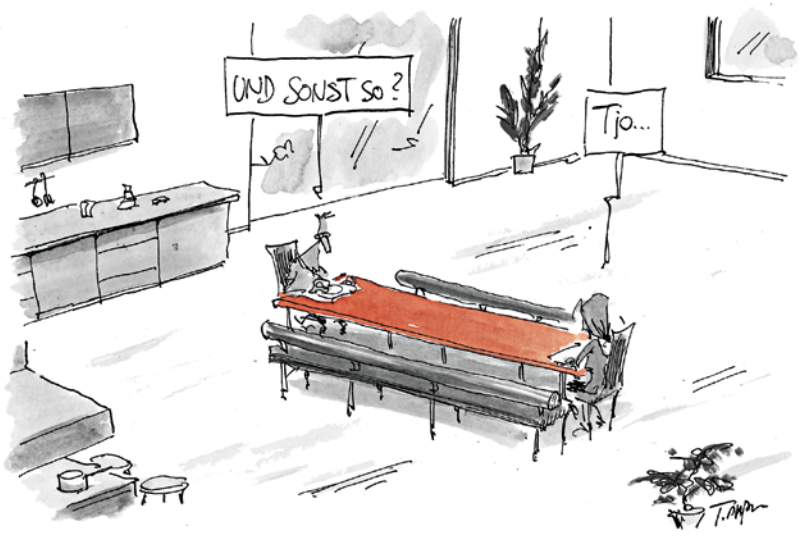
Gesagt, kritisiert und kommentiert wird viel in diesen Tagen. Aber selten so pointiert und mit so viel Sachverstand wie auf dieser Jahrestagung. (La)

GEBÄUDEREINIGER

Hectas übernimmt Elite Objektservice

Der Frankfurter Gebäudereiniger Elite Objektservice Dr. Gramlich GmbH & Co. KG ist ab Januar 2013 Teil der Hectas Unternehmensgruppe. Hectas Gebäudedienste firmiert des Weiteren ab November als Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG. Der Zukauf steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch das Bundeskartellamt. Elite Objektservice ist spezialisiert auf die Reinigung von Großimmobilien und führt Unterhalts-, Glas- und Fassaden- sowie Sonderreinigungen durch. Bestehende Projekte setzt der Gebäudedienstleister vorerst als eigenständiges Unternehmen fort. Das Frankfurter Unternehmen, das im Jahr 1974 gegründet wurde, beschäftigt derzeit rund 900 Mitarbeiter.

PLASSMANNS BAUSTELLE



Die Küche: Wurde hier früher nur gekocht, so dient sie heute als Begegnungsort. Dadurch ergeben sich andere Anforderungen an Grundriss und Ausstattung.
Haufe Online Redaktion, Oktober 2012

STADTPLANUNG

Güterbahnhof Tübingen wird zum Stadtquartier

Das Areal liegt nur 500 Meter vom Stadtzentrum entfernt.

Der Gemeinderat Tübingen hat den Rahmenplan Güterbahnhof als Grundlage für die Ausarbeitung des Bebauungsplans einstimmig beschlossen. Damit ist der Weg frei für die städtebauliche Entwicklung des neun Hektar großen Areals. Der Rahmenplan wurde in Abstimmung zwischen der Stadt Tübingen und den Grundstückseigentümern, dem Immobilienunternehmen Aurelis Real Estate und der DB Services Immobilien GmbH, erarbeitet. In nur 500 Metern Entfernung vom Stadtzentrum soll nun ein gemischt genutztes Stadtquartier entstehen. Auf einem Nettobauland von rund sechs Hektar sollen etwa 24.000 Quadratmeter für Gewerbe, rund 30.000 Quadratmeter für Wohnen und knapp 6.000 Quadratmeter für Sondernutzungen entstehen.

Immobilien-Termine – ausgewählte Veranstaltungen 2013

Mai 2013

15.-16. Mai
Deutsche GRI
Frankfurt, www.global-realestate.org

16.-17. Mai
Deutscher Immobilien Kongress Berlin, www.bfw-bund.de

27.-29. Mai
Aareon Kongress
Garmisch-Partenkirchen, www.aareon.com

Juni 2013

5. Juni
Tag der Immobilienwirtschaft 2013 und Verleihung der Führenden Köpfe der Immobilienwirtschaft
Berlin, www.zia-deutschland.de

6.-7. Juni
IVD Immobilientag
Berlin, www.ivd.net

10.-11. Juni
20. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft
Hamburg, www.immobilien-forum.com

September 2013

19.-20. September
German Council Congress
Berlin, www.gcsc.de

23.-25. September
16. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft Congress
Potsdam, www.tacook.de

26.-27. September
21. Deutscher Verwaltertag
Berlin, www.ddiv.de

Oktober/ November 2013

7.-9. Oktober
Expo Real
München, www.exporeal.net

13.-15. November
MAPIC
Cannes, www.mapic.com

Foto: Keppler/pixelio.de

TRANSPARENZOFFENSIVE

Zwischen Alarmisten und Beschwichtigern

„Drrt! – Drrt! – Drrt!“, – alarmistische Geräusche sorgten für Aufmerksamkeit in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft. Immobilienscout 24 veranstaltete in diesem Teil des Bundestags sein Transparenzforum, zeitgleich mit parlamentarischen Abstimmungen. Diese seien ungültig, wenn nicht vor jedem Votum das gesamte Hohe Haus von ihnen per Klingelton erfahre, erklärte IS24-CEO Marc Stilke. Sein Votum pro Transparenz brachte mit den Ko-Veranstaltern ZIA, RICS, BFW, dena, GdW, rwi und VÖB eine knappe Hundertschaft von Immobilienentscheidern zu einer Preisblasendiskussion.

Simon Rubinsohn, englischer Chefvolkswirt der RICS, verneinte diese in seinem Impulsvortrag für das Vereinigte Königreich. In einer Diskussionsrunde beschwichtigte Professor Michael Voigtländer vom Institut der Deutschen Wirtschaft aufgrund seiner Forschungsergebnisse. Auf gleichem Panel hob Michael Kiefer FRICS, Herr der Daten bei Immoscout 24, angesichts seiner Zahlenlage allerdings warnend den Zeigefinger. Wie ausgleichend dazwischen saß ZIA-Geschäftsführer Axel von Goldbeck.

Festhalten lässt sich: Immobilienscout 24 gab mit der Freigabe seiner eigenen Marktdaten vor zwei Jahren einen wirkmächtigen Anstoß für viele transparenzorientierte Kooperationen mit und zwischen Unternehmen und Institutionen der deutschen Immobilienwirtschaft. Doch auf eine real existierende Preisblase werden selbst Alarmisten zumeist erst dann aufmerksam, wenn ein anderes Geräusch ertönt: „Pffft!“ (sei)

STATISTISCHES BUNDESAMT

Mehr Baugenehmigungen für Wohnungen

Von Januar bis September 2012 wurden in Deutschland 178.100 neue Wohnungen genehmigt. Das teilt das Statistische Bundesamt mit. Das sind 6,2 Prozent mehr als in den ersten neun Monaten des Vorjahres. Damit setzt sich die seit dem Jahr 2010 anhaltende positive Entwicklung bei den Genehmigungen fort – wenn auch nach plus sieben Prozent 2010 und plus 22 Prozent im Jahr 2011 mit nachlassendem Tempo. Von den in den ersten neun Monaten 2012 genehmigten Wohnungen waren 156.600 Neubauten, 6,3 Prozent mehr als 2011. Mit plus 14 Prozent auf 68.730 stieg die Zahl von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern besonders stark. Hingegen sank die Zahl bei Einfamilienhäusern um 2,6 Prozent.

Mit Techem System Contracting senken Sie die Kosten, sparen jede Menge Aufwand und noch mehr Energie.

Große Investitionen fürs Energiesparen können Sie einfach uns überlassen. Wir planen, finanzieren, errichten und betreiben Ihre Energieanlagen: Ob Blockheizkraftwerk oder Komplettlösungen für Ihre Wärme- und Kälteversorgung. Wir machen Ihre Immobilie fit für eine energieeffiziente Zukunft. Profitieren Sie von unserem zertifizierten Energiemanagement!*

Internet: www.techem.de/system-contracting
Telefon: 0 61 96/5 22-19 00

techem

* Zertifiziertes Energiemanagementsystem nach DIN EN 16001.

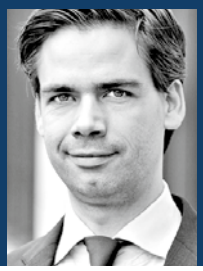
KÖPFE

„Mache jeden Tag eine Sache, die Dir Angst macht."

Eleanor Roosevelt, Politikerin und Ehefrau von Präsident Franklin Roosevelt

Dr. Jürgen Heyer

Georg Reutter


Lars Follmann

Dr. Sven Olaf Eggers

Dr. Marc Weinstock

Prof. Dr. Hansjörg Bach

Dr. Jürgen Heyer führt Deutschen Verband

Dr. Jürgen Heyer, ehemaliger Bau- und Verkehrsminister des Landes Sachsen-Anhalt, ist der neue Präsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. Der bisherige Präsident, der frühere Finanzminister von Rheinland-Pfalz, Gernot Mittler, hatte nicht erneut kandidiert.

Marcelino Fernández Verdes ist neuer Hochtief-Chef

Der Aufsichtsrat der Hochtief AG hat Marcelino Fernández Verdes, Mitglied des Vorstands, zum neuen CEO des Unternehmens ernannt. Dr. Frank Stieler, bisheriger Hochtief-Vorstandvorsitzender, ist mit sofortiger Wirkung vom Amt zurückgetreten und verlässt den Konzern.

Georg Reutter übernimmt Vorstandsvorsitz der DG Hyp

Der Aufsichtsrat der DG HYP hat Dr. Georg Reutter mit Wirkung zum 1. Januar 2013 zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Reutter ist seit August 2008 Mitglied des Vorstands, seit Juli 2009 in seiner jetzigen Funktion als Vorstandssprecher.

Lars Follmann in die Geschäftsführung von FHHI berufen

Lars Follmann, Leiter Strategische Projektentwicklung/ Mergers & Acquisitions bei Hochtief Solutions, ist neben Angelika Kunath weiterer Geschäftsführer bei Fondshaus Hamburg Immobilien (FHHI). Im September hatten das Fondshaus und Hochtief Solutions die Gründung der gemeinsamen Gesellschaft bekannt gegeben. Inzwischen liegt auch die Zustimmung des Bundeskartellamts vor.

Tom Zeller ist neuer Generalsekretär des IDDIW

Das Präsidium des Instituts der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (IDDIW) hat in seiner vergangenen Sitzung Tom Zeller (32) zum neuen Generalsekretär gewählt.

Sven Olaf Eggers wird Geschäftsführer der Patrizia Wohninvest

Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 übernimmt Dr. Sven Olaf Eggers die Geschäftsführung der Patrizia Wohninvest. Er wird gemeinsam mit Peter Willisch MRICS die Geschäfte leiten.

Sven Rein neuer Geschäftsführer bei BNP Paribas REIM

Sven Rein MRICS wurde zum neuen Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate Investment Management (BNP Paribas REIM) Luxemburg ernannt. In seiner neuen Funktion soll er das Investment-Management-Geschäft mit einem 15-köpfigen Team weiter vorantreiben.

Marc Weinstock in der Geschäftsführung der DSK-Gruppe

Dr. Marc Weinstock wurde in die Geschäftsführung der DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG berufen. Zudem übernimmt künftig Dr. Andreas Mattner, Geschäftsführer der ECE und Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses, den Vorsitz des Aufsichtsrats.

Falk Würfele erhält Honorarprofessur für Baurecht in Siegen

Mit Beginn des Wintersemesters 2012/2013 hat einer der Gründungspartner der Bau- und Immobilienrechtskanzlei GTW, Dr. Falk Würfele aus Neuss, die Honorarprofessur für „Deutsches und internationales Baurecht" an der Universität Siegen übernommen.

Claudia Plath wird Managing Director der ECE

Claudia Plath übernimmt als Nachfolgerin von Karsten Hinrichs MRICS zum 1. Januar 2013 als Managing Director die Verantwortung für den Finance-Bereich der ECE.

Professor Dr. Hansjörg Bach in Kuratorium des vhw berufen

Professor Dr. Hansjörg Bach FRICS, Prorektor der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU), ist in das Kuratorium des vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V. berufen worden.

Bastian Pütz und Reiner Nittka Geschäftsführer der GBI Capital GmbH

In der neuen GBI Capital GmbH der GBI AG sollen alle Aktivitäten in den Bereichen Investor Relations, Sales & Markets und Institutional Investors gebündelt werden. Die Geschäftsführung teilen sich Bastian Pütz und Reiner Nittka.

Fotos: DG Hyp; Fondshaus Hamburg; Patrizia Wohninvest; HfWU

Modernes Energiemanagement für die Wohnungswirtschaft.

gasag.de

Hier sollten Sie eigentlich eine Postkarte finden, mit der Sie das Energiemanagement in Ihrem Unternehmen schnell und einfach optimieren können. Leider hat schon jemand vor Ihnen diese Gelegenheit ergriffen. Aber das ist kein Problem: Sprechen Sie uns einfach über die untenstehenden Kontaktmöglichkeiten direkt an. Wir lassen Ihnen dann umgehend alle wichtigen Informationen zu unserem Unternehmen, zu unseren Angeboten und Dienstleistungen zukommen.

DIE BERLINER ENERGIE | GASAG

Die GASAG – Ihr Partner für moderne Energiedienstleistungen.
Unser Kerngeschäft ist die Energie. Wir beliefern die Unternehmen der Immobilienwirtschaft zuverlässig mit Erdgas oder Wärme, und das zu fairen Preisen. Aber wir tun noch viel mehr: Wir sind Ihr Partner für ein effizientes und umweltschonendes Energiemanagement. Wir helfen Ihnen dabei, die Energie in Ihrem Unternehmen optimal zu nutzen. Ihre Kosten sinken. Ihre Zufriedenheit steigt.

Für mehr Informationen nutzen Sie die Postkarte oder sprechen Sie uns einfach direkt an.
Markus Bujack – Key-Account-Manager Immobilienwirtschaft
Telefon: 030 7872-1223 · E-Mail: mbujack@gasag.de

RICS the mark of property professionalism worldwide

www.ricseurope.eu/deutschland

Facility Management oft sträflich vernachlässigt

FM-Studie. Die RICS hat 400 Facility-Management-Experten weltweit befragt und die Ergebnisse in einer aufschlussreichen Studie veröffentlicht.

Christine Ciampa, Marketing/Member Services, RICS Deutschland

Fast ein Viertel der Großunternehmen versäumt es, das Facility Management (FM) als strategische Priorität zu behandeln und nutzt daher nicht alle Wettbewerbsvorteile, die sich in ihrem Sektor bieten. So lautet das zentrale Ergebnis der kürzlich veröffentlichten Studie der RICS mit dem Titel „Raising the Bar – Enhancing the Strategic Role of Facilities Management". Für die Untersuchung wurden rund 400 FM-Experten aus 40 Ländern befragt.

Johnny Dunford, Global Commercial Director der RICS, London: „Es ist mehr als deutlich geworden, dass das Facility Management – wenn es strategisch gehandhabt wird – dem Unternehmen einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen kann. Das FM bringt die Kernfragen von Unternehmen, wie Finanzstrategie, Gewinnung und Bindung von Nachwuchstalenten und sogar Technologiebedarf von Firmen, auf den Punkt. Wenn man das Facility Management richtig einsetzt, kann es ein wertvoller strategischer Aktivposten sein, wie viele Unternehmen erkannt haben. Macht man es verkehrt, kann das ganze Geschäft darunter leiden."

In der Studie wird ferner aufgezeigt, wie das Facility Management in Bezug auf andere Unternehmensbereiche einzuordnen ist. So sieht lediglich etwa die Hälfte der Befragten eine Abstimmung mit dem IT-Bereich realisiert, und nur etwa 40 Prozent sind der Ansicht, dass das FM mit dem Bereich Human Resources koordiniert wird. Viele der Befragten weisen auch auf einen zukünftig möglicherweise ernsten Nachwuchsmangel in dem Berufszweig hin.

FM als strategische Ressource

Paul Carder, Managing Director Occupiers Journal Limited und einer der Autoren des Reports: „Fachleute und Unternehmen betonen uns gegenüber, dass die Zeit reif ist, dass das Facility Management als strategische Ressource die Wertschätzung erfährt, die es verdient. Heute verbringt der durchschnittliche Gebäudemanager beispielsweise mehr als 50 Prozent seiner Zeit mit alltäglichen Themen und verwendet weniger als 21 Prozent seiner Arbeitszeit für Strategie und Planung. Um das innewohnende Potenzial in vollem Umfang zu entfalten, muss sich dies für das Facility Management ändern."

Welche Fragen sollten grundsätzlich gestellt werden, um die richtige Richtung einzuschlagen? Das sind insbesondere Fragen, die im Zusammenhang mit erfolgskritischen Wettbewerbsvorteilen stehen:

› Sind Gebäude- und Anlagenkonzept sowie Arbeitsplatzstrategie eingebettet in die Geschäftsstrategie des Unternehmens?
› Entspricht das FM den Bedürfnissen der einzelnen Geschäftsbereiche und ist es an den richtigen Stellen platziert?
› Fördern die Infrastruktur und der Supportbereich die Rekrutierung von talentiertem Nachwuchs und die Managementstrategie?
› Steht die Gestaltung der Arbeitsplätze im Einklang mit den technologischen Anforderungen des Unternehmens?
› Unterstützt die FM-Kostenstruktur die Finanzstrategie des Unternehmens und den Cashflow-Bedarf?

Die RICS plant, auf internationaler Ebene eine Veranstaltungsreihe zum Thema zu organisieren, um zu diskutieren, wie Erkenntnisse aus der Studie umgesetzt werden können. Die hochkarätig besetzten Panels werden in Metropolen wie London, New York, Sao Paulo, Hong Kong, Peking und Shanghai stattfinden.

Die komplette Studie ist als PDF in englischer Sprache über die Geschäftsstelle der RICS Deutschland oder als Download über die Website der RICS erhältlich, www.ricseurope.eu/de.←|

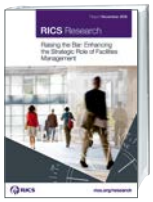


Foto: RICS

Kleine Terminvorschau 2013

› **Networking Event,** Berlin – 17. April 2013
› **RICS-Focus 2013,** Berlin – 18. April 2013
› **RICS-Hochschultag,** 15. Juni 2013

„Wenn Sie sich schnell zu verschiedenen Aspekten der Immobilienverwaltung informieren möchten und gleich die richtige Arbeitshilfen zur Hand haben wollen, dann empfehle ich Ihnen *VerwalterPraxis Professional von Haufe*. Immer aktuell durch den Online-Zugriff."

Martin Kaßler
Geschäftsführer des Dachverbandes Deutscher Immobilienverwalter e. V.

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

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

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

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

www.haufe.de/vpr-pro

HAUFE.

Viel erreicht, aber es gibt noch zu tun ...

Interview mit Gernot Mittler

Dirk Labusch, Freiburg

Es gab Erfolge, Kommissionen wurden etabliert, Vorschläge erarbeitet. Die immer größere Verknappung bezahlbarer Wohnungen, der demografische Wandel und die zunehmende Binnenwanderung sind jedoch einige zentrale Punkte in der Zukunft. Ein Gespräch mit DV Altpräsident Gernot Mittler.

Nach sechseinhalb erfolgreichen Jahren gibt Gernot Mittler die Präsidentschaft beim Deutschen Verband ab.

Herr Mittler, was hat das Präsidentenamt des Deutschen Verbands für Sie besonders interessant gemacht?
Mittler: Meine Wahl zum Präsidenten des DV erfolgte nahezu zeitgleich zu meinem Ausscheiden aus dem Amt des für Finanzen und Bauen zuständigen Ministers von Rheinland-Pfalz, eine Kombination, die es so in keinem anderen Bundesland gibt. Es war daher eine gute Fügung, weiterhin, und nunmehr ehrenamtlich, in einem Bereich tätig zu sein, der mir vertraut war. Was das „Innenleben" des Verbands angeht: Wir haben eine Satzungsreform durchgeführt mit dem Ziel, die Gremien zu verschlanken und ihre Arbeitseffizienz zu erhöhen.

Welche Ergebnisse der Verbandsarbeit lagen Ihnen besonders am Herzen und worauf sind Sie besonders stolz?
Mittler: An erster Stelle möchte ich auf die vielfältigen Kommissionen verweisen, die wir einsetzten und deren Ergebnisse hohe Aufmerksamkeit gefunden haben, in der Fachwelt ebenso wie in der Politik. Wir haben uns mit einer Vielzahl jeweils aktueller Fragestellungen befasst: Mit der Ökonomisierung und Internationalisierung der Immobilienwirtschaft, den Chancen der demografischen Entwicklung, den Folgen der Klimaschutzpolitik, dem Wohnen im Alter sowie der Zertifizierung in der Stadtentwicklung. Außerdem haben wir das Gutachten „Die Immobilienmärkte aus gesamtwirtschaftlicher Sicht" mit auf den Weg gebracht und vor Kurzem die Wirkung von Einkaufszentren in der Innenstadt untersucht. Nicht zuletzt will ich erwähnen, dass wir die nach der Finanzkrise in Gang gekommene Bankenregulierung durch Basel III und deren Auswirkungen auf Kommunen und Immobilien kritisch begleitet haben.

Worin sehen Sie die zentralen Herausforderungen für die Wohnungswirtschaft in den nächsten Jahren?
Mittler: Ich sehe mehrere: Die Verknappung bezahlbarer Wohnungen in einer Reihe von Stadtregionen, den wachsenden Anteil älterer Menschen, eine anhaltende Binnenwanderung sowie Klimawandel und Energiewende, um nur einige zu nennen.

Die angespannte Lage auf manchen Wohnungsmärkten liegt an der dramatisch gesunkenen Neubautätigkeit insbesondere von Mietwohnungen. Im Jahr 2000 wurden noch 423.000 neue Wohnungen gebaut. Zehn Jahre später waren es nur noch knapp 160.000. Gewiss gibt es keine allgemeine Wohnungsnot, zumal in vielen Regionen zum Teil empfindlicher Wohnungsleerstand besteht. Dennoch sind in erster Linie die Länder gefragt, wieder für mehr bezahlbaren Wohnraum zu sorgen. Denn sie haben nach der Föderalismusreform II die Verantwortung für die soziale Wohnraumförderung übernommen.

Darüber hinaus haben wir ein viel zu großes Defizit an altersgerechten Wohnungen, damit ältere Menschen möglichst lange zu Hause leben können. Ein Förderprogramm zum altersgerechten Umbau könnte hier ein richtiges Konjunkturprogramm werden. Es ist zu bedauern, dass die Politik dies nicht als Aufgabe und Chance erkennt. Das Eigenmittelprogramm der KfW allein reicht nicht. Und nicht nur die altersmäßige Zusammensetzung ändert sich: Durch den Zug „hin zur Stadt" wird die „Bindungskraft des Ländlichen", von dem ein BBSR-Bericht aus 2010 spricht, abnehmen. Die Überalterung in ländlichen Räumen wird stark zunehmen. Was bedeutet es für die Kommunikation im Dorf, wenn die letzte Kneipe schließt? Mir scheint, die Politik ist für diese Fragen noch nicht ausreichend sensibilisiert.

Foto: DV

Wie schätzen Sie die derzeitige Politik für Wohnen und Stadtentwicklung ein?
Mittler: Das Thema „Zukunft der Stadt“ gehört ganz nach oben auf die politische Agenda, wenn unsere Städte gesund bleiben sollen. An der Mittelkürzung beim Programm „Soziale Stadt“ wird deutlich, welchen Stellenwert die Thematik derzeit genießt. 2006 betrugen die Bundesmittel dafür noch 110 Mio. Euro, 2012 nur noch 40 Mio. Euro, und 2013 wird nicht besser. Es wäre wichtig, die „Leipzig Charta zur nachhaltigen europäischen Stadt“ und die „Territoriale Agenda der EU“, die 2007 unter deutscher Ratspräsidentschaft von allen Mitgliedsländern der EU verabschiedet wurden, wieder zur Handlungsgrundlage der Politik zu machen.

Wie schätzen Sie die Immobilienbranche ein? Ist sie für die Zukunftsaufgaben ausreichend gewappnet?
Mittler: Die Immobilienbranche ist von einer ungeheueren Vitalität. Nicht von ungefähr ist sie das stärkste Standbein der deutschen Wirtschaft. Ihre gesamte Wertschöpfung ist weit mehr als doppelt so hoch wie die von Fahrzeug- und Maschinenbau zusammen.
Was die Verbandsseite angeht, so haben die großen Verbände sich kürzlich in der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) zusammengefunden, um künftig mit einer Stimme zu sprechen. Es wäre gut, wenn damit die Vernehmbarkeit deutlich gestärkt würde.

Wie sollte der Deutsche Verband seine Rolle in der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik künftig ausfüllen?
Mittler: Ich will als scheidender Präsident nun nicht Ratschläge geben, was in Zukunft zu geschehen hat. Doch bin ich sicher, dass die traditionelle Rolle, die der Deutsche Verband seit Jahrzehnten als politischer Berater und als interdisziplinäre und überparteiliche Organisation zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft einnimmt, auch in Zukunft von großer Bedeutung sein wird. Dabei wird auch die hohe europapolitische Expertise hilfreich sein.←|

Differenzierung ist nötig

Wohnungs- und Städtebaupolitik. Nur wenn sie stark ist, kann sie Positives für die vielfältigen Herausforderungen der Wohnungsmärkte bewirken.

Dr. Jürgen Heyer, Präsident Deutscher Verband

Die Entwicklung auf den Wohnungsmärkten ist ein hochaktuelles Thema. Unter den Schlagzeilen „Neue Wohnungsnot!“ oder „Droht eine Immobilienblase?“ haben es steigende Mieten und Immobilienpreise bis auf die Titelseiten von Zeitungen geschafft. Doch ist dies nur eine Facette der sehr differenzierten Realität. Denn die deutschen Wohnungsmärkte sind vom demografischen Wandel und von Binnenwanderung geprägt.

Keine allgemeine Blase

Wohnimmobilien stehen als sichere Anlageform derzeit hoch im Kurs. Damit steigen in Teilmärkten Preise und Mieten. Doch haben wir in Deutschland keine generelle Immobilienblase zu befürchten.

Schwerwiegender erscheint, dass in wachsenden Großstadtregionen, aber auch in einigen kleineren und mittleren Städten gravierende Engpässe an bezahlbaren Mietwohnungen bestehen. Oft wird bezahlbarer Wohnraum für Haushalte mit niedrigem Einkommen – sogar für Durchschnittsverdiener – knapp. Die Neubautätigkeit konzentriert sich auf Eigenheime und Eigentumswohnungen und auf das Hochpreissegment. Es wurden und werden wenig preisgünstige Mietwohnungen gebaut.

Diese Situation bedroht mittelfristig den gesellschaftlichen Zusammenhalt in unseren Städten, umso mehr, als die Zahl der Personen, die auf dem Wohnungsmarkt Unterstützung benötigen, zunehmen wird. Städte wie Hamburg wirken dem nun aktiv entgegen – mit Bündnissen für mehr Wohnungsbau, erhöhter Förderung, Konzeptausschreibungen sowie Baulandmobilisierung.

Das ist die eine Realität. Eine andere zeigt sich in vielen Städten und Regionen mit zurückgehender Bevölkerung. Diese sind mit sinkenden Mieten und Preisverfall konfrontiert. Hier gilt es dringend Lösungen zu finden, um mit Leerstand, nicht verwertbaren Flächen und finanziellen Verlusten umzugehen. Allerdings können auch Schrumpfungsregionen gute Perspektiven haben, an denen sich werthaltig bauen und investieren lässt.

Wohnen muss ins Zentrum

Zum Umgang mit differenzierten Wohnungsmärkten benötigen wir angepasste Strategien. Grundlage dafür ist eine starke Wohnungs- und Städtebaupolitik. Hier sind in erster Linie die Bundesländer in der Pflicht. Doch auch der Bund muss sich gemeinsam mit den Ländern wieder verstärkt der Verantwortung stellen. Es wird deshalb höchste Zeit, dass Wohnen und nachhaltige Stadtentwicklung wieder ins Zentrum der Politik rücken. Der Deutsche Verband setzte sich in seiner Jahrestagung konstruktiv und fordernd mit dem Thema auseinander und wird auch weiter daran erinnern, wie wichtig eine starke Wohnungs- und Städtebaupolitik für nachhaltige Stadt- und Raumstrukturen ist. ←|

Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.

www.deutscher-verband.org

Foto: anyaivanova/shutterstock.com

Titelthema

Klein- und Mittelstädte: Wo lohnt Investment in Wohnimmobilien?

Exklusive Studie. Der Wohnungsmarkt ist immer attraktiver geworden. An vielen A-Standorten gibt es für Privatinvestoren kaum noch geeignete Objekte. Die Untersuchung zeigt, wo sich jenseits der „Big Seven" das Investieren besonders rentiert.

Henner Lüttich, Hünxe

Der Markt für Wohnimmobilien hat in den letzten Jahren wieder an Attraktivität gewonnen. Die Ursachen dafür dürften vielfältig sein. Nachholbedarf, demografischer Wandel, die Suche nach sicheren Investments und eine im Vergleich zu deutschen Staatsanleihen attraktive Rendite sind nur einige der denkbaren Investitionsmotive. Dabei ist die Wohnimmobilie nicht nur für die großen Gesellschaften interessant geworden, sondern mittlerweile auch wieder für private Anleger.

Daher gewinnt die Wohnimmobilie nicht nur in den Ballungsgebieten und Großstädten, sondern auch in kleineren Städten an Attraktivität. Wie bei allen Immobilieninvestitionen gilt der Spruch „Lage, Lage, Lage", um erfolgreiche von erfolglosen Investitionen zu unterscheiden. Nur deutlich mehr als zu früheren Zeiten bezieht sich dieser Spruch nicht mehr auf den Mikrostandort, sondern auf den Makrostandort. Allein der demografische Wandel, die Wanderungsbewegungen und die wirtschaftlichen Unterschiede in Deutschland sind so groß, dass es gilt, die richtige Stadt und Region für die Investition zu finden. Dazu soll die Studie „Wohnimmobilien-Potenziale" einen Beitrag leisten.

Ziel der Studie ist es, innerhalb der einzelnen Szenarien Städte herauszufiltern, die heute positive Investitionsmöglichkeiten im Wohnimmobilienbereich zu bieten scheinen und die aus heutiger Sicht auch in 20 Jahren nicht zum Investitionsgrab werden. Es sollen zukunftsfähige Städte gesucht werden mit positiver Bevölkerungsentwicklung, guter Infrastruktur in Verkehr und Bildung, relativ geringen sozialen Problemen bei gutem Wohlstand, die Nachholbedarf im Wohnungsbau aufzeigen und für die auch in den nächsten Jahren mit weiterem Bedarf zu rechnen ist. Kurz gesagt, es sollen Städte mit Potenzial im Wohnungsbau ermittelt werden.

Alle wesentlichen weitergehenden Informationen zu den Verfahren sind auf unseren Webseiten www.contor.org und www.thema-standortanalyse.de zu finden.

Fokus: Frei finanzierter Wohnungsbau

Diese Studie ist eher auf die Bedürfnisse des frei finanzierten Wohnungsbaus ausgerichtet. Folgende Standortfaktoren wurden analysiert:

- Bevölkerungszahl
- kurzfristige Entwicklung der Bevölkerungszahl
- Bevölkerungsprognose 2025
- Bevölkerungsdichte
- Autobahnanschluss
- IC/ICE-Anschluss
- Anteil Abiturienten
- Entfernung Universität
- Arbeitslosenanteil
- SGB-II-Quote (bekannt als Hartz-IV-Anteil)
- Insolvenzrate
- Bruttoinlandsprodukt
- Bruttoinlandsprodukt Entwicklung
- Verfügbares Einkommen
- Verfügbares Einkommen Entwicklung
- Gemeindeeinnahmen
- Kriminalitätsrate
- Wanderungssaldo
- Wohnungen je 1.000 Einwohner
- Wohnungen Entwicklung
- Baugenehmigungen Wohnungen je 1.000 Einwohner
- Neubaubedarfsprognose 2025

|→

Das Ranking-Ergebnis des Szenarios der Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern gleicht dem, was zahlreichen Studien und Veröffentlichungen bereits zu entnehmen ist. Auch die Ranking-Ergebnisse des Szenarios der Städte mit 250.000 bis 500.000 Einwohnern bieten keine wirklich neuen Erkenntnisse. Dazu sind die 13 Städte dieser Gruppe zu gut bekannt. Bonn, Wiesbaden und Karlsruhe belegen hier die ersten drei Plätze. Mit Duisburg und Gelsenkirchen liegen die Problemstädte des Ruhrgebiets an letzter Stelle, was kaum überraschen dürfte.

Großstädte bis 250.000 Einwohner

Das nächste Szenario der Städte mit 100.000 bis 250.000 Einwohnern bietet bereits deutlich mehr Abwechslung. Obwohl eine deutliche süddeutsche Dominanz bei den Städten des besten Quartils zu erkennen ist, ist die räumliche Verteilung groß. Hier findet sich unter den besten 25 Prozent des Rankings vielleicht die ein oder andere Stadt, mit der auf den ersten Blick nicht unbedingt zu rechnen war. Dies liegt natürlich auch daran, dass bereits 53 Städte in dieser Gruppe liegen. Damit ist der Überblick nicht mehr so einfach herzustellen und diese Städte sind in den Medien nicht mehr so präsent. Auch in den meisten Marktreports kommen diese Städte gar nicht mehr vor. Dass Freiburg ein sehr guter Standort für Wohnimmobilien sein könnte, ist wahrscheinlich bekannt und wird durch den Rang 1 in diesem Szenario bestätigt. Dass andere Städte jedoch so weit vorne im Ergebnis platziert sind, wird dann erst durch einen Blick auf die Daten und Verhältnisse in diesen Städten erhärtet.

Ausgewählt: Heidelberg (Rang 2)

Heidelberg ist mit seinen etwa 150.000 Einwohnern eine Stadt mittlerer Größe in diesem Szenario. Die Stadt bietet nicht nur Möglichkeiten für private Investoren und kleine Wohnungsbaugesellschaften, sondern durchaus auch das Potenzial, größere Projekte zu planen und durchzuführen. Im Gegensatz zum Durchschnitt der Städte dieses Szenarios hat die Bevölkerungszahl in den Jahren von 2008 bis 2010 nicht stagniert, sondern ist um ein Prozent gestiegen. Diese positive kurzfristige Tendenz wird erweitert durch eine Bevölkerungsprognose bis zum Jahr 2025, die ein Wachstum um zwei Prozent vorhersagt.

Dies ist umso bemerkenswerter, da für die meisten Städte eine negative Bevölkerungsprognose abgegeben wird. Mit Autobahnanschluss und IC/ICE-Anschluss ist die Stadt jederzeit gut erreichbar. Dies gilt allerdings für die meisten Städte dieser Größenklasse. Heidelberg ist Universitätsstadt, und 50 Prozent der Schulabgänger haben die allgemeine Hochschulreife.

Während die meisten Städte dieses Szenarios ebenfalls Universitätsstädte sind, ist der hohe Anteil an Abiturienten an den Schulabgängern ein herausragender Wert. Im Zusammenhang mit der Universität besteht so die Möglichkeit, junge, gebildete

Foto: Cornerstone/pixelio.de

Die mittelgroßen Top-Städte

Viele bekannte Verdächtige. Bonn und Freiburg vorne, aber auch ein paar Überraschungen. Das Ranking ergab hier folgende Reihenfolge:

Städte von 250.000 bis 500.000 Einwohner	
1.	Bonn
2.	Wiesbaden
3.	Karlsruhe
4.	Münster
5.	Mannheim
6.	Augsburg
7.	Aachen
8.	Bielefeld
9.	Bochum
10.	Mönchengladbach
11.	Wuppertal
12.	Duisburg
13.	Gelsenkirchen
Städte von 100.000 bis 250.000 Einwohner	
1.	Freiburg
2.	Heidelberg
3.	Darmstadt
4.	Ingolstadt
5.	Heilbronn
6.	Ludwigshafen
7.	Paderborn
8.	Offenbach am Main
9.	Ulm
10.	Regensburg
11.	Erlangen
12.	Mainz
13.	Reutlingen

Quelle: Studie Wohnimmobilienpotenziale 2012

Heidelberg. Viel Bildung, viel Zuwanderung, wenig Kriminalität: Gute Chancen für Wohnungsinvestment.

Menschen an die Region zu binden. Bildung steigert die Attraktivität der Region für Unternehmen. Der Anteil der Menschen etwa, die Grundsicherung nach dem Sozialgesetzbuch II (SGB II) erhalten sowie die Zahl der beantragten Insolvenzverfahren je 1.000 Einwohner ist im Vergleich mit den anderen Städten der Gruppe sehr niedrig. Die Stadt scheint demnach mit relativ geringen sozialen Problemen behaftet.

Dazu passt die unterdurchschnittliche Kriminalitätsrate. Heidelberg gehört zu den Städten mit überdurchschnittlichem Bruttoinlandsprodukt in denen das BIP in den letzten Jahren auch überdurchschnittlich stark gestiegen ist. Wenn man das Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator akzeptiert, wie es meist der Fall ist, gehört Heidelberg damit zu den wohlhabenderen Großstädten in Deutschland. Auch das verfügbare Einkommen und damit der Konsum- oder Kaufkraftindikator liegt deutlich über den Werten der meisten anderen Städte.

Der überdurchschnittlich hohe Wanderungssaldo besagt, dass mehr Menschen in die Stadt ziehen als aus der Stadt fortziehen. Der Anteil der Wohnungen je 1.000 Einwohner liegt deutlich unter dem Mittelwert der anderen Städte dieses Szenarios. Dies legt einen erheblichen Nachholbedarf im Wohnungsbau nahe. Dabei hat sich die Zahl der Wohnungen je 1.000 Einwohner in den letzten Jahren noch leicht verringert. Offensichtlich hat der Wohnungsbau mit der Zuwanderung in die Stadt und der allgemeinen Bevölkerungsentwicklung nicht mitgehalten. Für das Jahr 2025 wird mit einem Neubaubedarf im Wohnungsbau gerechnet, der deutlich über dem Durchschnitt liegt. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Heidelberg große Chancen im Breich Wohnungsinvestment aufweist.

Paderborn (Rang 7)

Auch Paderborn gehört zu den Städten mittlerer Größe in diesem Szenario mit einer Einwohnerzahl von nicht ganz 150.000. Ähnlich wie in Heidelberg ist auch hier die Einwohnerzahl in den letzten Jahren um ein Prozent und damit überdurchschnittlich im Vergleich mit den anderen Städten dieser Gruppe gestiegen. Die Prognose für die Entwicklung der Bevölkerungszahl bis zum Jahr 2025 fällt für Paderborn äußerst positiv aus. Die Verkehrsinfrastruktur ist mit Autobahn- und IC/ICE-Anschluss in der Stadt sehr gut.

Auch Paderborn ist Universitätsstadt. Der Anteil der Abiturienten an den Schulabgängern ist unterdurchschnittlich. Bei diesem Faktor werden die Daten der Landkreise zugrunde gelegt. Bei einem Vergleich mit Heidelberg muss beachtet werden, dass Heidelberg zu den kreisfreien Städten gehört, der Landkreis Paderborn jedoch auch weitere neun Städte und Gemeinden im eher ländlichen Bereich einbezieht.

Der Arbeitslosenanteil in der Stadt liegt unter dem Durchschnitt. Die SGB-II-Quote und die Insolvenzrate im Landkreis Paderborn liegen ebenfalls unter dem Mittelwert der anderen Regionen dieser Gruppe. Zusammen mit der niedrigen Kriminalitätsrate kann man also auch in Paderborn und Umgebung davon ausgehen, dass die sozialen Probleme relativ gering sind. Das Bruttoinlandsprodukt ist in den letzten Jahren deutlich überdurchschnittlich gestiegen. Der Wohlstand in der Region ist zwar nicht so hoch, zeigt aber eine sehr positive Entwicklung. Das verfügbare Einkommen und seine Entwicklung liegen nur minimal unter dem Durchschnitt der anderen Städte.

Der leicht positive Wanderungssaldo zeigt an, dass mehr Menschen zuwandern als abwandern. Auch dieser Faktor kann als Indikator für die Attraktivität einer Stadt oder Region angesehen werden. Die Anzahl der Wohnungen je 1.000 Einwohner in der Stadt ist niedrig und auch in den letzten Jahren war die Entwicklung leicht unterdurchschnittlich. Die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnraum ist ebenfalls leicht unterdurchschnittlich. Offensichtlich besteht auch in Paderborn erhöhter Bedarf an Wohnraum, wenn man die Situation mit den anderen Städten vergleicht. Zu den Daten der Bevölkerungsentwicklung und -prognose sowie der Analyse des Wohnungsmarkts passt |→

die sehr positive Prognose des Neubaubedarfs für das Jahr 2025, die einen Bedarf in Höhe von 3,6 Wohnungen je 1.000 Einwohnern errechnet. Das Potenzial für den Wohnungsbau scheint in Paderborn als wachsender, zukunftsfähiger Stadt mit geringen sozialen Problemen und zusätzlichem Bedarf an Wohnungen auch in Zukunft hoch zu sein.

Nord-Städte bis 100.000 Einwohner

Die Analyse der 187 Städte Norddeutschlands zwischen 30.000 bis 100.000 Einwohnern ergibt eine gesunde Mischung aus Städten in den Speckgürteln der Ballungsgebiete und aus solitären Mittelstädten, wenn man die besten 25 Prozent der Städte betrachtet. Zu Norddeutschland zählen dieser Studie nach folgende Bundesländer: Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg, Hamburg, Niedersachsen, Bremen Sachsen-Anhalt und Nordrhein-Westfalen.

Insgesamt gibt es in Norddeutschland 187 Städte mit einer Einwohnerzahl zwischen 30.000 und 99.999. In diesem Wohnimmobilien-Szenario beschränkt sich die Ausgabe der Ergebnisse auf die geeignetsten 25 Prozent davon. Dies sind 56 Städte, die hier mit Daten und Standortprofilen vorgestellt werden.

Zunächst zeigen sich Städte in den Speckgürteln der Großstädte Berlin und insbesondere Köln und Hamburg als Gewinner. Wobei hier ausgerechnet die Stadt auf Rang 1, die Stadt Falkensee im Speckgürtel Berlins, mit einem Fragezeichen zu versehen ist. Diese Stadt profitiert in diesem Ranking insbesondere von einer äußerst positiven Bevölkerungs- und Neubaubedarfsprognose für den Landkreis. Ein Vergleich mit der tatsächlichen Entwicklung in den letzten Jahren legt jedoch den Schluss nahe, dass diese Prognose für den Landkreis zu optimistisch sein könnte.

Auf den zweiten Blick erweisen sich jedoch auch Städte, die bereits ein wenig weiter von den Ballungsgebieten entfernt sind, wie Königswinter und Lüneburg, als interessant für Investitionen im Bereich Wohnimmobilien. Nachteile, die sich dabei vielleicht im Bereich der Wohlstandsindikatoren zeigen können auf der anderen Seite durch andere Indikatoren wie etwa soziale Indikatoren ausgeglichen werden.

Auch eine gute Infrastruktur bei Bildung und Verkehr kann kleinere Defizite ausgleichen. Kleinere Städte im ländlichen Raum des Münsterlands oder Emslands, wie Dülmen oder Meppen, die weit abseits der Ballungszentren liegen, zeigen

Die Top-Städte im Norden

Von Schleswig-Holstein über Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen-Anhalt bis Nordrhein-Westfalen. Das Ranking ergab im Einzelnen folgende Reihenfolge:

Städte von 30.000 bis 100.000 Einwohner	
1.	Falkensee
2.	Niederkassel
3.	Hennef (Sieg)
4.	Ahrensburg
5.	Weißenfels
6.	Elmshorn
7.	Troisdorf
8.	Bornheim
9.	Hürth
10.	Sankt Augustin
11.	Seevetal
12.	Siegburg
13.	Königswinter
14.	Stuhr
15.	Lohmar
16.	Lüneburg
17.	Ganderkesee
18.	Rheda-Wiedenbrück
19.	Buchholz in der Nordheide
20.	Norderstedt

Quelle: Studie Wohnimmobilienpotenziale 2012

Lüneburg. Bis 2025 wird für den Landkreis eine deutliche Zunahme der Einwohnerzahl vorhergesagt.

ebenfalls Potenziale für den Wohnungsbau. Mängel bei der Infrastruktur können hier beispielsweise durch geringe soziale Probleme fast ausgeglichen werden. Auch in diesen Städten besteht zum großen Teil Nachholbedarf im Wohnungsbau. Positive Prognosen für die Bevölkerungsentwicklung und den Neubaubedarf liegen auch hier vor.

Natürlich werden sich diese Standorte nicht für wirklich große Wohnprojekte eignen. Jedoch könnten sich Chancen gerade für private Investoren kleinerer Projekte daraus erschließen, dass sich die „Konkurrenz" wahrscheinlich eher auf die Speckgürtel der Großstädte stürzen wird.

Rang 3 (Norden): Hennef

Die Stadt Hennef liegt etwa 30 Kilometer südöstlich von Köln und zählt mit 46.000 Einwohnern zu den mittelgroßen Städten dieses Szenarios. Mit einer Zunahme der Bevölkerungszahl in Höhe von einen Prozent liegt Hennef bereits über dem Durchschnitt der Mittelstädte Norddeutschlands. Bis zum Jahr 2025 wird mit einem weiteren kräftigen Wachstum der Einwohnerzahl gerechnet. Die Infrastruktur ist sehr gut, egal, ob man Verkehrsfaktoren oder Bildungsfaktoren betrachtet.

Die sozialen Indikatoren weisen auf geringe Probleme in diesem Bereich hin. Sowohl der Arbeitslosenanteil in der Stadt als auch die regionalen Faktoren SGB-II-Quote, Insolvenzrate und Kriminalitätsrate sind niedrig. Der Wohlstandsindikator Bruttoinlandsprodukt liegt unter dem Mittelwert bei einer positiven Entwicklung in den letzten Jahren. Der Kaufkraftindikator für verfügbares Einkommen zeigt relativ hohe Werte bei einer ebenfalls zwar positiven, im Vergleich mit anderen Regionen jedoch unterdurchschnittlichen Entwicklung.

Der hohe Wanderungssaldo spricht für die Attraktivität der Stadt. In keiner anderen Mittelstadt Norddeutschlands ist der Anteil an Wohnungen je 1.000 Einwohner derartig niedrig wie in Hennef. Der hier offensichtlich bestehende Nachholbedarf im Wohnungsbau hat bereits zu einer deutlich überdurchschnittlichen Zahl von Baugenehmigungen im Wohnungsbau geführt.

Für das Jahr 2025 wird ein deutlich über dem Mittelwert liegender Neubaubedarf an Wohnungen prognostiziert. Hennef könnte daher mit seinen geringen sozialen Problemen bei insgesamt höchstens durchschnittlichen Wohlstandsindikatoren, hohem Nachholbedarf im Wohnungsbau sowie positiven Prognosen hinsichtlich Bevölkerungszahl und Neubaubedarfs Investitionschancen im Bereich Wohnimmobilien bieten.

Rang 16 (Norden): Lüneburg

Die etwa 45 Kilometer südöstlich von Hamburg liegende Stadt zählt mit 73.000 Einwohnern zu den großen Städten in diesem Szenario. In den letzten Jahren ist die Einwohnerzahl geringfügig gewachsen und lag im Durchschnitt der anderen Städte. Bis 2025 wird für den Landkreis eine deutlich über dem Durchschnitt liegende Zunahme der Einwohnerzahl vorhergesagt. |→

Foto: Anne Bermüller/pixelio.de

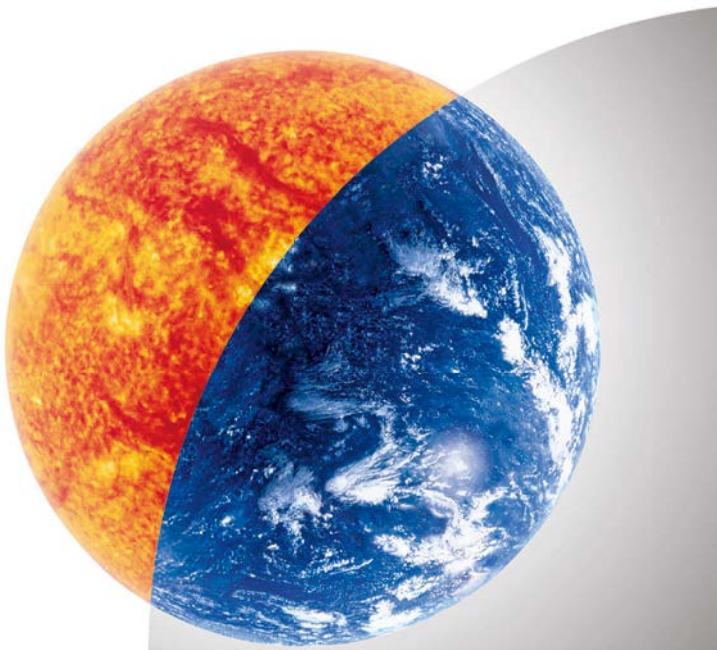
ISH
Weltleitmesse
Erlebniswelt Bad
Gebäude-, Energie-, Klimatechnik
Erneuerbare Energien

Frankfurt am Main
12. – 16. 3. 2013

Im Zeichen von
Wasser und Energie.

Die ISH ist die weltgrößte Leistungsschau für innovatives Baddesign, Sanitärtechnik, energieeffiziente Heizungs-, Gebäude- und Klimatechnik sowie erneuerbare Energien. Seien Sie live dabei, wenn zukunftsweisende Innovationen erstmals präsentiert werden!

www.ish.messefrankfurt.com



messe frankfurt

Die Verkehrsinfrastruktur mit Autobahn- und IC/ICE-Anschluss im Stadtgebiet ist sehr gut. Lüneburg ist Universitätsstadt.

Die sozialen Indikatoren Arbeitslosenquote, SGB-II-Quote, Insolvenzrate und Kriminalitätsrate zeigen insgesamt durchschnittliche Werte, die Wohlstandsindikatoren Bruttoinlandsprodukt und verfügbares Einkommen bereits unterdurchschnittliche Werte. Der Wanderungssaldo ist überdurchschnittlich, was für die Anziehungskraft der Stadt spricht. Bei durchschnittlichem Wohnungsbestand, der in den letzten Jahren konstant geblieben ist, ist die Prognose für den Neubaubedarf bis zum Jahr 2025 überdurchschnittlich. Bei insgesamt eher durchschnittlichen sozialen und ökonomischen Daten könnte Lüneburg durch die sehr positive Bevölkerungsprognose und Neubaubedarfsprognose interessant für den Wohnungsbau sein. Die sehr gute Infrastruktur bei Verkehr und Bildung sowie die Anbindung an die Ballungszentren könnte dann ausschlaggebend für Investitionen sein.

Süd-Städte bis 100.000 Einwohner

Insgesamt gibt es in Süddeutschland 130 Städte mit einer Einwohnerzahl zwischen 30.000 und 99.999. In diesem Wohnimmobilien-Szenario beschränkt sich die Ausgabe der Ergebnisse auf die geeignetsten 25 Prozent der 130 Städte. Dies sind 32 Städte, die hier mit Daten und Standortprofilen vorgestellt werden. Zu Süddeutschland zählen dieser Studie nach folgende Bundesländer: Rheinland-Pfalz, Hessen, Thüringen, Sachsen, Saarland, Baden-Württemberg und Bayern.

Unter die besten 25 Prozent der geeignetsten Mittelstädte Süddeutschlands drängen sich die Städte Konstanz und Friedrichshafen im Urlaubsgebiet Bodenseeraum auf den Rängen 4 und 6 ganz nach vorne. Insgesamt liegen auch in diesem Szenario die besten Städte sowohl in den Speckgürteln der Großstädte München und Frankfurt am Main, aber auch in eher ländlichen Regionen wie dem Bodenseeraum. Dabei werden Städte in den Speckgürteln der Ballungsräume tendenziell eher für Großprojekte infrage kommen und die solitären Mittelstädte wahrscheinlich eher für kleinere Projekte auch privater Investoren. Auch dieses Szenario zeigt die Vielzahl an Möglichkeiten, die sich abseits der Großräume bieten.

Erwähnt werden sollen exemplarisch Speyer auf Rang 12 und Offenburg auf Rang 21, die ebenfalls positive Entwicklungen und Prognosen vorweisen können, die Nachholbedarf im Wohnungsbau zeigen und insgesamt ein hohes Potenzial im Wohnungsbau bieten können. Auf den ersten Rangplätzen liegen jedoch die Städte Bad Homburg v.d. Höhe, Oberursel und Germering, die direkt an den Stadträndern Frankfurts am Main und Münchens liegen und von der Nähe zu diesen äußerst wohlhabenden Zentren profitieren.

Rang 4 (Süden): Konstanz

Mit 85.000 Einwohnern gehört Konstanz zu den großen Städten dieses Szenarios und liegt direkt im Urlaubsgebiet des Bodenseeraums. Allein in den Jahren von 2008 bis 2010 hat die Bevölkerungszahl um 2,5 Prozent zugenommen. Diese sehr positive Entwicklung könnte sich auch weiterhin bis zum Jahr 2025 fortsetzen. Die Verkehrsanbindung ist mit Autobahnanschluss und IC/ICE-Anschluss im Stadtgebiet sehr gut. Konstanz ist Universitätsstadt.

Die sozialen Bedingungen sowohl in der Stadt als auch in der Region sind gut. Dafür sprechen die niedrige Arbeitslosenquote, die niedrige SGB-II-Quote und die niedrige Insolvenzrate. Lediglich die Kriminalitätsrate im Landkreis liegt leicht über dem Durchschnitt. Sowohl das Bruttoinlandsprodukt als auch das verfügbare Einkommen liegen sehr leicht unter dem Mittelwert der anderen Städte dieser Gruppe. Dabei haben sich beide Faktoren in den letzten Jahren zwar positiv, jedoch unterdurchschnittlich gut entwickelt. In die Stadt sind deutlich mehr Menschen zugezogen als fortgezogen.

Der Anteil der Wohnungen je 1.000 Einwohner ist noch relativ gering, wobei sich dieser Wert in den letzten Jahren

Die Top-Städte im Süden

Von Rheinland-Pfalz, über Hessen, Thüringen, Sachsen, Saarland und Baden-Württemberg bis nach Bayern. Die Top-Städte im Ranking lauten:

Städte von 30.000 bis 100.000 Einwohner	
1.	Bad Homburg v.d. Höhe
2.	Oberursel (Taunus)
3.	Germering
4.	Konstanz
5.	Neu-Isenburg
6.	Friedrichshafen
7.	Tübingen
8.	Erding
9.	Rüsselsheim
10.	Bensheim
11.	Langen (Hessen)
12.	Speyer
13.	Bad Vilbel
14.	Hofheim (Taunus)
15.	Singen (Hohentwiel)
16.	Ravensburg
17.	Bad Nauheim
18.	Esslingen (Neckar)
19.	Rodgau
20.	Filderstadt

Quelle: Studie Wohnimmobilienpotenziale 2012

sogar noch verringert hat. Offensichtlich hat der Wohnungsbau mit der positiven Bevölkerungsentwicklung nicht Schritt gehalten. Die Zahl der Baugenehmigungen im Wohnungsbau je 1.000 Einwohner ist überdurchschnittlich hoch und deutet darauf hin, dass der Nachholbedarf in diesem Segment bekannt ist. Für das Jahr 2025 wird ein weiterhin hoher Neubaubedarf prognostiziert. Die positive Bevölkerungsentwicklung und Bevölkerungsprognose könnten Konstanz insbesondere aufgrund des vorhandenen Wohnraumbedarfs sowie der positiven Neubaubedarfsprognose attraktiv für den Wohnungsbau machen.

Rang 7 (Süden): Tübingen

Auch Tübingen zählt mit fast 90.000 Einwohnern zu den großen Städten dieser Gruppe. Keine andere Stadt kann in den letzten Jahren eine so hohe Zunahme der Bevölkerungszahl vorweisen. Auch die Bevölkerungsprognose für das Jahr 2025 sagt eine weitere Steigerung voraus. Die Verkehrsinfrastruktur ist gut. Tübingen ist Universitätsstadt mit einem überdurchschnittlich hohen Anteil an Schulabsolventen mit allgemeiner Hochschulreife. Sämtliche soziale Faktoren wie Arbeitslosenquote, SGB-II-Quote, Insolvenzrate und Kriminalitätsrate weisen auf geringe soziale Probleme hin.

Der Wohlstandsindikator Bruttoinlandsprodukt zeigt in letzter Zeit durchschnittliche Werte bei einer ebensolchen Entwicklung. Der Kaufkraftindikator verfügbares Einkommen ist ebenfalls durchschnittlich und hat sich positiv, jedoch unterdurchschnittlich entwickelt. Die Zahl der Wohnungen je 1.000 Einwohner ist sehr niedrig und hat sich in den letzten Jahren sogar noch verringert. Dies deutet auf einen erheblichen Nachholbedarf im Wohnungsbau hin. Dieser könnte bereits erkannt sein, worauf die relativ hohe Zahl an Baugenehmigungen im Wohnungsbau hinweist. Für das Jahr 2025 wird eine leicht überdurchschnittliche Neubaubedarfsprognose abgegeben. Bei sehr positiver Bevölkerungsentwicklung und positiver Bevölkerungsprognose in der durchschnittlich wohlhabenden Stadt Tübingen könnten der Nachholbedarf im Wohnungsbau sowie die leicht positive Neubaubedarfsprognose ausschlaggebend für Investitionen in diesem Bereich sein.

Fazit

Nicht alle in der Rangfolge vorne stehenden Städte und Gemeinden entsprechen möglicherweise auf den ersten Blick den an sie gestellten Anforderungen. Dies kann daran liegen, dass die Ergebnisbildung ein mathematischer Prozess ist. Hierbei können etwa wichtige Standortfaktoren von vielleicht mehreren nicht so wichtigen Standortfaktoren, die jedoch sehr positive Werte aufweisen, überkompensiert werden. Dies ist letztlich eine Frage der Faktorenauswahl sowie ihrer Gewichtung.

Trotz der oben gemachten Einschränkungen lassen sich in einem breiten Rahmen Tendenzen durch diese Studie gut erkennen. Nicht repräsentative Beobachtungen, die wir bei unseren Beratungen gemacht haben, zeigen, dass sich die Analysen relativ stabil gegenüber kleineren Variationen erweisen. Das heißt, zum Beispiel die Veränderung der Höhe der Gewichtungsfaktoren einzelner Faktoren in einem gewissen Rahmen (zehn bis 20 Prozent) hat in der Regel keinen radikalen Einfluss auf die Analyseergebnisse.←|

Henner Lüttich

Dipl.-Kfm. und Immobilienwirt, berät mit seiner Contor GmbH Unternehmen und Investoren bei der Standortsuche, Städte und Regionen bei der Analyse ihrer Standorte und erstellt Standort- und Wirtschaftsstudien für renommierte Zeitschriften. Neben detaillierten Standortanalysen mittels multivariater statistischer Verfahren bietet er Standort-Rankings nach dem Contor-Regio-Modell an, mit dem Rankings innerhalb kürzester Zeit erstellt, diskutiert und variiert werden können. Die Studie „Wohnimmobilien-Potenziale" basiert auf dem Contor-Regio-Modell und ist neu als Buch mit 297 Seiten erschienen. Sie kann über den Buchhandel oder direkt beim Autor über www.thema-standortanalyse.de bezogen werden.

ANZEIGE

Das Finanz-Interview

von Manfred Gburek

„Eine beachtenswerte Nutzergruppe“

Ferdinand Rock

Serie

Auch die Anwaltskanzleien haben die Krise zu spüren bekommen. Ihre Immobilienstrategie ist deshalb effizienter geworden – auch in Deutschland.

Sie haben vor Kurzem Ihren Report zu Immobilientrends von Anwaltskanzleien vorgelegt. Zu welchem Ergebnis sind Sie insgesamt gekommen?

Rock: Die Trends illustrieren lebhaft die derzeitige Polarisierung der Weltwirtschaft. Unser Report nennt die aktuellen Bedingungen in weltweit mehr als 30 reifen und in aufstrebenden Immobilienmärkten. Mit Blick auf die Marktgegebenheiten und Marktchancen werden in dieser Hinsicht erhebliche Unterschiede deutlich.

Können Sie die wichtigsten nennen?

Rock: Erstens, die Expansion internationaler Kanzleien aus etablierten Märkten korrespondiert mit der Entwicklung der aufstrebenden Wachstumsmärkte in Asien und Afrika. Zweitens, multinationale Unternehmen treiben das Outsourcing rechtlicher Aufgabenstellungen voran und fördern so die Expansion internationaler Kanzleien. Drittens, immer mehr Fusionen, Übernahmen und Allianzen in der Rechtsanwaltsbranche tragen weiter dazu bei, dass die globalen Strukturen der Kanzleien geändert werden. Viertens, neue Trends bei der Arbeitsplatzgestaltung beeinflussen unmittelbar die Immobilienentscheidungen internationaler Kanzleien. Und fünftens, Marktparameter wie das Mietpreisniveau oder Incentives bei Anmietungen können erheblichen Einfluss auf die Profitabilität der Kanzleien haben, auch wenn die Standortwahl eher durch das operative Geschäft bestimmt wird.

Haben Sie Besonderheiten bemerkt?

Rock: Ja. Zum Beispiel ist China seit Längerem im Fokus, die Öffnung des Rechtssektors in Südkorea hat zu ersten Vorstößen westlicher Kanzleien geführt, Casablanca und Istanbul gehören zu den bedeutendsten neuen Standorten. In Nordamerika und Europa nutzen Kanzleien wesentlich weniger Bürofläche pro Anwalt. Dabei setzen sie neue Strategien rund um den Arbeitsplatz ein. Damit steigern sie die Produktivität und Effizienz, häufig ausgelöst durch das Auslaufen bestehender Verträge. Und schließlich: Entweder werden immer mehr juristische Tätigkeiten an externe Spezialisten vergeben, oder größere Kanzleien, insbesondere in Großbritannien und in

Ferdinand Rock

ist seit 1995 in verschiedenen Funktionen der Immobilienbranche tätig, davon zwölf Jahre bei Jones Lang LaSalle einschließlich Vorgängergesellschaft. Seit 2007 verantwortet er bundesweit den Bereich Bürovermietung. Darüber hinaus ist er Mitglied des Regional Management Board.

Foto: JonesLangLasalle

den USA, bauen ihre eigenen Shared Services-Gesellschaften in Niedriglohnländern auf. In Deutschland ansässige Kanzleien zeigen sich diesbezüglich bislang zurückhaltend.

Welche Spuren hat die Finanzkrise bei den Kanzleien hinterlassen?
Rock: In den vergangenen vier Jahren gab es einen Schrumpfungs- und Restrukturierungsprozess. Davon waren besonders solche Kanzleien betroffen, deren Kunden aus dem Finanzsektor stammten. Gedrückte Gewinnmargen und ungünstigere Arbeitsbedingungen hatten einen starken Einfluss auf die Immobilienstrategien der Kanzleien. Die größten unter ihnen versuchen weiterhin Kosten zu senken, Platz zu sparen und effizient zu arbeiten. Das unterscheidet sie nicht von Unternehmen aus anderen Branchen.

Welche neuen Herausforderungen gibt es?
Rock: Das Alter von Gebäuden wird ein entscheidender Faktor für die Immobilienstrategie der Kanzleien sein; es wird sie zu Umzügen zwingen, und zwar in einer ganzen Reihe von Ländern.

Wie bedeutend ist der deutsche Immobilienmarkt für Anwaltskanzleien?
Rock: Während in anderen Ländern auch große Kanzleien durch Konsolidierung von sich reden machen, profitiert die Branche in Deutschland nicht allein von der relativ positiven Entwicklung der Wirtschaft, sondern auch von der föderalen Struktur. Anders als in Großbritannien oder Frankreich gibt es hier nicht nur eine Stadt, die die juristische Landkarte dominiert. Zählt man die Flächenumsätze der sechs großen Immobilienmärkte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München und Stuttgart von 2007 bis zum ersten Halbjahr 2012 zusammen, kommt man auf 927 Deals mit 753.000 Quadratmetern.

Können Sie einige Beispiele in Bezug auf Anwaltskanzleien nennen?
Rock: Zum Beispiel lag ihr Umsatzanteil an unternehmensbezogenen Dienstleistungen zwischen 12,5 Prozent in Düsseldorf und 39,2 Prozent in Stuttgart. Für den relativ hohen Stuttgarter Anteil mit insgesamt knapp 15.000 Quadratmetern sorgte der mit rund 10.000 Quadratmetern bisher größte Deal einer Anwaltskanzlei, in diesem Fall Gleiss Lutz & Partner. Die meiste Fläche dieser Branche wurde mit etwa 16.000 Quadratmetern in München umgesetzt. Frankfurt folgte auf Rang drei mit 13.000 Quadratmetern. Die Mainmetropole verfügt allerdings über das höchste Neubauniveau bei 1A-Flächen und über die mit Abstand meisten Kanzleien, die auf dem Markt aktiv sind. In den beiden kommenden Jahren könnten sogar noch an die 50.000 Quadratmeter hinzukommen.

Führen Sie die Expansion darauf zurück, dass in Deutschland mehr gestritten wird als anderswo?
Rock: Teilweise ja. Das Recht am geistigen Eigentum etwa gewinnt an Bedeutung, und Deutschland hat einige der aktivsten Patentgerichte Europas. Die aufsehenerregenden Prozesse im vergangenen Jahr haben vor allem in Düsseldorf und München zu einer verstärkten Nachfrage geführt. Deutschland nimmt bei internationalen Rechtsstreitigkeiten um Patente eine führende Rolle ein.

Das heißt, deutsche Kanzleien streben zunehmend auch ins Ausland?
Rock: So ist es. Einige größere Wirtschaftskanzleien wie Noerr, Luther oder Beiten Burkhardt haben Geschäftsstellen in anderen Ländern gegründet, mit besonderem Schwerpunkt in London, Brüssel und Singapur.

Und wie steht es um ausländische Kanzleien in Deutschland?
Rock: Pinsent Masons, Herbert Smith und Berwin Leighton Paisner etwa haben schon Geschäftsstellen in Deutschland eröffnet oder deren Eröffnung angekündigt. Und bestehende Kanzleien haben 2012 eine zweite oder dritte Geschäftsstelle aufgemacht, wie Jones Day in Düsseldorf, Quinn Emanuel in Hamburg und McDermott in Frankfurt.

Welche Entwicklungen erwarten Sie in nächster Zeit?
Rock: Einige Anwaltskanzleien werden einen zweiten oder dritten Standort eröffnen, insbesondere in Düsseldorf und Hamburg. Im Lauf der beiden kommenden Jahre werden einige Landmarkdeals in Frankfurt und Berlin realisiert. Anwaltskanzleien bleiben auf den Immobilienmärkten also eine beachtenswerte Nutzergruppe. Nicht zu übersehen ist allerdings, dass bei Standort- und Flächenentscheidungen die Kostenersparnis wieder verstärkt in den Vordergrund rückt.←|

Von den Finanzgerichten
Nachträgliche Schuldzinsen abziehbar

Wohngebäude. Der Bundesfinanzhof hat seine langjährige Rechtsprechung geändert. Schuldzinsen bleiben auch nach einem Immobilienverkauf steuerlich absetzbar.

Auch wenn das Gebäude verkauft ist: Schuldzinsen bleiben abziehbar.

Michael Schreiber, Oberweser

Schuldzinsen, die auf Verbindlichkeiten entfallen, welche der Finanzierung von Anschaffungskosten eines zur Erzielung von Einkünften aus Vermietung und Verpachtung genutzten Wohngebäudes dienten, sind nach einem BFH-Urteil vom 20. Juni 2012 (Az. IX R 67/10) auch nach einer nach § 23 Absatz 1 Nr. 1 EStG steuerbaren Veräußerung der Immobilie weiter als (nachträgliche) Werbungskosten abziehbar. Das gilt allerdings nur, wenn und soweit die Verbindlichkeiten durch den Veräußerungserlös nicht getilgt werden können. Mit dem Urteil hat der BFH seine langjährige restriktive Rechtsprechung zur Nichtabziehbarkeit nachträglicher Schuldzinsen aufgegeben.

Der Kläger hatte im Jahr 1994 ein Wohn- und Geschäftshaus gekauft, um damit private Vermietungseinkünfte zu erzielen. Der Kaufpreis betrug 1,8 Millionen Euro. Davon finanzierte er 1,4 Millionen Euro durch ein Bankdarlehen. Im Juli 2001 veräußerte er die Immobilie für einen Kaufpreis von nur noch einer Million Euro. Der Veräußerungserlös reichte nicht zur Ablösung der bestehenden restlichen Kreditverpflichtungen aus. Das Anschaffungsdarlehen valutierte im Verkaufszeitpunkt noch mit rund 530.000 Euro. Im Streitjahr musste der Steuerzahler daher weitere 21.135 Euro Schuldzinsen zahlen, die er in seiner Steuererklärung als nachträgliche Werbungskosten geltend machte. In erster Instanz unterlag der Kläger jedoch vor dem Finanzgericht Baden-Württemberg (Urteil vom 1.7.2010 – 13 K 136/07), da die Richter sich auf die Rechtsprechung des BFH zurückzogen.

Spekulationsfrist verlängert

Die bisherige Rechtsprechung beruhte auf der Erwägung, dass der ursprünglich bestehende wirtschaftliche Zusammenhang zwischen dem zur Finanzierung von Anschaffungskosten aufgenommenen Darlehen und den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung mit der Veräußerung des Grundstücks beendet sei und das anschließend fortbestehende Restdarlehen seine Ursache in dem im privaten Vermögensbereich erlittenen, nicht steuerbaren Veräußerungsverlust habe.

Doch diese Argumentation konnte der BFH nicht länger aufrechterhalten, nachdem der Gesetzgeber die Spekulationsfrist für private Immobilienveräußerungen im Jahr 1999 auf zehn Jahre verlängert hat. Nachdem bereits der VIII. Senat des Bundesfinanzhofs unter Änderung seiner bisherigen Rechtsprechung nachträgliche Schuldzinsen für die Anschaffung einer wesentlichen Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft zum Abzug zugelassen hatte (BFH, Urteil vom 16.3.2010 – VIII R 20/08), hat jetzt auch der IX. Senat konsequenterweise diese neue Tendenz der Rechtsprechung auf die nach Veräußerung eines Vermietungsobjekts gezahlten Schuldzinsen übertragen und seine bisherige Rechtsprechung aufgegeben. ←|

Foto: Sebastiaan Blockmans/shutterstock.com

BVVG Land zum Leben

Sie wollen auf dem Land leben?

Wir haben Immobilien für außergewöhnliche Ideen, Landwirtschaftsflächen oder Wald.

Infos unter
www.bvvg.de

BVVG
Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH

Weitere Finanzgerichtsurteile. Herstellungskosten & gewerblicher Immobilienhandel

Abgrenzung zwischen Herstellungs- und Erhaltungsaufwand

Aufwendungen für den Ersatz eines Flachdachs durch ein Satteldach sind nicht als sofort abzugsfähige Erhaltungsaufwendungen, sondern als Herstellungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung anzusehen, wenn durch die Baumaßnahme erstmals ein bewohnbares oder ein noch ausbaufähiges Dachgeschoss entsteht. Das hat das Finanzgericht München mit Urteil vom 10. Juli 2012 (Az. 13 K 3810//09) entschieden. Im Urteilsfall waren die statischen Anforderungen an eine Nutzung des Dachgeschosses zu Wohnzwecken zwar (noch) nicht erfüllt. Allerdings war eine Nutzung des Dachs als Speicher möglich. Damit wurde die Nutzungsmöglichkeit des Hauses erweitert, zumal diese nicht unterkellert war und die Wohnfläche lediglich 70 Quadratmeter betrug. Insofern ist nach Meinung der Richter eine erhebliche Wertsteigerung eingetreten, die über die durch die Dacherneuerung eingetretene Verbesserung des Gebäudeteils hinausgeht. Der unterlegene Kläger kann deshalb die Kosten der Baumaßnahme nur anteilig über die jährliche Gebäudeabschreibung geltend machen. Das Finanzgericht hat die Revision zugelassen – ein Aktenzeichen des BFH lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

Gewerblicher Handel auch ohne eigenen Immobilienverkauf

Auch wenn ein Steuerzahler in eigener Person kein einziges Objekt veräußert, kann er nach einem BFH-Urteil vom 22. August 2012 (Az. X R 24/11) allein durch Zurechnung der Grundstücksverkäufe von Personengesellschaften und Gemeinschaften einen gewerblichen Grundstückshandel betreiben. Dieser kann vor allem dann gegeben sein, wenn innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Objekte angeschafft und veräußert werden.

Nimmt die Finanzverwaltung eine Gewerblichkeit der Grundstücksgeschäfte an, folgt daraus die Belastung der Veräußerungsgewinne mit Einkommensteuer und Gewerbesteuer. Im Urteilsfall war der Steuerzahler an einer Gesellschaft beteiligt, die einen Grundstückshandel betrieb und innerhalb von fünf Jahren insgesamt 14 Objekte veräußerte. Zudem war er über Grundstücksgemeinschaften an sechs weiteren Immobilien beteiligt. Eines dieser Objekte wurde innerhalb von fünf Jahren nach dem Erwerb veräußert. Den anteiligen Verkaufserlös erfasste das Finanzamt als Gewinn aus gewerblichem Grundstückshandel. Der BFH gab dem Fiskus grünes Licht. Die Aktivitäten der gewerblichen Gesellschaft und der Grundstücksgemeinschaften müssten zusammengerechnet werden, da sich die vermögensverwaltende (private) Sphäre und die gewerbliche nicht voneinander trennen lasse. Vielmehr seien alle Aktivitäten eines Gesellschafters auf dem Gebiet des Grundstückshandels zu erfassen. Das Urteil kann kaum verwundern – reiht es sich doch nahtlos ein in eine ganze Reihe anderer BFH-Urteile, in denen die Münchener Steuerjuristen die Steuerpflicht durch Beteiligungsverkäufe immer mal wieder beiläufig bejaht haben. Eine andere Entscheidung in dem aktuellen Urteilsfall hätte missbräuchlichen Steuergestaltungen Vorschub geleistet.

Der Fiskus zahlt mit

Leerstand. Verluste aus Vermietung und Verpachtung muss das Finanzamt in vielen Fällen auch dann akzeptieren, wenn Wohnungen oder Gewerbeflächen längere Zeit leer stehen.

Michael Schreiber, Oberweser

Verluste aus der Vermietung und Verpachtung von privatem Grundbesitz können mit anderen Einkünften steuerlich verrechnet werden und senken so die Abgabenlast des Grundeigentümers. Deshalb nehmen argwöhnische Finanzbeamte die Vermieter von Wohnungen und Gewerbeflächen gerade bei längeren Leerstandsphasen und dauerhaften Verlusten schnell ins Visier. Sie vermuten, dass der Investor gar nicht die Absicht hat, langfristig Geld mit der Immobilie zu verdienen, sondern es vorwiegend auf die Erzielung von Steuervorteilen abgesehen hat.

Den schwarzen Peter hat erst einmal der Steuerzahler – er muss in jedem Fall seine Vermietungsabsicht belegen können. Allerdings darf das Finanzamt nicht auf blauen Dunst entstandene Verluste aus der Grundstücksvermietung bei der Steuerabrechnung außen vor lassen. Mit Erlass vom 8. Oktober 2004 (Az. IV C3 – S 2253 – 91/04) hat das Bundesfinanzministerium die Nachweisanforderungen für vermietende Steuerzahler konkretisiert und für die Praxis verbindliche Kriterien definiert, ab wann und vor allem wie der Fiskus den „Liebhaberei-Vorwurf" prüft. Hat der Grundstückseigentümer mit seinen Mietern unbefristete Mietverträge abgeschlossen, sollen die Steuerprüfer grundsätzlich von der Absicht ausgehen, dass der Grundeigentümer dauerhaft schwarze Zahlen aus seiner Vermietungstätigkeit anstrebt.

Auf einen Blick

- Bei zuvor unbefristeter Vermietung muss sich das Finanzamt bei Wohnimmobilien auch nach längeren Leerstandsphasen an den Verlusten beteiligen.
- Grundbesitzer müssen ihre Vermietungsbemühungen für den Fiskus beweiskräftig dokumentieren.
- Das Finanzamt darf keine negativen steuerlichen Folgen ziehen, wenn bei schwieriger Marktlage neben der Vermietung parallel auch ein Grundstücksverkauf geprüft wird.
- Ein dauerhafter Leerstand kann unter Umständen einen Erlass von Grundsteuern rechtfertigen.

Schärfere Anforderungen

Diese Grundsätze gelten nach einem BFH-Urteil vom 20. Juli 2010 (Az. IX R 49/09) allerdings nicht für die Vermietung von Gewerbeobjekten. Hier muss der Anleger im Einzelfall konkret nachweisen, dass auf lange Sicht ein Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten angestrebt wird.

Zeigt sich aufgrund bislang vergeblicher Bemühungen, dass für das Objekt, so wie es baulich gestaltet ist, kein Markt besteht und die Immobilie deshalb nicht vermietbar ist, so muss der Eigentümer zum Nachweis seiner fortbestehenden Vermietungsabsicht nach einer Entscheidung des BFH vom 25. Juni 2009 (Az. IX R 54/08) sogar durch bauliche Umgestaltungen darauf hinwirken, das Objekt in einen vermietbaren Zustand zu versetzen. Bleibt er untätig und nimmt den Leerstand weiterhin in Kauf, unterstellt das Finanzamt mangelnde Vermietungsabsicht und erkennt die Verluste des Objekts nicht mehr an. Steht das Objekt nach dem Auszug eines Mieters längere Zeit leer, wird im Zweifel vermutet, dass die Einkünfteerzielungsabsicht nicht aufgegeben wurde (BFH, Urteil vom 9.7.2003 – Az. IX R 102/00). Allerdings muss der Steuerzahler seine fortgesetzten Vermietungsbemühungen nachweisen.

Wer bei regional schwieriger Marktlage keinen Mieter findet, sollte daher für die Abrechnung mit dem Finanzamt eine Beweisvorsorge treffen, um seine ernsthaften und nachhaltigen Bemühungen hieb- und stichfest dokumentieren zu können. Vermittlungsaufträge an Makler, geschaltete Anzeigen in lokalen und überregionalen Zeitungen, Aushänge am schwarzen Brett des Arbeitgebers, Adressen und Telefonnummern von Mietinteressenten und Protokolle über erfolgte Wohnungsbesichtigungen helfen bei der Argumentation gegenüber allzu kritischen Finanzbeamten. Zwei symbolische „Pro-Forma-Anzeigen" und wenige Aushänge am schwarzen Brett eines Supermarkts reichen nach einem rechtskräftigen Urteil des Thüringer Finanzgerichts vom 3. November 2010

Foto: Andrei Marincas/shutterstock.com

Leerstand. Eine regional schwierige Marktlage erfordert Beweisvorsorge.

(Az. 3 K 285/10) allerdings zum Nachweis nicht aus.

Bei nicht auf Dauer angelegter Vermietungstätigkeit fordert das Finanzministerium eine Totaleinkünfteprognose. Beweisanzeichen dafür können Mietkaufmodelle, Rückkaufangebote, Zeitmietverträge und kurze Fremdfinanzierungen sein, aber auch die Kündigung von Mietverträgen kurz nach der Grundstücksanschaffung.

Mit Urteil vom 10. Mai 2006 (Az. IX R 35/05) hat der Bundesfinanzhof allerdings eine andere Meinung vertreten. Im Urteilsfall hatte ein Ehepaar eine Wohnung immer wieder befristet vermietet – zwischendurch standen die Räume monatelang leer. Die hohen Kosten waren dem Finanzamt nach vier Jahren ein Dorn im Auge – die Beamten wollten die steuerlichen Verluste nicht mehr akzeptieren. Die BFH-Richter wiesen den Fiskus allerdings in die Schranken. Nach Meinung der obersten Steuerjuristen sei auch beim Abschluss befristeter Mietverträge von einer dauerhaften Vermietungsabsicht auszugehen. Das Finanzamt dürfe deshalb weder vom Vermieter eine Überschussprognose fordern noch selbst eine solche Rechnung aufmachen.

Zweigleisig fahren ist erlaubt

Nach Ansicht der BFH-Richter sollen die Finanzbehörden großzügig verfahren, wenn Grundeigentümer bei der optimalen Verwertung ihres Vermögens zweigleisig fahren. Die Werbungskosten bleiben auch dann abzugsfähig, wenn parallel zu den Vermietungsbemühungen bereits ein Käufer gesucht wird. Eine leer stehende Immobilie lässt sich oft besser an den Mann bringen, wenn potenzielle Kaufinteressenten ihr neues Domizil selbst bewohnen wollen.

Um den bisherigen Mieter zur Aufgabe seiner Bleibe zu bewegen, werden deshalb oft Abfindungszahlungen geleistet. Diese können allerdings nicht als Werbungskosten von den erzielten Mieteinnahmen abgezogen werden (BFH-Urteil vom 7.7.2005, Az. IX R 38/03). Wer bereits Verkaufsabsichten hegt und seinen bislang vermieteten Grundbesitz vorher noch einmal gründlich auf Vordermann bringen will, kann die Renovierungskosten nicht mehr von der Steuer absetzen (BFH-Urteil vom 14.12.2004, Az. IX R 34/03). Wenn sich das Finanzamt noch an der Modernisierung der Mietimmobilie beteiligen soll, müssen die Handwerker deshalb rechtzeitig vor einem geplanten Verkauf anrücken.

In besonderen Ausnahmefällen verzichtet die Kommune bei leer stehenden Immobilien auch auf fällige Grundbesitzabgaben. Aussichten auf Erfolg bestehen immer dann, wenn die Immobilie Mietrenditen unterhalb von 50 Prozent des ortsüblichen Mietniveaus abwirft und der Eigentümer die Ertragsschwäche nicht zu vertreten hat. Nach einer Verfügung der OFD Berlin vom 22. Dezember 1998 (Az. St 521 – G 1163a – 1/97) fallen Leerstände bei Neubauten als Anfangsverluste unter das Unternehmerrisiko und sind stets vom Grundeigentümer zu vertreten. ←|

Leerstand & Steuern: So urteilen die Finanzgerichte

Steht eine Immobilie über zehn Jahre leer, weil finanzielle Engpässe des Eigentümers eine dringend erforderliche Renovierung unmöglich machen, darf das Finanzamt dennoch nicht automatisch eine Aufgabe der Vermietungsabsicht unterstellen und Steuervorteile streichen, FG des Saarlandes vom 23.5.2006, Az. 1 K 443/02 – rechtskräftig.

Vermeidet ein Eigentümer eine dauerhafte Wohnungsvermietung, um sie besser zu verkaufen, sind die Verluste aus jahrelanger kurzfristiger Vermietung steuerlich nicht abzugsfähig, BFH-Urteil vom 5.4.2005 – Az. IX R 48/04.
Der gleichzeitige Abschluss eines Veräußerungsvertrags und eines Mietvertrags in einer notariellen Urkunde spricht nicht gegen eine Vermietungsabsicht, Urteil des FG Münster vom 20.1.2012, Az. 12 K 4690/08 E – rechtskräftig
Das Finanzamt muss auch dann eine Investitionszulage für eine zur Vermietung vorgesehene Wohnung im Fördergebiet gewähren, wenn diese während des Bindungszeitraums mehr als ein Jahr leer steht, BFH-Urteil vom 7.7.2011 – Az. III R 91/08.

Bei langjährigem Leerstand muss der Eigentümer einer leer stehenden möblierten Wohnung zum Nachweis seiner fortdauernden Vermietungsabsicht nicht nur Zugeständnisse hinsichtlich Mietzins und -dauer machen, sondern gegebenfalls auch die einer Vermietung entgegenstehende Möblierung entfernen, Urteil des FG München vom 25.5.2011 – 1 K 4019/09 – Revision eingelegt (Az. des BFH: IX R 14/12).
Befindet sich ein sanierungsbedürftiges, leer stehendes Gebäude bereits kurz nach dem Erwerb in nicht mehr vermietbarem Zustand, lässt sich allein mit der Benennung einer mit einem Exklusivvertrag zur Suche von Mietern ausgestatteten Immobilienmaklerin nicht die Vermietungsabsicht nachweisen, Urteil des Niedersächsischen FG vom 14.4.2010 – 8 K 398/08 - rechtskräftig.
Die langwierige Sanierung einer stark baufälligen Immobilie über einen Zeitraum von zehn Jahren kann zur Verneinung der Vermietungsabsicht führen, Urteil des Niedersächsischen FG vom 6.5.2010 – 11 K 12069/08 – rechtskräftig.

Eine Branche atmet auf: Viel Licht – doch Schatten bleibt

AIFM-Umsetzungsgesetz. Das Bundesministerium der Finanzen hat seinen Kurs korrigiert. Für Jubel ist es jedoch zu früh. Zumindest hat die indirekte Immobilienanlage in Deutschland nun eine Zukunft.

Zweiklassengesellschaft. Altanleger von Publikums-Immobilienfonds sind wesentlich bessergestellt.

Bärbel Schomberg, Vizepräsidentin des ZIA und Geschäftsführerin von Schomberg & Co.

Diesmal blieb der Katzenjammer aus. Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) ist auf die Kritik der Branche eingegangen und hat den Gesetzentwurf zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie überarbeitet. Doch für Jubel ist es zu früh. Noch sind einige Hürden zu überwinden. Auch der neue Entwurf beinhaltet erhebliche Veränderungen, ist aber ein großer Fortschritt im Vergleich zum Diskussionsentwurf. Kurz gesagt: Viel Licht, aber auch Schatten.

Erinnern wir uns: Bis Juli 2013 muss die europäische AIFM-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt werden. Das BMF stellte daher im Sommer einen Diskussionsentwurf vor. Der Gesetzentwurf ging weit über die europäische AIFM-Richtlinie hinaus. Eckpunkte waren das Verbot Offener Immobilienfonds und eine markt- und praxisferne Regulierung der Geschlossenen Fonds.

Mittlerweile atmet die Branche auf. Der neue Gesetzentwurf erfüllt eine zentrale Forderung des ZIA: Offene Immobilien-Spezialfonds bleiben in der Rechtsform des Sondervermögens erhalten. Das gilt auch für die offenen Immobilien-Publikumsfonds. Und der Investorenkreis wurde erweitert. Nicht nur professionelle, sondern auch semiprofessionelle Anleger, wie beispielsweise Family-Offices oder Stiftungen dürfen sich weiterhin an Immobilien-Spezialfonds beteiligen.

Auch bei den Geschlossenen Fonds wurde der massive Angriff auf die Produktklasse abgewehrt. Mittlerweile hat ein sachgerechter Ausgleich von Verbraucherschutzinteressen und Marktererfordernissen stattgefunden. Die Mindestbeteiligung wurde auf 20.000 Euro reduziert. Zudem wurde der Grundsatz der Risikomischung erweitert. Die im ersten Gesetzentwurf geforderte ausschließlich auf die Anzahl der Objekte zielende Risikodiversifikation (mindestens drei Objekte bei Mindestbeteiligung unter 50.000 Euro) war nicht sachgerecht. Denn die Erfahrung im Bereich der Geschlossenen Fonds hat gezeigt: Auch mehrere Objekte in einem Fonds schützen Anleger nicht zwingend vor erheblichen Verlusten. Der neue Gesetzentwurf trägt dieser Erfahrung Rechnung und zielt bei der Risikostreuung auf qualitative und nicht ausschließlich auf quantitative Aspekte. Eine sachgerechte Regelung, auch wenn noch einige Fragen zu klären sind.

Foto: Cannaregio/shutterstock.com

Auf einen Blick

- Der neue Gesetzentwurf erfüllt eine zentrale Forderung des ZIA: Offene Immobilien-Spezialfonds bleiben in der Rechtsform des Sondervermögens erhalten.
- Der Investorenkreis wurde gegenüber dem Diskussionsentwurf erweitert: Nicht nur professionelle, sondern auch semiprofessionelle Anleger dürfen sich an Immobilien-Spezialfonds beteiligen.
- Mittlerweile hat bei den Geschlossenen Fonds ein sachgerechter Ausgleich von Verbraucherschutzinteressen und Markterfordernissen stattgefunden.

Auch beim Fremdkapital hat das BMF die Zügel gelockert und die Beschränkung der Kreditaufnahme auf 60 Prozent erhöht. Auch wenn die Notwendigkeit einer starren Grenze sich nach wie vor nicht erschließt, ist der nunmehr gefundene Kompromiss zumindest praxisgerechter.

Neue Regeln, neue Probleme

Nach den ursprünglichen Plänen des BMF wäre auch die Neuauflage Offener Immobilien-Publikumsfonds unter Bestandsschutz für bestehende Fonds verboten worden. Auch wenn neue Offene Immobilien-Publikumsfonds jetzt weiterhin möglich sind, müssen sich die Anbieter auf neue Anforderungen einstellen. Ob die Regeln tatsächlich alle dem Anlegerschutz dienen, ist jedoch fraglich. Die wesentlichen Punkte im Überblick:

- Die Regelung, dass Anleger pro Halbjahr 30.000 Euro zurückgeben dürfen, wird gestrichen.
- Die Rücknahme von Anteilen erfolgt an einem festen Stichtag mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten.
- Die Ausgabe neuer Anteile erfolgt lediglich vier Mal im Jahr.
- Die Übergangsregelungen sehen unter anderem vor, dass für Anteile von Altanlegern (Stichtag 21. Juli 2013) die 30.000-Euro-Regelung weiter gilt.
- Die Pflicht für einen unabhängigen Sachverständigenausschuss entfällt.

Die Regelungen bringen neue Probleme mit sich. Der Bestandsschutz bei Offenen Publikums-Immobilienfonds wurde in einen Bestandsschutz für Altanleger umgewandelt. Dadurch wird eine Zweiklassengesellschaft etabliert. Die vierteljährliche Ausgabe neuer Anteile macht das Produkt weniger flexibel.

Bei der Bewertung der Immobilien fällt das Gesetz hinter die bisherigen Regelungen zurück. Es sollte zumindest erwogen werden, die bisherigen Sachverständigenausschüsse ebenfalls zuzulassen. Besonders problematisch ist der fixe Termin bei der Anteilsrücknahme. Wollen viele Anleger ihre Anteile zur gleichen Zeit zurückgeben, setzt das den Fonds massiv unter Druck. Auch die zwölfmonatige Kündigungsfrist hilft da nur wenig. Einige Branchenteilnehmer bezweifeln bereits laut, dass das Produkt Offener Immobilien-Publikumsfonds unter diesen Voraussetzungen überleben kann. ←|

Ferienwelt© WINTERBERG

Öffentliche Ausschreibung der Stadt Winterberg Einzelhandel, Gastronomie, Dienstleistungen und mehr am Bahnhof Winterberg

Der Bahnhof Winterberg wird, auch zur Vorbereitung auf die Bobweltmeisterschaft Februar 2015 in Winterberg, zu einer Verkehrsstation mit neuem Bahnsteig und neuem Busbahnhof umgestaltet. In diesem Zusammenhang soll die Ansiedlung eines (großflächigen) Einzelhandelsbetriebs den Übergang zwischen dem Einkaufszentrum „Neue Mitte“ und dem Bahnhof markieren und die Neunutzung des ehemaligen Empfangsgebäudes, unter Einbeziehung der angrenzenden Flächen, unterstützen.

Neben der großflächigen Einzelhandelsentwicklung werden im ehemaligen Empfangsgebäude und in seinem Umfeld kleinteiliger Einzelhandel, Freizeitangebote, Übernachtungsangebote im Obergeschoss und/oder sonstige private Dienstleistungen einschließlich einer Anlaufstelle (z.B. Kiosk / Gastronomie und Toiletten) für die Öffentlichkeit / Bahnkunden angestrebt. Als Option ist ein Bikepoint mit Verkaufs- und Serviceangeboten für Fahrräder, ein Skiverleih sowie eine Radstation vorgesehen.

Für diese Flächenentwicklungen sucht die Stadt Winterberg Investoren als Partner, die diese Flächen erwerben und alle Hauptnutzungen bis 2015 umsetzen. Sie hat zum 30.11.2012 eine bundesweite Grundstücksausschreibung in einem zweistufigen Verfahren veröffentlicht. Bewerber der ersten Stufe werden nach Qualifikation / Referenzen ausgewählt und in der zweiten Stufe zur Erarbeitung eines Nutzungs- und Gestaltungskonzepts aufgefordert.

Informationen unter www.winterberg.de oder bei der Stadt Winterberg, Fachbereich Bauen, Stadtentwicklung und Infrastruktur, Herr Fachbereichsleiter Martin Brieden, martin.brieden@winterberg.de, 02981–800 301, Fichtenweg 10, 59955 Winterberg. Die schriftlichen Bewerbungen sind bis zum 31.01.2013 erbeten.

Alte Vorwürfe neu serviert

Geschlossene Immobilienfonds. Die Ergebnisse einer Untersuchung der Stiftung Warentest sind für die Branche niederschmetternd. Die Betroffenen tun sich mit einer Entkräftung schwer.

Norbert Jumpertz, Staig

„Dass das der Branche sauer aufgestoßen ist, kann ich mir vorstellen", sagt Fondsanalyst Stefan Loipfinger. Gemeint sind die Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds, denen kaum gefallen dürfte, was in der Dezemberausgabe des Magazins Finanztest auf Basis einer Untersuchung der Stiftung Warentest über Geschlossene Immobilienfonds zu lesen ist: Von 58 Immobilienfonds haben nur acht die Note „befriedigend" bekommen. Die Note „sehr gut" oder „gut" erhielt keiner, 40 fielen komplett durch.

Die kritische Analyse erwischt die Fondsbranche zu einem ungünstigen Zeitpunkt. 2012 ist ein schwieriges Jahr. Denn die Platzierungen sind rückläufig, obwohl in Deutschland Immobilien en vogue sind. Die Branche schiebt das vor allem auf neue rechtliche Regelungen und die Verunsicherung durch Diskussionen über die Umsetzung der EU-Richtlinie zur Regulierung Geschlossener Fonds (AIFM-Umsetzungsgesetz).

Die Nerven liegen blank

Da können die Nerven schnell blank liegen. Der Verband für Geschlossene Fonds (VGF) sah sich genötigt, auf die Analyse der Stiftung Warentest sofort mit einer Stellungnahme zu reagieren. Diese sei oberflächlich, pauschal und vermittle den falschen Eindruck, Geschlossene Immobilienfonds seien generell ein untaugliches Anlageinstrument für Immobilieninvestments, empört sich VGF-Hauptgeschäftsführer Eric Romba.

Als Mitinitiator der Studie glaubt die Branche, einen alten Bekannten entlarvt zu haben: Stefan Loipfinger. Das überrascht. Denn eigentlich hatte der sich vom Thema „Immobilienfonds" abgewendet. Zur Mitwirkung an der Analyse will sich Loipfinger nicht äußern.

Der VGF stößt sich vor allem an der pauschalen Ablehnung bestimmter Fondskonzepte. „Einen Fonds nur durchfallen zu lassen, weil es sich um einen Blindpool handelt, ist keine angemessene Analysemethodik", kritisiert Romba und fragt: „Warum sollen Verluste bei Blindpools vorprogrammiert sein?"

„Wollen Fonds stark diversifiziert investieren, lässt sich das meist nur per Blindpool realisieren", pflichtet ihm Alexander Betz, Produktvertriebsvorstand von MPC Capital, bei. Allerdings sind für ihn Multi-Asset-Fonds mit vielen Zielfonds die einzige Ausnahme, die eine Blindpool-Konstruktion rechtfertigt. „Im Verkaufsprospekt müssen die Kriterien für Investitionen detailliert offengelegt werden", fügt Angelika Kunath, Geschäftsführerin des Fondshauses Hamburg Immobilien, hinzu. Betz ärgert, dass bei Geschlossenen Fonds der Blindpool als Begriff „negativ besetzt" ist. Bei Offenen Fonds wie Aktien- oder Rentenfonds stört es hingegen niemanden, dass deren Struktur häufig viel intransparenter sei.

Pro und Contra Blindpools

Doch es gibt auch kritischere Stimmen: „Wir haben noch nie Blindpools aufge-

Die Untersuchung der Stiftung Warentest zu den Geschlossenen Immobilienfonds sorgt für Unruhe bei den Initiatoren. Denn 40 getestete Fonds fielen komplett durch.

Foto: Stiftung Warentest; Edyta Pawlowska/shutterstock.com

Auf einen Blick

- Die Stiftung Warentest nahm 58 Geschlossene Immobilienfonds unter die Lupe: 40 fielen komplett durch, nur acht erhielten die Note „befriedigend".
- Der VGF kritisiert an der Analyse vor allem, sie vermittle den falschen Eindruck, dass Geschlossene Immobilienfonds generell für Immobilieninvestments ungeeignet seien.
- Verärgert sind die Initiatoren vor allem über die pauschale Beurteilung von Blindpool-Konzepten und anderen wichtigen Fondskonstruktionsmerkmalen.

legt", sagt Thomas Kühl, Mitglied der Geschäftsleitung von Wölbern Invest. Er hält es für ein wesentliches Merkmal geschlossener Immobilienfonds, dass Anleger zur besseren Chancen- und Risikoeinschätzung genau wissen, in welche Immobilien sie investieren.

Fonds mit einer Fremdfinanzierungsquote von über 50 Prozent sortierte die Stiftung Warentest in ihrer Untersuchung ebenfalls von vornherein aus. Der VGF verweist auf eine aktuelle Analyse der Leistungsbilanzen seiner Mitglieder, bei der Daten von 799 aufgelösten Geschlossenen Immobilienfonds ausgewertet wurden. Demnach erzielten Fonds mit höherer Fremdfinanzierungsquote im Schnitt eine deutlich höhere Rendite als die mit einer niedrigeren. Romba führt das unter anderem darauf zurück, dass Banken die finanzierten Immobilien wegen der höheren Risiken stärker auf ihre Rentabilität durchleuchteten.

Loipfinger hält dieses Argument nicht für stichhaltig: „Eine höhere Fremdfinanzierungsquote ist mit einem höheren Risiko verbunden, allein schon wegen Basel III." Seine Begründung: Kommt es bei der Erfüllung des Kreditvertrags zu Problemen, drohe im Extremfall die Verwertung der Immobilien. Daher hält er die im Gesetzentwurf für das AIFM-Umsetzungsgesetz geplante Decklung für richtig. Die vorgesehene Obergrenze von 60 Prozent findet er jedoch zu hoch. Seiner Ansicht nach sollte sie deutlich unter 50 Prozent liegen.

Bernhard Dames von der Ratingagentur Scope findet dagegen Fremdfinanzierungsquoten von bis zu 60 Prozent des Beleihungswerts nicht für problematisch. Und er hält dieses Kriterium allein auch nicht für aussagekräftig genug, um Fondskonstruktionen von vornherein die Eignung abzusprechen. Dames verweist auf den Pluswertfonds 159. „Die Hahn-Gruppe ist führend als Initiator Geschlossener Fonds für gehobene Einzelhandelsimmobilien." Jahr für Jahr lege sie Fonds um Fonds auf, eigentlich immer nach dem gleichen Prinzip, und sei damit sehr erfolgreich gewesen, sagt er. Warum die Höhe der Fremdfinanzierung hier von der Stiftung Warentest zum Knock-out-Kriterium erklärt wurde, sei nicht nachvollziehbar.

Kunath sieht das gleiche Problem bei der Beurteilung von Mietverträgen. Der Kritik der Stiftung Warentest beim FHH Immobilien 14 hält sie entgegen, dass offensichtlich zu wenig berücksichtigt worden sei, dass das Aparthotel in Köln von Adagio Deutschland, einer Tochter der namhaften europäischen Hotelkette Accor, betrieben werde. Ferner enthalte der Mietvertrag eine Klausel, dass die Miete steige, wenn das Hotel besonders gut laufen sollte.

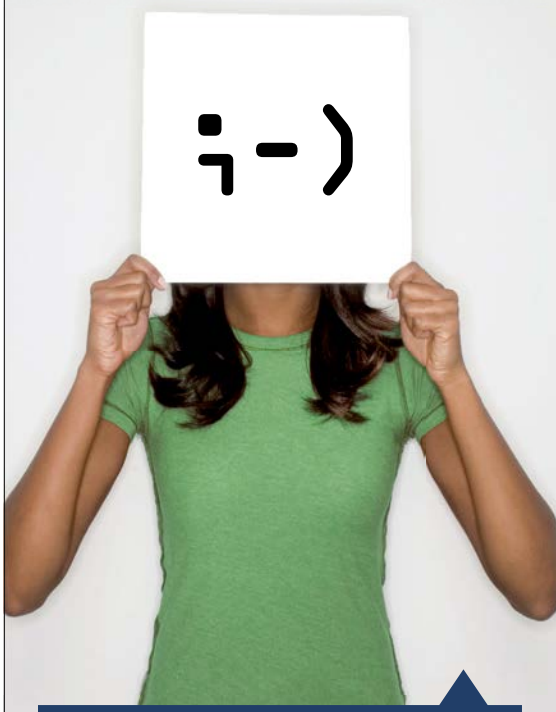
VGF plant Performance-Studie

Bei Geschlossenen Immobilienfonds sollten sich Anleger intensiv mit dem Konzept auseinandersetzen, um Chancen und Risiken unternehmerischer Beteiligungen abzuwägen, rät Dames. Der Scope-Analyst hält jedoch die alleinige Fokussierung auf Risikoaspekte für unzureichend. Für ein Urteil müsse auch das Renditepotenzial berücksichtigt werden: „Manche Anleger akzeptieren größere Risiken, wenn die Aussicht auf eine höhere Rendite besteht."

Der VGF wünscht sich einen intensiveren Dialog mit der Stiftung Warentest: „Wir scheuen nicht den fairen, kritischen Diskurs", sagt Romba. Zur Versachlichung der Diskussion will der VGF mit einer Performance-Studie beitragen, deren Resultate er bis Mitte 2013 präsentieren will. ←|

epiqr®
Die Software mit Bestand

Klassen-bester!



Freude am intelligenten Bestandsmanagement mit epiqr®!

Effiziente Wege bei der Instandhaltung von Immobilienbeständen verfolgen, heißt ganzheitlich denken, nachhaltig verbinden und wirtschaftlich handeln.
Das schafft hochwertige Lebensräume und Platz für mehr Freude.

www.calcon.de

CalCon
Fraunhofer IBP
eine Ausgründung des

Low risk but fun

Asset-Allokation. Core erzielt häufig weniger als vier Prozent Rendite. Institutionelle Investoren steigern jedoch mit Core-Satellite die Performance ihrer Immobilienportfolios deutlich. Die Streuung über mehrere Segmente verringert zudem das Risiko.

Martin Eberhardt FRICS, Sprecher der Geschäftsführung von Bouwfonds Reim Deutschland, Berlin

Bei der Anlage ihrer Vermögenswerte auf Sicherheit setzen, gleichzeitig aber ausreichende Renditen erwirtschaften – so lautet das Grunddilemma institutioneller Investoren. Doch die meisten Anlagemöglichkeiten sind derzeit wenig attraktiv. Bundesanleihen etwa rentieren kaum. Zehnjährige Bundesbonds brachten Anfang November 2012 nur 1,42 Prozent. Für viele institutionelle Anleger wie Altersvorsorgeeinrichtungen scheiden Aktien aufgrund ihrer hohen Volatilität aus. Wird alternativ in Immobilien und dabei ausschließlich in den Core-Sektor investiert, sind die Renditen mager. Moderne Büroobjekte in bester Lage mit bonitätsstarken Mietern sind so begehrt, dass entsprechende Renditen häufig unter die Vier-Prozent-Marke gesunken sind.

Optimierte Renditechancen

Mithilfe der Core-Satellite-Strategie lassen sich höhere Renditen erzielen, ohne riskanter investieren zu müssen. Das System: Rund um einen Kern aus einem oder mehreren direkten und indirekten Investments mit bonitätsstarken Nutzern in Bestlage wird ein Ring aus Satelliten mit höherem Ertragsprofil gelegt. Die Core-Investments bilden den sicheren und liquiden Sockel des Gesamtinvestments. Um Risiken zu reduzieren und die Renditechancen zu optimieren, sollte das für die Satelliten allokierte Kapital über verschiedene Segmente gestreut werden. Satelliteninvestments sind etwa regional fokussierte Objekte an ausgewählten B-Standorten, Logistik- und Parkhausimmobilien, Infrastrukturfonds, Immobilieninvestments wie studentisches Wohnen und Sozialimmobilien (betreutes Wohnen) oder die Umsetzung risikoreicherer Investmentstile, wie Value Added (etwa Revitalisierungen) oder Opportunistic (Projektentwicklung).

Die Core-Satellite-Strategie integriert spezielle Anforderungen institutioneller Investoren in die Anlagestrategie, ohne dabei das Risiko gravierend zu steigern. Ein weiterer Vorteil dieser Strategie ist, dass durch Investitionen in verschiedene Investitionsobjekte (Core und Satelliten) das Gesamtportfolio diversifiziert und Wagnisse begrenzt werden. Sollte der „Worst-Case“ eintreten und der ertragsstärkste Satellit, etwa eine verzögerte Projektentwicklung, in einem Jahr keinen Ertrag abwerfen, liegt die Gesamtrendite des Portfolios dennoch über der einer reinen „Core-Strategie“.

Risikominimierung

Jeder Satellit sollte eine höhere Rendite als das Core-Segment aufweisen. Damit erhöht sich der Ertrag des Gesamtportfolios signifikant. Eine vereinfachte Beispielrechnung (siehe Grafik links) mit vier Sektoren oder Risikostilen illustriert dies: Die Nettorendite der Core-Objekte beträgt 3,8 Prozent, die des Satelliteninvestments (beispielsweise Objekte an B-Standorten) sechs Prozent, die der Spezialimmobilien 6,5 Prozent, die der

Nichts für Milchmädchen – Die Gesamtrendite ist immer höher

Jeder Satellit sollte eine höhere Rendite als das Core-Segment aufweisen, womit sich der Ertrag des Gesamtportfolios signifikant erhöht. Die vereinfachte Beispielrechnung mit nur vier Sektoren oder Risikostilen illustriert dies.

Segment	Rendite	Anteil in Prozent	Einzelbeitrag*	Anteil in Prozent	Einzelbeitrag*
Core	3,8	100	380	100	380
Core	3,8	90	342	80	304
Satellit: B-Standorte	6	2,5	15	5	30
Satellit: Spezialimmobilie	6,5	2,5	16,25	5	32,5
Satellit: Infrastruktur	5,5	2,5	13,75	5	27,5
Satellit: Value Added	9	2,5	22,5	5	45
Summe			409,50		439
Summe/100 = Gesamtrendite in Prozent			4,095		4,39
Gesamtrendite bei Ausfall in Prozent			3,87		3,94

*zum Gesamtertrag absolut. Rendite x Anteil in Prozent; Quelle: Bouwfonds REIM, eigene Berechnung

Auf einen Blick

- Bei den sogenannten Core-Satellite-Strategien wird um einen „Kern" aus Topobjekten ein Ring aus „Satelliten" mit höherem Ertragsprofil gelegt.
- Das allokierte Kapital wird über mehrere Segmente (wie Investments in B-Städte, Parkhäuser, Studentenapartments oder Revitalisierungsprojekte und Projektentwicklung) gestreut, um das Risiko zu reduzieren und die Renditechancen zu optimieren.
- Dabei ist der Anteil der Satelliten am Gesamtportfolio im Vergleich zum Core-Investment gering – dies dient der Diversifikation und sorgt zugleich für einen Renditeschub im Portfolio.

Infrastrukturfonds 5,5 Prozent und bei den Value-Added-Fonds (etwa Revitalisierung) neun Prozent.

Werden 100 Prozent des für Immobilien-Allokationen vorgesehenen Kapitals in Core-Objekte investiert, beträgt die Gesamtrendite des Portfolios 3,8 Prozent. Fließen hingegen nur 90 Prozent des Kapitals in Core, dafür jedoch jeweils 2,5 Prozent in jeden der vier Satelliten steigt die Gesamtrendite auf rund 4,1 Prozent. Das Ertragsplus beträgt rund 7,8 Prozent gegenüber einem reinen Core-Portfolio. Selbst bei Ertragsausfall eines Satelliten betrüge die Gesamtrendite des Portfolios immer noch 3,87 Prozent und damit mehr als bei reiner Core-Anlage.

Deutlich steigern lässt sich der Portfolioertrag, wenn der Anteil des Core-Segments auf 80 Prozent gesenkt wird und jeweils fünf Prozent des Kapitals auf vier Satelliten verteilt werden. In diesem Fall steigt die Gesamtrendite des Portfolios auf 4,39 Prozent – ein Plus von 15,52 Prozent gegenüber dem reinen Core-Portfolio. Selbst bei Null-Performance der Projektentwicklungen in einem Jahr stünde unter dem Strich mit 3,94 Prozent eine deutlich höhere Rendite als bei einer reinen Core-Strategie.

Alternative Segmente

Tendenziell ist das Risiko bei mehreren Satelliten etwas geringer als bei Core-Immobilien. Die Wahrscheinlichkeit von Mietausfällen ist etwa in B-Städten deshalb gering, weil an diesen Standorten so gut wie keine spekulativen Projektentwicklungen stattfinden. Nach DIP-Berechnungen waren etwa in der Finanzmetropole Frankfurt am Main zu Jahresbeginn 14,4 Prozent der Flächen unvermietet. Deutlich geringer fielen die Leerstandsraten etwa in Bremen mit 3,6 Prozent aus.

Zunehmend attraktiv sind auch Parkhausimmobilien. Betreibergesellschaften zahlen Topmieten für diese Objekte, weil deren Auslastung durch das stetig schrumpfende Parkraumangebot in den Städten gesichert ist. Konkurrenzobjekte können kaum entstehen, weil das Flächenangebot meistens so knapp ist, dass der Bau von Wohnimmobilien im Zweifel präferiert wird.

Auch im Infrastruktursegment lassen sich Risiken eindämmen. Bei Public-Private-Partnership-Projekten wie dem Bau und Ausbau von Autobahnen, Häfen und Stromtrassen garantiert der Staat einen stetigen Cashflow. Dabei ist jedoch von rein unternehmerisch betriebenen Mautprojekten abzuraten. Der Herren-Tunnel in Lübeck und der Warnow-Tunnel in Rostock lassen grüßen.

Logistikimmobilien hingegen sind aufgrund von Diversifikationseffekten, spezifischer Produkteigenschaften und der Wachstumschancen der Branche eine gute Ergänzung für die institutionellen Portfolios. Der Logistikmarkt floriert, auch durch den stetigen Anstieg des privaten Konsums über das Internet.

Attraktiv ist das noch junge Segment studentisches Wohnen. Die Anzahl der Studierenden in Deutschland wird wohl erst 2045 wieder unter das Niveau von 2005 fallen. Der Bedarf an studentischem Wohnraum steigt. Denn kleinteiliger Wohnraum wird durch immer mehr Singles knapp. Moderne Studentenapartments weisen einen Spread von 100 bis 150 Basispunkten im Vergleich zu klassischen Wohnimmobilien auf, bei nahezu gleich geringer Volatilität. So kann innerhalb der Asset-Klasse Wohnen diversifiziert werden.

Überdurchschnittliche Erträge können darüber hinaus durch die Umsetzung von Value-Add-Strategien, als vierten Satelliten, erzielt werden. Besonders geeignet dafür erscheinen Modernisierungen von Shopping-Centern, die an ihren Standorten etabliert sind.

Partnerexpertise nutzen

Viele institutionelle Investoren verfügen über genügend Erfahrung, um Core-Investments allein zu managen. Bei Investitionen in Satelliten hingegen brauchen auch sie Partner, die Objekte mit attraktiven Rendite-Risiko-Profilen identifizieren und Spezialimmobilien sowie Refurbishments managen können. Dann ist Core-Satellite ein Weg aus dem „Sicher-doch-attraktiv-Dilemma." ←|

Core-Satellite-Strategie – Was ist das?

Als Core-Satellite-Strategie bezeichnet man in der Asset-Allokation die Aufteilung eines Portfolios auf eine Kerninvestition („Core"), die eine Grundrendite mit ausreichender Sicherheit bieten soll. Ergänzt wird die Kerninvestition durch mehrere Einzelinvestitionen („Satellite") mit (teilweise) höherem Risiko und Renditepotenzial, die auch zur weiteren Risikodiversifizierung angehängt werden können (attraktive Korrelationen zu „Core-Immobilien" wie zum Beispiel Parkhausimmobilien).

Die Satelliteninvestments stellen jeweils nur einen relativ geringen Anteil am Gesamtportfolio dar. Sie sind meist aktiv gemanagte Teilportfolios, welche ausgewählte Bereiche bzw. Spezialitäten abdecken. Sie sollen attraktive Renditebeiträge liefern und aufgrund geringer Korrelationen mit dem Core-Investment diversifizierend wirken.

Für die Anreicherung oder Diversifizierung des Kernportfolios eignen sich zum Beispiel Satelliteninvestments mit Fokus auf Regionen, Sektoren oder Risikostile.

Bei privaten Aushängen stellt sich die Frage nicht, wer die Maklergebühr bezahlt.

Treibsatz für die Spekulation

Provision. Immobilienmakler sollen in Zukunft nach dem Bestellerprinzip bezahlt werden, fordern die einen. Unsinn, sagen die anderen, eine Reform gehe am Problem vorbei. Derweil spitzt sich die Wohnungsnot in den Metropolen zu.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Hart, aber fair, so sollte es in der gleichnamigen ZDF-Sendung am 12. November eigentlich zugehen. Doch die Härte während der Diskussion über Mieten und Makler beschränkte sich weitgehend auf einige spitze Bemerkungen von Moderator Frank Plasberg. Derweil kam es zwischen Mieterbund-Vize Eckard Pahlke und Haus & Grund-General Andreas Stücke zum Patt: „Mieter sind die Melkkühe der Nation", das war schon das Äußerste, was der eine mit mildem Lächeln auf den Lippen zu behaupten wagte. „Der Staat langt überall ganz schön zu", setzte der andere mit Verweis auf die wegen der hohen Steuern ausufernden Kosten von Strom, Heizöl und Gas in moderatem Tonfall dagegen. Ach ja, und die Grüne Renate Künast versuchte vergeblich mit viel Ideologie und wenig Inhalt zu punkten: „Es gibt ein Recht auf angemessenen und bezahlbaren Wohnraum", behauptete sie einfach so, um den Satz mit „auch in guten Lagen" zu krönen.

Was für ein Recht, was ist angemessen, was bezahlbar, was eine gute Lage? Egal, zu diesem Zeitpunkt war das Niveau der Sendung ohnehin schon in der tiefsten Kelleretage gelandet. Und Fairness? Fehlanzeige.

Makler mutieren zum Feindbild

Dass Immobilienmakler bei solchen Gelegenheiten regelmäßig ihr Fett abbekommen, versteht sich von selbst. Aber jetzt mutieren sie sogar zum Feindbild. Der Grund: Die Mieten steigen rasant, zumindest in den Metropolen, aber ebenso in den mittleren Studentenstädten, und daran – so jedenfalls des Volkes Meinung – verdienen die Makler, ohne einen Finger zu krümmen.

Das reicht, um genug Stoff für Stammtische und Medien herzugeben. Und für eine 2013 zu erwartende Hamburger Gesetzesinitiative im Bundesrat, der zufolge Verkäufer und Vermieter die Maklerprovision zahlen sollen, nicht Käufer und Mieter. Bestellerprinzip nennt sich das. Klingt zunächst plausibel, zielt aber zum Teil an der Realität vorbei. Denn dort, wo Wohnungsmangel herrscht und die Nachfrage das Angebot an Wohnraum bei Weitem übersteigt, würde das Bestellerprinzip aus Sicht der Käufer und Mieter im Endeffekt nichts Neues bringen. Das heißt, diese müssten indirekt statt direkt für die Provision aufkommen, sei es über

Foto: l3q-ffa/shotshop.com

einen von vornherein höheren Preis, sei es durch die Abwälzung der Provision auf die Miete.

„Vom Bestellerprinzip halte ich gar nichts“, resümiert Makler Harald Blumenauer aus Bad Soden, bundesweit bekannt geworden durch seine Flatrate, „denn im Grunde ändert es nichts. Auch heute bestellt der Mieter, obwohl fast alle das nicht glauben.“

Große regionale Unterschiede

Nun gibt es in Deutschland bekanntermaßen auch Gegenden, etwa das platte Land, so manche ostdeutsche Städte oder Teile des Ruhrgebiets, wo die Marktkräfte andersherum wirken: Wer dort ein Haus oder eine Wohnung verkaufen oder vermieten will, wendet sich im Zweifel händeringend an einen fähigen Makler, der die in der Regel wenigen Interessenten aufspüren soll. Dann funktioniert das Bestellerprinzip ohnehin schon so, dass der Verkäufer oder Vermieter die Provision zahlt. Jens-Ulrich Kießling, Präsident des Maklerverbands IVD, meint denn auch: „Bisher hat der Markt die Verteilung der Maklergebühren ausreichend geregelt.“ Darüber hinaus äußert er sich diplomatisch: Der IVD stehe dem Bestellerprinzip offen gegenüber, „allerdings nur, wenn es sich um ein echtes Bestellerprinzip handelt. Wer den Makler beauftragt, zahlt auch“.

Aber hat der Markt die Maklerprovisionen bisher wirklich ausreichend geregelt? Und welcher Markt? Jedenfalls handelt es sich nicht um einen normalen Markt, sondern um eine Fülle an Teilmärkten, vom Kiez in Berlin bis zu Villenlagen am Starnberger See, von 50er- und 60er-Jahre-Wohnsilos im Ruhrgebiet bis zu Bauernhöfen in der Uckermark, von schicken Penthouse-Wohnungen in Metropolen bis zu über die ganze Republik verteilten kümmerlichen Bleiben, in denen neben den Ärmsten der Armen jetzt zunehmend auch Einwanderer aus anderen Ländern Unterschlupf finden. Allein im ersten Halbjahr 2012 kam es zu einen Zuwanderungssaldo von 182.000 Personen, Tendenz stark steigend. Dabei werden zunächst Erinnerungen an die Zeit während des Wirtschaftswunders wach, als Heerscharen von Gastarbeitern in die Bundesrepublik strömten. Doch der Unterschied zwischen damals und heute ist gewaltig: Früher gab es Wirtschaftswachstum und einen erheblichen Mangel an Wohnraum, die Immobilienpreise stiegen bundesweit. Dagegen herrscht heute wirtschaftlich im Durchschnitt Stagnation, die Immobilienpreise klaffen zugunsten der Metropolen und zulasten der meisten ländlichen Regionen immer weiter auseinander.

Das erfordert von Maklern Spezialisierung und Flexibilität. Aber warum sollen sie sich das antun, wenn sie in den Metropolen genug Rahm abschöpfen können? Das Bestellerprinzip dürfte sie jedenfalls kaum hindern, ihre Provision zu maximieren. Das bedeutet: Konzentration auf die lukrativen Ballungsgebiete und dort auf Kauf und Verkauf statt auf Mieten und Vermieten. „Nur schätzungsweise fünf Prozent der Maklereinkünfte stammen aus dem Geschäft mit Wohnraummietern“, sagt Blumenauer und fügt gleich hinzu: „Das negative Maklerimage stammt aber fast ausschließlich aus dem Vermietungsgeschäft.“

Ausgerechnet dieses bringt das Volk in Wallung, und zwar undifferenziert gegen Vermieter, Sanierer, Aufteiler, Initiatoren, Investoren und eben auch Makler. Dass Politiker sich da gern auf die Seite der Mieter schlagen, liegt nahe, denn dort lassen sich besonders viele Wählerstimmen gewinnen. Marc Stilke, Chef des Portals Immobilien Scout, ist denn auch überzeugt: „Die jetzige politische Diskussion ist eine Nebelkerze, die vom eigentlichen Problem der Wohnungsnot nur ablenkt. Eine neue gesetzliche Regelung zur Übernahme der Provision wird die Mieten nicht senken.“

Aber wie soll das Wohnungsproblem gelöst werden? „Die Politik muss in den Großstädten die Weichen für mehr Neubau und entsprechende Grundstücksvergaben stellen“, schlägt Stilke vor. Das ist indes leichter gesagt als getan. Denn welcher Oberbürgermeister spekuliert insgeheim nicht gern auf steigende Grundstückspreise, um seinem Haushalt später einen Bonus zu bescheren? Die zuletzt stark angezogenen Wohnungspreise und -mieten in den Großstädten erweisen sich da geradezu als Treibsatz für diese Spekulation.

Auf einen Blick

- In Regionen mit großem Nachfragedruck würde das Bestellerprinzip nichts ändern: Hier müssten nach wie vor die Mieter für den Makler aufkommen, dann jedoch indirekt, etwa durch höhere Mieten.
- Denn das eigentliche Problem in den Metropolen und in vielen Studentenstädten sind nicht die Makler, sondern die fehlenden Wohnungen. Hierbei ist vor allem die Politik gefragt.
- Eine Maklerreform müsste deshalb auch die unterschiedliche Situation in den einzelnen Regionen berücksichtigen.

Eine Reform wäre sinnvoll

Nachdem das öffentlich-rechtliche Fernsehen auf seine Weise den Mieterschutz entdeckt hat, dürfen in keiner Sendung zu diesem Thema Makler fehlen, die sich mit falschen Quadratmeterzahlen um Kopf und Kragen reden. Geradezu genüsslich werden auch Provisionssätze genannt, die durchaus neidisch machen können: Von 3,57 Prozent beispielsweise in Bayern und Baden-Württemberg bis 7,14 Prozent in Berlin und Brandenburg.

Der Immobilien-Dachverband ZIA bedauert, dass es neben den dienstbeflissenen, forschenden und beratenden Maklern auch „halb professionelle mit oftmals fehlender Qualifikation und nicht unproblematischen Geschäftspraktiken“ gibt, die „Kosten ohne echten Nutzen verursachen“. Deshalb müsse „das Maklerrecht auf den Prüfstand gestellt werden“. Die Frage ist nur: Wie? Das Bestellerprinzip bringt es, wie gezeigt, nicht weiter. Und weil es nach Ansicht von Makler Blumenauer hier „nicht um ein bundesweites, sondern um ein Hotspot-Problem“ geht, müsste eigentlich eine Reform her, die auch das berücksichtigt. Doch das werden die Oberbürgermeister schon zu verhindern wissen. ←|

Zahlungsverzug: Kein Wettlauf!

Fristlose Kündigung? Zahlt der Mieter zumindest teilweise, wird dem Vermieter davon oft abgeraten. Das ist jedoch meist der falsche Weg: Handelt er nicht, kann der Anspruch auf schnelle Beendigung des Mietverhältnisses ganz verloren gehen.

Dietmar Straub, Rechtsanwalt, Filderstadt

Versäumt der Mieter Zahlungsfristen, kann der Vermieter kündigen. Wichtig ist, dass er das rechtzeitig tut.

Zahlungsverzug des Mieters ist nicht selten. Die Folge ist in der Regel die fristlose außerordentliche Kündigung des Mietverhältnisses durch den Vermieter.

Es gibt jedoch auch „zögerliche" Vermieter, die sich trotz eines oft erheblichen Zahlungsverzugs zunächst nicht dazu entschließen können, das Mietverhältnis zu kündigen. Der Vermieter läuft hier jedoch Gefahr, sein Kündigungsrecht zu verlieren. Nach § 314 Abs. 3 BGB kann nämlich der zu einer Kündigung Berechtigte nur innerhalb einer angemessenen Frist kündigen, nachdem er vom Kündigungsgrund Kenntnis erlangt hat. Ein Zeitraum von zwei bis drei Monaten wird noch als angemessen angesehen.

Ein Fallbeispiel

Folgender Fall ist in dem Zusammenhang häufig: Der Mieter befindet sich mit den Mietzahlungen für die Monate März und Mai in Verzug. Eine fristlose Kündigung des Mietverhältnisses wäre somit möglich und wirksam. Der Vermieter beauftragt deshalb am 10. Mai einen Rechtsanwalt mit dem Ausspruch der Kündigung. Am 12. Mai will der Anwalt die Kündigung versenden. Bevor jedoch die Kündigung in den Postausgang gelangt, teilt der Vermieter seinem Rechtsanwalt mit, dass am 11. Mai die Märzmiete auf seinem Konto gutgeschrieben wurde und jetzt nur noch die Maimiete offensteht. In der Praxis passiert nun häufig folgendes:

Der Rechtsanwalt weist den Vermieter darauf hin, dass die Voraussetzungen für eine Kündigung jetzt nicht mehr vorliegen und man abwarten muss, ob erneut ein Verzug mit zwei Mieten eintritt. Weiter wird der Vermieter aufgefordert, sofort nach Fälligkeit der nächsten Miete sein Konto auf Zahlungseingänge hin zu prüfen und, sollte eine Zahlung nicht erfolgt sein, dem Rechtsanwalt dies umgehend mitzuteilen, damit er erneut quasi im „Wettlauf" mit dem Mieter versuchen kann, diesem eine Kündigung zukommen zu lassen, bevor wieder eine Teilzahlung erfolgt und alles zunichte macht.

Der Mieter scheint damit die Möglichkeit zu haben, eine Kündigung „aufzuschieben", wenn er die Rückstände zwar nicht vollständig, aber zumindest teilweise ausgleicht, damit er nicht mehr mit zwei Bruttowarmmieten in Verzug ist. Dem ist jedoch gerade nicht so!

Gesetzliche Voraussetzungen

Die Voraussetzungen für eine Kündigung wegen Zahlungsverzugs sind in § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 a und Nr. 3 b BGB geregelt. Danach kann der Vermieter von Wohnraum oder Gewerberaum fristlos außerordentlich kündigen, wenn sich der Mieter für zwei aufeinander folgende Termine mit der Entrichtung der Miete oder eines nicht unerheblichen Teils der Miete in Verzug befindet (Nr. 3 a) oder wenn der Mieter in einem Zeitraum,

Foto: Simone Voigt/shutterstock.com

Auf einen Blick

- Nach § 314 Abs. 3 BGB kann der zu einer Kündigung Berechtigte nur innerhalb einer angemessenen Frist kündigen, nachdem er vom Kündigungsgrund Kenntnis erlangt hat. Ein Zeitraum von zwei bis drei Monaten wird noch als angemessen angesehen.
- Die Voraussetzungen für eine Kündigung wegen Zahlungsverzugs sind in § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 a und Nr. 3 b BGB geregelt.
- Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass das gesetzliche Kündigungsrecht wegen Zahlungsverzugs nur bei rechtzeitiger völliger Befriedigung des Vermieters entfällt.

der sich über mehr als zwei Termine erstreckt, mit der Entrichtung der Miete in Höhe eines Betrages in Verzug ist, der die Miete für zwei Monate erreicht (Nr. 3 b).

Mit einem „nicht unerheblichen" Teil ist er in Verzug, wenn der rückständige Teil der Miete die Miete für einen Monat übersteigt. Auszugehen ist immer von der Bruttowarmmiete. Zu unterscheiden hiervon ist der Fall, dass sich der Mieter etwa mit zwei Mieten vollständig in Verzug befindet und der Vermieter ihm daraufhin fristlos außerordentlich kündigen lässt. Mit Zugang der Kündigung beim Mieter ist das Mietverhältnis beendet. Der Wohnraummieter hat nun allerdings noch die Möglichkeit, die Kündigung dadurch unwi rksam zu machen, dass er spätestens bis zum Ablauf von zwei Monaten nach Eintritt der „Rechtshängigkeit" (Tag, an dem dem Mieter die Räumungsklage zugestellt wird) des Räumungsanspruchs den Vermieter vollständig befriedigt oder sich eine öffentliche Stelle zur Befriedigung verpflichtet (§ 569 Abs. 3 Nr. 2 BGB). Was meist falsch beurteilt wird, ist der Umstand, dass es nur darauf ankommt, ob die Tatbestandsvoraussetzungen des § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 a oder b BGB einmal erfüllt sind oder nicht.

Befindet sich also der Mieter für zwei aufeinanderfolgende Termine mit der Entrichtung der Miete oder eines nicht unerheblichen Teils in Verzug (Nr. 3a) oder stehen in einem Zeitraum, der sich über mehr als zwei Termine erstreckt, zwei Monatsmieten oder mehr offen (Nr. 3b), kann der Vermieter auch dann noch fristlos außerordentlich kündigen, wenn der Mieter vor Zugang der Kündigung einen Teil des Rückstands ausgleicht.

Der Bundesgerichtshof hat bereits 1970 entschieden, dass „nach allgemeiner Auffassung" das gesetzliche Kündigungsrecht wegen Zahlungsverzugs nur bei rechtzeitiger völliger Befriedigung des Vermieters entfalle (Urteil vom 14.07.1970, Az. VIII ZR 12/69).

Zuletzt hat das Kammergericht Berlin 2008 entsprechend der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs festgehalten, dass ein einmal entstandenes Kündigungsrecht auch dann erhalten bleibe, wenn sich der Rückstand in der Folgezeit reduziert. Es sei nicht erforderlich, dass noch zum Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung ein Rückstand im Sinne des § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 a oder b BGB besteht.

Fazit

Ausgehend von dem vorstehend angeführten Beispielsfall kann der Rechtsanwalt für den Vermieter trotz des Umstandes, dass der Mieter vor Zugang einer Kündigung einen Teil des Rückstands ausgeglichen hat, diesem wegen Zahlungsverzugs wirksam fristlos außerordentlich kündigen.←|

Ihr Schlüssel zum Erfolg

Starten Sie Ihren Karriereweg in der Immobilienbranche!

- Immobilienmakler/-in IHK
- Immobilien- und Grundstücksbewertung für Makler/-innen IHK
- Haus-/Grundstücksverwalter/-in IHK
- Bauträger IHK

Informationen und Anmeldung:
vera.hetzel@muenchen.ihk.de
Telefon 08063 91-271

IHK-Immobilien-Zertifikate sind IVD-anerkannt
www.ihk-akademie-muenchen.de

IHK Akademie München und Oberbayern

GEMAS® GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema
Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

GEMAS® GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Verabschiedung geglückt, Umsetzung steht noch bevor

Energieeffizienz-Richtlinie in Kraft. Die EU-Gesetzgebung hat vielfältigen Einfluss auf die nationalen Immobilienwirtschaften. Ein erster Ausblick, was die deutschen Marktteilnehmer in den nächsten 18 Monaten leisten müssen.

Jola Horschig, Springe

20 – 20 – 20 bis 2020. So lauten nicht etwa die Traummaße eines neuen Modell-Typs. Nein, es sind die Zielmaße, die die Europäische Union (EU) im Bereich Energie und Klimaschutz erreichen will: Bis 2020, so haben die Mitgliedsländer beschlossen, sollen

- die Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 um 20 Prozent gesenkt,
- der Anteil der erneuerbaren Energien am Gesamtenergieverbrauch auf 20 Prozent erhöht und
- der Verbrauch von Primärenergie um 20 Prozent reduziert werden.

Zur Senkung der Treibhausgasemissionen und Erhöhung des Anteils der erneuerbaren Energien hat die EU unter anderem mit den beiden Richtlinien zum Emissionshandel und zur Förderung erneuerbarer Energien Rahmenbedingungen vorgegeben, die die Mitgliedsstaaten einhalten müssen, um die Ziele zu erreichen. In diesen beiden Bereichen befindet sich die EU auf einem guten Weg, so die Europäische Kommission, Generaldirektion Energie im Juni 2011. Anders sieht es bei der Reduktion der Primärenergie aus. Ohne weitere Maßnahmen würde der Verbrauch bis 2020 lediglich um zehn Prozent sinken und gleichzeitig die Abhängigkeit von Energieeinfuhren von 84 auf 94 Prozent steigen (Basisjahr 2009).

Vor diesem Hintergrund legte die EU-Kommission bereits im Juni 2011 einen Vorschlag für eine Energieeffizienz-Richtlinie vor. Doch die in der Entwurfsfassung beschriebenen Maßnahmen hatten es für alle am Energiemarkt Beteiligten in sich. „So standen beispielsweise eine monatliche Heizkostenabrechnung und eine verbindliche Sanierungsrate für private und öffentliche Wohngebäude im Raum“, berichtet Franco Höfling, Rechtsanwalt und Referent Recht und Energie beim Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). Die Regelungen der Entwurfsfassung hätten für Immobilienbesitzer und Mieter erhebliche wirtschaftliche Folgen gehabt. So folgte, was üblicherweise auf politische Vorschläge folgt: Verstärkte Lobbyarbeit

Auf einen Blick

- Nach vielen Unstimmigkeiten und Nachverhandlungen ist nun die Energieeffizienzrichtlinie der Europäischen Union in Kraft getreten.
- Die Bundesregierung muss in den nächsten 18 Monaten Maßnahmen für die Umsetzung in Deutschland erarbeiten.
- Die deutsche Wohnungs- und Immobilienwirtschaft äußert sich positiv über die erreichten Verhandlungsergebnisse.
- Die verbindliche Sanierungsquote für private und öffentliche Wohnungsunternehmen wird es auf Grundlage dieser Richtlinie nicht geben.
- Auch die monatliche Heizkostenabrechnung ist vom Tisch.
- Für Hausverwalter und Eigentümer ist es nun wichtig, die gesetzlichen Gegebenheiten im Blick zu behalten, rechtzeitig zu reagieren und den Einbau der kommunikationsfähigen Messtechnik in Angriff zu nehmen.

Hier, im europäisches Parlament, wurde die neue Richtlinie ausgetüftelt.

und zähe Verhandlungen. Der luxemburgische Berichterstatter des Europäischen Parlaments, Claude Turmes (Die Grünen/Europäische Freie Allianz), der eine harte Linie in den Parlamentsverhandlungen fuhr, war schließlich dazu zu bewegen, einige Flexibilisierungen anzunehmen, um ein Scheitern der gesamten Richtlinie zu verhindern.

Positive Reaktionen

Erst danach ging es wieder voran. Im Juni 2012 legte die Kommission einen neuen Vorschlag für die Energieeffizienz-Richtlinie vor, der auf breite Zustimmung stieß. Am 4. Dezember 2012 trat sie nun in Kraft. Zum Download steht die Richtlinie auf der Homepage der EU (http://ec.europa.eu/energy/efficiency/index_de.htm).

Die deutsche Wohnungs- und Immobilienwirtschaft äußerte sich positiv über die erreichten Verhandlungsergebnisse. „Mit dem Kompromiss wurde Schadensbegrenzung betrieben“, kommentiert Franco Höfling. Denn die verbindliche Sanierungsquote für private und öffentliche Wohnungsunternehmen wird es nicht geben. Und auch die monatliche Heizkostenabrechnung ist vom Tisch. „In der Praxis hätte sich das nur mit massivem organisatorischen, personellen und finanziellen Einsatz lösen lassen. Hinzu kommt, dass ein derartiges Abrechnungsverfahren auch unsozial für die Mieter ist, weil es die gesetzliche Systematik aus monatlichen Nebenkostenvorauszahlungen mit Anspareffekt für Mieter und den abrechnungstechnischen Ausgleich für jahreszeitenbedingte Schwankungen im Verbrauchsverhalten außer Acht lässt“, fasst Walter Rasch, Vorsitzender der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) und Präsident des BFW, die Konsequenzen für die ursprünglich vorgesehene monatliche Heizkostenabrechnung zusammen.

Die Energieeffizienz-Richtlinie beinhaltet unter anderem folgende Regelungen:

› **Artikel 4** – Gebäuderenovierung: Die Mitgliedsstaaten ent- |→

Foto: Horia Bogdan/shutterstock.com

Stimmen aus der Branche

Marcus Lehmann, Geschäftsführer Minol Messtechnik, Leinfelden-Echterdingen

„Viele der beschlossenen Maßnahmen haben sich in Deutschland schon lange bewährt, zum Beispiel individuelle Zähler. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Feedback-Instrumente für Endkunden sehr hilfreich sind, um das eigene Verbrauchsverhalten zu verstehen und zu steuern."

Peter Ruwe, Geschäftsführer Ista Deutschland GmbH, Essen

„Für Hausverwalter ist es nun wichtig, die gesetzlichen Gegebenheiten im Blick zu behalten, rechtzeitig zu reagieren und den Einbau der kommunikationsfähigen Messtechnik in Angriff zu nehmen. Dabei lohnt es sich oft, noch mehr zu tun als es die Energieeffizienz-Richtlinie erfordert."

Hans Lothar Schäfer, Geschäftsführer Techem GmbH, Eschborn

„Auch in Deutschland unterstützt die Richtlinie den Trend zu modernem Submetering. Ich erwarte durch sie eine technologische Weiterentwicklung des Smart Meterings. Für die Messdienstleistung bieten sich interessante Entwicklungschancen - ganz im Sinne eines bezahlbaren Klimaschutzes."

wickeln Strategien zur Mobilisierung von Investitionen in die Renovierung des Bestandes an öffentlichen und privaten Wohn- und Geschäftsgebäuden. Dazu zählen unter anderem ein Überblick über den Gebäudebestand, die Ermittlung von Renovierungskonzepten und von Strategien, um Sanierungen anzuregen. Diese muss die Bundesregierung bis 30. April 2014 veröffentlichen.

- **Artikel 5** – Vorbildcharakter der Gebäude öffentlicher Einrichtungen: Jährlich sind drei Prozent der Gebäude zu sanieren, die sich im Besitz des Bundes befinden. Dies gilt für Gebäude mit einer Gesamtnutzfläche von mehr als 500 Quadratmetern, und ab Juli 2015 von mehr als 250 Quadratmetern. Möglich sind auch alternative Maßnahmen, um die gleichen Energieeinsparungen zu erreichen.
- **Artikel: 7** – Energieeffizienzverpflichtungssysteme: Ab 2014 müssen die Mitgliedsländer ihren Verbrauch jährlich um 1,5 Prozent senken.
- **Artikel 8** – Energie-Audits und Energiemanagementsystem: Das Angebot von Energie-Audits muss verbessert werden. Zudem sollen die EU-Mitgliedsstaaten für Unternehmen Förderregelungen einzuführen.
- **Artikel 9** – Verbrauchserfassung: Soweit es technisch machbar, finanziell vertretbar und im Vergleich zu den potenziellen Energieeinsparungen verhältnismäßig ist, ist sicherzustellen, dass alle Endkunden für Strom, Erdgas, Fernwärme, Fernkälte und Warmbrauchwasser Zähler erhalten, die über Verbrauch und Nutzungszeitraum informieren. Bei größeren Renovierungen und bei Neubauten sind diese Zähler Pflicht.
- **Artikel 10** – Abrechnungsinformationen: Auch wenn die Endkunden nicht über intelligente Zähler verfügen, muss für eine entsprechende Information gesorgt werden.
- **Artikel 11** – Zugang zu Verbrauchserfassungs- und Abrechnungsinformationen: Die Mitgliedsstaaten haben Maßnahmen zu ergreifen, um die effiziente Nutzung von Energie durch Kleinabnehmer, auch Privathaushalte, zu fördern und zu erleichtern.

Wie geht es nun weiter?

Die EU hat mit der Energieeffizienz-Richtlinie einen Rahmen vorgegeben. Die EU-Mitgliedsländer haben bis Mitte 2014 Zeit, die Vorgaben in nationales Recht umzusetzen. Die Federführung dafür obliegt in Deutschland dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Erste Vorbereitungen wurden bereits getroffen, wie die Bundesregierung auf eine „Kleine Anfrage" der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen mitteilte. Ein Kurzgutachten, mit dem die Umsetzung von Artikel 7 in die Praxis vorbereitet werden soll, hat die Bundesregierung über die im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) eingerichtete Bundesstelle für Energieeffizienz im September in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse werden für Ende Dezember erwartet. Außerdem hat das Bundesumweltministerium im März 2012 eine Studie vergeben. In dieser soll untersucht werden, wie bestimmte Instrumente und die nationale Gesetzgebung fortentwickelt werden könnten. Darin einbezogen ist auch die Gesetzgebung auf EU-Ebene. ←|

Mit dem Haufe Software-Berater finden Sie per Knopfdruck die passende Software. Versprochen.

Ob Hausverwaltung oder Wohnungsgenossenschaft – mit dem interaktiven Software-Berater von Haufe finden Sie schnell und unkompliziert heraus, welche Software zu den Anforderungen Ihres Unternehmens passt. Einfach eingeben und Vorschlag per Klick erhalten.

Jetzt gleich informieren
www.haufe.de/realestate

Haufe.

Die Schokoriegel-Immobilien

Studie. Eine Marke zu haben ist auch in der Immobilienwirtschaft von Vorteil. Wie eine Untersuchung der IREBS zeigt, steigen so Mieten und Verkaufswerte deutlich. Im Moment ist ein Branding in der Branche jedoch noch Mangelware.

Martin Halder, Vorstand Meilenwerk AG

Mit Markenprodukten verknüpfen Verbraucher etwas Unverwechselbares. Im Idealfall ist das Bild, das sie sich von einer bestimmten Marke machen, mit positiven Gefühlen besetzt. Starke Marken wie Coca Cola genießen ein höheres Vertrauen und werden stärker nachgefragt als herkömmliche Produkte. Dies gilt auch für Immobilien, wie eine Studie der International Real Estate Business School (IREBS) zeigt. Der Untersuchung zufolge erzielen Büroimmobilien in Deutschland, die in der Öffentlichkeit als Marke wahrgenommen werden, deutlich mehr Rendite. Die Mieten steigen um durchschnittlich 7,5 Prozent, die Verkaufswerte liegen sogar um 15 Prozent über denen einer herkömmlichen Immobilie.

Marken sind bislang noch absolute Mangelware

Allerdings sind Immobilien, die sich die Auszeichnung Marke verdienen, hierzulande noch absolute Mangelware. Zwar wird einiges unternommen, um Immobilien als einzigartige Produkte zu vermarkten. Nur funktioniert es längst nicht in dem Maße, wie es in anderen Branchen der Fall ist: Autos, Mobiltelefone oder Schokoriegel verknüpfen Konsumenten beispielsweise sofort mit verschiedenen Marken wie BMW, iPhone oder Milka. Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen. Aber wie viele Marken fallen Ihnen spontan beim Gedanken an Immobilien ein?

Dass die Riege der Immobilienmarken sehr überschaubar ist, liegt in erster Linie an einer mangelnden Zielgruppenanalyse. Diese sollte der erste Schritt bei der Entwicklung einer Marke sein. Die Praxis in der Immobilienwirtschaft ist aber eine andere: Eine Analyse der Zielgruppe erfolgt in der Regel erst dann, wenn das Gebäude steht und die Mieter ausbleiben. Die darauf aufbauenden Marketingmaßnahmen – von Naming über Claiming bis zu Hochglanzbroschüre, Facebook-Auftritt und sonstiger PR – sind meist reaktiv, also von bereits vorhandenen Vermarktungsschwierigkeiten motiviert. Eine nutzerorientierte Bedarfsanalyse im Vorfeld der Markenentwicklung, wie sie in vielen anderen Branchen üblich und auch erforderlich ist, wird nur in den seltensten Fällen durchgeführt.

Dies hat zur Folge, dass seit 50 Jahren im Wesentlichen die gleichen Gebäude entwickelt werden. Gerade bei den klassischen Büroimmobilien, die im Prinzip alle auf die identische Nutzerschaft aus Dienstleistern wie Steuer- und Unternehmensberater, Wirtschaftsprüfer oder Finanzdienstleister abstellen, ist der Markt in vielen Regionen jedoch bereits ausreichend versorgt.

Foto: hemera/thinkstock.com; Kraft Foods

Die immer gleiche Bauweise nach Schema F verwundert auch deshalb, da wir es heute mit einer Gesellschaft zu tun haben, in der individuelle Lebens- und Arbeitswelten sehr viel stärker ausdifferenziert sind als noch vor 20 Jahren.

Diese werden allerdings nicht durch neuartige Immobilienprojekte abgebildet. Ein Blick zur Automobilindustrie zeigt, wie groß der Nachholbedarf bei Gebäuden ist. Der Automobilkonzern Mercedes-Benz hatte beispielsweise vor 35 Jahren lediglich zwei Modellreihen. Heute sind es knapp 20. Das verdeutlicht, wie sich andere Branchen auf eine sehr viel differenziertere Nutzerstruktur eingestellt haben.

Des Weiteren werden gewerblich genutzte Gebäude in rund 90 Prozent der Fälle möglichst flexibel gestaltet, weil die Zielgruppe nicht bekannt ist. Ein einfacher Vergleich mit der Gastronomie zeigt den Widerspruch. In einem Restaurant, das unter dem Titel „Internationale Küche“ viele Gerichte aus aller Herren Länder bietet, werden die Gäste ihr bevorzugtes landestypisches Gericht nur selten in einer sehr guten Qualität vorfinden.

Auf einen Blick

- Immobilien, die sich die Auszeichnung Marke verdienen, sind hierzulande bislang absolute Mangelware.
- Dass die Riege der Immobilienmarken sehr überschaubar ist, liegt in erster Linie an einer mangelnden Zielgruppenanalyse. Eine nutzerorientierte Bedarfsanalyse wird nur in den seltensten Fällen durchgeführt.
- Dies hat zur Folge, dass seit 50 Jahren im Wesentlichen die gleichen Gebäude entwickelt werden, was jedoch aufgrund der sich verändernden Gesellschaft wenig sinnvoll ist.

Starke Marken wie Milka gibt es bei Schokoriegeln zuhauf. In der Immobilienbranche können jedoch nur die wenigsten auch nur einen Markennamen nennen.

Das Alleinstellungsmerkmal fehlt bei vielen Immobilien

Hingegen steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie gut oder sehr gut essen, wenn das Restaurant auf eine ausgewählte Küche spezialisiert ist: Beispielsweise wird „coq au vin“ in der Regel beim Franzosen besonders geschmackvoll zubereitet. Dem Restaurant mit „Internationaler Küche“ fehlt im Übrigen auch das Alleinstellungsmerkmal, weshalb es große Schwierigkeiten haben dürfte, als Marke wahrgenommen zu werden und Kunden langfristig zu binden. Genauso verhält es sich mit den universellen Gebäuden für jedermann. Wenn die Zielgruppendefinition ausbleibt, können die Immobilien auch nicht von Anfang an auf die Bedürfnisse der Mieter zugeschnitten werden. Dadurch werden sie sich auf lange Sicht nicht ausreichend mit der Immobilie identifizieren. So wird der Nutzer beispielsweise bei auslaufendem Mietvertrag schneller bereit sein, neue Flächen zu suchen, die günstiger oder moderner sind. Die Austauschbarkeit der Immobilie gerät dem Eigentümer damit langfristig zum spürbaren finanziellen Nachteil.

An dieser Stelle ließe sich einwenden, dass sich die Immobilien doch sehr wohl über die jeweilige Architektur voneinander unterscheiden. In der Tat werden von Entwicklern und Investoren bei der Immobilien- und Markenentwicklung häufig prominente Architekten hinzugezogen, die Gebäude mit markanten architektonischen Merkmalen versehen. Nur dieser „Kniff“ allein verleiht per se keinen Markenstatus. Es gilt vielmehr auch bei der Immobilie: „Form follows Function“. Zunächst muss festgelegt werden, für welche Zielgruppe überhaupt gebaut werden soll und wie die Flächen auf die Bedürfnisse dieser Nutzer zugeschnitten werden können. Erst dann kommt die gestaltende Architektur ins Spiel. Wenn diese Reihenfolge nicht beachtet wird, kann der Einsatz prominenter Architekten für die Gebäudemarke sogar profilschwächend sein. Denn nicht selten prägt das Image des Architekten das Markenprofil mehr als die Gebäude selbst.

Bei aller Kritik an der Markenbildung in der Immobilienbranche: Es gibt einige wenige Beispiele, die zeigen, dass die Positionierung von Immobilien über Hochglanzmarketing und Architektur hinausgehen kann. Eine positive Ausnahme ist etwa das Düsseldorfer K-LAN. Das Bürogebäude ist klar auf Unternehmen aus der IT- und Telekommunikationsbranche (ITK) ausgerichtet. Sie werden dort ein Arbeitsumfeld vorfinden, das auf ihre konkreten Bedürfnisse abgestimmt ist. Die Immobilie wird beispielsweise über besondere Flächengrundrisse verfügen, die es erlauben, dass Mitarbeiter zeitlich befristet in sich verändernden Gruppen arbeiten können – eine der besonderen Anforderungen der Zielgruppe ITK.

Ein weiteres Beispiel in Sachen Zielgruppenorientierung und Markenbildung kommt von Youniq. Das Unternehmen baut Wohnungen für Studenten, die dank spezieller Angebote wie separater Lernräume, einer Karriereberatung oder einer Lounge mit Empfang einen Wiedererkennungswert ähnlich einer Hotelkette bieten.

Auch Immobilien haben ein großes Markenpotenzial

Immobilien haben durchaus das Potenzial, sich als Markenprodukte zu etablieren, wenn sie konsequent auf eine Zielgruppe ausgerichtet werden. Dies zeigt das Meilenwerk: Die Gebäude werden von Beginn an so entwickelt, dass sie den spezifischen Bedürfnissen von Oldtimerliebhabern gerecht werden. Heute sind die Meilenwerke als Marke in der Oldtimerszene deutschlandweit und international eine feste Größe.

Die Beispiele zeigen: Ohne Zielgruppenanalyse keine Marke. Diese Erkenntnis ist für Marketingexperten nicht neu. Sie wird aber von der Immobilienbranche noch nicht richtig in die Praxis umgesetzt. ←|

Rottke on Real Estate

Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS hat einen Lehrstuhl an der EBS Universität Wiesbaden, eine Professur an der University of Central Florida, Orlando, und leitet das EBS Real Estate Management Institute. Mail: nico.rottke@ebs.edu

Schreckgespenst Immobilienpreisblase

Von Nico B. Rottke

Seit kurzer Zeit häufen sich Stimmen, auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt fände eine Überhitzung statt. Das Schreckgespenst der Immobilienpreisblase und erste Befürchtungen über ihr Platzen machen in allen gesellschaftlichen Kreisen die Runde. Dort wird die Immobilie als krisensichere Anlage gesehen, welche im aktuellen Marktumfeld extrem nachgefragt werde, sodass nur wenig Wohnraum verfügbar sei und für diesen zum Teil extreme Preise verlangt würden. Und in der Tat, wer einen Blick in die Anzeigen mittelgroßer deutscher (Universitäts-) Städte wirft, findet dort eine sehr überschaubare Anzahl an Wohnungsangeboten – „der Markt ist leer gefegt", ist das zugehörige Zitat, welches sich vernehmen lässt.

Um allerdings die Bildung einer Immobilienpreisblase beurteilen zu können, bedarf es einer differenzierteren Betrachtungsweise. Zunächst gilt es einen Blick auf die historische Preisentwicklung in Deutschland zu werfen: Er zeigt vor allem im internationalen Vergleich schnell, warum Analogien zur Immobilienpreisblasenbildung, wie sie auf anderen europäischen und internationalen Märkten stattgefunden hat, nicht gerechtfertigt erscheinen.

Geringe nominale Wachstumsraten

Im Zeitraum von 1980 bis zum Krisenbeginn 2007 haben sich die Wohnimmobilienpreise in Deutschland um etwa 36 Prozent erhöht. Im Vergleich hierzu sind Preissteigerungen von über 1.500 Prozent (Spanien), über 1.000 Prozent (Irland) und über 250 Prozent (USA) zu beobachten. Betrachtet man lediglich den Zeitraum seit der deutschen Wiedervereinigung bis Ende 2011, wird noch deutlicher, dass der deutsche Wohnimmobilienmarkt historisch geringe nominale Wachstumsraten aufweist. Im besagten Zeitraum sind die Preise für Wohnimmobilien um weniger als 20 Prozent gestiegen, während der Verbraucherpreisindex im Vergleichszeitraum eine Preissteigerung von über 45 Prozent zeigt.

Im Durchschnitt hätten die Preise also eine merkliche Erhöhung nachzuholen, um von ähnlichen Preisblasen sprechen zu können. Selbst wenn die aktuelle Situation eine Preiskorrektur darstellen und sich diese in naher Zukunft noch beschleunigen sollte, kann von einer Preisblasenbildung per Definition erst dann gesprochen werden, wenn die gezahlten Kaufpreise nicht mehr den zugrunde liegenden Werten gerecht werden. Dies ist auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt aktuell nicht zu beobachten. Und auch die Vergabe immobilienbesicherter Kredite basiert weiterhin auf hohen Standards – dies war in Ländern wie den USA nicht der Fall – sodass kein übermäßiges Anwachsen der Kreditmasse beobachtet werden kann. Hierauf weißt die Bundesbank im Rahmen ihres viel zitierten Finanzstabilitätsberichts 2012 zu Recht hin.

Aktuelle Umstände begünstigen die öffentliche Wahrnehmung einer Preisblasenbildung und so sollten leere Angebotsseiten der Immobilienteile von Zeitungen zum Beispiel vor dem Hintergrund doppelter Abiturjahrgänge und der Aussetzung der Wehrpflicht kritisch betrachtet werden. Durch diese haben gerade mittelgroße Universitätsstädte einen enormen Nachfragezuwachs zu verzeichnen. Dort allerdings, wo geringes Angebot an Wohnraum auf eine sehr preiselastische Nachfrageseite deutscher, aber auch immer mehr internationaler Käufer mit hohen Einkommen trifft, lassen sich tatsächlich bereits ungewöhnlich hohe Preissteigerungen beobachten. Hierbei ist allerdings zu beachten, dass es sich dabei ausschließlich um kleine, regional sehr begrenzte Gebiete handelt. Für Gesamtdeutschland kann nicht von einer allgemeinen Preisblasenbildung für Wohnimmobilien gesprochen werden. ←|

Graffiti „Kinderimmobilien“

Bau’ ich mir die **Welt**, wie sie mir **gefällt**?

Kindergärten, Horte & Co. Es fehlen 220.000 Kita-Plätze bundesweit. Sozialimmobilien sind auch in der Branche ein Thema. Überraschende Entdeckungen zwischen Schule und Baumhaus.

Laura Henkel, Freiburg

Kitas, Kindergärten, Schulen und Horte – diese Immobilien gehören zu den Lebenswelten von Kindern. Aus Sicht der Erwachsenen werden sie sicherlich sinnvoll konzipiert – mit dem Prädikat „erzieherisch wertvoll“ gebaut und eingerichtet. Aber wie sähen sie aus, wenn Kinder sie planten?

„Unser Maßstab ist die Zufriedenheit des Kunden“, so lautet die Maxime vieler Unternehmen. Das Kind ist der Kunde, doch was aus Erwachsenensicht schön und nutzwertig ist, ist noch lange nicht das, was Kinder froh macht. Manche ihrer Bedürfnisse und viele ihrer Wünsche bleiben unberücksichtigt. Vielleicht wollen sie die Räume und Spielplätze täglich neu gestalten können? Aktuell bleiben es nur Mutmaßungen der Erwachsenen. Sollten wir Kinder nicht an den Planungen beteiligen? Werden es nicht so erst ihre Lebenswelten?

Lohnender Spielraum

Kinderimmobilien werden zurzeit stark nachgefragt (S. 52). Selbst von Fondsanbietern. Soziale Themen locken auch die Anleger. Der Fonds „KinderWelten I“ ist der erste in Deutschland, der nur in Kindertagesstätten investiert. Die luxemburgische Firma AviaRent schließt den Fonds zum Jahresende – und plant einen weiteren. Solche Nachfrage ist ein Seismograf veränderter Lebensbedingungen.

Bei der Planung von Kinderimmobilien sollten wir auch das eigene Kind in uns wiederfinden (S. 54). Intuition ist gefragt. Erfahrung, Perfektion und gewohnte Wahrnehmung sind Hindernisse. Eine oft lebenslange Herausforderung, wie auch Pablo Picasso erkannte: „Früher zeichnete ich wie Raffael, aber ich brauchte mein ganzes Leben, um zeichnen zu lernen wie ein Kind.“ |→

Illustration: Johannes Mundinger

Wie viel Kita darf's denn sein?

Erziehungseinrichtungen. Die Demografie arbeitet gegen das Investment in Kinderimmobilien. Wer aber spezielle planerische Anforderungen berücksichtigt, kann es wagen.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Die gute Nachricht zuerst. Im Vorjahr 2011 ist die Einwohnerzahl Deutschlands gestiegen. Doch zugleich ist die Zahl der Geburten auf den niedrigsten Stand in der Geschichte gesunken – soweit, so negativ. Langfristig ist der Bevölkerungsrückgang nach Aussagen der Statistiker nicht aufzuhalten.

Vor diesem Drohszenario wirkt die aktuelle Diskussion um den mangelnden Bau von „Kinderimmobilien" wie Kitas, Schulen (und auch Studentenbuden für „große Kids") eher unplatziert. Nach aktuellen Aussagen fehlen etwa 220.000 Kita-Plätze bundesweit ab Sommer 2013. Gleichzeitig verschlechtert sich die Finanzlage vieler deutscher Städte rapide. Laut einer Umfrage der Beraterfirma Ernst & Young rechnet fast jede zweite Kommune in den kommenden Jahren mit steigenden Schulden. Die aufgetürmten Schulden führen vielerorts zu immer stärkeren Einschränkungen – jeder dritte Kämmerer erklärt, die eigene Kommune werde ihre Schulden voraussichtlich nicht aus eigener Kraft tilgen können. Vor allem öffentliche Einrichtungen zur Grundversorgung, wie Schulen, Kindergärten und auch Krankenhäuser, sind häufig notleidend – die Bestandsbauten bräuchten Sanierungshilfen. Es gibt zudem den besagten Neubau-Mangel. Was also tun?

Ein wichtiger Ansatz für neue und zu revitalisierende soziale Einrichtungen wie Kitas oder Schulen ist die Umsetzung Öffentlich-Privater Partnerschaften (ÖPP oder PPP). Es ist kein Finanzierungsmodell, kann Kommunen aber kurz- und mittelfristig Investitionsspielraum verschaffen. Neubau und Unterhaltung werden so erst möglich. Warum also nicht mehr Partnerschaft zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren?

Neu ist die Idee nicht. In Deutschland sind die ersten ÖPP-Hochbauprojekte im Jahr 2002 vergeben worden. Wesentlicher Vorteil dieser Variante können die erzielbaren Effizienzvorteile durch eine lebenszyklusübergreifende Optimierung der Gebäude durch private Partner sein. Ist ÖPP also eine echte Alternative für eine rosige Zukunft kommunaler Gebäude und Einrichtungen – und die der lieben Kinder? Im Prinzip ja. Ziel muss die Optimierung von Kosten, Erträgen und Organisation sein.

Mehr Flexibilität gefordert

Außerdem wird der Ruf nach „flexiblen Lösungen" laut, zum Beispiel die Vergrößerung von Kindergartengruppen oder auch das vorübergehende Aussetzen gewisser baulicher Standards. Die Eltern müssten sich darauf einstellen, dass sie nicht überall den Wunsch-Kitaplatz um die Ecke erhalten können. Insofern er-

warten die Kommunen von Eltern auch eine gewisse Flexibilität. Und wo gerade der Begriff Flexibilität strapaziert wird: Die Wirtschaft könnte doch stärker in die Pflicht genommen werden – und beispielsweise kleinere Unternehmen sich zusammentun, um gemeinsam Tagesmütter oder Erzieherinnen anzustellen und damit selbst Kinderbetreuungsmöglichkeiten zu schaffen.

Doch war da nicht das Damokles-Schwert Demografie? Haben wir in einigen Jahren flächendeckend tolle Kitas, Schulen und andere Sozialimmobilien, wo aber niemand mehr hingeht? Schon heute gibt es in „abgehängten" ländlichen Regionen mit Einwohnerschwund Umnutzungen – die frühere Schule wird zum Schlachtereibetrieb mit angeschlossenem Wohnzimmer, die Kita wird als Tagungsraum und Skatzimmer für den Seniorennachmittag genutzt – oder verschwindet gänzlich. Vielleicht ist es aber auch so, dass zukünftig immer mehr Frauen als klassische Erzieherin zu Hause arbeiten wollen oder müssen? Denn nicht nur, dass Arbeitgeber ein Höchstmaß an Einsatz und räumlicher Flexibilität verlangen. Es gibt auch immer mehr Alleinerziehende in Deutschland. Oder andersherum könnten auch viele Mamas in Zukunft meinen, ihr Kind sei unterfordert und gehöre umgehend in die Kita, wenn es in die „Autonomiephase" kommt?

Vieles an der Diskussion ist Psychologie. Nach dem Kinderförderungsgesetz besteht bundesweit ab 1. Juli 2013 ein Rechtsanspruch für alle unter Dreijährigen auf einen Krippenplatz. Hätte man eine Kita-Pflicht eingeführt und die Einjährigen zwangsweise eingezogen, wäre die Empörung wahrscheinlich massiv. Macht man aber einen „Anspruch" daraus, schreien (fast) alle Hurra. Der deutsche Städte- und Gemeindebund scheint die heutigen Kita-Suchenden jedoch schon auf prekärere Modelle der Zukunft einstimmen zu wollen.

Neben der Trägerqualität spielt aber auch die Strukturqualität, also der Baukörper an sich und der Außenbereich, gerade im Bereich der Kitas eine wichtige Rolle. Im Pädagogen-Deutsch heißt das, die Kinder brauchen „Spielräume" zum Gestalten und Verändern. Gleichzeitig sollten Mehrfachnutzungen für andere Institutionen ermöglicht werden. Das passt schon und führt in die entscheidende Richtung – vielfach und kostenneutral (um-) nutzbar, falls ... Sie wissen schon ...

Also kreativ bauen zur Anregung für kleine und später große Bewohner? Frei nach Erich Kästner kann man wohl aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, etwas bauen. Die Kosten für den Kita-Ausbau und -Betrieb in den Jahren 2008 bis 2013 liegen laut ÖPP Deutschland bei etwa 11,9 Milliarden Euro. Der Investitionsstau ist und bleibt bislang bei Schulen und Kitas am höchsten.

Wo wir gerade bei Geld und Mangel sind: Wie steht es eigentlich mit Studentenbuden? Allein die Studentenwerke schätzen den Bedarf an zusätzlichen Wohnungen auf mindestens 20.000. Nach den doppelten Abiturjahrgängen im vergangenen Jahr ist die Zahl der Studierenden in Deutschland so hoch wie nie. Der Bedarf ist enorm, hier scheint die (Investoren-) Welt noch in Ordnung. Der Wohnungskauf ist gerade in Studentenstädten eine gute Möglichkeit zur Kapitalanlage.

Nicht „schneller Euro", sondern einmal mehr die Karte „Sicherheit" beim mehr als reichlich vorhandenen Anlagegeld? Gewohnt wird immer, das erklärt den Run vieler sicherheitsgetriebener Investoren – auch wenn aktuell die Preise steigen. Vor einigen Jahren mit deutlich günstigeren Konditionen war den Anlegern das Segment Wohnen zu langweilig und alles investierte in Büros.

Investment lohnt noch

Strapaziert man noch einmal die Statistik, steht Deutschland vor weit größeren Herausforderungen. Es hat in den vergangenen Jahren eine deutliche Absenkung der Geburtenrate gegeben. Im Mittel bringt jede Frau 1,4 Kinder zur Welt. Das ist stabil wenig – man bräuchte 2,1 Kinder pro Frau, um den Bestand der Bevölkerung zu erhalten.

Nichts gegen Investments in Deutschland – aber wird es hier nicht bald zu eng, sprich knapp in der Nachfrage? Auch Anleger stehen vor neuen Herausforderungen. Noch sind Versicherer und andere Institutionelle frohen Mutes, etwa 60 Prozent ihrer Immobilien sind in Deutschland konzentriert, in den USA sind es nur etwa sechs Prozent, im asiatisch-pazifischen Raum sogar nur geringe 0,6 Prozent. Kurz- und mittelfristig scheinen Investments in Sozialimmobilien ein lohnendes Investment – auch in einem Land mit negativen demografischen Vorzeichen. Sogenannte Trendviertel werden kreiert, Wohlfühl-Spieloasen entwickelt und Bedürfnisse geweckt, die noch gar nicht bekannt waren. Fragt sich nur, wie lange noch? ←|

Der Immo ludens

Spezialimmobilien. Keiner denkt mehr an Baumhäuser und Spielplatzhütten. Dabei prägen sie frühkindlich und spielerisch doch auch die Vorstellungen der heutigen Branchenprofis.

Jörg Seifert, Freiburg

Der Mensch ist nur wahrhaftig Mensch, wenn er spielt. Seit knapp 60 Jahren, seit Johan Huizingas „Homo ludens" ist er sich bewusst, dass Spielen älter sein könnte auch als alle Immobilienkultur. Na gut, vielen ist das auch heute noch weitgehend unbewusst. Dabei erfährt er es jedes Mal doch wieder am eigenen Leibe: Ob auf dem Fußball- oder Tennisplatz, ob in der Skat- oder Golfrunde – der Mensch ist froh, eine Rolle spielend auszufüllen.

Und jeder kennt diese Neigung zum Spielerischen aus frühester Kindheit. Auf dem Spielplatz oder im Wald strebt sie zu einer ersten Vollkommenheit. Denn wo Hütten und Baumhäuser in unheimlicher Lage etwas Heimeliges versprechen, ist gut sein. Die Objekte locken mit Schutz und Status. Die nahe Spielplatzhütte wird besetzt und eingerichtet. Das ferne Baumhaus verspricht Ausblick und Herrschaft. Beide Objekte sind magische Orte, an denen Raum und Zeit plötzlich eine andere Bedeutung erlangen. Doch was ist von den Mühen der Spielplatzebene und dem Weitblick aus luftiger Baumhöhe beim zeitgenössischen Immobilienprofi noch übrig?

Weg vom Zwang des Zwecks

Hoffentlich noch eine ganzen Menge! Denn wie das Business kennt das Spiel ebenfalls ein eigens bestimmtes Ziel in einem bestimmten Raum. Es dient nebenher auch der Erlangung von sozialem Wissen. Gerade seine Zufälligkeiten und Chancen finden sich auch in der realen Immobilienwirtschaft wieder. Es geht darum, Sinn zu stiften, aber auch dem Unsinn seinen Raum zu lassen. Und darüber hinaus ist das Spiel laut Huizinga eine „freie Handlung, die außerhalb des gewöhnlichen Lebens steht und trotzdem den Spieler völlig in Beschlag nimmt". Auch eine weitere Parallele zum Geschäftsleben ist erkennbar: Das Spiel ruft häufig Gemeinschaftsverbände ins Leben, die sich mit einem Geheimnis umgeben oder sich durch Verkleidung der gewöhnlichen Welt entheben wollen.

Letztendlich ist Spiel wie Geschäft ein eigener Raum, der viele Formen bildet. Huizinga befreit allerdings mit seinem Ansatz das Spiel – und damit den Menschen – vom Zwang der Zweckmäßigkeiten. Ob das in jeder Spiel- und Businesssituation so haltbar ist? Egal! Wir spielen jedenfalls, weil es Spaß macht. Lasst uns auch so wirtschaften, dass es Spaß macht. Dafür bräuchten wir noch nicht mal eine neue Branchenspezies! Denn wahrhaftig: In Spielplatzhütten und Baumhäusern wird sie mitunter gesichtet. Sie heißt: Immo ludens. ←|

Foto: Kudryashka/shutterstock.com

MITARBEITER

PROZESSE

WISSEN

Ihr individuelles Portal für mehr Wissensproduktivität

Haufe Suite – ausgezeichnet mit dem Innovationspreis-IT 2012 und Finalist beim Best in Cloud-Wettbewerb 2012

NOMINEE
BEST in CLOUD
COMPUTERWOCHE
Software as a Service – Private Cloud

INNOVATIONSPREIS-IT
SIEGER 2012
initiative mittelstand
BADEN-WÜRTTEMBERG

www.haufe.de/suite

HAUFE.

Special
Investmentmarkt Deutschland

Bei den Investoren stehen nach wie vor die Metropolen ganz oben auf der Einkaufsliste, aber auch die klassischen B-Standorte werden zunehmend interessanter. Unterdessen gibt es quer durch die Republik einige interessante Projektentwicklungen.

Projektentwicklungen

56 - Allgemeine Entwicklungen
59 - Spezielle Projekte:
Frankfurter Ring,
Hirschgarten & Hansaterrassen

Kommentar & Interview

60 - Marktkommentar von Matthias Danne, DekaBank
62 - Interview mit Ingo Hartlief von Corpus Sireo Asset-Management Commercial

Wieder Licht am Ende des Tunnels

Investmentmarkt. Die Transaktionen ziehen wieder etwas an, die Projektentwickler starten durch. Insgesamt ist die Situation auf dem deutschen Investmentmarkt jedoch nach wie vor verhalten.

Gabriele Bobka, Staufen

Die Eurokrise und die Unsicherheit hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung führten in den ersten neun Monaten zu verhaltenem Engagement der Investoren. Das restriktivere Kreditverhalten der Banken spiegelt sich vor allem in den fehlenden großvolumigen Transaktionen wider. Für Projektentwickler, Investoren und Asset-Manager wird es zunehmend schwieriger, wirtschaftlich vertretbare Renditen zu erwirtschaften.

Transaktionen ziehen an

In den ersten neun Monaten sank laut Jones Lang LaSalle das Transaktionsvolumen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14 Prozent auf 14,9 Milliarden Euro. Im dritten Quartal deutete sich jedoch eine Wende an. Mit rund 5,4 Milliarden Euro lag das in gewerblich genutzte Immobilien investierte Kapital um 26 Prozent über dem Vorquartal. „Da sich einige größere Transaktionen zeitlich verschoben haben, konnte die Lücke zum Vorjahr nicht ganz geschlossen werden. Im letzten Quartal erwarten wir aber ein signifikantes Anziehen der Abschlüsse. Ein Gesamttransaktionsvolumen von 21 bis 23 Milliarden Euro erscheint nach wie vor realistisch“, prognostiziert Timo Tschammler FRICS, Leiter Investment und Vermietung Büro- und Industrieimmobilien Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland. Mit 3,4 Milliarden Euro bewegten sich 63 Prozent der Transaktionen im Bereich von 20 bis 100 Millionen. Euro. Da die Anzahl der Verkäufe auf einem dem Vorjahr vergleichbaren Niveau liegt, ist die kleinere Zahl von Abschlüssen über 100 Millionen Euro ausschlaggebender Grund für das geringere Transaktionsvolumen“, stellt Colliers-Researcher Andreas Trumpp fest. Mit 4,1 Milliarden Euro fielen diese rund 2,8 Milliarden Euro niedriger aus.

Büroinvestments als Investors Darling

Zwischen Büro- und Einzelhandelsimmobilien hat sich die Rangordnung seit dem vergangenen Jahr nahezu umgekehrt: Büroimmobilien erreichten nun mit 6,6 Milliarden Euro einen

Foto: Aurelis, Hochtief, Hamburg Team, Corpus Sireo

Anteil von 44 Prozent, während Einzelhandelsimmobilien von 48 auf aktuell rund 30 Prozent sanken. „Dies ist nicht auf eine rückläufige Nachfrage zurückzuführen, sondern in erster Linie das Resultat des begrenzten Angebots vor allem im Bereich Shopping Center“, so Jörg Ritter, JLL-Leiter Einzelhandels-Investment und Vermietung Deutschland. Hohe Attraktivität genießt auch der Wohnimmobilienmarkt. Das Transaktionsvolumen für Portfolios (mehr als zehn Wohneinheiten) übertraf mit acht Milliarden Euro das Volumen des Vorjahreszeitraums um fast 75 Prozent. „Insbesondere für ausländische Investoren erscheint der deutsche Wohnungsmarkt nach wie vor äußerst attraktiv, auch wenn die Preise in Teilbereichen schon stark angezogen haben. Auf der Suche nach entsprechenden Renditen sehen sich deshalb immer mehr Investoren veranlasst, auch andere Städte abseits der BIG 7 ins Auge zu fassen“, berichtet Helge Scheunemann, JLL-Leiter Research.

Auf einen Blick

- Das Transaktionsvolumen sank in den ersten neun Monaten um 14 Prozent auf 14,9 Milliarden Euro, erholt sich aber seit dem dritten Quartal 2012.
- Die Nutzungsart Büro verdrängt die Sparte Einzelhandelsimmobilien in der Investorengunst. Dies liegt vor allem am mangelnden Angebot.
- Regionalstandorte werden zunehmend auch für risikoaverse Investoren interessant. Sie weisen stabilere Renditen auf und sind weniger volatil.

Noch liegt der Anteil der Investments in den Top-7-Städten mit 9,1 Milliarden Euro bei gut 60 Prozent des Volumens. „Von den 20 größten Einzeltransaktionen des dritten Quartals wurden nur drei in Städten außerhalb der BIG 7 getätigt. Die Umsatzstatistik ist damit zwar eindeutig, dennoch beobachten wir vermehrtes Interesse der Investoren an wirtschaftlich starken Städten außerhalb der BIG 7, vor allem im Einzelhandelssegment“, so Scheunemann.

Steigendes Interesse an Regionalstandorten

„Viele der deutschen Regionalmärkte konnten in den vergangenen Jahren einen Beschäftigungszuwachs und dadurch steigende Mieten aufweisen – diese Rahmenbedingungen machen sie auch für risikoaverse Investoren attraktiv“, bestätigt Savills-Researcher Matthias Pink. „Während die Mieten in den A-Städten nicht nur nachfrageseitig, sondern aufgrund des in den nächsten beiden Jahren steigenden Flächenfertigstellungsvolumens auch angebotsseitig unter Druck geraten dürften, findet eine Angebotsausweitung in den Regionalmärkten in der Regel nur bei konkret vorhandenem Flächenbedarf statt. Sie werden sich deshalb wahrscheinlich auch im nächsten Abschwung als robuster erweisen als die Topstandorte.“ Dies gilt |→

Von der Eigentümerversammlung bis zum Verwaltervertrag

Das Handbuch bietet durch die vielen Online-Tools eine praktische Arbeitserleichterung. Es gibt kompetenten Rat bei Rechtsfragen, der Abwicklung der Eigentümerversammlung und beim Umgang mit Eigentümern.

- Standardwerk für Immobilienprofis
- Rechtssicheres Wissen und zahlreiche Online-Muster
- Schritt-für-Schritt-Anleitungen

1. Auflage 2012, 300 Seiten
€ 39,95 [D]
ISBN 978-3-648-03281-7
Bestell-Nr. E01348

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/bestellung,
0800 50 50 445 (kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Am Gewerbestandort Frankfurter Ring in München plant und errichtet Aurelis sechs Gewerbehallen für vielfältige Nutzungsmöglichkeiten.

selbst für Standorte in Ostdeutschland. „Die Dynamik positiver Veränderungsprozesse wird zumindest an der Ostseeküste, in Berlin mit seinem Umland, in den Regionen Dresden, Leipzig, Halle und den thüringischen Städten entlang der Autobahn A 4 wie Erfurt oder Jena nachhaltig sichtbar“, stellt Jochen-Konrad Fromme, Geschäftsführer von TLG Immobilien, fest. Darüber hinaus sei der ostdeutsche Immobilienmarkt deutlich weniger anfällig für kurzfristige Schwankungen.

Projektentwickler starten durch

Der Handel mit Entwicklungsgrundstücken boomt: Laut Savills wurden in den ersten neun Monaten Grundstücke für 1,05 Milliarden Euro verkauft, ein Plus von 61 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bei Projektentwicklungen gestaltet sich vor allem die Suche nach freien Grundstücken in sehr guten Lagen der Core-Märkte zunehmend als Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen. „Bei den meisten Projektentwicklern stehen die großen Metropolen ganz oben auf der Einkaufsliste. Diese Märkte weisen eine steigende Nachfrage auf und bieten ausreichend Kaufkraft für ein überdurchschnittliches Transaktionsvolumen“, erläutert Robert Bambach, Mitglied der Segmentleitung Real Estate Solutions der Hochtief Solutions AG. Für das Unternehmen seien aber auch Standorte mit perspektivischem Bevölkerungswachstum, guten Bildungsangeboten sowie einem gesunden Arbeitsmarkt interessant.

Steigende Preise für innerstädtische Grundstücke und die steigenden Baukosten, die sich als Folge steigender Rohstoffpreise ergeben, nennt denn auch Peter Jorzick, Geschäftsführer des Projektentwicklers Hamburg Team, als aktuelle Herausforderung der Player. „Ein Übriges tut die nicht einfach zu überschauende Gemengelage aus protestierenden Bürgerinitiativen, verschlungenen Genehmigungsprozeduren und behördlichen

Das Forum am Hirschgarten bildet mit Büro- und Einzelhandelsflächen das Zentrum von Münchens größter Quartiersentwicklung „Am Hirschgarten“.

Auflagen, insbesondere im Umweltbereich. Unterm Strich kommt es auf diese Weise zu deutlich verlängerten Projektentwicklungszeiten. Konnte früher ein Bauvorhaben von der Projektierung bis zur Fertigstellung in zwei bis drei Jahren realisiert werden, muss man heute mit rund vier Jahren rechnen."

Aurelis Real Estate setzt neben Core- daher auch auf Value-Add-Immobilien. „Wir investieren in die Objekte und realisieren so Wertschöpfungspotenzial, auch im Bereich Asset- Management", erläutert Dr. Joachim Wieland, Sprecher der Aurelis-Geschäftsführung. „Grundlage für ein erfolgreiches Vermietungsgeschäft mit weitgehend schwankungsresistenten Renditen sind eine ausgewogene Mischung von Mietern und Objekten zur Risikostreuung, ein individuelles System der Mieterbindung und die gezielte Investition in Bestandsimmobilien." Diese Investitionen könnten als Refurbishment von sanierungsbedürftiger Bausubstanz oder als Neubau auf eigenem Gelände erfolgen. Strategisches Ziel sei eine Nachverdichtung von bestehenden Nutzungsstrukturen oder ein Ausbau der Mieterstruktur in weiteren zukunftsorientierten Branchen.

Wertschöpfung am Frankfurter Ring

Im Münchener Stadtteil Freimann errichtet Aurelis sechs multifunktionale Gewerbehallen mit jeweils rund 1.300 Quadratmeter Fläche. Auf dem Gelände am Frankfurter Ring sollen bis Sommer 2013 insgesamt 8.000 Quadratmeter Gewerbefläche und 1.500 Quadratmeter Büro- und Sozialfläche entstehen. Die sechs Gewerbehallen verteilen sich auf zwei Baukörper und haben eine Höhe von jeweils rund zehn Meter. Auf 7.600 |→

Marktkommentar

Dr. Matthias Danne ist als Finanz- und Immobilienvorstand der DekaBank verantwortlich für Finanzen und Treasury, das Kreditgeschäft sowie das Geschäftsfeld Asset-Management Immobilien.

Matthias Danne

„Der Bankensektor ist stark verunsichert und die Regulierungen verschärfen sich. Inzwischen kann man in der gewerblichen Immobilienfinanzierung durchaus von einer Kreditklemme sprechen. Deutschland ist zwar aufgrund der dezentralen Bankenstruktur besser gestellt als seine europäischen Nachbarn, aber auch hierzulande hat sich die Zahl der Finanzierer von Gewerbeimmobilien deutlich reduziert. Besonders zum Tragen kommt dies bei Volumen von mehr als 50 Millionen Euro. Investitionen von über 150 Millionen Euro können somit fast nur noch von sehr eigenkapitalstarken Investoren gestemmt werden. Wir erwarten, dass sich die Finanzierungsbedingungen für Immobilien weiter verschlechtern und die Finanzierungsmargen anziehen werden, vor allem jenseits des Topsegments. Dabei sind die Ausfallrisiken bei Immobilien eigentlich deutlich niedriger als bei anderen Asset-Klassen, zumal kaum ein Institut heute noch mehr als 65 Prozent des Immobilienwerts als Kredit zur Verfügung stellt. Darlehen von mehr als 50 Millionen Euro werden zudem meist als Konsortialfinanzierung mehrerer Banken vergeben.

Dennoch: Die benötigten Summen sind hoch und die regulatorischen Vorgaben wie Basel III erhöhen den Eigenkapitalbedarf und damit die Kapitalkosten um rund 80 Prozent. Bei einer EBA-vorgeschriebenen harten Kernkapitalquote von mindestens neun Prozent für Risikoaktiva aus gewerblichen Immobilienkrediten stellt schon die Erwirtschaftung der Kapitalkosten eine Herausforderung dar. Der Refinanzierungsdruck von in Boomjahren ausgegebenen Krediten wird zu einem Anstieg der Notverkäufe führen. Der seit 2008 angestaute Druck muss sich irgendwann entladen. Ich rechne nicht mit einer Explosion, aber mit einer starken Welle, die bis 2014 durchschwappen wird. Im Rahmen der anstehenden Re-Finanzierungen werden viele Banken nicht mehr bereit sein, die hohen Fremdkapitalanteile zu akzeptieren. In der Konsequenz sollten die Verkäufe oder der Umsatz von Non-Performing Loans spürbar steigen."

Die Hansaterrassen sollen die Bedeutung von Hamburgs Stadtteil Hamm als citynahen Wohnstandort stärken.

Quadratmeter Dachfläche wird eine Photovoltaikanlage mit einem errechneten durchschnittlichen jährlichen Stromertrag von 400.000 Kilowattstunden errichtet. Mit der Vermarktung der Flächen wurde Colliers Schauer & Schöll beauftragt. Flächen werden ab einer Größe von 600 Quadratmeter angeboten.

Nachhaltigkeit in München

In München entwickelt Hochtief Projektentwicklung im Zentrum des Stadtentwicklungsgebiets „Am Hirschgarten" das rund 33.700 Quadratmeter Mietfläche große Büro- und Geschäftsgebäude „Forum am Hirschgarten". Der aus zwei Bauten bestehende Komplex wird ab Anfang 2014 rund 25.000 Quadratmeter Büro- und rund 8.000 Quadratmeter Einzelhandelsfläche bieten. Das Forum, entworfen vom Architektenbüro Allmann Sattler Wappner, markiert zukünftig das autofreie Zentrum des neuen Stadtquartiers und wird die Nahversorgung sichern. Die Neubauten sind mit dem Silber-Zertifikat der DGNB Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen vorzertifiziert. Dabei wurden neben ökologischen und wirtschaftlichen Kriterien auch die Standortqualität und die soziale Funktion der Projektentwicklung bewertet. „Mit dem Forum tragen wir zur städtebaulichen Entwicklung bei und realisieren dort die ersten Büroflächen. Die Geschäfte, Dienstleistungen und Gastronomie um den weitläufigen, autofreien Platz sorgen für ein ansprechendes Angebot und hohe Aufenthaltsqualität", sagt Rüdiger Schulz; Leiter HTP Bayern von Hochtief Solutions. Zwei Drittel der Handelsfläche und ein Viertel der Bürofläche seien vor Baustart bereits vergeben gewesen. „Eine Vorvermietung in dieser Dimension ist in einem solch frühen Projektstadium keine Selbstverständlichkeit", so Schulz.

Wohnen am Wasser

Noch zählt Hamm östlich der Hamburger Innenstadt zu den eher unbeachteten Wohnlagen, wenn es um das Thema citynahes Wohnen in Hamburg geht. Mit dem Bau der „Hansaterrassen" will der Projektentwickler Hamburg Team dies ändern. Das Areal liegt neben der Hansaburg, einem der bedeutenden Beispiele der Hamburger Industriearchitektur, erbaut 1913 bis 1915 und früherer Sitz der Papierfabrik Lehmann und Hildebrandt. Der Entwurf für die aus sechs Baukörpern bestehende Anlage direkt an zwei Wasserkanälen stammt von blauraum architekten. Auf dem 4.770 Quadratmeter großen Gelände sind 13.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche geplant, davon rund 10.500 Quadratmeter Wohnfläche. Die Fertigstellung ist für 2014 geplant. „In einer wachsenden Stadt wie Hamburg mit starker Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt fehlt es an einem neuen Angebot im mittleren ‚freien' Preissegment. Um dieses Segment zu stärken, bedarf es vor allem einer Angebotsausweitung und einer Erhöhung der Attraktivität in bisher als unattraktiv empfundenen Lagen. Daher versuchen wir, die erhitzte Situation im Zentrum durch Projektentwicklungen in solchen Vierteln zu entspannen, die noch nicht zu den etablierten Lagen gehören. Beispielhaft hierfür lassen sich die Hansaterrassen nennen", berichtet Jorzick.

Finanzierung unter dunklem Himmel

Die Eurokrise und deren negativer Einfluss auf die wirtschaftlichen Fundamentaldaten auch in Deutschland wird das Zinsumfeld zumindest in den nächsten zwölf bis 15 Monaten stabil auf niedrigem Niveau halten. Trotz der günstigen Zinsen hält sich die Kreditvergabe für gewerbliche Immobilien aber in Grenzen. Immer mehr Finanzierer ziehen sich aus dem Geschäft mit Gewerbeimmobilien zurück. „Eigenkapital und Liquidität sind für Banken ein weiterhin knappes Gut. Deshalb können sie sich nur in begrenztem Umfang im Neugeschäft engagieren. Die gewerbliche Immobilienfinanzierung ist aufgrund der hohen Volumina und der langen Laufzeiten dabei überproportional betroffen", so Dr. Frank Pörschke, CEO JLL Deutschland. „Die Eigenkapitalquote liegt bei neueren Projekten in der Regel bei mehr als 30 Prozent. Bei der Vorvermietungsquote verlangen Banken je nach Projekt zwischen 40 und 60 Prozent. Mehr eigenes Geld und eine höhere Vorvermietung sind also die Türöffner zur Finanzierung", bestätigt Bambach.

|→ Interview auf Seite 62

Abrufbar unter
www.immobilienwirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

- ✓ kostenlos für Abonnenten
- ✓ für alle Tablet-PCs
- ✓ ältere Ausgaben sind für jeden Besucher des Portals zugänglich

HAUFE.

Herausforderungen für Asset-Manager

Interview mit Ingo Hartlief

„Externe Dienstleister austauschen zu können ist ein Vorteil für Anleger."

Gabriele Bobka, Staufen

Die Verwaltung und Optimierung von Immobilien-Portfolios stellt Asset-Manager zunehmend vor die Herausforderung, den Spagat zwischen den Performance-Zielen und den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bewältigen zu müssen. Ingo Hartlief gibt Einblick in die Praxis.

Herr Hartlief, das Berufsbild des Asset-Managers ist noch immer verschwommen. Was zeichnet einen guten Asset-Manager aus?
Hartlief: Corpus Sireo versteht Asset-Management als strategisches, ergebnisorientiertes Vermögensmanagement eines Immobilienbestands auf Portfolio- und Objektebene im Interesse des Eigentümers. Ein guter Asset-Manager muss mit der gesamten Immobilienwertschöpfungskette vertraut sein. Wer hier verlässlich agiert, bleibt fest im Sattel.

Anhand welcher Kennziffern messen Asset-Manager beim Blick auf ein betreutes Portfolio ihren Erfolg?
Hartlief: Die Top-3-Kennzahlen sind die Vermietungsquote, die Nettoerträge und der absolute Cashflow. Wichtig sind auch die Vertragslaufzeit, die Wertentwicklung einer Immobilie und die jährliche Rendite.

Die Nachfrage nach Asset-Management-Leistungen für Problemimmobilien nimmt zu. Welche Anforderungen stellen derartige Aufträge?
Hartlief: Notleidende Portfolios beinhalten häufig regional verstreute Immobilien unterschiedlicher Asset-Klassen, die in ihrer Bauqualität und Mikrolage sehr heterogen sind. Hier sind Einzelverkäufe derzeit meist die einzige Alternative. Die kurzfristige Liquidierung einer Vielzahl an Objekten – und damit der „Turnaround" für das Portfolio – erfordern unter diesen Bedingungen eine breite Flächenpräsenz, sehr gute lokale Netzwerke und ausreichend qualifizierte Manpower. Nur wenn der Asset-Manager neben den größeren Tickets in A-Städten auch Objekte in Donaueschingen, Boppard oder Lippstadt platzieren kann, lässt sich der vollständige Abverkauf auch bei Problem-Portfolios umsetzen. Diese komplexe Aufgabenstellung können nur die großen Anbieter bewältigen.

Ihr Unternehmen kooperiert seit Kurzem mit dem RREEF Spezial Invest im Bereich Asset- und Sales-Management-Leistungen. Werden wir derartige Konstruktionen häufiger sehen?
Hartlief: Ja, denn in der externen Vergabe der Asset-Management-Leistungen sehen wir einen Trend. Fondshäuser mandatieren mit Blick auf schlankere interne Strukturen immer häufiger Spezialanbieter mit den zuvor intern erbrachten Asset-Management-Leistungen. Aus der Perspektive von Fondsanlegern ist die Möglichkeit, externe Dienstleister auszutauschen, ein Vorteil. Über einen solchen starken Hebel verfügt der Investor mit eigener Asset-Management-Abteilung nicht.

Mit der Zunahme der Hybridverträge wird Asset-Management für Hotels immer wichtiger. Welche Aufgaben kommen dem Asset-Manager in diesem Spezialsegment zu?
Hartlief: Hotels sind Ertragsimmobilien, ähnlich wie Pflegeimmobilien. Wie dort auch bedeutet Hotel-Asset-Management daher die kontinuierliche Bewertung des „Hotel"-Assets. Dies ist ein sehr personalintensiver Controlling-Prozess mit umfangreichen Reporting-Aufgaben. ←|

Ingo Hartlief

ist Vorsitzender der Geschäftsführung Corpus Sireo Asset-Management Commercial. Im jüngsten Ranking der größten Asset-Manager Deutschlands von Bell Management Consultants belegt das Unternehmen mit einem betreuten Vermögen von 15,4 Milliarden Euro den ersten Platz.

Aktuelles Recht
Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Rechtsanwaltskanzlei
Alexander C. Blankenstein

64.1 Anfechtung:
Kläger muss im Grundbuch stehen

65.1 Werdende Wohnungseigentümergemeinschaft
Haftung des Erwerbers für Kosten und Lasten

65.2 Gesetzliches Kopfstimmrecht
Bei Zuerwerb in Miteigentum entsteht weiteres Stimmrecht

66.1 Verwalterentlastung
Keine Rechnungslegung für Entlastungszeiträume

66.2 Mehrhausanlage
Untergemeinschaft kann nicht über Kosten der Gesamtgemeinschaft beschließen

66.3 Anfechtungsklage
Hinreichende Bestimmtheit erforderlich

Maklerrecht

67.1 Vereitelter Verkauf
Kein Anspruch auf Schadensersatz

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
Rechtsanwältin

67.2 „Keine Mietansprüche für die Vergangenheit"
Ausschluss Betriebskostennachforderungen durch Räumungsvergleich?

68.1 Heizung
Verlustreich arbeitende Heizung für sich gesehen kein Mietmangel

68.2 Mietminderung bei Schimmelpilzbefall
Auch ohne Baumangel: Schadensanfälligkeit bei Wärmebrücken

68.3 Konkurrenzschutz
Verletzung des Konkurrenzschutzes kann teuer werden

69.1 Wasserschaden
Kontrolle von Regenabläufen bei konkreten Anzeichen auf Verstopfung

69.2 Schimmel
Bei Baumangel: Mietminderung trotz geringer Beheizung durch Mieter

Urteil des Monats

Anfechtung: Kläger muss im Grundbuch stehen

Die Befugnis, Anfechtungsklage zu erheben, steht nur dem tatsächlichen Eigentümer zu. Die Eintragung im Grundbuch reicht dafür nicht.

Der Bucheigentümer, der zwar im Grundbuch als Eigentümer eingetragen ist, das Wohnungseigentum nach materiellem Recht jedoch nicht wirksam erworben hat, ist alleine zur Erhebung einer Anfechtungsklage nicht befugt. Diese Befugnis steht nur dem tatsächlichen Eigentümer zu, der wahrer Berechtigter und Träger der mit dem Wohnungseigentum verbundenen Rechte und Pflichten ist.
BGH, Urteil vom 11.5.2012, Az.: V ZR 196/11

Fakten: Die Teilungserklärung enthält vorliegend die Regelung, dass die Veräußerung des Wohnungseigentums der schriftlichen Zustimmung des Verwalters bedarf. Nach erfolgter Teilung wurde eine der Wohnungen einem Ehepaar zugewiesen, die sie alsbald veräußerten. Der Neueigentümer wurde sodann als Eigentümer in das Grundbuch eingetragen. Weil die Zustimmung des Verwalters nicht eingeholt und somit nachgewiesen war, wurde ein Amtswiderspruch in das Grundbuch eingetragen. In einer darauffolgenden Eigentümerversammlung versagten die Wohnungseigentümer die Zustimmung zu der Veräußerung durch Beschluss. Die dagegen gerichtete Anfechtungsklage des Neueigentümers wurde rechtskräftig abgewiesen. Einige Zeit später beantragte nun das ursprünglich veräußernde Ehepaar seine Wiedereintragung in das Grundbuch. Der entsprechende Antrag wurde wiederum rechtskräftig abgewiesen. Der Amtswiderspruch wurde sodann gelöscht. In einer weiteren Eigentümerversammlung, zu der der Neueigentümer wie schon in den Vorjahren nicht eingeladen war, wurden verschiedene Beschlüsse gefasst. Diese hatte er angefochten.

Die Klage des „Neueigentümers" musste erfolglos bleiben, sie war bereits unzulässig. Nach der maßgeblichen Bestimmung des § 46 Abs. 1 Satz 1 WEG darf die Anfechtungsklage nur von einem Wohnungseigentümer erhoben werden. Das ist nun in aller Regel derjenige, der im Wohnungsgrundbuch als Eigentümer eingetragen ist. Der im Grundbuch eingetragene Wohnungseigentümer muss das Wohnungs- oder Teileigentum aber auch nach materiellem Recht wirksam erworben haben. Ist dies nicht der Fall oder vollzieht sich der Eigentumserwerb außerhalb des Grundbuchs, ist der wahre Berechtigte als Wohnungseigentümer Träger der mit dem Wohnungseigentum verbundenen Rechte und Pflichten. Aus diesem Grund muss sich auch derjenige nicht an den Kosten und Lasten des gemeinschaftlichen Eigentums beteiligen, der zwar als Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist, jedoch etwa Kaufvertrag oder Auflassung wirksam angefochten sind. Folglich kommen dem zu Unrecht eingetragenen Bucheigentümer auch keine Mitwirkungsrechte zu. Denn insbesondere das Stimm- und Anfechtungsrecht muss mit der Verpflichtung korrespondieren, Kosten und Lasten zu tragen. Ebenso wie bei einer erfolgreichen Anfechtung etwa des Kaufvertrags fehlt es an einem wirksamen Eigentumserwerb, wenn die nach der Teilungserklärung erforderliche Zustimmung zu der Veräußerung versagt wird. Das Zustimmungserfordernis bezieht sich nämlich nicht nur auf den schuldrechtlichen, sondern auch auf den dinglichen Vertrag.

Fazit: Der „Neueigentümer" war also wegen ursprünglich fehlender Verwalterzustimmung nicht Eigentümer geworden. Allerdings können die Wohnungseigentümer anstelle des Verwalters die Zustimmung entweder durch einen förmlichen Mehrheitsbeschluss oder durch die Erklärung aller übrigen Wohnungseigentümer erteilen. Diese wurde versagt. Ein derartiger Beschluss ist jedoch selbst dann nicht nichtig, wenn ein Grund zur Versagung der Veräußerungszustimmung nicht vorgelegen hat. Ein derartiger Beschluss ist nur anfechtbar.

Wohnungseigentumsrecht

Werdende Wohnungseigentümergemeinschaft [65.1]

Haftung des Erwerbers für Kosten und Lasten

Ein Erwerber von Wohnungseigentum, der den Erwerbsvertrag vor Entstehen der Wohnungseigentümergemeinschaft abschließt und zu dessen Gunsten eine Auflassungsvormerkung eingetragen wird, ist auch dann als werdender Wohnungseigentümer anzusehen, wenn er den Besitz an der Wohnung erst nach dem Entstehen der Wohnungseigentümergemeinschaft erlangt. Der im Grundbuch als Eigentümer eingetragene Veräußerer haftet nicht gesamtschuldnerisch für die Lasten der Wohnung, wenn der Erwerber als werdender Wohnungseigentümer anzusehen ist.

BGH, Urteil vom 11.5.2012, Az.: V ZR 196/11

Fakten: Der teilende Eigentümer ist nach wie vor als Eigentümer einer Wohnung im Grundbuch eingetragen, die er mit notariellem Vertrag verkaufte. Für die Erwerberin ist eine Auflassungsvormerkung in das Grundbuch eingetragen. Zu einem nicht mehr feststellbaren Zeitpunkt überließ ihr der teilende Eigentümer die Wohnung zur Nutzung. Die klagende Wohnungseigentümergemeinschaft verlangt von dem teilenden Eigentümer Zahlung der Abrechnungsspitzen aus den vergangenen Jahresabrechnungen. Freilich zu Unrecht, die Klage hätte sich gegen die Erwerberin richten müssen.

Für die Entstehungsphase einer Wohnungseigentümergemeinschaft ist im Innenverhältnis zwischen dem teilenden Eigentümer und den Ersterwerbern eine vorverlagerte Anwendung des Wohnungseigentumsgesetzes geboten. Voraussetzung ist eine rechtlich verfestigte Erwerbsposition des Erwerbers. Eine solche Erwerbsposition ist entstanden, wenn ein wirksamer Kaufvertrag vorliegt, der Übereignungsanspruch durch eine Auflassungsvormerkung gesichert ist und der Besitz an der Wohnung auf den Erwerber übergegangen ist. Dies hat zur Folge, dass der werdende Wohnungseigentümer einerseits die Mitwirkungsrechte ausüben kann und andererseits gemäß § 16 Abs. 2 WEG die Kosten und Lasten zu tragen hat. Die solchermaßen erlangte Rechtsposition endet nun nicht dadurch, dass ein anderer Erwerber als Eigentümer in das Grundbuch eingetragen wird und damit die endgültige Wohnungseigentümergemeinschaft entsteht.

Fazit: Zwar stand vorliegend nicht fest, ob die Erwerbsposition der Käuferin schon vor dem Entstehen der Wohnungseigentümergemeinschaft gesichert war. Es war nämlich nicht zu klären, wann sie den Besitz erlangt hatte. Dennoch fungierte sie als werdende Wohnungseigentümerin. Zumindest stand fest, dass vor Entstehung der endgültigen Wohnungseigentümergemeinschaft sowohl der Erwerbsvertrag abgeschlossen wurde als auch die Eintragung der Auflassungsvormerkung erfolgte. Sollte die Erwerberin etwa den Besitz erst später erlangt haben, wäre ihre Erwerbsposition zwar erst zu einem Zeitpunkt gesichert gewesen, in dem die Wohnungseigentümergemeinschaft bereits in Vollzug gesetzt war. Ungeachtet dessen wäre sie aber von der Besitzeinräumung an als werdende Wohnungseigentümerin anzusehen.

Gesetzliches Kopfstimmrecht [65.2]

Bei Zuerwerb in Miteigentum entsteht weiteres Stimmrecht

Sind zwei Wohnungseigentümer nicht nur jeweils Alleineigentümer einer Wohnung, sondern außerdem jeweils zur Hälfte Miteigentümer einer dritten Wohnung, so steht ihnen im Rahmen des gesetzlichen Kopfstimmrechts (§ 25 Abs. 2 WEG) nicht nur jeweils eine (allein abzugebende) Stimme, sondern hinsichtlich des Miteigentums zusätzlich eine (gemeinschaftlich abzugebende) Stimme zu.

AG Offenbach, Urteil vom 27.4.2012, Az.: 330 C 202/11

Fakten: Die Ehegatten sind vorliegend Miteigentümer einer Sondereigentumseinheit zu je einer Hälfte. Daneben haben sie jeweils noch eine Wohnung in Alleineigentums. Das Stimmrecht folgt nach der Gemeinschaftsordnung dem gesetzlichen Kopfstimmrecht. Der Verwalter hatte im Rahmen eines Abstimmungsvorgangs auf einer Eigentümerversammlung die Stimme der im Miteigentum stehenden Sondereigentumseinheit nicht berücksichtigt. Dies war freilich fehlerhaft. Da in der Teilungserklärung keine vom Gesetz abweichende Stimmgewichtung vorgesehen ist, gilt die in § 25 Abs. 2 WEG bestimmte Regelung, nach welcher jeder Wohnungseigentümer eine Stimme hat und Wohnungseigentümer, denen ein Wohnungseigentum gemeinschaftlich zusteht, das Stimmrecht nur einheitlich ausüben können. Daraus folgt, dass den Eheleuten zusammengenommen drei Stimmrechte zustehen. Denn sind mehrere Personen gemeinsam Miteigentümer einer einzigen Wohnung, so steht ihnen nicht pro Person eine Stimme zu, sondern für das gemeinschaftliche Wohnungseigentum nur ein einziges Stimmrecht, das sie nur einheitlich ausüben können. Dass die Ehegatten nicht nur jeweils Alleineigentum an einer Wohnung, sondern darüber hinaus Miteigentum an einer weiteren Wohnung haben führt nicht dazu, dass sie sich nicht an der Ausübung der hinsichtlich dieser weiteren Wohnungen bestehenden Stimmrechte beteiligen dürften.

Fazit: Der gesetzlichen Regelung in § 25 Abs. 1 S. 1 WEG ist lediglich zu entnehmen, dass derselbe Wohnungseigentümer nicht das Stimmrecht für mehrere Wohnungen ausüben darf. Ein darüber hinausgehender Regelungsgehalt ist der Norm jedoch nicht zu entnehmen.

Verwalterentlastung [66.1]

Keine Rechnungslegung für Entlastungszeiträume

Die Verpflichtung des Verwalters zur Rechnungslegung entfällt für die zurückliegenden Jahre, in denen er eine durch Beschluss genehmigte Jahresabrechnung erstellt hat jedenfalls dann, wenn ihm für das jeweilige Jahr zudem durch Beschluss der Wohnungseigentümerversammlung Entlastung erteilt wurde.
AG Halle, Urteil vom 29.5.2012, Az.: 120 C 4679/11

Fakten: Die Vorverwalterin erstellte für die Jahre 2005 bis 2008 jeweils Jahresabrechnungen. In den Wohnungseigentümerversammlungen von 2007 bis 2009 genehmigte die Wohnungseigentümergemeinschaft jeweils diese Abrechnungen. Darüber hinaus wurden jeweils auch bestandskräftige Mehrheitsbeschlüsse über die Entlastung der Verwaltung gefasst. Die Amtszeit der Verwalterin endete Ende 2009. Nach dem Verwalterwechsel überreichte die Vorverwalterin der aktuellen Verwalterin etliche Unterlagen, unter anderem Kontoauszüge und Belege für 2009. Eine Rechnungslegung erfolgte indes nicht. Die Eigentümergemeinschaft begehrte sodann Auskünfte und Rechnungslegung für die Jahre 2005 bis einschließlich 2009 samt Übergabe entsprechender Belege. Die Klage war nur teilweise erfolgreich. Die Vorverwalterin ist jedenfalls verpflichtet, die Rechnungslegung für das Jahr 2009 vorzulegen. Die Eigentümergemeinschaft kann nämlich aus dem bis Ende 2009 bestehenden Auftragsverhältnis generell nach der Ausführung des Auftrags Rechenschaft verlangen. Inhaltlich ist der Umfang der Rechenschaftspflicht darauf gerichtet, dem Auskunftsberechtigten eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und der Ausgaben mitzuteilen und die entsprechenden Belege vorzulegen. Diese Anforderungen waren für das Jahr 2009 nicht erfüllt.
Anders liegt es hinsichtlich der ebenfalls geltend gemachten Zeiträume 2005 bis 2008. Für diese Jahre hatte die Vorverwalterin bereits die Jahresabrechnungen erstellt. Diese wurden durch die Beschlüsse in den Wohnungseigentümerversammlungen auch bestätigt. Zudem stehen die jeweiligen Entlastungsbeschlüsse einer weitergehenden Rechnungslegungsverpflichtung entgegen. Bereits die bloße Genehmigung der Jahresabrechnung durch Mehrheitsbeschluss ist in der Regel dahingehend auszulegen, dass dem Verwalter in Bezug auf die in der Abrechnung dargestellten Zahlungsvorgänge einschließlich des zugrunde liegenden Verwalterhandelns stillschweigende Entlastung erteilt wird. Vorliegend ist diese Entlastung sogar ausdrücklich erteilt worden. Diese Entlastungswirkung betrifft nicht erst etwaige spätere Zahlungsansprüche gegen den Verwalter, sie befreit ihn auch von der Pflicht zur weiteren Rechnungslegung oder zur Erteilung weiterer Auskünfte.

Fazit: Der Verwalter ist ohnehin nicht mehr zur Rechnungslegung verpflichtet, wenn die Eigentümer bereits über Zeiträume bestandskräftige Abrechnungen beschlossen haben, für die die Rechnungslegung begehrt wird.

Mehrhausanlage [66.2]

Untergemeinschaft kann nicht über Kosten der Gesamtgemeinschaft beschließen

Haben Untergemeinschaften nach der Gemeinschaftsordnung jeweils eine eigene Beschlusskompetenz für die aufzustellenden Wirtschaftspläne und die Jahresabrechnungen, so steht den Mitgliedern der Untergemeinschaft nicht die Kompetenz zu, auch über die Kostenpositionen zu entscheiden, die das Grundstück, mehrere Gebäude oder gemeinschaftliche Anlagen betreffen. Da Wirtschaftspläne und Jahresabrechnungen notwendigerweise auch derartige Kosten enthalten, müssen auch im Fall einer Mehrhausanlage sämtliche Wohnungseigentümer über sie beschließen. Daraus folgt jedoch nicht, dass die von einer Untergemeinschaft beschlossenen Wirtschaftspläne und Jahresabrechnungen insgesamt nichtig sind.
BGH, Urteil vom 20.7.2012, Az.: V ZR 231/11

Eine Untergemeinschaft ist keine Gesamtgemeinschaft.

Anfechtungsklage [66.3]

Klageantrag muss hinreichend bestimmt sein

Der Klageantrag bindet das Gericht gemäß § 308 ZPO, er muss daher wenigstens im Rahmen der Auslegung hinreichend bestimmbar sein. Er ist grundsätzlich dann hinreichend bestimmbar, wenn er den Rahmen der gerichtlichen Entscheidungsbefugnis erkennbar abgrenzt und Inhalt und Umfang der materiellen Rechtskraft der begehrten Entscheidung erkennen lässt. Im Bereich der WEG-Anfechtungsklage muss also dem Klageantrag zu entnehmen sein, welcher Beschluss angefochten wird. Bei fehlender Bestimmtheit des Klageantrags ist die Anfechtungsfrist nicht gewahrt.
LG München I, Urteil vom 16.8.2012, Az.: 36 S 17332/11 WEG

Foto: Andrea Damm /pixelio.de

Maklerrecht

Vereitelter Verkauf [67.1]

Kein Anspruch auf Schadensersatz

Steht dem Makler mangels Nachweises der Gelegenheit zum Abschluss eines Kaufvertrags oder mangels Vermittlung kein Anspruch auf Maklerlohn zu, ist es ihm verwehrt, einen Sekundäranspruch auf Schadensersatz zu stützen, weil die Eigentümer des Anwesens trotz Stellung einer Kaufinteressentin nicht bereit waren, ihr Anwesen zu veräußern und dadurch dem Makler ein Anspruch auf Zahlung des Maklerhonorars entgangen ist.
OLG Koblenz, Beschluss vom 23.5.2012, Az.: 2 U 644/11

Fakten: Der Makler war von einem Ehepaar mit der Vermittlung des Verkaufs ihres Hausgrundstücks beauftragt. Er entfaltete insoweit diverse Verkaufsbemühungen und besichtigte das Anwesen mit mehreren Interessenten. Dabei konnte er einen Reservierungsvertrag mit einer Kaufinteressentin abschließen, nach der diese sich zur Zahlung einer Maklerprovision über 11.000 Euro verpflichtete. Der vorbereitete notarielle Kaufvertrag wurde jedoch von dem Ehepaar nicht unterzeichnet. Dieses wollte schlicht nicht mehr verkaufen. Der Makler nimmt nun das Ehepaar hinsichtlich seines nicht realisierten Anspruchs der 11.000 Euro in Anspruch – freilich vergeblich. Zunächst einmal besteht kein Anspruch auf eine Maklerprovision. Nach § 652 Abs. 1 BGB entsteht nämlich ein Provisionsanspruch nur dann, wenn infolge des Nachweises der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder infolge der Vermittlung des Maklers hierzu der Kaufvertrag zustande kommt. Da ein derartiger Kaufvertrag aber nicht zustande gekommen ist, besteht kein Provisionsanspruch.
Dem Makler steht auch kein Schadensersatzanspruch zu, weil das Ehepaar nicht bereit war, sein Anwesen zu verkaufen und dadurch dem Makler ein Provisionsanspruch gegen die Kaufinteressentin entgangen ist. Der Auftraggeber eines Maklers ist jedenfalls durch dessen Beauftragung nicht in seiner Entschließungs- oder Abschlussfreiheit beschränkt. Er bleibt Herr des Geschäfts. Der Auftraggeber braucht keine Rücksicht darauf zu nehmen, dass der Makler nur beim Zustandekommen des Hauptvertrags bei Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder infolge der Vermittlung des Maklers seine Maklergebühr erhält. Da das Ehepaar in seiner Entschließungs- und Abschlussfreiheit nicht beschränkt war, fehlte es an einer Pflichtverletzung.

Fazit: Freilich ist es für den Makler ärgerlich, wenn sich ein zunächst verkaufsbereiter Auftraggeber plötzlich eines anderen besinnt und kurz vor Abschluss des Kaufvertrags nicht mehr verkaufen will. Alle Bemühungen des Maklers waren umsonst, Provisions- oder Schadensersatzansprüche kommen aber nicht in Betracht. Formularvertraglich kann der Makler wenigstens den Ersatz seiner tatsächlichen Aufwendungen – allerdings ohne Berücksichtigung allgemeiner Geschäftskosten und seines Zeitaufwands – mit seinem Auftraggeber vereinbaren.

Mietrecht

„Keine Mietansprüche für die Vergangenheit“ [67.2]

Ausschluss Betriebskostennachforderungen durch Räumungsverleich?

Die Regelung in einem gerichtlichen Räumungsvergleich, „Mietansprüche für die Vergangenheit bestehen damit nicht mehr“, schließt die Nachforderung eines Saldos aus einer zeitlich erst später erstellten Betriebskostenabrechnung nicht aus. Der Vermieter muss sich jedoch bei der Aufstellung der Betriebskostenabrechnung aufgrund der Erlass- und Erfüllungswirkung des Räumungsvergleichs so behandeln lassen, als seien die bis zu seinem Abschluss fälligen Vorauszahlungen auf die Heiz- und allgemeinen Betriebskosten gezahlt.
OLG Düsseldorf, Urteil vom 9.2.2012, Az.: I-10 U 91/11

Fakten: Die Parteien streiten darüber, ob der Mieter eine nach dem Räumungsvergleich erhobene Betriebskostennachforderung bezahlen muss. Im Räumungsvergleich war geregelt: „Mietansprüche für die Vergangenheit bestehen nicht mehr.“ Das OLG gibt überwiegend dem Vermieter recht: Im Räumungsvergleich war geregelt, dass der Mieter 6.000 Euro zu zahlen habe und weitere Mietansprüche für die Vergangenheit nicht bestehen. Betriebskostennachforderungen sind aber von dieser Regelung insoweit nicht erfasst, als dass eine formell wirksame Abrechnung erst nach Abschluss des Vergleichs erstellt wurde. Der Räumungsvergleich ist insoweit so zu verstehen, dass nur solche Mietforderungen erfasst sein konnten, die im Zeitpunkt des Vergleichsschlusses bereits fällig waren. Die Nachforderung aus einer erst nach dem Stichtag erstellten Betriebs- und Heizkostenabrechnung wird demgegenüber erst mit der Übermittlung einer formell ordnungsgemäßen Abrechnung fällig und ist mit dieser Zukunftsausrichtung von der auf Mietansprüche für die Vergangenheit beschränkten Sprachregelung des Vergleichs nicht erfasst.

Fazit: Das Landgericht hat den Vergleich hier so ausgelegt, dass er die Betriebskostenforderungen erfasst, da sie in der Vergangenheit ausgelöst wurden. Das Oberlandesgericht hat das bessere Argument auf seiner Seite mit dem Hinweis darauf, dass der Vergleich nur entstandene, das heißt fällige Ansprüche erfassen sollte. Betriebskostennachforderungen werden erst mit formell wirksamer Abrechnung fällig.

Heizung [68.1]

Verlustreich arbeitende Heizung für sich gesehen kein Mietmangel

Eine verlustreich arbeitende Heizung stellt nicht per se einen zur Minderung berechtigenden Mangel dar. Der Kostenaspekt ist für den Begriff des Sachmangels irrelevant. Selbst außergewöhnlich hohe Heizkosten stellen als solche keinen Fehler der Mietsache dar. Nur wenn diese hohen Heizkosten auf einem Fehler der Heizungsanlage beruhen, kann ein Mangel der Mietsache vorliegen. Ob ein solcher Fehler vorliegt, ist nach dem Stand der Technik zur Zeit des Einbaus der Heizungsanlage zu beurteilen.
KG Berlin, Urteil vom 21.5.2012, Az.: 8 U 217/11

Fakten: Die Parteien streiten über die Heizkosten. Der Mieter ist der Auffassung, die Miete sei aufgrund einer verlustreich arbeitenden Heizung gemindert, da diese mangelhaft sei. Das Gericht gibt dem Vermieter recht.
Die Heizungs- und Belüftungsanlage ist nicht mit einem Mangel im Sinne von § 536 BGB behaftet. Maßgeblich für die Beurteilung der Frage, ob ein Mangel vorliegt, sind die Vereinbarungen der Pareien und nicht in erster Linie die Einhaltung bestimmter technischer Normen. Fehlen, wie hier, ausdrückliche Parteiabreden zur Beschaffenheit der Mietsache, so ist die Einhaltung der maßgeblichen technischen Normen geschuldet. Die Nichteinhaltung technischer Normen liegt hier nicht vor. Die Räume weisen angemessene Temperaturen auf. Eine verlustreich arbeitende Heizung stellt per se keinen zur Minderung berechtigenden Mangel der Mietsache dar. Der Kostenaspekt ist kein Indiz für einen Mangel. Selbst außergewöhnlich hohe Heizkosten stellen als solche keinen Fehler der Mietsache dar.

Fazit: Der Mieter hat einen Anspruch auf eine Heizung, die den vertraglichen Vereinbarungen oder – falls eine solche fehlt – dem Stand der Technik entspricht. Davon zu trennen sind Fragestellungen, die etwa die Beheizbarkeit der Räume betreffen. Im Rahmen des Wirtschaftlichkeitsgebots ist der Vermieter verpflichtet, den Mieter nur mit solchen Nebenkosten zu belasten, die angemessen und vertretbar sind. Der Vermieter ist nicht verpflichtet, die für den Mieter günstigste Nutzung vorzuhalten.

Mietminderung bei Schimmelpilzbefall [68.2]

Schadensanfälligkeit bei Wärmebrücken

Stellt ein Sachverständiger per Gutachten fest, dass zwar kein Baumangel vorliegt, der Gebäudeteil aber schadensanfällig ist, etwa aufgrund einer Wärmebrücke, ist der Mieter zu einem Wohnverhalten verpflichtet, das dem Rechnung trägt. Er kann aber die Miete mindern und Instandsetzung verlangen, wenn der Vermieter nicht die Verantwortlichkeit des Mieters für die Schimmelbildung beweisen kann.
AG Tempelhof-Kreuzberg, Urteil vom 24.4.2012, Az.: 7 C 326/10

Konkurrenzschutz [68.3]

Verletzung des Konkurrenzschutzes kann teuer werden

Die mietvertragliche Gewährung von Konkurrenzschutz für den Betreiber eines Fitness-Studios, in welchem auch medizinisch-therapeutische Behandlung angeboten wird, schließt auch die Ansiedelung eines Fitness-Studios aus, das keinen besonderen medizinischen oder therapeutischen Ansatz hat und sich vorrangig an jugendliches Publikum richtet. Maßgebend ist der in dem anderen Mietvertrag vereinbarte Mietzweck. Aus der Verletzung der Konkurrenzschutzklausel durch Abschluss eines Mietvertrags resultiert die Pflicht des Vermieters, im Rahmen des ihm rechtlich und tatsächlich Möglichen auf den Mieter einzuwirken, in den Mieträumen den Betrieb eines Hauptgewerbes „Fitness-Studio" zu unterlassen, und dies zu unterbinden.
LG Frankfurt am Main, Beschluss vom 27.1.2012, Az.: 2 U 299/11

Fakten: Der Gewerberaummieter macht gegen seinen Vermieter im vorliegenden Fall Schadensersatzansprüche aus einer mietvertraglichen Konkurrenzschutzklausel geltend. Das Landgericht Frankfurt gibt dem Gewerbemieter nunmehr in zweiter Instanz recht.
Der Mieter hat einen mietvertraglichen Anspruch auf Beseitigung des aus dem Abschluss des Mietvertrags mit dem Konkurrenten resultierenden Konkurrenzverhältnis. Die Gewährleistung von Konkurrenzschutz schließt es nämlich aus, in dem betroffenen Gewerbepark verschiedene Gewerberäume zu dem Zweck zu vermieten ein weiteres Fitness-Studios zu betreiben. Diese Tatsache ergibt sich aus der vereinbarten Vertragsklausel unter Berücksichtigung des Gebots von Treu und Glauben.
Für den Vermieter war vorliegend deutlich erkennbar, dass der Mieter mit dem Abschluss der Konkurrenzschutzklausel jedes mögliche Konkurrenzverhältnis zu einem anderen Anbieter der Leistungen eines Fitness-Studios vermeiden wollte, welches geeignet war, seinen eigenen Geschäftsbetrieb zu beeinträchtigen. Die vom Mieter zusätzlich angebotene medizinisch-therapeutische Behandlung ändert am Konkurrenzverhältnis nichts. Dem Vermieter hätte sich vielmehr aufdrängen müssen, dass er mit dem Abschluss des weiteren Mietverhältnisses zum Betrieb eines Fitness-Studios die mit dem Mieter vereinbarte Konkurrenzschutzklausel verletzt. Die dennoch und trotz Widerspruch des Mieters vorgenommene Vermietung an den Konkurrenten stellte eine vorsätzliche sittenwidrige Schädigung des Mieters dar.

Fazit: Die nachweisliche Verletzung des Konkurrenzschutzes kann den Vermieter sehr teuer zu stehen kommen: Er muss nämlich nicht nur dem in seinem Konkurrenzschutz geschädigten Mieter den gesamten Schaden bis hin zu Umsatzeinbußen ersetzen, sondern auch den Vertrag mit dem Konkurrenten auflösen und diesem den Schaden aus der Nichterfüllung des Vertrags bezahlen.

Foto: FER737NG/shutterstock.com

Wasserschaden [69.1]

Kontrolle von Regenabläufen bei konkreten Anzeichen auf Verstopfung

Den Vermieter trifft keine generelle Pflicht, Dachrinnen und Regenabflüsse regelmäßig zu kontrollieren und zu reinigen, sofern keine konkreten Anzeichen für eine drohende Verstopfung vorliegen oder wenn aufgrund der Örtlichkeiten nicht mit Laubverstopfungen zu rechnen ist. Es spricht kein Anscheinsbeweis dafür, dass Rückstaubildungen stets auf eine Verletzung von Reinigungspflichten zurückzuführen sind.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 30.3.2012, Az.: I-24 U 254/11

Dachrinne. Vermieter hat keine regelmäßige Kontrollpflicht.

Fakten: Der Mieter verlangt vom Vermieter Schadensersatz wegen verstopfter Regenabflüsse. Die betroffene Lagerhalle grenzt im Abstand an ein Birkenwäldchen. Der Mieter leitet daraus eine erhöhte Kontrollpflicht durch den Vermieter im wöchentlichen Rhythmus ab. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Die ordnungsgemäße Entwässerung des Dachs gehört zur vom Vermieter geschuldeten „Soll-Beschaffenheit". Es besteht aber keine generelle Pflicht des Vermieters, Dachrinnen und Regenabflüsse regelmäßig zu kontrollieren und zu reinigen. Etwas anderes gilt nur dann, wenn konkrete Anzeichen für eine drohende Verstopfung vorliegen oder wenn aufgrund der Örtlichkeiten mit Laubverstopfungen zu rechnen ist, das heißt, wenn Bäume in der Nähe sind und diese so hoch sind, dass Laub in nicht unerheblichem Ausmaß auf das Dach und in die Regenrinnen fällt. Hier war der Vermieter aufgrund des an die Lagerhalle im Abstand angrenzenden Birkenwäldchens gehalten, die Entwässerung regelmäßig zu kontrollieren beziehungsweise kontrollieren zu lassen. Dass der Vermieter seine diesbezügliche Verpflichtung verletzt hat, lässt sich nach dem Ergebnis der erstinstanzlichen Beweisaufnahme aber nicht feststellen. Eine Kontrolle im Abstand von vier bis sechs Wochen reichte hier mangels gegenteiliger Anhaltspunkte aus.

Fazit: Im vorliegenden Fall war die Verstopfung der Regenabflüsse im Hochsommer geschehen und es gab keinerlei Hinweise auf eine Behinderung des Abflusses. Allerdings muss der Vermieter grundsätzlich dafür sorgen, dass der Gebrauch der Mietsache durch verstopfte Dachrinnen und Regenrohre nicht beeinträchtigt wird beziehungsweise. dem Mieter kein Schaden durch solche Verstopfungen entsteht. In der Nähe herabfallenden Laubes trifft den Vermieter daher eine regelmäßige, den Gegebenheiten des Einzelfalls entsprechende Kontrollpflicht.

Schimmel [69.2]

Bei Baumangel: Mietminderung trotz geringer Beheizung durch Mieter

Schimmelpilzbefall im Schlafzimmer, der durch einen Baumangel verursacht wurde, stellt auch dann einen zur Mietminderung (in diesem Fall zehn Prozent) berechtigenden Mietmangel dar, wenn der Mieter die Feuchtigkeitsschäden durch geringe Beheizung unterstützt hat.

LG Berlin, Urteil vom 4.5.2012, Az.: 65 S 14/11

Fakten: Die beteiligten Parteien streiten über die Ursachen und Folgen des Schimmelbefalls im Schlafzimmer des Mieters. Das Gericht gibt dem Mieter überwiegend recht. Im vorliegenden Fall handelt es sich um einen durch einen Baumangel verursachten erheblichen Schimmelbefall mit einer Ausdehnung von bis zu 50 cm. Das stellt eine erhebliche Gesundheitsgefährdung dar sowie einen erheblichen optischen Mangel. Der Vermieter ist für die Behauptung, dass ein Mangel nicht vorliege, darlegungs- und beweispflichtig. Im Zeitpunkt der Probenentnahme waren zwar keinerlei lebende Schimmelpilze mehr festgestellt worden. Der Mieter hatte den Schimmelpilzbefall aber bemängelt, und es gibt hier keinen Zweifel daran, dass der Mangel auch tatsächlich bestanden hat. Die Art der Beheizung durch den Mieter hat hier den Schimmelpilz nicht verursacht, sondern lediglich gefördert. Eine geringe Beheizung für sich stellt – darauf hat das Gericht in seiner Entscheidung hingewiesen – auch keine Vertragsverletzung dar, wenn dies durch die Parteien nicht ausdrücklich anders vereinbart worden ist. Da der Mieter das betroffene Zimmer als Schlafzimmer nutzt, ist eine geringere Beheizung als vertragsgemäße Nutzung anzusehen, sodass sich die geringe Beheizung nicht zulasten des Mieters auf die Minderungsquote auswirkt, welche hier mit zehn Prozent zu bewerten ist.

Fazit: Ist ein Baumangel einmal als Ursache für die Schimmelbildung festgestellt worden, führt selbst eine parallel stattfindende unzureichende Belüftung und Beheizung durch den Mieter nicht zu einem Ausschluss der Mietminderung. In aller Regel ist es nicht einfach nachzuweisen, dass die Schadensursache nicht auch im Risikobereich des Vermieters anzusiedeln ist.

Mein Klassiker

Dietmar Müller,
geschäftsführender
Gesellschafter
Deutsche Agentur
für Kommunikation,
Heusenstamm

Das Märchenbuch für Manager

Buch von Jürgen Fuchs

In kaum einer Lebensphase werden Gefühle so schonungslos offen und ehrlich gezeigt wie im Kindesalter. Die Fantasie arbeitet auf Hochtouren, alles scheint möglich, und selbst die elterlichen Grenzziehungen sind eher lästig als wirklich aufhaltend. Kurz, der junge Erdenbürger erobert die Welt. Damit erste Wertvorstellungen in die Gedankenwelt Eingang finden, haben uns unsere Eltern Märchen erzählt, Sinnbilder von Gut und Böse, Richtig und Falsch. Diese Geschichten waren voll von Bildern und Metaphern die bis heute wirken. Genau das hat sich Jürgen Fuchs zum Vorbild genommen. Er erzählt in seinem Märchenbuch Gute-Nacht-Geschichten für „Leitende und Leidende". Dabei zeichnet er die täglichen Erlebnisse von Managern in Form von zahlreichen, sehr bildhaften Geschichten und kurzen Sinnsprüchen. Das Buch ist voll von Denkanstößen. Kurz und prägnant greift Fuchs immer wieder Themen auf, die wir alle schon im Dasein als Manager erlebt haben. Dabei ist er fern von jeder Missionarstätigkeit. Fuchs erzählt einfach nur, was er sieht und was er erlebt – aber wie! Einfach und doch mit Hintersinn kommen seine Manager-Märchen daher. Manches sticht sofort ins Herz, einige Dinge brauchen ihre Reifezeit. Gerade diesem Umstand sollte man Rechnung tragen und das Büchlein mit seinen 250 Seiten nicht in einem Zug lesen. Besonders lesenswert ist sein Märchen über „Die schnelllebige Zeit". Hier geht er der Frage auf den Grund, die unsere ehemals gemächliche Immobilienwirtschaft inzwischen auch erreicht hat: Ist die Zeit hektischer geworden oder agieren wie nur hektischer? Bei dieser Geschichte lässt er so ganz nebenbei noch Immanuel Kant und Wilhelm Busch zu Wort kommen. Lesenswert!

„Besonders lesenswert ist das Märchen über „Die schnelllebige Zeit". Hier geht der Autor der Frage auf den Grund, die unsere ehemals gemächliche Immobilienwirtschaft inzwischen auch erreicht hat: Ist die Zeit hektischer geworden oder agieren wir nur hektischer?"

Jürgen Fuchs: Das Märchenbuch für Manager, Frankfurter Allgemeine Buch, 7. Auflage 2007, 256 Seiten, ISBN: 978-3-89981-107-0, 19,90 Euro

Neue Bücher

Haftung des Architekten und Bauunternehmers

Die Neuauflage des Buches behandelt alle wichtigen Fragen des Haftungsrechts des Architekten und des Bauunternehmers, berücksichtigt ist der aktuelle Stand in Gesetzgebung und Rechtsprechung. Dabei sind die aktuellen VOB/B 2009 berücksichtigt sowie die Änderungen durch das neue Verjährungsrecht.

Dr. Jürgen Lauer, Christoph Wurm, Verlag C.H. Beck, 6. Auflage 2012, 397 S., ISBN 978-3-406-62890-0, 59 Euro

Ermittlung des Verkehrswerts von Immobilien

Die 30. Auflage des Roch-Brachmann-Klassikers ist fertiggestellt. Die inhaltlich völlig neu gestaltete Auflage enthält die aktuelle ImmoWertV und die SWRL inklusive der NHK 2010 und wird zudem ergänzt durch ausgewählte wirtschaftliche Spezialfälle.

Ulrich Renner, Michael Sohni, Theodor Oppermann Verlag, 30. Auflage 2012, 896 S., ISBN 978-3876040004, 149 Euro

DIN V 18599

Die Vornormenreihe DIN V 18599 soll eine Brücke schlagen von der EU-Richtlinie 2002/91/EG zur Beratungs- und Planungspraxis im Neubau und in der Bestandssanierung. Das Werk richtet sich an Bauingenieure, Architekten und Fachplaner und kann entweder im Komplett-Paket auf CD-Rom oder als Sonderdruck im Ordner erworben werden.

DIN V 18599, Beuth Verlag GmbH, 4. Auflage 2012, 1.084 S., 2 Ordner, ISBN 978-3-410-22539-3, 328 Euro

Digitale Immobilienkommunikation

Soziale Medien, erweiterte Realität und mobile Anwendungen werden die Vermarktung von Immobilien in den kommenden Jahren gravierend verändern – vor allem in Deutschland, wo im Vergleich zu den USA und Asien viel Nachholbedarf herrscht. 800 Millionen Facebook-Nutzer, 200 Millionen Twitter-Nutzer, 100 Millionen LinkedIn-Nutzer und jährlich mehr als 30 Millionen verkaufte iPhones und 53 Millionen verkaufte Tablet-Computer wie das iPad seien ein Wort, vor dem sich auch die Immobilienbranche nicht verschließen könne, meint der Autor des Buches, Thomas Gawlitta. Er lädt ein, sich auf die neuen Medien einzulassen und verspricht einen spannenden Einblick in die Welt der digitalen Kommunikation mit Beispielen aus der ganzen Welt des Internets und Anregungen speziell für die Immobilienwirtschaft.

Thomas Gawlitta, Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft, 1. Auflage 2012, 148 S., ISBN 978-3940219152, 39 Euro

Arbeitende Orte

Bürobauten stellen eine besondere Herausforderung für Architekten dar: Die Gebäude sollen ein Aushängeschild für Unternehmen sein, als Arbeitsort die Kreativität und Kommunikation der Mitarbeiter beflügeln, gleichzeitig immer flexibler werden und dabei Betriebskosten und Umwelt schonen. In ihrem Buch „Arbeitende Orte. Bürobauten mit Wert und Mehrwert" stellen die Herausgeber drei Gebäude auf den Prüfstand. Fotoreportagen und Interviews mit Nutzerinnen und Nutzern untersuchen den architektonischen und den sozialen Raum der Bürobauten. Welche programmatischen Erweiterungen machen sie zu arbeitenden Orten? Welchen Mehrwert bringen sie? Vorgestellt werden das Direktionsgebäude der AachenMünchener in Aachen, die Patrizia Hauptverwaltung in Augsburg und das adidas Laces in Herzogenaurach.

Angelika Fitz, kadawittfeldarchitektur (Hrsg.), Springer Verlag Wien New York, 192 S., ISBN 978-3- 7091-1314-1, 39,95 Euro

Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft

Wohnungsunternehmen und Hausverwalter müssen ihrer Verkehrssicherungspflicht zur Sicherung von Gefahrenquellen stets mit großer Sorgfalt nachkommen. Das Buch „Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft" bietet eine praktische Einführung in das Arbeitsfeld und ist jetzt in zweiter Auflage erschienen. „Für Wohnungsunternehmen und Hausverwalter sind vor allem die eingepflegten Urteile des Bundesgerichtshofs wichtig, da die Verkehrssicherungspflicht zunehmend strenger ausgelegt wird", sagt Autor Hans-Thomas Damm. Mit zahlreichen Fotos werden die unterschiedlichen Gefahrenquellen anschaulich dargestellt. Erstmals können Leserinnen und Leser das Fachwissen auch online über die Datenbank „Haufe WohnungsWirtschafts Office Professional" abrufen.

Hans-Thomas Damm, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, 2. Auflage 2012,167 S., ISBN 978-3-648-02033-3, 34,95 Euro

Impressum

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Jola Horschig
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
anyaivanova/shutterstock.com

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

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

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@
haufe-lexware.com

David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@
haufe-lexware.com

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 136 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz" erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von Cimmit bis Quo Vadis

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
21. Sprengnetter Jahreskongress 2013	**17.-19.1.2013 Fulda**	559 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2013	**21.1.2013 Frankfurt am Main**	390 Euro	BIIS GmbH, Telefon 069 2980289-0, www.biis.info
Energiewirtschaft 2013	**22.-24.1.2013 Berlin**	2.799 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3433, **www.handelsblatt-energie.de**
5. Immobilienforum München 2013	**23.1.2013 München**	1.095 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de/immo-muenchen**
TOP-TERMIN **CIMMIT 2013** – 23. Jahresauftaktkongress der Immobilienwirtschaft mit den Themen: Trends, Markenentwicklung und Prognosen	**24.-25.1.2013 Frankfurt am Main**	2.399 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3539, **www.cimmit.de**
Nachhaltigkeitskongress	**24.-25.1.2013 Hamburg**	kostenfrei	ECE Projektmanagement, Telefon 040 60606-9547, **www.ece.de**
20. iwb-Jubiläumsfachtagung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**29.-30.1.2013 Braunschweig**	100 Euro	iwb Entwicklungsgesellschaft, Telefon 0531 23808-48, **www.iwb-e.de**
13. Euroforum-Jahrestagung	**4.-5.2.2013 Hannover**	1.749 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3539, **www.euroforum.de/logistik**
TOP-TERMIN **Quo Vadis 2013** – 23. Jahresauftakt für die Entscheider der Immobilienwirtschaft	**4.-6.2.2013 Berlin**	2.650 Euro	Heuer Dialog, Telefon 0611 9732681, **www.heuer-dialog.de/quovadis**
E-World of Energy & Water	**5.-7.2.2013 Essen**	60 Euro/Tag	E-world energy & water GmbH, Telefon 0201 1022-210, **www.e-world-2013.com**
Seminare und Schulungen			
Innovations-Tagung für Immobilienmakler	**16.1.2013 Fulda**	79 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675-76, **www.sprengnetter.de**
Lebenszyklus- und Gebäudenutzungskosten Kostenerhebung – Benchmarking – Optimierungspotenziale	**17.1.2013 Hamburg**	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030-390473-170, **www.vhw.de**
Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum (Praxisseminar für Einsteiger)	**18.1.2013 Hamburg**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Richtiges Verhalten bei Abnahme und Mängeln	**18.1.2013 Karlsruhe**	245 Euro*/ 315 Euro**	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.ifbau.de**
Mietrechtsreform 2012	**21.1.2013 München**	599 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, **www.beck-seminare.de**
Projektsteuerung am Bau	**21.-22.1.2013 Köln**	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de/12-73514**
Praxis-Seminar für Käufer von Wohnungsportfolien und Asset- und Propertymanager von Wohnungsbeständen	**22.1.2013 Berlin**	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, **www.tvs-berlin.de**
BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	**22.-23.1.2013 Frankfurt am Main**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Aktuelles Mietrecht für Gewerbeimmobilien	**22.-23.1.2013 München**	1.895 Euro	Management Forum Starnberg, 08151 2719-0, **www.management-forum.de/mietrecht**
HausverwaltungsManagement Grundlagen	**23.1.2013 Ulm**	399 Euro inkl. MwSt.	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
HausverwaltungsManagement für Fortgeschrittene	**24.1.2013 Ulm**	399 Euro inkl. MwSt.	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
Energieeffiziente Gebäudeplanung – Passivhaustechnologie	**24.1.2013 Karlsruhe**	215 Euro*/ 295 Euro**	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.ifbau.de**

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aberdeen Immobilien 10
Accor 37
Adagio Deutschland 37
Allmann Sattler Wappner . . . 60
Aurelis Real Estate 12, 59
AviaRent 51

B
Beiten Burkhardt 29
Beos 3
Berwin Leighton Paisner . . . 29
blauraum architekten 60
BNP Paribas Real Estate Investment Management (BNP Paribas REIM) 14

C
Colliers 56
Colliers Schauer & Schöll . . . 60
Contor GmbH 27
Corpus Sireo 62

D
DB Services Immobilien GmbH 12
DG Hyp 14
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG . 14

E
ECE 14
Elite Objektservice Dr. Gramlich GmbH & Co. KG 12
Ernst & Young 52
FHHI Fondshaus Hamburg Immobilien . 9, 14, 36

G
GBI AG 14
GBI Capital GmbH 14
Gleiss Lutz & Partner 29

H
Hahn-Gruppe 37
Hamburg Team 58, 60
Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG 12
Herbert Smith 29
Hochtief AG 14
Hochtief Solutions AG 14, 58, 60

I
ImmobilienScout24 13
International Campus AG . . . 74
Ista Deutschland GmbH 46

J
Jones Day 29
Jones Lang LaSalle . . . 28, 56 ff.

K
KanAm 10
Kapitalpartner Konzept GmbH 74
Knight Frank 8

M
McDermott 29
Meilenwerk 49
Minol Messtechnik 46
MPC Capital 36

N
Noerr, Luther 29
Nord Project Immobilien . . . 74

P
Patrizia Wohninvest KAG . . . 14
Pinsent Masons 29

Q
Quinn Emanuel 29

S
Savills 57, 58
Scope 37

T
TAG Immobilien AG 10
Techem GmbH 46
TLG Immobilien 58
TLG Wohnen GmbH 10

W
Wölbern Invest 37

Y
Youniq 49

Vorschau auf ...

... Februar 2013

Vorreiter Baden-Württemberg. Umrüsten, aber richtig.

Energiewende 2013

Pro und Contra Blockheizkraftwerke

In Baden-Württemberg sind beim Austausch der Heizung moderne energetische Standards bereits gesetzliche Pflicht. Ist das Blockheizkraftwerk dabei wirklich die beste Variante? Was Verwalter und Wohnungsunternehmen bei einem Umbau berücksichtigen müssen.

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

Neue Spieler – bekannte Gesichter

Die Spatzen pfeifen es von den sich leerenden Bankpalästen: Es ist schwieriger geworden, Gewerbeobjekte zu finanzieren. Das ruft nun die offensichtlich solider wirtschaftenden Sparkassen und Raiffeisenbanken auf den Plan. Doch auch sie stellen Bedingungen.

Die Februar-Ausgabe erscheint am 1. Februar 2013, Anzeigenschluss ist der 7. Januar 2013.

... März 2013

Digital Real Estate

Online First

Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft erlebt eine digitale Revolution. Cloud-Services, Apps, elektronische Prozesssteuerung, CRM-Systeme und soziale Netzwerke halten verstärkt Einzug in die Branche. Die Immobilienprofis müssen in finanzieller, technischer und rechtlicher Hinsicht viel dazulernen. Eine Roadmap für den Eintritt in ein anderes Wirtschaften.

Die März-Ausgabe erscheint am 1. März 2013, Anzeigenschluss ist der 4. Februar 2013.

Fotos: Viessmann Werke; Gerd Altmann/pixelio.de; Viessmann

Geheimnisse

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

… drei Studi-Investoren

Gerrit M. Ernst, geschäftsführender Gesellschafter der Nord Project Immobilien, Hamburg

Horst Lieder, Chief Executive Officer von International Campus AG, Berlin

Kai Schafheutle, Geschäftsführer Kapitalpartner Konzept GmbH, Leipzig

Welche Schwächen haben Sie – mit Ausnahme von Ungeduld und Perfektionismus?

Ernst: Ich habe eine Schwäche für sanierungsbedürftige Fachwerkhäuser.
Lieder: Ich stelle häufig den Beruf und die Arbeit vor alle anderen Sachen.
Schafheutle: Manchmal das Gefühl zu haben, es jedem recht machen zu müssen und zu wollen.

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

Ernst: Sehr gern mal wieder mit meiner Frau. Alternativ mit den Baudezernenten deutscher Metropolen, um die Investitionshemmnisse für Studentenapartments in ihren Satzungen zu diskutieren.
Lieder: Mit Dr. Eckart John von Freyend. Er ist ein sehr erfahrener Mann, der alle möglichen Entwicklungen in der Branche schon mitgemacht hat.
Schafheutle: Mit Minister Dr. Peter Ramsauer. Gerne würde ich mit ihm in Dialog treten wollen, ob der Ansatz tatsächlich richtig und zielführend ist, Studenten in alte Kasernen einzuquartieren.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Ernst: In der Hamburger City, alternativ auf der Autobahn.
Lieder: Meistens im Büro.
Schafheutle: Sehr häufig im Auto. Ansonsten zu Hause.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Ernst: Mit einem guten WLAN kann man Studenten fangen, aber nur mit einem guten Draht zu ihnen hält man sie.
Lieder: Ein bisschen mehr Ehrlichkeit und konsequenteres Abarbeiten und Umsetzen.
Schafheutle: Ich wünsche mir manchmal ein konstruktiveres und vertrauensvolleres „Miteinander" innerhalb der Branche. So wäre meines Erachtens vieles einfacher und zielführender.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Studentenwohnheime lassen sich nach Ende des Studentenbooms als Seniorenimmobilie nutzen."

Ernst: Das Rotationsprinzip bei Studenten erfüllen wir durch eine Begrenzung der Mietdauer auf drei Jahre. Für das Rotationsprinzip bei Senioren fehlt uns (glücklicherweise) der ethische Rahmen. Oma und Opa sind uns wichtiger als Bezahler.
Lieder: Nur, wenn die Senioren besonders fit sind oder im 58. Semester.
Schafheutle: Wenn ein modernes Studentenapartmenthaus die richtige Lage hat, wird es unabhängig von den Studentenzahlen immer eins bleiben. ←|

Die internationale Messe der Immobilienprofis - 24. Edition

mipim®
The world's property market

12. - 15. März
2013
Palais des Festivals
Cannes, France
mipim.com

WOLLEN SIE IN IMMOBILIEN INVESTIEREN?

- Die MIPIM ist Treffpunkt der einflussreichsten Akteure aus allen professionellen Immobilienbereichen und bietet einen erstklassigen Zugang zu sehr vielen Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen auf internationaler Ebene.

18 864 m^2	Ausstellungsfläche
19 402	Einzelteilnehmer
1 863	Ausstellende Firmen
1 600	Führungskräfte aus der Immobilienbranche
220	Politische Führungskräfte
83	Länder
60	Vorträge

MELDEN SIE SICH AN

KONTAKT : CLAUDIA ROEHL
Tel: +49 30 280 18 555
mipim@runze-casper.de

DIE MIPIM, DER OBLIGATORISCHE TERMIN DER IMMOBILIENPROFIS

- Finden Sie Ihre zukünftigen Partner unter 4.100 Investoren sowie 4.000 Projektentwicklern und Bauträgern.
- Informieren Sie sich in mehr als 60 Konferenzen mit über 200 Branchenexperten.
- Finden Sie innovative Lösungen zur Wertsteigerung Ihrer Immobilien im MIPIM Innovation Forum.
- Besuchen Sie den Logistikpavillon, die obligatorische Plattform für Immobilienakteure aus Logistik, Transport und Infrastruktur.
- Entdecken Sie die Türkei, das Ehrengastland der MIPIM 2013, und treffen Sie die wichtigsten Akteure des türkischen Markts in einem Sonderpavillon.

Für weitere Informationen: www.mipim.com

BUILDING TOMORROW'S WORLD

Reed MIDEM MIPIM® is a registered trademark of Reed MIDEM. All rights reserved.

In diesem Moment …

… sondiert Makler Tobias M., 36, die regionale Marktlage bis ins Detail.

IMMOBILIEN SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

Ganz schön aussichtsreich: MarktNavigator Profi gebucht, vollständige Marktübersicht erhalten, Akquise und Vermarktungserfolge verzeichnet! Weitsichtige Makler setzen jetzt auf den neuen MarktNavigator Profi von ImmobilienScout24.

Mehr Infos direkt unter 030 – 24 301 11 00 oder www.immobilienscout24.de/marktnavigator