Geschäftsbericht 2010/2011

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

www.zia-deutschland.de

Mitglieder

Aberdeen
ABG Unternehmensgruppe
ActivumSG Activum SG Advisory GmbH
Allianz
alstria First German REIT
AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler
AXA Real Estate IM An AXA Investment Managers Company
B&O Lösungen für die WohnungsWirtschaft
bauwens
BEITEN BURKHARDT
BÖGNER HENSEL & PARTNER Rechtsanwälte Notare Steuerberater
BulwienGesaAG research • analyse • consulting
Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e. V. Ihre Experten für Garten & Landschaft
BUSE HEBERER FROMM
LEG Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften
CUSHMAN & WAKEFIELD Global Real Estate Solutions
Deka Immobilien Investment
Deloitte.
Deutsche Bank
BauGrund Institutional & Private Property Management Real Estate Asset Management Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe
DIP THE ALLIANCE OF PROPERTY COMPETENCE
DKB Immobilien Aktiengesellschaft
Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
DREES & SOMMER
COMMERZBANK Group
EURO HYPO
EVONIK INDUSTRIES
Feri
FPS RECHTSANWÄLTE & NOTARE FRITZE · WICKE · SEELIG
Frauen in der Immobilienwirtschaft e. V.
Gleiss Lutz
GOLDBECK
Groß & Partner
GSW
GWW IN WIESBADEN ZU HAUSE
HOCHTIEF SOLUTIONS AG
Hogan Lovells
HSH REAL ESTATE EIN UNTERNEHMEN DER HSH NORDBANK GRUPPE
IBM
Institut Bauen und Umwelt e.V.
ista
ivd RDM VDM
IVG
JAMESTOWN
JONES LANG LASALLE
LEG
MAB DEVELOPMENT
MARITIM HOTELS
MEAG
METRO Group Asset Management
PHILIPS
PLUGGIT Die Wohnraumlüftung.
Pramerica
PRELIOS
ProLogis
RREEF
SCHOMBERG & CO. REAL ESTATE CONSULTING
SEB
seitz CONSULTING
SilenceSolutions DIE AKUSTIKSCHMIE.DE
THOMAS DAILY
TLG IMMOBILIEN STARK IM OSTEN
TOWER WOHNEN mein Zuhause
TREUREAL
ULI Urban Land Institute Germany
WGF Westfälische Grundbesitz und Finanzverwaltung AG
wisag
WTS AKTIENGESELLSCHAFT Steuerberatungsgesellschaft
INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

alt+kelber Immobiliengruppe
Ein Unternehmen der conwert Immobilien Gruppe

ALTMEPPEN Immobilien Bewertung & Beratung

Anschutz Entertainment Group

ARCADIS Infrastructure, environment, buildings

aurelis Real Estate Management

BEOS

Berlin Hyp

BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V.

BILFINGER BERGER Hochbau

bknbiostrom AKTIENGESELLSCHAFT

C&L Ludwig Immobilienverwaltungsgesellschaft mbH

CapTen AG Advisory • Contracting • Financing • Valuation

THE CARLYLE GROUP

CLIFFORD CHANCE

COMMERZ REAL Commerzbank Gruppe

DES Deutsche EuroShop

DEUTSCHE HYPO Ein Unternehmen der NORD/LB

Deutsche Messe Hannover · Germany

Deutsche Reihenhaus

DIC ASSET DIC

DSK DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft

DTZ

Dussmann-Gruppe

ECE

ENA EXPERTS Real Estate Valuation

ERNST & YOUNG Quality In Everything We Do

GIRBE GROUP

GASAG WärmeService

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

GEFMA German Facility Management Association

gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. Society of Property Researchers, Germany

Hahn Gruppe

hamborner REIT ZUKUNFT BRAUCHT SUBSTANZ

HANNOVER LEASING

HEIDRICK & STRUGGLES

HOCHTIEF HTP PROJEKT ENTWICKLUNG

IMMOBILIEN SCOUT 24

IMMOEBS

Imtech

investa Immobiliengruppe

IPD

Kienbaum

KONDOR WESSELS

KPMG cutting through complexity™

LATHAM & WATKINS LLP

LBBW Immobilien

mfi

Minol Alles, was zählt.

NAI apollo Commercial Real Estate Services, Worldwide.

UNTERNEHMENSGRUPPE NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE WOHNSTADT

PATRIZIA WERTE ENTSCHEIDEN

PSP MÜNCHEN

pwc

RAG Montan Immobilien

RICS the mark of property professionalism worldwide

Rödl & Partner Rödl & Partner ImmoWert GmbH Immobilienbewertungsgesellschaft

speedikon FM Aktiengesellschaft

STEIGENBERGER HOTEL GROUP

STIWA

STRABAG

TERRANUS

Union Investment

vdp VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

VGF VERBAND GESCHLOSSENE FONDS

VIVICO CA Immo Group

Westdeutsche ImmobilienBank

Geschäftsbericht 2010/2011

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Dr. Andreas Mattner

Vorwort

Fünf Jahre ZIA

Sehr geehrte Damen und Herren,

eine Immobilie, die fünf Jahre alt ist, gilt im Allgemeinen als Neubau. Gerade in zentralen Lagen der attraktiven Städte wie Berlin sind Neubauten aller Nutzungsklassen traditionell gefragt. Ob Wohnen, Büro, Einzelhandel, Logistik oder Hotel – Neubauten entsprechen allein aufgrund ihres geringen Alters den aktuellen Anforderungen des Marktes. Ähnliches gilt für den ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss.

Denn in der Verbändelandschaft ist der ZIA ein absoluter Neubau, gerade einmal fünf Jahre alt. Der Hauptsitz ist in der Mitte Berlins direkt am politischen Geschehen. Und der ZIA ist gefragt: Die Zahl der Mitglieder liegt mittlerweile bei 138, darunter 14 Verbände. Ich bin mir sicher, dass der ZIA weiter wachsen wird. Denn als einziger deutscher Immobilienverband spiegelt er den aktuellen weltweiten Umbruch der Immobilienwirtschaft zu einem kapitalmarktorientierten Wirtschaftszweig wider.

Der ZIA deckt die komplette Bandbreite der Immobilienwirtschaft ab – dazu zählt eben nicht nur die Interessenvertretung für die „klassischen“ Eigentümer und Dienstleister, wenngleich sie selbstverständlich weiterhin von großer Bedeutung für die Immobilienwirtschaft sind. Ein Großteil der 19,9 Prozent, die die deutsche Immobilienwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt beisteuert, geht auf sie zurück.

Aber es gilt darüber hinaus auch jene Interessen zu vertreten, die sich an der noch jungen Schnittmenge zum Kapitalmarkt befinden. Beispiele sind finanzierende Banken, offene und geschlossene Immobilienfonds, börsennotierte Immobiliengesellschaften und REITs. Mit seinem Anspruch, dabei die unterschiedlichen Interessen der Immobilienwirtschaft in einer Stimme zu vereinen und so die Durchschlagkraft bei Politik und Öffentlichkeit zu erhöhen, entspricht der ZIA offensichtlich den Anforderungen des Markts. Anders ist weder die steigende Zahl der Mitglieder noch die erfreulich positive Gesprächsbereitschaft von Politik und Verwaltung zu erklären.

Trotz seiner Jugend muss – und kann – der ZIA dabei selbstbewusst und als Sparringspartner für Politik und Verwaltung auftreten. Gerade zum gegenwärtigen Zeitpunkt zeigt sich, dass die schwarz-gelbe Bundesregierung enormen Nachholbedarf hat, was zahlreiche kritische immobilienwirtschaftliche Fragestellungen angeht. So gehen beispielsweise Anspruch und Realität beim Themenkomplex energetische Sanierung weit auseinander. Dabei ist es die Aufgabe des ZIA, zu verdeutlichen, dass eine flächendeckende Sanierung der Gebäudebestände in Deutschland ohne gerechten Lastenausgleich nicht möglich ist. Ein weiterer Aspekt betrifft die Stadtentwicklung. Die demografische Entwicklung zeigt mehr als deutlich, dass die Städte die Zukunft der Menschen in Deutschland sind. Allerdings müssen die Städte vorbereitet werden, um das erwartete Wachstum an Bevölkerung und Arbeitsplätzen aufnehmen zu können. Vor dem Hintergrund knapper öffentlicher Kassen sind Stadtumbau und – sofern möglich – Verdichtung jedoch nur darstellbar, sofern private Investoren in die Stadtentwicklungsprozesse einbezogen werden. Im Weißbuch Innenstadt, das sich mit Zukunftsfragen der Innenentwicklung beschäftigt, konnte auf Drängen des ZIA beispielsweise beim Thema Einzelhandel mehr Offenheit der öffentlichen Hand gegenüber privatwirtschaftlichen Unternehmen

erkämpft werden. Und nicht nur gegenüber Unternehmen, auch gegenüber der Bevölkerung braucht Deutschland mehr Offenheit. Eine der anstehenden Aufgaben ist die Novelle des Baurechts. Dabei gilt es aus Sicht des ZIA, unter anderem die Beteiligungsformen und die Partizipation der Bürger bei großen Bauvorhaben zu verbessern.

Der ZIA ist fünf Jahre jung, und es ist ein Privileg der Jugend, anders zu sein als die Mütter und Väter. Für uns heißt das, die Kapitalmarktorientierung der Immobilienwirtschaft konsequent voranzutreiben. Dazu gehört auch, die Versprechen der Politik an die Immobilienwirtschaft einzufordern – ein Blick in den Koalitionsvertrag verdeutlicht, dass es sich um zahlreiche Versprechen handelt, angefangen bei Verbesserungen im Mietrecht über mehr Entbürokratisierung bis hin zum Abbau von Investitionshemmnissen beim REIT. Der ZIA selbst wird sich daran messen lassen, ob dies gelungen ist oder nicht.

Ihr

Dr. Andreas Mattner

Dr. Peter Ramsauer

Grußwort

Bewährten Dialog konstruktiv fortsetzen

Häufig wird gefordert, dass der Dialog zwischen Politik, Verwaltung und Immobilienwirtschaft deutlich verbessert werden muss. Dem muss entgegengehalten werden: Der Dialog ist längst im Gange. Wie wichtig dies war und ist, zeigen die vergangen Monate.

Ein Beispiel ist die Aufstellung des Bundeshaushalts. Fest stand, dass die Haushaltsverhandlungen vor dem Hintergrund der gebotenen und auch von mir aus Überzeugung mitgetragenen Schuldenbremse alles andere als leicht werden würden. Klar war auch, dass es bei immobilien- und stadtentwicklungsbezogenen Themen Einsparungen würde geben müssen. Ich glaube aber, dass wir trotz mancher Einsparung insgesamt ein gutes Ergebnis erzielt haben. Der Begriff der Städtebauförderung ist dabei übrigens durchaus etwas irreführend. Denn die Förderung betrifft nicht nur die großen Städte und Metropolen. Vielmehr dient sie auch dazu, die vielen kleineren Gemeinden bei der Bewältigung von Strukturproblemen zu unterstützen.

Im Rahmen der notwendigen Diskussionen haben Verbände wie der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss durchaus kritisch, aber immer konstruktiv und vorwärtsgewandt mit unserem Ministerium diskutiert und Lösungsmöglichkeiten offeriert. Ein Beispiel ist der Vorschlag, Fördertöpfe mit ähnlichen Inhalten zu bündeln, um Verwaltungs- und Bürokratiekosten zu senken.

Die Verbände haben dabei auch immer wieder auf die Bedeutung der Zusammenarbeit von öffentlicher Hand und privaten Initiativen zur Stadtentwicklung hingewiesen. Uns ist diese Bedeutung bewusst: Wir müssen daher ganz offene Gespräche über denkbare neue Wege in der Stadtentwicklung führen – auch über Wege, die über die herkömmliche Haushaltsfinanzierung hinausgehen.

Öfffentlich-Private Partnerschaften können eine solche Möglichkeit darstellen. Aber auch der ganz „normale“ Stadtentwicklungsprozess zeigt: Immobilienunternehmen entwickeln vor Ort in den Kommunen Ideen, erarbeiten im Dialog Konzepte für neue Quartiere und setzen sie gemeinsam um – das Unternehmen als finanzierende und die Kommune als planend begleitende und genehmigende Seite. Die Rolle der Privaten hat sich hier in den vergangenen Jahren enorm gewandelt.

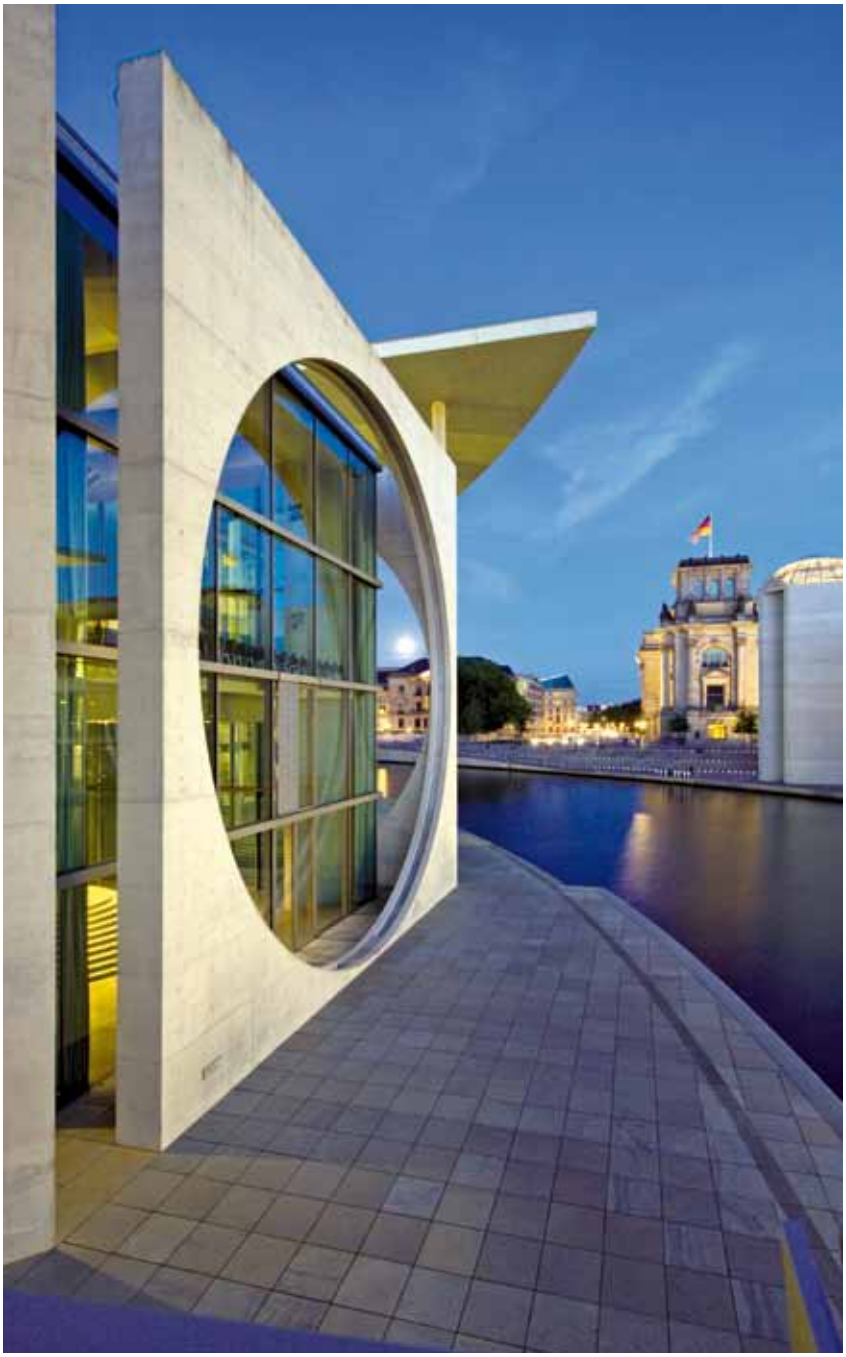
Neben privatwirtschaftlichen Unternehmen wie Projekt- und Stadtentwicklern müssen wir auch die Bürgerinnen und Bürger selbst stärker ins Blickfeld nehmen. Insbesondere das selbst genutzte Wohneigentum hat eine fundamentale gesellschaftspolitische Bedeutung und erhebliche Potenziale für die Entwicklung unserer Städte und Gemeinden. Denn Studien zeigen, dass sich Eigentümer tendenziell mehr für ihre Umgebung engagieren. Auch die Fluktuation der Bewohner in einem Quartier mit höherem Wohneigentumsanteil ist höher, da Eigentümer weniger häufig umziehen als Mieter. Eigentum steht damit implizit für die Chance auf Konstanz oder sogar Aufwertung von Quartieren.

Vor diesem Hintergrund werden auch hier bereits neue Wege und Anreizmechanismen diskutiert: So erreichen mich zum Beispiel Vorschläge aus der Immobilienwirtschaft, private Ersterwerber von selbstgenutzten Wohnimmobilien ganz oder teilweise von der Grunderwerbsteuer zu befreien. Zu-

gegeben: Dieser Gedanke hat Charme. Angesichts der Finanzsituation unserer Länder und Kommunen werden diese aber wohl nur ungern auf entsprechende Einnahmen verzichten wollen. Zum Dialog gehört jedoch Offenheit; und wie wir wissen, oft der berühmte lange Atem.

Die Früchte dieses Dialogs sind überall sichtbar: Wir verfügen in Deutschland fast flächendeckend – auch im ländlichen Raum – über eine Bausubstanz hoher Qualität und über ein Maß an Baukultur, um das uns viele Länder beneiden – auch bei unseren westeuropäischen Nachbarn. Der eingeschlagene Weg des Dialogs hat sich also offensichtlich bewährt. Wir werden ihn fortführen.

Dr. Peter Ramsauer ist Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.



Prof. Dr.-Ing.
Hans-Peter Keitel

Grußwort

Gesellschaftspolitische Reformkraft

Die deutsche Industrie und die industrienahen Dienstleistungen haben mit ihren Erfolgen auf den globalen Märkten wesentlich zum Aufschwung vergangener Jahre beigetragen. Hierbei hat die deutsche Immobilienwirtschaft einen maßgeblichen Anteil.

Die deutsche Immobilienwirtschaft stellt zum einen die Produktions-, Lager- und Verwaltungsimmobilien zur Verfügung, die von den Unternehmen der Industrie und der zugeordneten Dienstleistungen genutzt werden, um ihre Produkte fertigen und ihre Leistungen erbringen zu können. Zum anderen ist sie selbst ein bedeutender Wirtschaftsfaktor: Sie trägt aktuell (Stand 2009) bemerkenswerte 19,8 Prozent zur gesamten Bruttowertschöpfung Deutschlands bei. Dieser Aspekt wurde in der Vergangenheit häufig unterschätzt, obwohl der Anteil bereits seit 1991 kontinuierlich hoch ist und bei durchschnittlich 19,2 Prozent liegt.

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, der im BDI als Branchenverband für die Immobilienwirtschaft spricht und damit eine wichtige Rolle einnimmt, hat einen langen Atem bewiesen. Der ZIA ist nicht müde geworden, die Bedeutung der Immobilie beispielsweise durch Studien und den kontinuierlichen Dialog mit Politik und Verwaltung zu untermauern. Mit Erfolg: Der Politik und der Öffentlichkeit ist die Bedeutung heute bewusster denn je.

Doch nicht nur in vergangenen Aufschwungphasen, sondern auch gegenwärtig spielt die Immobilienwirtschaft wieder eine wichtige Rolle. Während Immobilien in anderen Ländern Auslöser der Krise waren oder aber als Folge der Krise mit massiven Preiseinbrüchen und unter extremer Zurückhaltung bei den Investoren leiden mussten, war und ist der deutsche Immobilienmarkt im internationalen Vergleich stabil.

Dies ist eine Leistung der solide wirtschaftenden deutschen Immobilienbranche, die auch im Ausland gewürdigt wird – denn der deutsche Markt lockt wieder zunehmend ausländische Investoren an. Dies ist von großer Bedeutung, denn so wird internationales Kapital angezogen, das in Immobilien investiert wird. Um Deutschland dauerhaft auf einen höheren Wachstumspfad zu bringen, sind Investitionen unverzichtbar. Ihnen kommt eine Schlüsselrolle zu, die gar nicht genug betont werden kann.

Die Bundesregierung muss daher alles daran setzen, die Investitionsbedingungen am Standort Deutschland weiter zu verbessern und private Investitionen aus dem In- und Ausland zu steigern. BDI und ZIA stehen der Politik hierbei als konstruktive Diskussionspartner zur Verfügung. Wir werden gemeinsam weiterhin den Dialog mit Politik und Verwaltung auf europäischer und nationaler Ebene pflegen.

Dies hat nicht nur vor dem bemerkenswerten ökonomischen Hintergrund der Immobilienwirtschaft in Deutschland eine hohe Bedeutung. Vielmehr sind einige der wichtigsten gesamtgesellschaftlichen Zukunftsthemen mittelbar oder unmittelbar mit der Immobilie verknüpft.

Beispiele sind der Klimaschutz und damit die Energieeffizienz von Gebäuden sowie die Altersvorsorge – denn die eigen genutzte oder vermietete Wohnimmobilie ist eine wichtige Säule der privaten Alterssicherung. Auch die Gestaltung, Sanierung und das

Aufrechterhalten der hohen baulichen und räumlichen Qualität der deutschen Städte wird immer mehr zu einer Aufgabe, die sich von der öffentlichen Hand auf die private Immobilienwirtschaft verlagert.

Die Immobilienwirtschaft hat vor diesem Hintergrund eine große Verantwortung für die Zukunft der Städte und ist sich dieser bewusst.

Prof. Dr.-Ing. Hans-Peter Keitel ist Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI).

Inhalt

Vorwort 2

Fünf Jahre ZIA
Dr. Andreas Mattner
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Grußwort 4

Dialog ist längst im Gange
Dr. Peter Ramsauer
Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

Gesellschaftspolitische Reformkraft 6
Prof. Dr.-Ing. Hans-Peter Keitel
Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Immobilienwirtschaft in Deutschland und Europa 11

Nord gegen Süd 12
Wer setzt sich bei der Grundsteuer durch?

Das Modell der Nordländer 13
Einfach, kostengünstig und gerecht nach dem Verkehrswertmodell
Dr. Ulrich Nußbaum
Senator für Finanzen in Berlin

Das Modell der Südländer 15
Mit einfacherer Grundsteuer den Gemeinden Steueraufkommen sichern
Franz Josef Pschierer
Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen

Die geplante Reform aus Unternehmensperspektive 17
Klopfen am Elfenbeinturm
Dr. Hans Volkert Volckens
IC Immobilien Holding AG

Immobilien-Investments 20
Vernunftgeprägte Reaktion der Realisten
Christian Ulbrich
Jones Lang LaSalle

Banken- und Versicherungsregulierung 25
Auswirkungen auf das Immobilienfinanzierungsgeschäft der Pfandbriefbanken
Jan Bettink
Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V.

Sichere Versicherungen 28
Mit oder trotz Solvency II
Christoph Mölleken
AXA Investment Managers Deutschland GmbH

Kapitalmarktfähigkeit von Wohnimmobilien 31
Versachlichung einer oft ideologisch geprägten Diskussion
Thomas Zinnöcker
GSW Immobilien AG

Offene Immobilienfonds grundlegend neu reguliert 34
Trotzdem nur Fahrt auf Sicht möglich
Barbara Knoflach
SEB Asset Management AG

Nachhaltigkeit von Gebäuden 37
Trends in der Entwicklung von Zertifizierungssystemen
Prof. Manfred Hegger
Technische Universität Darmstadt

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor 41
Ökonomische Potenziale nachhaltiger Gewerbeimmobilien
Dr. Reinhard Kutscher
Union Investment Real Estate GmbH

Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft 45
Aspekte auf dem Weg zum Paradigmenwechsel
Dr. Gerhard Niesslein
IVG Immobilien AG

Bezahlbarer Klimaschutz 50
Grenzen der Finanzierbarkeit des Klimaschutzes in der Wohnungswirtschaft
Prof. Dr. Andreas Pfnür
Technische Universität Darmstadt

Revitalisierung von Shopping-Centern 53
Viele Einkaufszentren in Deutschland benötigen dringend eine Frischzellenkur
Alexander Otto
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG

Gewerbeimmobilien in den Regionen 56
Mit lokaler Marktkenntnis zu sicheren Erträgen
Ulrich Höller
DIC Asset AG

Hotelimmobilienmarkt Deutschland 59
Im Fokus der Investoren
Matthias Niemeyer
STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH

Logistikimmobilien 63
Auf dem Weg zu den Vereinigten Staaten von Europa
Dr. Thomas Steinmüller
CapTen AG

ZIA-Standpunkte 67

Fünf Jahre ZIA 68
Rückblick und Ausblick
Axel von Goldbeck, Roman Petrusek, Dr. Tanja Wiebe
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Immobilienwirtschaftliche Verbandsarbeit in Brüssel 75
Im Kreuzfeuer der Regulierung
Wolfgang Weinschrod
Prelios Deutschland GmbH

Steuerpolitik im Jahresrückblick 78
ZIA-Steuerausschuss begleitet Reformvorhaben
Dr. Hans Volkert Volckens
IC Immobilien Holding AG

Nachwirkungen der Finanzkrise 80
Immobilienwirtschaft im Auge des Regulierungshurrikans
Dr. Wulf Meinel
The Carlyle Group

Bilanzierung und Bewertung 83
Der Umdenkungsprozess hat begonnen?
Bert-Peter Consoir
Deloitte & Touche GmbH

Reformen des Miet- und Maklerrechts 86
Nach langem Stillstand positive Signale
Dr. Johannes Niewerth
Gleiss Lutz Rechtsanwälte

Immobilienindizes auf dem Prüfstand 89
Datenverfügbarkeit gibt den Ausschlag für die Transparenz der Märkte
Dr. Georg Allendorf
RREEF Spezial Invest GmbH

Benchmarks der Nachhaltigkeit 93
Best-Practice-Beispiele und Kennzahlen
mfi management für immobilien AG

Nachhaltige Stadtentwicklung 97
Innenentwicklung durch BauGB-Novellierung stärken
Frank Krätzschmar
Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG)

Weißbuch Innenstadt 99
Eine Skizze bunter Vielfalt
Stephan Jung
Knight Frank Consult GmbH & Co. KG

Wettbewerb und Innovation statt Anschluss- und Benutzungszwang 101
Der Ordnungsrahmen für die Fernwärmewirtschaft muss modernisiert werden
Werner Dorß
ARCADIS Deutschland GmbH

Im Wettbewerb um qualifizierten Nachwuchs 104
Wissenstransfer in der Immobilienwirtschaft und Positionierung als attraktives Berufsfeld
Martina Borgmann
Kienbaum Executive Consultants
Prof. Silke Weidner
Brandenburgische Technische Universität Cottbus

Von nachhaltiger Unternehmensführung bis Compliance 108
Die ICG treibt die Umsetzung von Corporate Governance voran
Bärbel Schomberg
Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH

Der Verband 109

Vorstand 117
Präsidium 118
Ausschüsse 120
Plattformen 122
Geschäftsstelle 123
Mitglieder 124

Immobilienwirtschaft in Deutschland und Europa

Immobilien bewegen sich nicht. Aber sie bewegen uns als Menschen, die wir in ihnen leben und arbeiten. Sie prägen unser Denken, unser Handeln, unsere Vergangenheit und unsere Zukunft. Trotz des großen Einflusses, den Immobilien auf uns alle ausüben, ist uns ihre wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung oft nicht ausreichend bewusst.

Namhafte Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Wissenschaft heben in den folgenden Beiträgen die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft hervor und vertiefen ausgewählte Themen, die die Branche aktuell bewegen.

Nord gegen Süd

Wer setzt sich bei der Grundsteuer durch?

Eine Reform der Grundsteuer wird seit letztem Jahr ernsthaft und intensiv diskutiert – nicht zum ersten Mal. In der Vergangenheit jedoch immer ohne Erfolg. Das soll und muss sich ändern, nachdem zuletzt auch der Bundesfinanzhof im Jahr 2010 die Verfassungsmäßigkeit der auf den Einheitswerten aus den Jahren 1935 und 1964 beruhenden Grundsteuer angezweifelt hatte. Insbesondere zwei Modelle stehen sich gegenüber: das Verkehrswertmodell der Nordländer sowie das wertunabhängige Südländermodell. Ein drittes Modell aus Thüringen kombiniert eine wertorientierte Bodenkomponente mit einer wertunabhängigen Gebäudekomponente. Bislang konnte eine Einigung auf eines der Modelle nicht erzielt werden. Verprobungsrechnungen quer durch die Republik sollen nunmehr Aufschluss über Belastungs- und Administrationswirkungen geben. Die Immobilienwirtschaft begleitet den Prozess mit Blick auf die für die Branche zu erwartenden erheblichen Auswirkungen eng.

Dr. Ulrich Nußbaum

Das Modell der Nordländer

Einfach, kostengünstig und gerecht nach dem Verkehrswertmodell

Die Grundsteuer ist dringend reformbedürftig. Der Bundesfinanzhof sieht die steuerlichen Grundstücks-Verkehrswerte der Jahre 1935 (Ost) bzw. 1964 (West) nur noch für Wertstichtage bis 2007 als mit Artikel 3 des Grundgesetzes vereinbar an. Bereits seit der Vermögensteuer-Entscheidung 1995 besteht Handlungsbedarf. Die Bundesregierung hat trotz dieser seit langem absehbaren verfassungsrechtlichen Probleme bisher keine Gesetzesinitiative zur Grundsteuer ergriffen. Die Bundesregierung riskiert damit den Verfall der Grundsteuer in die Verfassungswidrigkeit, der für Berlin den Verlust von jährlich ca. 750 Millionen Euro und bundesweit 12 Milliarden Euro kommunaler Steuereinnahmen zur Folge hätte.

Die Senatsverwaltung für Finanzen Berlin beteiligt sich zusammen mit anderen Länderfinanzministerien an der Ausgestaltung einer verkehrswertwertorientierten Grundsteuer, die in einer Machbarkeitsstudie zum Thema „Grundsteuer auf Basis von Verkehrswerten“ der Länder Bremen, Berlin, Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Sachsen untersucht wurde. Die Studie ist auf der Homepage der Senatorin für Finanzen Bremen abrufbar. Als Bremer Finanzsenator hatte ich das Modell angeschoben, als Berliner Finanzsenator verfolge ich das Konzept weiter. Die Finanzministerkonferenz prüft zurzeit die vorliegenden Reformmodelle.

Grundidee

Mit dem Modell wird die Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer am Maßstab des Verkehrswerts ermittelt. Es handelt sich um einen Grundsteuer-Verkehrswert, der typisiert mit erheblich weniger Aufwand als ein Gutachter-Verkehrswert (§ 194 BauGB, ImmoWertV) ermittelt wird.

Bewertungsmethode

Individuelle Daten eines Grundstücks (Lage, Grundstücksgröße, Grundstücks-/Gebäudeart, Wohn-/Nutzfläche und Baujahr) werden automationsgestützt mit amtlichen Vergleichsdaten aus Verkäufen verknüpft, um daraus den verkehrswertorientierten Grundsteuerwert kostengünstig zu ermitteln. Die Vergleichsdaten werden in den Gutachterausschüssen aus den dort gesammelten Kaufpreisen abgeleitet. Die bei der Wertermittlung zugrunde gelegten Daten sind von den Gutachterausschüssen seit dem 1. Juli 2009 bereit zu stellen (§ 193 BauGB), die insbesondere in süddeutschen Ländern bestehenden Vollzugsdefizite können wie in den Niederlanden mit Hilfe privater Dienstleister schnell, kostengünstig und sachgerecht gelöst werden. Basis der Wertermittlung soll also allein das in den Finanzämtern sowie in den Katasterverwaltungen und Gutachterausschüssen der Länder vorhandene Datenmaterial sein. Der gesamte Prozess der Wertermittlung kann somit kostengünstig automationsgestützt abgewickelt werden.

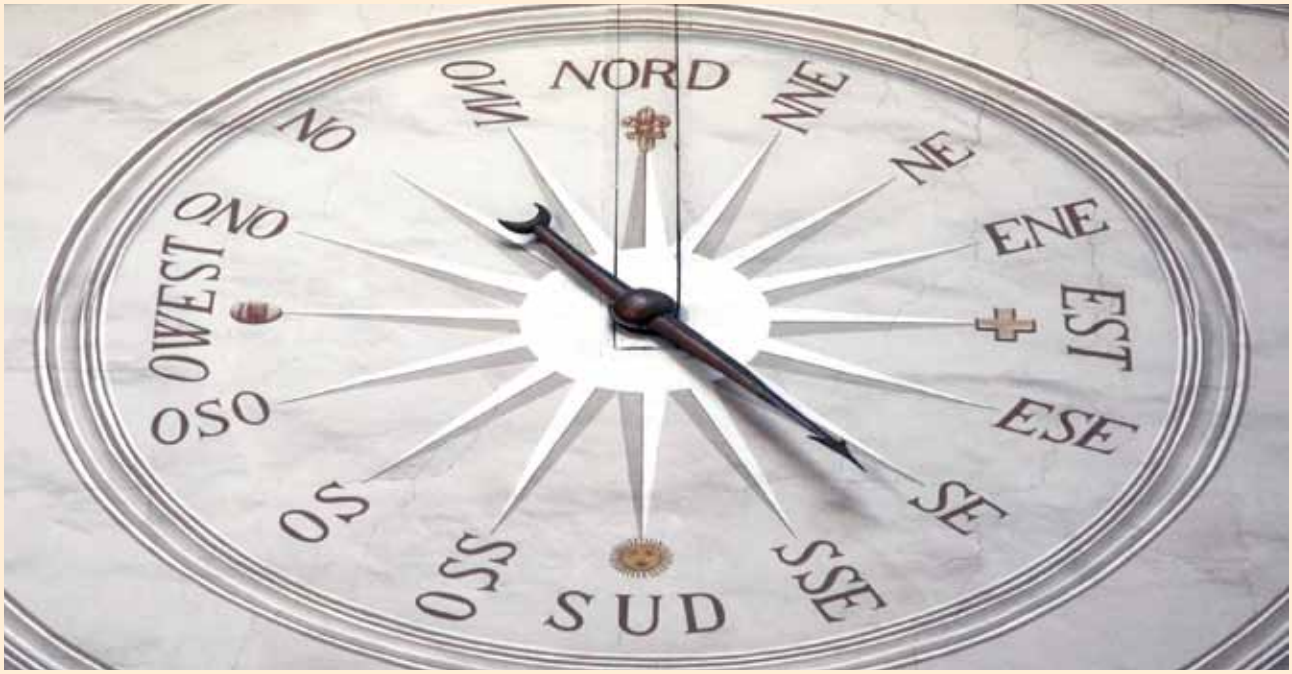
Grundsteuerfestsetzung

Die verkehrswertorientierten Grundsteuerwerte werden zur Festsetzung der Grundsteuer mit dem Hebesatz verknüpft. Die verfassungsrechtlich garantierte Hebesatzautonomie der Kommunen bleibt unangetastet.

Einschätzung des Modells

Mit der Anknüpfung am Wert wird das verfassungsrechtlich gebotene Prinzip der Besteuerung nach finanzieller Leistungsfähigkeit erfüllt. Der Mangel der aktuellen Einheitsbewertung, die sich verändernde Wertverhältnisse nicht

„Der Wissenschaftliche Beirat des Bundesministeriums der Finanzen hat sich ebenso für eine wertorientierte Grundsteuer ausgesprochen wie das Präsidium des Deutschen Städtetags.“



nachvollzog, wird durch eine periodische automatisierte Neuberechnung der Bemessungsgrundlage behoben (z.B. mittels Indizierung). Aufgrund der geringen Volatilität des Grundstücksmarktes in Deutschland hält sich die Veränderung in einem überschaubaren Umfang. Der Kostenaufwand wird eher unter den in den Niederlanden liegen (13 Euro/Grundstück in der Umstellung, 6 Euro in der Periode).

Zur Erlangung der Aufkommensneutralität ist die Anpassung der jeweiligen Hebesätze sowie ggf. der Einsatz von Messzahlen auf Ebene des Bundesgesetzes erforderlich. Eine Differenzierung über Messzahlen, um z.B. ökologische Aspekte des nachhaltigen Flächenverbrauchs zu fördern, ist möglich.

Die wertorientierte Bemessungsgrundlage ist europäischer Standard für die Grundsteuer und steht im Einklang mit den Empfehlungen der OECD (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung). Der Wissenschaftliche Beirat des Bundesministeriums der Finanzen hat sich ebenso für eine wertorientierte Grundsteuer ausgesprochen wie das Präsidium des Deutschen Städtetags. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung lehnt die wertunabhängige Flächensteuer („Südländermodell“) explizit ab.

Dr. Ulrich Nußbaum ist Senator für Finanzen in Berlin.

Franz Josef Pschierer

Das Modell der Südländer

Mit einfacherer Grundsteuer den Gemeinden Steueraufkommen sichern

„Ungerecht, veraltet, undurchsichtig, schlichtweg verfassungswidrig" – so hat der Bundesfinanzhof in einem Urteil aus dem vergangenen Jahr die geltende Grundsteuer gesehen. Allerdings wird eine Reform der Grundsteuer nicht erst seit diesem Urteil diskutiert. Dabei hatte der Gesetzgeber, als er die Bemessungsgrundlagen für diese Steuer 1964 neu gestaltete, ohnehin eine permanente Reform dieser Steuer vorgesehen: Alle sechs Jahre sollten die „Einheitswerte des Grundvermögens", die Grundlage für die Berechnung der Grundsteuer, neu festgestellt werden.

Inzwischen sind 47 Jahre vergangen und kein einziges Mal fand eine Neufeststellung statt. Anfangs scheute man vor allem den ungeheuren Aufwand einer Neubewertung. Im Lauf der Zeit fanden viele Gefallen an der Unveränderlichkeit der Berechnungsgrundlage: Die Gemeinden als Steuergläubiger, die den festen Einnahmeposten besonders dann zu schätzen wussten, wenn die Gewerbesteuereinnahmen auf Grund der wirtschaftlichen Entwicklung einbrachen. Die Grundbesitzer und Mieter, für die die lächerlich geringen Einheitswerte des Jahres 1964 als Garant gesehen werden, dass die Belastung in Deutschland im Vergleich zu anderen Staaten in einem erträglichen Maß bleibt.

Aufwändiges Modell mit riesigen Datenbanken verhindern

Eigentlich wäre man geneigt, von einer Neuregelung dieser reformresistenten Steuer die Finger zu lassen. Aber die anfangs erwähnte Kritik ist nicht ganz unberechtigt. Außerdem ist es ziemlich aufwändig, Neubauten und bauliche Veränderungen im Jahre 2011 nach den Preisverhältnissen des Jahres 1964 zu bewerten. Wenn sich die Bayerische Staatsregierung Gedanken über eine Reform macht, dann auch, um Schlimmeres zu verhindern.

Fünf Länder aus dem Norden Deutschlands haben in einer Machbarkeitsstudie ein Konzept für eine verkehrswertnahe Bewertung vorgelegt. Jedem Grundstück soll mit Hilfe eines Computerprogramms, das die Immobilienverkäufe aus der Umgebung analysiert, sozusagen ein amtliches Preisschild aufgeklebt werden, das Grundlage für die Bemessung der Grundsteuer ist. Die Schaffung der riesigen Datenbanken und die Auswertung sind ziemlich aufwändig. Es mag reizvoll sein, wenn jeder Immobilienbesitzer auf diese Weise erfährt, was sein Grundeigentum wert ist. Aber den Wert wollen dann auch andere wissen, und was die dann damit anfangen, wird oft nicht in seinem Interesse liegen.

Modell einer „Einfach-Grundsteuer"

Bayern hat gemeinsam mit Hessen und Baden-Württemberg nun ein Modell einer „Einfach-Grundsteuer" eingebracht, das ganz bewusst ein Zeichen gegen eine detailverliebte und selbst für Fachleute kaum durchschaubare Ermittlung der Grundsteuer setzt. Es soll vor allem dazu dienen, die Belastungsverschiebung, die bei einer solchen Reform unvermeidlich sind, möglichst gering zu halten und eine permanente Neuberechnung der Besteuerungsgrundlagen zu vermeiden.

Ausgangspunkt ist, dass die Gemeinden vor allem für das Wohnen und Arbeiten Infrastrukturen schaffen und der Finanzbedarf daher davon abhängt, wie viel Wohnraum und Gewerberaum hierfür zur Verfügung steht. Da diese Flächengrößen bei den Vermessungsverwaltungen der Länder ohnehin elek-

„Bayern hat gemeinsam mit Hessen und Baden-Württemberg ein Modell der „Einfach-Grundsteuer“ eingebracht, das ganz bewusst ein Zeichen gegen eine detailverliebte und selbst für Fachleute kaum durchschaubare Ermittlung der Grundsteuer setzt.“

tronisch verfügbar sind, können sie für die Grundsteuer mit geringem Aufwand verfügbar gemacht werden.

Das Modell der Südländer erfordert also nicht erst die Schaffung neuer Datenbanken, es greift auf bereits vorhandene Informationen zu: Mit Hilfe des bundesweiten amtlichen Liegenschaftskatasterinformationssystems ALKIS können die Grundstücks- und Gebäudeflächen weitgehend automationsgestützt ermittelt werden. Vorteil ist auch, dass eine ständige Anpassung an geänderte Marktverhältnisse nicht notwendig ist. Das System der Grundsteuerberechnung kann danach weitere 50 Jahre und länger unverändert bleiben, diesmal aber ohne schlechtem Gewissen, weil Änderungen nicht mehr notwendig sind.

Die Finanzministerkonferenz hat nun Ende Januar beschlossen, die unterschiedlichen Vorschläge zunächst in einer Stichprobenuntersuchung auf mögliche Belastungsverschiebungen zu untersuchen. Das Ergebnis dieser Untersuchung wird mitentscheidend sein, welchem der Vorschläge der Vorzug gegeben wird. Dass die Bayerische Staatsregierung hierbei darauf achten wird, dass den Gemeinden das notwendige Steueraufkommen erhalten bleibt, aber die einzelnen Bürger nicht über Gebühr belastet werden, ist selbstverständlich.

Franz Josef Pschierer ist Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen.

Dr. Hans Volkert Volckens

Die geplante Reform aus Unternehmensperspektive

Klopfen am Elfenbeinturm

Neben der Reform der Gewerbesteuer bildet die Reform der Grundsteuer eine der zentralen großen steuerpolitischen Herausforderungen dieser Legislaturperiode. Schließlich droht seit einer Entscheidung des Bundesfinanzhofes, die Berechnung der Bemessungsgrundlage analog den ursprünglichen Berechnungsarten bei der Vermögensteuer sowie bei der Grunderwerbsteuer und Erbschaft- und Schenkungsteuer verfassungsrechtlich beanstandet zu werden.

Mit Beschluss vom 28. Januar 2010 hatten die Finanzminister der Bundesländer eine Arbeitsgruppe unter Federführung Nordrhein-Westfalens eingesetzt, die unter Beteiligung des Bundesfinanzministeriums den Auftrag erhielt, alle Ansätze zur Reform der Grundsteuer zu bewerten und Vorschläge für das weitere Verfahren zu unterbreiten.

Im Ergebnis werden aktuell auf Länderebene drei verschiedene Reformmodelle diskutiert. So vertreten beispielsweise die Länder Bremen, Berlin, Niedersachsen, Schleswig Holstein und Sachsen ein Modell, das sich an den Verkehrswerten des Grund und Bodens sowie der aufstehenden Gebäude orientiert. Baden-Württemberg, Bayern und Hessen vertreten dagegen ein wertunabhängiges Modell, bei dem die Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer künftig durch Multiplikation von Flächenbezugsgrößen und nutzungsartabhängigen Äquivalenzzahlen ermittelt werden. Thüringen dagegen argumentiert mit einer Berechnung, nach der die Bodenrichtwerte in die Bewertung des Grund und Bodens einfließen sowie Äquivalenzwerte den Gebäudeflächen (m²-Bruttogrundfläche) zugeordnet werden, unterschieden nach Wohn- und Nichtwohnnutzung.

Allen Reformmodellen gemein ist das erklärte Ziel einer Aufkommensneutralität. Dies bedeutet aber nicht, dass einzelne Eigentümer nicht nach der Reform deutlich niedriger oder höher belastet werden. Denn Aufkommensneutralität bezieht sich nicht auf den individuellen Steuerfall, sondern auf das gesamte Aufkommen. Zudem darf berechtigt Skepsis geäußert werden, ob Gemeinden aufgrund klammer Kassen nicht doch der Versuchung erliegen, die Reform als willkommene Möglichkeit der Steuererhöhung zu missbrauchen. Die in einzelnen Gemeinden schon drastisch gestiegenen Hebesätze mögen als mahnendes Beispiel dienen.

Natürlich ist für die Immobilienwirtschaft die Aufkommensneutralität ein zentrales Kriterium einer gelungenen Reform. Aber noch viel mehr steht die Frage im Vordergrund, welche administrativen Belastungen und Kosten auf Seite der Finanzverwaltung sowie auf Seite der Immobilieneigentümer und Nutzer entstehen. Denn das Gelingen einer Reform richtet sich vor allem nach deren Tauglichkeit in der Praxis, d.h. der Möglichkeit, die erforderlichen steuerlichen Daten ohne besonderen Aufwand zu sammeln, um zeitnah die Bemessungsgrundlage für die Steuerfestsetzung zu ermitteln.

Auch die Streitanfälligkeit der Steuerfestsetzung ist Kriterium für die Qualität einer Steuerreform. Je transparenter, nachvollziehbarer und einfacher die Steuerfestsetzung gehalten ist, desto geringer wird das Risiko sein, dass massenweise Rechtsmittelverfahren geführt werden. Letzteres gilt natürlich nur unter der Prämisse einer Verfassungsfestigkeit der Reform.

„Die Grundsteuer ist eine der Steuerarten, die jeden Bundesbürger, sei er Eigentümer oder aber Mieter einer Immobilie, unmittelbar persönlich angeht. Vor diesem Hintergrund sprechen Bundespolitiker auch vom „Nitroglycerin“ der Steuerpolitik. “

Die Grundsteuer ist eine der Steuerarten, die jeden Bundesbürger, sei er Eigentümer oder aber Mieter einer Immobilie, unmittelbar persönlich angeht. Vor diesem Hintergrund sprechen Bundespolitiker auch vom „Nitroglycerin“ der Steuerpolitik. Denn Fehler der Reform wirken sich direkt beim Wähler aus und haben neben belastender Wirkung vor allem einen hohen Lästigkeitsfaktor. Auch scheint der Bundespolitiker grundsätzlich nur mäßiges Interesse an einer Reform aufzubringen, deren Aufkommen exklusiv den Kommunen zukommt, deren Defizite aber vor allem der Bundespolitik vorgeworfen werden würde.

Die Wichtigkeit der Grundsteuer im sozialen, wirtschaftlichen und auch standortpolitischen Kontext verstehend, haben sich nun die Mitglieder Arbeitsgruppe am 27. Januar 2011 dazu entschieden, die drei Reformmodelle einer Verprobung zuzuführen. Dabei sollen kommunale Spitzenverbände sowie das Statistische Bundesamt einbezogen werden. Der ZIA begrüßt diese Verprobung, gibt sie doch die Gelegenheit, frühzeitig Defizite der Modelle zu erkennen und Alternativen zu erarbeiten.

Gleichwohl hält der ZIA es für angebracht, auch die Immobilienwirtschaft in den Prozess der Verprobung einzubeziehen, um nicht nur die Anforderungen und Bedürfnisse der Verwaltung, sondern auch der Immobilienwirtschaft, des Eigentümers und des Mieters ausreichend berücksichtigen zu können. Ein entsprechendes Angebot, Fachexpertise einzubringen, wurde dem Arbeitskreis schriftlich unterbreitet.

Es wäre zu erwarten gewesen, dass in einem offenen und transparenten Diskurs dieses Angebot angenommen worden wäre; bietet die Einbindung der Immobilienwirtschaft die Möglichkeit, die Verprobung gleich in der erforderlichen ganzheitlichen Weise durchzuführen. Allerdings wurde das Angebot ausgeschlagen, die Teilnahme der Immobilienwirtschaft sei zum aktuellen Zeitpunkt nicht erforderlich.

Das Angebot des ZIA gleicht dem Klopfen am Elfenbeinturm, bei dem keine Tür Einlass gewährt. Es scheint, als wolle die Finanzverwaltung immun gegen Erfordernisse der Immobilienwirtschaft ihre eigenen Petiten formulieren und Ergebnisse vor allem eindimensional vor fiskalischem Hintergrund evaluieren. Denn andernfalls gäbe es keinen vernünftigen Grund, das Kooperationsangebot der Praxis auszuschlagen. Der ZIA wird sich aber dennoch weiter auf allen Ebenen versuchen, qualifiziert in den Prozess der Verprobung einzubringen, um die Grundsteuerreform konstruktiv zu begleiten und dazu beizutragen, dass Staat und Bürger mit einem guten Ergebnis konfrontiert werden.

Dr. Hans Volkert Volckens ist Mitglied des Vorstands der IC Immobilien Holding AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Steuern.

Christian Ulbrich

Immobilien-Investments

Vernunftgeprägte Reaktion der Realisten

Europa, Deutschland und deren Immobilienmärkte? Je unruhiger die Welt ist, desto attraktiver erscheint good old Europe als Investitionsstandort. Hektisches Wirken der Politik und die Gewissheit, dass alles unsicher ist, verfestigt den Trend zu risikoarmen Core-Investitionen. Größe, Liquidität und Stabilität der europäischen Märkte werden zum Hauptunterscheidungsmerkmal.

Ein Blick zurück voraus

Bereits 2010 feierten grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen ein bemerkenswertes Comeback. In Europa und im Nahen Osten bewegte sich das Transaktionsvolumen bei insgesamt 136 Milliarden US-Dollar, entsprechend einem Plus von 53 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil grenzüberschreitender Transaktionen lag dabei mit 53 Prozent (82 Milliarden US-Dollar verglichen mit 47 Milliarden 2009) leicht über den inländischen Volumina (64 Milliarden).

Staatsfonds bzw. Sovereign Wealth Funds (SWF) hatten sich dabei als eine der wichtigsten Investorengruppen herauskristallisiert. Viele große Fonds aus Südostasien beginnen, ihre Anlagestrategien auch für Immobilien zu öffnen. SWFs haben vom Volumen sogar schon die deutschen offenen Fonds übertroffen. Dennoch agieren beide als eigenkapitalstarke Investoren komplementär, da SWFs sich auf deutlich größere Transaktionen fokussieren. Annähernd die Hälfte des Kapitals, das in der zweiten Jahreshälfte 2010 von Ausländern in europäische Immobilien investiert worden war, kam von außerhalb Europas.

Die Rolle der Banken

Aus Sicht der Immobilienwirtschaft lassen sich die Banken in zwei Kategorien teilen. Die einen, die das Immobilienfinanzierungsgeschäft eingestellt haben und noch auf großen Beständen sitzen, belauert von einer zunehmend ungeduldigen Gruppe von potentiellen Aufkäufern, auf die Übernahme von Kreditportfolien oder einzelner Objekte spekulierend. Die anderen, die inzwischen überschaubare Anzahl von Banken, die Immobilienfinanzierungen als Kerngeschäft definieren, in der Regel jammernd, wenn sie auf ihr Bestandsgeschäft angesprochen werden und freudestrahlend über die Möglichkeiten im Neugeschäft. Dennoch sind trotz des begrenzten Anbieterkreises schon wieder erhebliche Margenrückgänge bei den erstrangigen Finanzierungsteilen zu beobachten.

Für die Nachhaltigkeit eines Geschäfts ist es aber vorteilhaft, wenn alle Teilnehmer ihre Freude daran haben. Auch hier gilt, Benchmark sind nicht die Jahre 2006 und 2007, sondern die Verhältnisse in anderen Ländern. Es gibt nach meiner Kenntnis kein Land, in dem der Wettbewerb für Banken so intensiv ist wie in Deutschland und deshalb sind die Finanzierungsmöglichkeiten für Immobilieninvestoren so ausgeprägt. Den Banken sollte aber eine angemessene Verzinsung ihres Kapitals bei der Immobilienfinanzierung zugestanden werden, sonst kann der Sektor nicht gesunden und am Ende bleiben keinerlei spezialisierte Anbieter mehr im Markt.

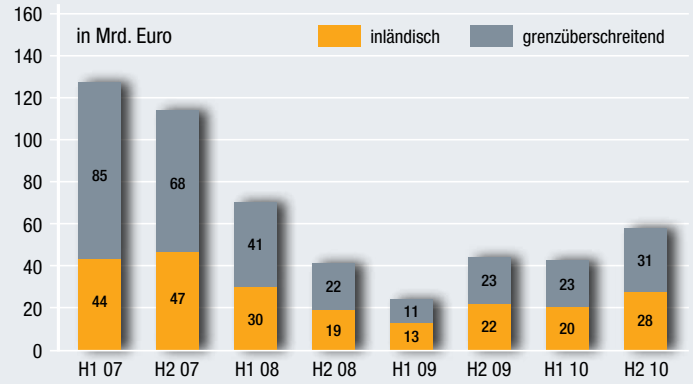
Diversifikation der Produkte und der Länder

Neben den SWFs sind zunehmend auch international anlegende Pensionsfonds, Superreiche und private Vermögensverwaltungen an Immobilieninvestitionen interessiert. Zum Beispiel gibt es

in London erste mittelgroße Refurbishments, die von reichen Privatinvestoren mit Eigenkapital finanziert werden.

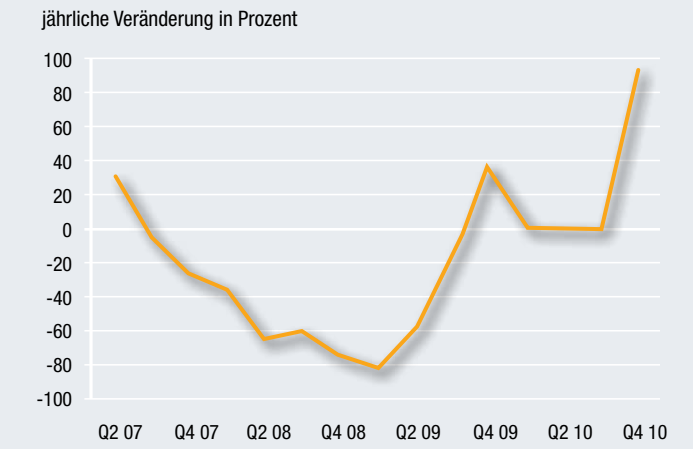
Fraglos ist dies auch ein vernünftiger und gangbarer Weg, denn die eingeschränkte Verfügbarkeit von Core-Immobilien in den wichtigsten westeuropäischen Märkten macht das Investment dort in andere Immobilienprodukte attraktiv, genauso wie den Blick in mittel-, osteuropäische und skandinavische Länder. Eine Zunahme der Transaktionstätigkeit wird dieses Jahr voraussichtlich auch in den beiden größten europäischen Emerging Markets – Russland und der Türkei – zu beobachten sein. Auch wenn es in diesen Ländern einen starken Preiswettbewerb geben wird: Kompromisse bei der Qualität werden die Anleger nicht eingehen, Core-Produkte dominieren in den dortigen Städten die Anlegerstrategien. Ein zunehmendes Interesse der Investoren an Vorab-Käufen und Vorab-Finanzierungen projektierter Core-Anlageprodukte wird die westeuropäischen Märkte charakterisieren. Grundsätzlich gilt bei Sekundärprodukten eine weiter sehr selektive Vorgehensweise. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz werden zum Standard aller Immobilientypen mutieren. Dabei geht es weniger um das Erzielen einer zusätzlichen Miete. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz von Immobilien werden künftig viel mehr zur Grundvoraussetzung, um in-

Europäische Transaktionsvolumen



Quelle: Jones Lang LaSalle, Property Data (UK), Akershus Eiendom (Norwegen), Athens Economics (Griechenland), Sadolin & Albaek (Dänemark), RCA Analytics. Stand: Januar 2011

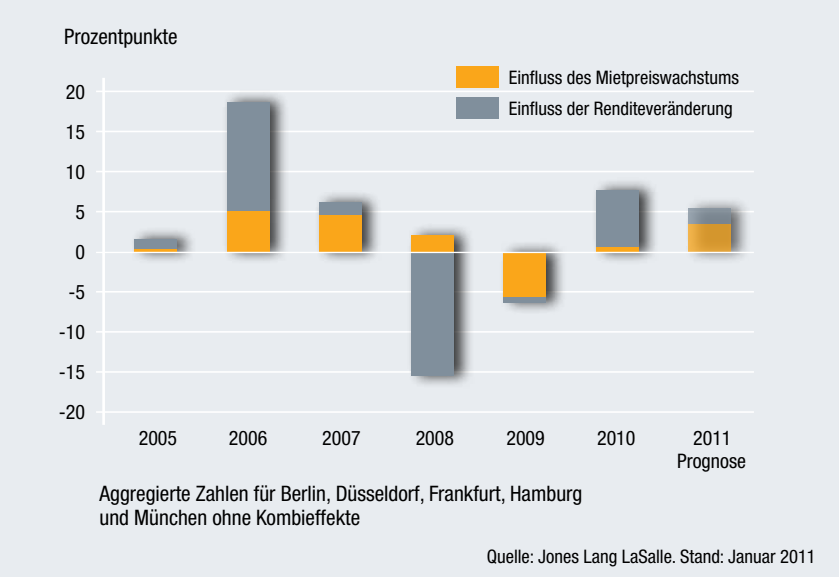
Grenzüberschreitende Transaktionen



Quelle: Jones Lang LaSalle, Property Data (UK), Akershus Eiendom (Norwegen), Athens Economics (Griechenland), Sadolin & Albaek (Dänemark), RCA Analytics. Stand: Januar 2011

„Das zunehmende Interesse der internationalen Investoren an Deutschland war bereits 2010 zu sehen. Dieser Trend wird sich aufgrund der positiven wirtschaftlichen Aussichten in Deutschland gerade auch im Vergleich zu anderen europäischen Ländern fortsetzen."

Deutschland - Einfluss von Mietpreis- und Renditeänderung auf das Wachstum der Kapitalwerte von Büroimmobilien



ternationale Corporates überhaupt als Mieter gewinnen zu können.

Core-Land Deutschland

Für die gesamte Region ist, eine halbwegs normale geopolitische Entwicklung vorausgesetzt, generell ein Anstieg der Kapitalwerte zu erwarten. Diese Entwicklung wird, anders als im Jahr 2010, überwiegend durch steigende Mietpreise angetrieben. In Deutschland etwa ist ein Mietpreisanstieg im Spitzensegment bereits in Düsseldorf, Berlin und München zu verzeichnen – trotz nach wie vor hoher Leerstände. Lediglich in den Märkten Mittel- und Osteuropas ist mit einer leichten Renditekompression zu rechnen.

Auch als Investment-Ziel erfreuen sich die deutschen Immobilienhochburgen zunehmender Beachtung. Deutschland wird vom Trend zu Core-Immobilien begünstigt – nicht überraschend, da Deutschland das Core-Land schlechthin ist. Die ausländischen Core-Investoren kommen aus Großbritannien, Frankreich, Skandinavien und den USA. Allerdings: Die Produktknappheit von Core-Produkten in 1A-Lagen hat 2010 ein noch höheres Handelsvolumen verhindert. Ein weiterer Investitionsschub wird nur möglich sein, wenn mehr angeboten wird und die Investoren ihre Risikobereitschaft erhöhen. Hier deutet sich für 2011 ein Umdenken an.

Auch wenn die Welt voller Unsicherheit ist, scheint der Immobilienzyklus nach Plan zu verlaufen. Nach dem Run vor allem der nationalen Investoren auf Core-Immobilien (Prime und/oder langfristige Mietverträge), der die Renditen dieser Produkte auch aufgrund der niedrigen Zinsen weit nach unten gedrückt hat, bewegen wir uns in die nächste Phase, und die ist charakterisiert durch mehr internationale Investoren und eine Verschiebung des Fokus nach oben im Risiko-Renditespektrum. Das zunehmende Interesse der internationalen Investoren an Deutschland war bereits 2010 zu sehen. Dieser Trend wird sich aufgrund der positiven wirtschaftlichen Aussichten in Deutschland gerade auch im Vergleich zu anderen europäischen Ländern fortsetzen.

Einhergehend mit einer weiter erfreulichen Entwicklung auf den Vermietungsmärkten werden Investoren verstärkt Chancen bei Immobilien-

investments in Objekte mit kürzeren Mietvertragslaufzeiten nutzen. Auch anderen Asset Management Herausforderungen wie Refurbishments oder auch Developments werden sie nicht mehr abgeneigt sein.

Wir sollten dennoch nicht zu selbstzufrieden sein. Der wirtschaftliche Erfolg Deutschlands beruht auf unterschiedlichen Faktoren, Maßnahmen der Politik der letzten fünf Jahre spielten allerdings kaum eine wahrnehmbar positive Rolle.

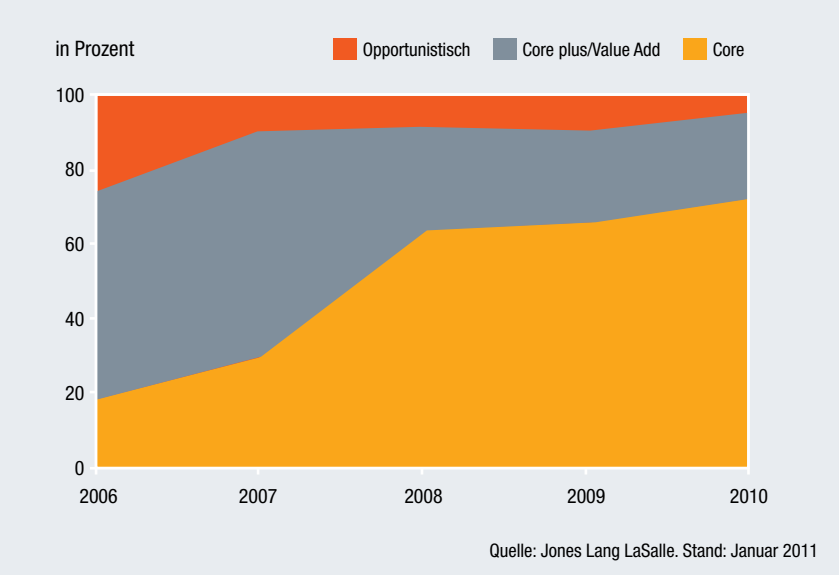
Die „europäische Krankheit“

Abseits der Boom-Regionen wird sich still und leise die „europäische Krankheit“ ausbreiten. Deindustrialisierung, Überalterung der Bevölkerung, Desk-Sharing und Home-Office führen zu einem stark sinkenden Bedarf an Büroflächen, die sich ihrerseits in den Kerngebieten der Metropolen konzentrieren werden.

Holland läuft auf eine Leerstandsquote von 30 Prozent zu. Eine Einwicklung, die dort eine breite politische Debatte entfacht hat und vermutlich nur durch Abrissprogramme großen Maßstabs in den Griff zu bekommen sein wird. Holland ist unter anderem deshalb als erstes europäisches Land von dieser „Krankheit“ betroffen, weil die Behörden dort jahrzehntelang neue Flächen zur Bebauung freigegeben haben und diese auf Grund der häufig minderen Lage mit Gebäuden minderer Qualität bebaut wurden. Im Ergebnis waren Investitionen in den Bestand immer im Nachteil gegenüber Neubauten.

Gerade in dieser Frage hat Deutschland in der Vergangenheit mehr Disziplin gezeigt, allerdings steht auch hierzulande die Erledigung dringlichster Hausaufgaben an: Kirchturmpolitik, der Wettbewerb der Kommunen und provinzielle Kleinstaaterei müssen beendet werden. Der Gewerbesteuer-Wettbewerb, Frankfurt vs. Umland etwa mit dem Negativ-Beispiel Eschborn, hat groteske Ausmaße angenommen, genauso wie das Bedürfnis, in jedem Dorf ein Gewerbegebiet und eine Neubau-Reihenhaus-Siedlung auszuweisen. Ein Großteil der deutschen Immobilienbestände in privater Hand unterliegt bereits einem jährlichen Wertverfall oder ist bestenfalls wertneutral. Die Mobilität von qualifizierten Arbeitskräften wird zunehmend erschwert, weil die Verlus-

Deutschland - Transaktionsvolumen nach Risikoklasse



te beim Verkauf der selbstbewohnten Häuser und Wohnungen zu groß werden. Insofern ist die derzeit bei Ländern populäre Erhöhung der Grunderwerbssteuer äußerst fraglich.

Wichtigste Botschaft ist aber: Städte müssen von innen nach außen wachsen. Entsprechend vorsichtig sollte Baurecht außerhalb der Kernzone und Flächenausweisungen am Stadtrand betrieben werden. Neues Baurecht außerhalb der Kernzonen von Städten sollte mit Abrissvereinbarungen einhergehen.

Die Zeit der „Wenns“

Die Immobilienwelt des Jahres 2011, in Europa und global, wird dominiert von der Grammatik zahlreicher Bedingungssätze: Wenn, dann. Die gesamtwirtschaftliche Gemengelage ist an Komplexität kaum mehr zu überbieten. Und die „Wenns“, die Lage der Fakten also, verändern sich in rasender Geschwindigkeit. Bis vor wenigen Monaten waren die Investoren aus dem Mittleren Osten und Nordafrika entscheidende Markteilnehmer in vielen Verkaufsprozessen, nun sind sie bis auf weiteres anderweitig gebunden.

Auswirkungen eines Erdbebens in Japan bewirken, dass ein Industrieland wie Deutschland sich anschickt, seine Energiepolitik vollkommen zu verändern, ohne dass Fragen der Auswirkungen auf den Wirtschaftsstandort Relevanz entfalten. Seit den Anschlägen auf das World Trade Center in New York werden vorher undenkbare Szenarien als „Schwarze Schwäne“ bezeichnet. Und die erweisen sich als sehr fruchtbar. Alle paar Monate, manchmal schon nach Wochen tauchen sie irgendwo auf der Welt auf. Die Immobilienwirtschaft hat sich darauf einzustellen.

Generell gilt jedoch: In unsicheren Zeiten sind und bleiben Investments in Immobilien eine vernunftgeprägte Reaktion aller Realisten.

Christian Ulbrich ist CEO EMEA von Jones Lang LaSalle.

Jan Bettink

Banken- und Versicherungsregulierung

Auswirkungen auf das Immobilienfinanzierungsgeschäft der Pfandbriefbanken

Pfandbriefbanken zählen mit Marktanteilen von über 60 Prozent in der Finanzierung von Gewerbebauten und von 25 Prozent im wettbewerbsintensiven Retailgeschäft zu den bedeutenden Immobilienfinanzierern in Deutschland. Die neue Regulierung für Banken und Versicherungen hat signifikante Auswirkungen auf ihr Immobilienkreditgeschäft. Denn die Regelwerke werden die risikojustierten Konditionen der Pfandbriefbanken in zweifacher Hinsicht erhöhen: zum einen über steigende Eigenkapitalzuschläge, zum anderen über höhere Einstiegskosten für ihre Refinanzierung am Kapitalmarkt.

Basel III wird der Kreditwirtschaft strenge Vorgaben zur quantitativen und qualitativen Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis auferlegen. Die neuen Standards sollen Anfang 2013, teilweise mit Übergangsregelungen bis Ende 2018, in Kraft treten. Vorgesehen sind strengere qualitative Anforderungen für die unterschiedlichen Bestandteile des aufsichtlich anerkannten Bankkapitals und die quantitative Erhöhung der Unterlegungspflichten. Kreditinstitute sollen bis 2015 ihre Kernkapitalquote unter Berücksichtigung von Übergangsfristen von derzeit 2 Prozent auf 4,5 Prozent mehr als verdoppeln. Unter Berücksichtigung eines zusätzlichen Kapitalerhaltungspuffers von weiteren 2,5 Prozent soll die Gesamtkapitalquote von derzeit 8 Prozent auf 10,5 Prozent der risikogewichteten Vermögenswerte angehoben werden.

Neues Liquiditätsregime und Verschuldungsgrenze treffen spezialisierte Langfristfinanzierer

Auch der kurzfristige Liquiditätspuffer Liquidity Cover Ratio (LCR) und die mittelfristige Net Stable Funding Ratio (NSFR) beeinflussen die Kalkulation von Immobilienfinanzierungen. Zwar werden Pfandbriefe in diesen Kennziffern grundsätzlich als qualitativ hochwertiges und liquides Produkt anerkannt. Einige Details bedürfen jedoch noch der Überarbeitung, um zu einer sachgerechten Berücksichtigung des Pfandbriefs zu gelangen, die seinen besonderen gesetzlichen Schutzvorschriften und der besonderen Sicherheit hypothekarisch besicherter Forderungen in den Deckungsmassen Rechnung trägt.

Ein Eingriff in ihre Geschäftspolitik droht den Pfandbriefbanken darüber hinaus durch die beabsichtigte Einführung einer Verschuldungsgrenze, Leverage Ratio (LR). Mit ihr könnte ein systemfremdes Element in die risikobasierte Eigenkapitalunterlegung einziehen Sollte die Obergrenze des 33,3-fachen Kernkapitals aufsichtlich bindende Wirkung entfalten, drohen fragwürdige Konsequenzen für das konservative Immobilien- und Staatsfinanzierungsgeschäft der Pfandbriefbanken. Die Pfandbriefbanken müssten ihre Bilanzen kürzen, um den Vorgaben der Verschuldungsgrenze entsprechen zu können. Kreditinstitute, die ihr Eigenkapital nicht erhöhen können, müssten ihr Neugeschäft stark einschränken und würden als Kreditgeber großvolumiger Transaktionen weitgehend ausfallen.

Hypothekarisch besicherte Gewerbeimmobilienfinanzierungen erfahren in Deutschland mit 4 Prozent Eigenkapitalunterlegung eine privilegierte Behandlung. Entsprechend verminderte Ansätze zu Eigenkapitalkosten gehen in die Margenkalkulation der Finanzierer ein. Die bevorzugte Behandlung des gewerblichen Realkredits in Deutschland ist nach den Entwürfen der Kommission zur Umsetzung von Basel III in

„Die Finanzierungsbedingungen für Immobilientransaktionen – insbesondere für Gewerbeimmobilien – werden sich durch Basel III und das neue Solvency II-Regime zweifelsohne verschärfen.“

europäisches Recht tendenziell nicht gefährdet. Vielmehr wird das erfolgreiche Bestehen sog. „hard-tests“, in denen aufsichtlich vorgegebene Höchstverlustraten nicht überschritten werden dürfen, zur Bedingung gemacht. Entsprechende Überlegungen werden auch für das Wohnungskreditgeschäft vorangetrieben.

Solvency II beeinflusst Anlagepolitik der Versicherer nachhaltig

Analog zu den Vorschriften für Banken wird mit Solvency II, dem neuen Solvabilitätsregime für Versicherungen, auch deren Solvabilitätssteuerung auf ein risikobasiertes System zur Eigenmittelunterlegung umgestellt. Der Startschuss für die Anwendung soll Anfang des Jahres 2013 erfolgen. Diese neue Eigenmittelsteuerung wird die Sicht der Versicherer auf konkurrierende Anlageklassen verändern. Dazu zählen Immobilien, aber auch Bankprodukte wie unbesicherte Bankschuldverschreibungen, Pfandbriefe oder Immobilienfinanzierungen im Sinne klassischen Bankgeschäfts.

In der Gesamtschau fällt auf, dass Anlagen der Versicherer in Staatsanleihen für Solvabilitätszwecke nicht unterlegungspflichtig sind – eine deutliche Verzerrung zum Nachteil ähnlich kreditrisikoarmer Pfandbriefe. Deren Behandlung hat nach erfolgreicher Intervention des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken zumindest bei topgerateten Pfandbriefen (triple-A) eine deutliche Verbesserung erfahren. Andere, geringer als triple-A geratete Pfandbriefe, aber auch unbesicherte Bankschuldverschreibungen werden relativ zu anderen Anlageklassen deutlich unattraktiver. Sie werden wie Anlagen in Unternehmensanleihen behandelt und – abhängig vom Rating – mit einem vergleichsweise hohen Eigenmittelanteil zu unterlegen sein. Sehr wahrscheinlich werden die Versicherer ihre Nachfrage nach diesen Titeln spür-

bar zurückfahren, so dass die Pfandbriefbanken – wie die Kreditwirtschaft insgesamt – insbesondere bei der ungedeckten Refinanzierung am Kapitalmarkt Schwierigkeiten erwarten.

Anstelle der Anlage in Bankprodukten dürfte die Vergabe von Hypothekendarlehen in den Blickpunkt der Assekuranz rücken. Denn im Vergleich zu höchstgerateten Pfandbriefen werden eigene Hypothekenfinanzierungen der Versicherer mit spürbar weniger Eigenkapital zu unterlegen sein. Mit der Finanzierung von Immobilien würden Versicherer jedoch ihre Geschäftstätigkeit auf ein typisches Bankgeschäft ausdehnen. Es ist fraglich, ob das aus regulatorischer Sicht gewünscht ist.

Ausblick

Die Finanzierungsbedingungen für Immobilientransaktionen – insbesondere für Gewerbeimmobilien – werden sich durch Basel III und das neue Solvency II-Regime zweifelsohne verschärfen. Die Pfandbriefbanken als große Anbietergruppe am deutschen Finanzierungsmarkt werden gezwungen sein, ihre Bruttomargen in Zukunft auszuweiten, um die anspruchsvollen Eigenmittelanforderungen von Basel III zu verdienen.

Zusätzlich zur unmittelbaren Verteuerung des Kreditgeschäfts der Finanzinstitute durch Basel III macht Solvency II Bankanlagen für Versicherungen relativ unattraktiv. Kreditinstitute werden ihre Konditionen am Kapitalmarkt insbesondere bei der ungedeckten Refinanzierung vermutlich merklich nach oben anpassen müssen. Auch die Refinanzierung der Pfandbriefhäuser am Kapitalmarkt dürfte sich so dauerhaft verteuern und zusätzlich auf der Konditionengestaltung ihrer Aktivseite lasten.

Um die geschäftspolitischen Implikationen von Basel III auch im Interesse ihrer Kunden zu mildern, fordern die Pfandbriefbanken in Brüssel nachdrücklich die Anerkennung und Berücksichtigung ihres traditionell konservativen Geschäftsmodells ein. Darin werden sie in vorbildlicher Weise von der deutschen Aufsicht und dem Ministerium der Finanzen unterstützt. Die Würfel sind zwar noch nicht endgültig gefallen, und viele der zuvor diskutierten Regulierungsvorhaben sind noch Gegenstand der Diskussion. Umso wichtiger aber ist es, gemeinsam für eine verträgliche Ausgestaltung der neuen Rahmenbedingungen zu werben, um zu vermeiden, dass Finanzierungen von Immobilientransaktionen in Zukunft vor neue Herausforderungen gestellt werden.

Jan Bettink ist Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp) und Mitglied des Vorstandes der Landesbank Berlin.

Christoph Mölleken

Sichere Versicherungen

Mit oder trotz Solvency II

Die versicherungsrechtliche Aufsicht erfährt durch die Neufassung der Solvenzrichtlinie durch die EU Richtlinie 2009/138/EC (Solvency II) eine umfassende Reform. Der Regulierer strebt mit Solvency II transparentere und krisenresistentere Versicherungen an. Dazu soll genügend Eigenkapital vorhanden sein, um sämtliche potenzielle Risiken und Wertschwankungen abzusichern. Im Rahmen einer risikoorientierten Aufsicht sollen nicht nur wie bisher die Risiken des operativen Geschäftes erfasst werden, sondern auch die Risiken von Anlagen des Versicherungsvermögens. Zusätzlich werden neue quantitative und qualitative Transparenzanforderungen an Versicherungsunternehmen gestellt.

Kapitalanforderungen als Schwerpunkt von Solvency II

Im Rahmen der quantitativen Anforderungen spielen die Kapitalanforderungen eine besondere Rolle. In einem komplexen Prozess werden sämtliche Risiken einzeln erfasst, bewertet und am Ende zu einer Eigenkapitalziffer verdichtet. Unter anderem werden zur Ermittlung des Marktrisikos Anlagen „gestresst“, das heißt in einem Stressszenario mit Preisabschlägen versehen. Die Aggregation der Einzelrisiken zum Marktrisiko erfolgt durch die Gewichtung der sich daraus ergebenden Kapitalbedarfe mit sogenannten Korrelationsfaktoren, die den Gleichklang zu Wertschwankungen anderer Assets im Versicherungsvermögen beschreiben.

Der Stresstest soll Auskunft darüber geben, wie viele Eigenmittel vorhanden sein müssen, um Wertverluste aus dem Analageportfolio abzufangen. Versicherungsunternehmen können dabei dem sog. Standardansatz, d.h. den vorgegebenen Stress- und Korrelationsfaktoren folgen oder interne Modelle entwickeln, die zu anderen, niedrigeren Faktoren kommen können. Abzuwarten bleibt, ob sich in Anbetracht der Komplexität des Rechenmodells nur sehr große Versicherungsunternehmen um die Entwicklung eines internen Modells bemühen oder ob auch kleine Unternehmen diesbezügliche Anstrengungen unternehmen werden. In jedem Fall müssen derartige Modelle von der BaFin genehmigt werden.

Messung des Immobilienrisikos

Sowohl aus der Sicht der Immobilienwirtschaft als auch der Versicherungswirtschaft wird derzeit das Immobilienrisiko überschätzt. Zum einen würdigt das Modell nur bedingt die Rolle, die die Assetklasse Immobilie im Rahmen der Gesamtinvestition von Versicherungen spielt. Versicherungen halten Immobilien nicht wegen der Wette auf zukünftige Wertsteigerungen sondern vornehmlich wegen

der stabilen Cashflows (ähnlich der Anleihen) sowie wegen des Inflationsschutzes. Die Maßzahl, die das Risiko für Versicherungen beschreibt, ist die Volatilität des Cashflows. Das Standardmodell setzt jedoch auf die Messung des potenziellen Wertverlustes, basierend auf dem Total Return, der neben Netto-Cashflow-Rendite bzw. Einkommensrendite auch die Wertänderungsrendite umfasst.

Damit liegt das Problem bei den Stressfaktoren und den Korrelationsfaktoren: Es wird nach den bisherigen Untersuchungen der damit beauftragten Europäischen Aufsichtsbehörde für Versicherungen und Pensionsfonds (EIOPA) ausgehend von einer positiven Einkommensrendite von 5 Prozent ein Wertverlustrisiko von 30 Prozent angenommen und als Stressfaktor eingeführt.

Dieser Stressfaktor ist unabhängig von der Nutzung, dem Mieterrisikos, oder sonstigen risikobestimmenden Faktoren. Zudem wurde bei der Ermittlung des Stressfaktors das Risiko für alle europäischen Märkte gleich hoch angesetzt. In unzulässiger Weise wird also davon ausgegangen, dass alle Immobilienmärkte das gleiche Risiko aufweisen wie der britische Markt. Das darf nicht verwundern, denn Grundlage der Ermittlung der Stressfaktoren ist der UK-Immobilienindex der Investment Property Database (IPD).

Eine Differenzierung des Stressfaktors nach den unterschiedlichen Risiken wurde bisher ignoriert, weil das Eigenkapitalerrechnungsverfahren schon in der bisherigen Form eine vermeintlich übergroße Komplexität aufweist. Ebenfalls sieht das Standardmodell keine Risikounterscheidung von Immobiliensektoren wie Büro-, Einzelhandels-, Wohn- oder Spezialimmobilien vor. Ein solches Vorgehen steht aber im Widerspruch zu der Portfoliostrukturierung professioneller Investoren, bei der die unterschiedliche Rendite-Risikoausprägung Berücksichtigung findet.

Ein besonderes Thema ergibt sich zudem für Versicherungsunternehmen, die – wie häufig – über Spezialfonds in Immobilien investieren. Fondsinvestments haben den Vorteil, dass Immobilien anders als Direktinvestments unter Einsatz von Fremdkapital erworben werden können und der indirekten Immobilienanlage zugeordnet sind. Bei einem Fremdkapitaleinsatz bzw. Leverage von z.B. 50 Prozent muss ein Versicherungsunternehmen dann allerdings wegen des Stressfaktors von 25 Prozent ca. die Hälfte seines Eigenkapitaleinsatzes noch einmal als Risikovorsorge bereit halten. Fondsinvestments werden für Versicherungen also in Zukunft in jedem Fall teurer und unattraktiver. Noch dramatischer sieht es für indirekte Investitionen in Immobiliengesellschaften, z.B. Wohnungsgesellschaften aus, die in der Regel ebenfalls auf der Objektebene mit Fremdkapital finanziert sind. Für solche Beteiligungen müssen gar 39 bis 49 Prozent (je nachdem ob Anpassungsfaktoren greifen) als Stressfaktor hingenommen werden.

Grundsätzlich ist gegen eine höhere Eigenkapitalhinterlegung bei fremdfinanzierten Objekten nichts einzuwenden. Die Folge hiervon ist, dass Investments mit Fremdfinanzierung eine deutlich höhere Rendite als Immobilienanlagen mit reinem Eigenkapital erzielen müssen, um die verhältnismäßig höhere Kapitalhinterlegung bei Fremdfinanzierung zu kompensieren. Somit stehen die beiden Investmentfinanzierungen bei Versicherungen in einem Wettstreit.

Eine weitere Schwierigkeit ergibt sich aus den verwendeten Korrelationsfaktoren: Die Korrelation zu Aktien beträgt 0,75, wobei 1 eine vollständige Korrelation bedeutet. Richtig ist, das sich bei der Ermittlung des Kapitalbedarfes zur Deckung des Marktrisikos durch den verwendeten Faktor < 1 der Kapitalbedarf auf unter 25 Prozent sinkt, weil nach der Portfoliotheorie das Gesamtrisiko sinkt, wenn die Korrelation der Portfoliobestandteile < 1 ist. Jedoch ist der gewählte Korrelationskoeffizient zu hoch gegriffen – auf welcher Grundlage der Korrelationsfaktor berechnet wurde, ist den Ausführungserläuterungen zu QIS 5 oder den Level 2 Verlautbarungen der CEIOPS (jetzt EIOPA) nicht zu entnehmen.

Auswirkungen auf die Immobilienanlage von Versicherungen

Was bedeutet das im Ergebnis? Versicherungen gehören, trotz historisch niedriger Immobilienquote, noch immer zu den wichtigsten institutionellen Investoren in Deutschland. Das von Versicherungsunternehmen in Deutschland gehaltene Immobilienvermögen summiert sich auf ca. 46 Milliarden Euro. Der deutsche Immobilienmarkt war und ist für deutsche und ausländische Versicherungen wegen seiner Rahmenbedingungen und seiner Stabilität ein attraktiver Markt. Nicht ohne Grund wurde immer wieder die Erhöhung der Immobilienquote angekündigt. Der nachweislich großen Stabilität entsprach auf der anderen Seite allerdings eine moderatere Rendite, vor allem im Wohnungssektor.

Ein wesentlicher Kritikpunkt besteht darin, dass das Solvency II-Regelwerk mit seinen Anforderungen eine kurzfristig angelegte und pro-zyklische Investitionsstrategie der Versicherungen provoziert, die sich in der langfristig orientierten Anlageklasse Immobilien schädlich auswirkt. Im Falle eines tatsächlich auftretenden Marktschocks sind Versicherungsgesellschaften zukünftig gehalten, zusätzliche Kapitalanforderungen für die Eventualität eines weiteren Marktverfalls zu erfüllen.

Dies hat zur Folge, dass die Versicherungen neues Eigenkapital generieren müssen oder – was wahrscheinlicher ist – Immobilien veräußern werden. Da alle Versicherungen den gleichen Regeln unterliegen und in einem Marktschockszenario der gleichen Problematik ausgesetzt sind, kommt es in einem großen Umfang zu Immobilienverkäufen, so dass die Immobilienpreise aufgrund der dann massiven Angebotssituation noch weiter sinken werden. Dieser Effekt treibt die Abwärtsspirale der Wertverluste an.

Das Solvency II-Modell gibt jetzt ein falsches Signal. Die Versicherungswirtschaft ist davon überzeugt, dass sich mit einem Regelwerk Solvency II wesentliche Fortschritte für ein transparenteres und professionelleres Risikomanagement erreichen lassen. Gleichzeitig verfehlt die aktuell vorgesehene Risikokalibrierung für den Immobilienbereich das Ziel der Regulierung, krisensichere Versicherungen zu schaffen. Ein deutlich differenzierterer Umgang mit der Assetklasse Immobilien in Deutschland, bezogen auf deren Marktbelegenheit, Nutzungstyp und Volatilität ist von Nöten. Ein derartiges Umdenken wäre erforderlich und würde zwangsläufig zu einer Reduzierung der aktuell vorgesehenen Kapitalhinterlegungsquote führen.

Christoph Mölleken ist Geschäftsführer der AXA Investment Managers Deutschland GmbH.

Thomas Zinnöcker

Kapitalmarktfähigkeit von Wohnimmobilien

Versachlichung einer oft ideologisch geprägten Diskussion

In den zurückliegenden Jahren ist die Frage, inwieweit größere Wohnimmobilienbestände am Kapitalmarkt gut aufgehoben seien, zum Teil sehr kontrovers diskutiert worden, und diese Diskussion war nicht selten auch stark ideologisch geprägt. Inzwischen zeichnet sich allerdings eine gewisse Versachlichung ab. Diese ist zu einem guten Teil dadurch bedingt, dass die faktischen Entwicklungen zum einen gewisse starre und primär ideologisch motivierte Positionen ad absurdum führen, zum anderen aber auch dadurch, dass sukzessive neue Probleme in den Vordergrund treten, die ohne eine Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch die Wohnungswirtschaft kaum zu lösen sein werden.

Tiefgreifender Wandel in der Wohnungswirtschaft

Die deutsche Wohnungswirtschaft hat in den zurückliegenden beiden Jahrzehnten seit der Wiedervereinigung Deutschlands einen tiefgreifenden Wandel erfahren, der mit der ersten großen Privatisierungswelle kommunaler und landeseigener Wohnungsgesellschaften in den 1990er Jahren begann und bis heute anhält. Das betrifft insbesondere auch das (Selbst-) Bild moderner Wohnungsunternehmen. Früher verstanden sich Wohnungsunternehmen vor allem als eine Art öffentlicher Institutionen mit dem Auftrag, die Wohnraumversorgung der Bevölkerung zu gewährleisten. Angesichts der jahrzehntelangen Wohnungsknappheit nach dem Zweiten Weltkrieg konnten sie fast immer in einem von Nachfrageüberhängen geprägten Markt agieren und sich mehr oder weniger auf das Verwalten eines knappen Gutes – des Wohnraums – beschränken.

Heute hingegen müssen sich Wohnungsunternehmen – auch an jenen Standorten, wo die Nachfrage nach Wohnraum das Angebot weiterhin übersteigt – einem zunehmend schärferen Wettbewerb stellen. Reines Verwalten von Beständen genügt längst nicht mehr, um dauerhaft am Markt bestehen zu können. Stattdessen ist heute ein unternehmerisches Bestandsmanagement gefordert. Dieses muss sich in allen Teilbereichen der wohnungswirtschaftlichen Wertschöpfungskette widerspiegeln – angefangen von der Mietergewinnung über die Mieterbetreuung, das technische und kaufmännische Propertymanagement bis hin zum aktiven Asset- und Portfoliomanagement und zu einem zeitgemäßen Kosten- und Darlehensmanagement. Untrennbar mit diesem Wandel verbunden ist eine zunehmende Professionalisierung.

Deutschlands Wohnungsmarkt – für internationale Investoren attraktiv

In einer nächsten, teilweise parallel verlaufenden und bis heute anhaltenden Phase kommt es zu einer zunehmenden Etablierung der Wohnimmobilie am Kapitalmarkt. Investmentbanken und andere internationale institutionelle Investoren interessieren sich seit einigen Jahren in immer stärkerem Maße für den deutschen Wohnimmobilienmarkt. Neben einem generellen Interesse institutioneller Investoren an Wohnimmobilien spielen dabei auch spezifische strukturelle Besonderheiten des deutschen Immobilienmarktes eine wesentliche Rolle. Aus Sicht des internationalen Kapitalmarktes zeichnet sich der deutsche Wohnimmobilienmarkt vor allem durch die Stabilität des Mietwohnungsmarktes, die geringe Volatilität der hier erzielbaren Cashflows sowie stabile Wertsteigerungspotenziale aus.

Die im Vergleich zu anderen Ländern weitaus größere Bedeutung des für Investoren relevanten Teils des deutschen Wohnimmobilienmarktes ergibt sich allein schon daraus, dass die Eigentümerquote in Deutschland im internationalen Vergleich sehr niedrig und die Mieterquote entsprechend hoch ist. Von den insgesamt rund 39,6 Millionen Wohnungen, die es in Deutschland gibt, sind 23,7 Millionen vermietet; das entspricht einem Anteil von fast 60 Prozent. Der größte Teil davon, 14,5 Millionen Wohneinheiten, werden derzeit von Kleinanbietern gehalten. Auf Genossenschaften und öffentliche Eigentümer entfallen 2,2 Millionen beziehungsweise 2,9 Millionen Wohneinheiten. 4,1 Millionen Wohnungen befinden sich im Besitz privater Wohnungsunternehmen.

Es ist davon auszugehen, dass der Anteil privater Wohnungsunternehmen am deutschen Wohnungsmarkt in den kommenden Jahren eher zu- als abnehmen wird, denn zahlreiche Herausforderungen für Wohnungseigentümer in naher Zukunft dürften von Kleinanbietern kaum noch auf ökonomisch sinnvolle Weise zu bewältigen sein, und auch öffentliche Eigentümer dürften sich damit oftmals schwer tun.

Wachsende Herausforderungen, wachsender Finanzierungsbedarf

Diese Herausforderungen resultieren vor allem aus dem demografischen und gesellschaftlichen Wandel. Die bereits heute bestehenden regionalen Differenzen zwischen den lokalen Wohnungsmärkten werden sich künftig infolge der sehr unterschiedlichen demografischen Entwicklung an einzelnen Standorten, die durch unterschiedliche wirtschaftliche Perspektiven und die Binnenwanderung geprägt sind, weiter verstärken. Während es in wirtschaftlich starken Metropolregionen mit wachsender Bevölkerung tendenziell zu Nachfrageüberhängen und Wohnungsmangel kommen kann, wird es anderenorts zu wachsenden Leerständen und in der Folge auch zu einem Abgang von Wohnimmobilien kommen.

Neben den demografischen Effekten, die lokal äußerst unterschiedlich wirken können, stellen die extrem ehrgeizigen Klimaschutzziele der Bundesregierung und der sich daraus ergebende hohe energetische Sanierungsbedarf eine erhebliche Herausforderung und Belastung für sämtliche Wohnungseigentümer dar – von einzelnen Privatpersonen bis hin zu großen Wohnungsgesellschaften.

Kapitalmarkt kommt als einzige Liquiditätsquelle in Frage

Sowohl im Wohnungsbestand als auch in der Wohnungswirtschaft stehen daher künftig strukturelle Umbauten an, die nur auf Basis stabiler, nachhaltiger und renditeorientierter Geschäftsmodelle zu bewältigen sein werden. Bei der Begleitung dieses Prozesses und

bei der Verbesserung seiner Rahmenbedingungen kommt dem Engagement des ZIA eine wesentliche Bedeutung zu, so dass dieses Thema dauerhaft auf der Agenda des ZIA steht und hohe Priorität genießt. Es gilt, mit fachlich fundierten Argumenten das Bewusstsein dafür zu stärken, dass die langfristigen Herausforderungen in der Wohnungswirtschaft, die sich aus der Demografie, aus der Einkommensentwicklung, aus Veränderungen der Sozialversicherungssysteme und der Eigentümerstrukturen und aus der energetischen Sanierung ergeben, nur unter Einbeziehung des Kapitalmarktes finanzierbar sein werden. Dieser ist zurzeit die einzige Liquiditätsquelle, aus der ein solcher Umbau auf Basis angemessener Risikoprämien finanziert werden kann.

Der langfristige Erfolg bei der Bewältigung der genannten Herausforderungen wird sich nur in dem Maße einstellen können, wie die berechtigte Forderung nach Nachhaltigkeit in der Wohnungswirtschaft ebenso wie in der Immobilienwirtschaft insgesamt nicht allein auf den Aspekt der ökologischen Nachhaltigkeit verengt wird. Die Notwendigkeit, ökologische Nachhaltigkeit mit hoher Dringlichkeit umzusetzen, wird niemand ernsthaft bestreiten. Weit weniger selbstverständlich ist allerdings bislang die Erkenntnis, dass ökologische Nachhaltigkeit nur dann erreichbar sein wird, wenn sie eng mit ökonomischer und gesellschaftlicher Nachhaltigkeit verbunden wird. Auf Dauer wird niemand Willens und vor allem auch gar nicht in der Lage sein, energetische Sanierungsmaßnahmen umzusetzen, die auf Vorgaben beruhen, die die Finanzierbarkeit dieser Maßnahmen außer Acht lassen oder allenfalls nachrangig behandeln. Dies gilt für den privaten Anleger, der eine vermietete Eigentumswohnung als Altersvorsorge erwirbt, und es gilt nicht weniger für Gesellschaften, die große Immobilienbestände mit mehreren zehntausend Wohneinheiten verwalten, ganz gleich, ob privat oder in kommunalem Besitz.

Chancen nicht verspielen

Wenn die deutsche Wohnungswirtschaft künftig in stärkerem Maße den Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle in Anspruch nehmen wird, dann dürfte dies – als positiver Nebeneffekt – oftmals zugleich auch als Korrektiv für bisweilen anzutreffende, etwas wirklichkeitsfremde Forderungen an die Wohnungswirtschaft wirken. Denn kein Investor wird an einem Wohnungsunternehmen interessiert sein, das seine Bestände und seine Mieter vernachlässigt und so an Wettbewerbsfähigkeit verliert. Und ebensowenig wird sich ein Investor für ein Unternehmen interessieren, das unter Zwang Investitionen im Bereich der energetischen Sanierung tätigen muss, von denen völlig unklar ist, ob und auf welche Weise sie sich jemals wieder amortisieren werden.

Hierin liegt eine große Herausforderung und zugleich eine Chance. Deutschland ist dazu in der Lage, künftig in erheblichem Maße auch ausländisches Kapital für Investitionen in seinen Wohnimmobilienbestand zu erhalten, und diese Chance sollte nicht leichtfertig verspielt werden. Die Herausforderung an die Politik und an die Branchenvertretung besteht darin, solche Rahmenbedingungen zu schaffen, dass die grundsätzlich interessierten Kapitalgeber hierzulande auch aus ihrer Sicht sinnvolle Investments eingehen können.

Thomas Zinnöcker ist Vorstandsvorsitzender der GSW Immobilien AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Barbara Knoflach

Offene Immobilienfonds grundlegend neu reguliert

Trotzdem nur Fahrt auf Sicht möglich

Sowohl in Brüssel als auch in Deutschland nimmt der Regulierungseifer kein Ende. Parallel mit dem Abschluss des parlamentarischen Verfahrens zum neuen Anlegerschutz und Funktionsverbesserungsgesetzes (AnsFuG) entstehen neue Regulierungsvorhaben auf europäischer Ebene, die für die Immobilienwirtschaft mit erheblichen Auswirkungen verbunden sein dürften und zurzeit nur eine Fahrt auf Sicht erlauben. Sie heißen AIFM, Solvency II oder CRD IV. Mit dem AnsFuG ist nun ein erstes deutsches Regierungsvorhaben formal abgeschlossen und eine Bewertung möglich.

Im Februar 2011 hat der Deutsche Bundestag nach zähem Ringen zwischen den Koalitionspartnern und der Wirtschaft das Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts verabschiedet und damit auch den Neuregelungen für deutsche Offene Immobilienfonds zugestimmt.

Das Gesetz hat seit seinem ersten Entwurf erhebliche Wandlungen erfahren. Verglichen mit dem, was in dem vom Bundesministerium der Finanzen im Mai 2010 vorgelegten Diskussionsentwurf vorgeschlagen wurde, ist das letztlich vom Bundestag verabschiedete Gesetz deutlich entschärft worden. Dies ist nicht zuletzt auch auf den erheblichen Widerstand der Branche zurück zu führen. So hat auch der ZIA von Anfang an den zunächst vorgeschlagenen Bewertungsabschlag in Höhe von zehn Prozent oder die tägliche Handelbarkeit ausschließlich über die Börse stark kritisiert. Gleiches gilt für die Mindesthalte- und Kündigungsfristen von insgesamt bis zu 48 Monaten.

Das AnsFuG sieht nun eine Kündigungsfrist der Anteile von zwölf Monaten sowie eine Haltefrist von 24 Monaten vor. Rückgabeabschläge sind nicht mehr vorgesehen. Für Anleger, die bereits vor der Anpassung der Immobilienfonds an die neuen gesetzlichen Bestimmungen in dem jeweiligen Fonds investiert waren, gilt die zweijährige Haltefrist als erfüllt. Diese Maßnahmen werden in Zukunft für einen stabileren Rahmen sorgen und den Charakter „Immobilienfonds“ stärken.

Unabhängig von Halte- und Kündigungsfristen sind pro Fonds und Anleger bis zu 30.000 Euro pro Halbjahr frei verfügbar. Für private Anleger ist diese Freibetragsgrenze grundsätzlich ausreichend, die Fungibilität der Produktklasse bleibt weitestgehend erhalten und auch am bisherigen Charakter des Offenen Immobilienfonds ändert sich kaum etwas. Für Anleger eine gute Nachricht.

Die gleichen Regelungen zur Anteilscheinrücknahme gelten künftig auch für gemischte Sondervermögen, die nach ihren Vertragsbedingungen mehr als 50 Prozent ihres verwalteten Vermögens in Immobilienfonds investieren dürfen. Damit wird ein Gleichklang der Regelungen für Immobilienfonds und Immobilien-Dachfonds erreicht.

Auch nach der Gesetzesänderung haben Offene Immobilienfonds die Möglichkeit, weiterhin bankarbeitstäglich Anteilscheine auszugeben oder zurückzunehmen. Voraussetzung dafür ist eine mindestens vierteljährliche Bewertung der Immobilien. Entschließt sich eine KAG seltener als vierteljährlich zu bewerten, so darf sie auch nur in dem Turnus, in dem sie die Immobilien bewertet, Anteilscheine ausgeben oder zurücknehmen. Sie muss die Immobilien jedoch mindestens einmal jähr-

lich bewerten und mindestens einmal jährlich Anteilscheine ausgeben und zurücknehmen. Dies bedeutet eine wesentliche Flexibilisierung bei der Produktgestaltung und wird neue Varianten von Offenen Immobilienfonds in den Markt bringen. Damit bietet sich europäischen Produktanbietern die Chance auf einen Markteintritt in Deutschland und die Offenen Immobilienfonds verlieren ein Stück ihres „Exotenstatus".

Präzisiert wurden außerdem die gesetzlichen Regelungen zu Interessenkonflikten von Sachverständigen. Die Bestellung eines Sachverständigen, der einem Zusammenschluss von Sachverständigen angehört, ist nur noch möglich, wenn der Sachverständige von Objektvermietung, -verkauf und -vermittlung unabhängig und durch Informationsbarrieren getrennt ist.

Nach der Neuregelung sind Fondsgesellschaften künftig auch verpflichtet, mindestens 50 Prozent des ihnen zur Verfügung stehenden Nettoergebnisses auszuschütten. Rein thesaurierende Immobilien-Sondervermögen sind damit nicht mehr möglich. Dies entspricht weitestgehend der bestehenden Praxis der Anbieter. Die Kapitalanlagegesellschaften haben bis zum 1. Januar 2013 Zeit, die Neuregelungen in ihren Vertragsbedingungen umzusetzen. Die recht lange Frist ist durchaus als positiv zu bewerten, um den Markt eine Chance auf Beruhigung und Rückkehr in eine neue Normalität zu geben.

Quasi in letzter Sekunde ist während der Beratungen im Bundestagsfinanzausschuss noch eine weitere Regelung in das Investmentgesetz aufgenommen worden. Offene Immobilienfonds sollen nach dem neuen Anlegerschutzgesetz – ausgenommen sind Spezialfonds – künftig nicht mehr als 30 Prozent Fremdkapital bezogen auf den Verkehrswertes der im Immobilienfonds gehaltenen Immobilien aufnehmen dürfen.

Zurzeit erlaubt das Investmentgesetz noch eine Quote von 50 Prozent. Es ist schwer verständlich, warum der Gesetzgeber diese Verschärfung der Fremdfinanzierungsquote vorgenommen hat. Die Neuregelung ist auch deshalb nicht nachvollziehbar, weil sich deutsche Offene Immobilienfonds auch in der Krise durch eine im Schnitt solide Eigenkapitalquote ausgezeichnet haben. Die neue Quote wird kontraproduktiv wirken, weil sie den Fonds die Flexibilität im Liquiditätsmanagement und einen wichtigen Liquiditätspuffer bei Engpässen nimmt. Diese Reduzierung wird zudem die Wettbewerbsfähigkeit der Assetklasse und damit die deutsche Fondsindustrie im Vergleich zum ausländischen Wettbewerbern negativ beeinflussen. Die neue Fremdfinanzierungsquote gilt ab dem 1. Januar 2015. Bis dahin muss die Zeit genutzt werden, um diese Regelung zu korrigieren.

Gänzlich neu gefasst wurden schließlich die Bestimmungen für die Rücknahmeaussetzung von Immobiliensondervermögen soweit diese auf fehlender Liquidität beruhen. Nach den neuen Regelungen muss die Fondsgesellschaft nun nach sechs Monaten Rücknahmeaussetzung den Versuch unternehmen, sich durch Verkäufe von Immobilien Liquidität zu verschaffen. Gelingt das nicht, so kann die Fondsgesellschaft nach zwölf Monaten Immobilien auch 10 Prozent unter der aktuellen Bewertung verkaufen. Nach 24 Monaten darf sie Immobilien auch 20 Prozent unter ihrer aktuellen Bewertung verkaufen. Diese Regelungen schließen eine Lücke im Gesetz und

Eckpunkte für OIF im neuen Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz

Haltefrist für Neuanleger: 24 Monate	ab 2013
Kündigungsfrist für Neu- und Bestandsanleger: 12 Monate	ab 2013
Entnahmebetrag, unabhängig von Fristen: 30.000 pro Kalender-Halbjahr pro Anleger	ab 2013
Bewertungsturnus: max. 1 x pro Kalender-Quartal	ab 2013
Fremdkapitalquote von 30 Prozent für Publikumsfonds	ab 2015

schaffen Klarheit. Die darüber hinausgehenden im folgenden beschriebenen neuen Regeln sind ebenso schwer nachvollziehbar, wie die o.g. weitere Reduzierung der Fremdfinanzierungsquote. Nach zweieinhalb Jahren muss die Kapitalanlagegesellschaft wieder in der Lage sein Anteilscheinrücknahmen zu bedienen oder das Verwaltungsrecht an dem Immobilienfonds geht auf die Depotbank über, die dann die Aufgabe hat, den Fonds zu liquidieren.

Zur Liquidierung eines Offenen Immobilienfonds durch die Depotbank kommt es auch, wenn die Fondsgesellschaft die Anteilscheinrücknahme innerhalb von fünf Jahren dreimal aus Gründen fehlender Liquidität aussetzen musste. Hatte ein Immobilienfonds die Anteilscheinrücknahme ausgesetzt und anschließend wieder Anteile zurück genommen, so darf er erst nach drei Monaten und mindestens zwei Rücknahmeterminen die Anteilscheinrücknahme erneut aussetzen.

Der Übergang des Verwaltungsrechts auf die Depotbank dürfte weitgehend Grunderwerbssteuern und gegebenenfalls Ertragssteuern auslösen zum Schaden der Anleger. Ob eine Zwangsliquidation die beste Lösung für die Anleger ist, ist fragwürdig. Die „dreimal innerhalb von fünf Jahren“ Regelung ist eine Besonderheit im Investmentrecht. Diese verschuldensunabhängige Regelung ist nur unter dem Gesichtspunkt einer „Bestrafung des Managements“ nachvollziehbar, das üblicherweise nicht ins Investmentrecht gehört. Ob diese Regelung einer juristischen Überprüfung standhalten wird, ist unsicher. Darüber hinaus hat künftig auch die BaFin die Befugnis, die Aussetzung der Anteilscheinrücknahme anzuordnen, wenn die Fondsgesellschaft ihrer Verpflichtung zur Rücknahmeaussetzung wegen nicht ausreichender Liquidität nicht nachkommt.

Neu ist, dass das Gesetz Anlegern in Offenen Immobilienfonds künftig während der Phase der Rücknahmeaussetzung ein gewisses Mitspracherecht einräumt. So besteht die Möglichkeit Immobilien unter den gesetzlichen Preisuntergrenzen zu veräußern, wenn die Anleger dem in einem Mehrheitsentscheid zugestimmt haben. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass mindestens 30 Prozent der Anleger des Fonds bei der Abstimmung ihre Stimme abgegeben haben. Ein klarer Beitrag zur Verwässerung der Produktspezifikation ist ebenso eine absolute Ausnahme im Investmentrecht.

Festhalten lässt sich, dass für Anleger die Produktart Offener Immobilienfonds erhalten geblieben ist. Dies ist positiv. Ob sich die übrigen Neuregelungen des Anlegerschutzgesetzes mit Blick auf die eingangs erwähnten noch anstehenden weiteren Überarbeitungen für die Immobilienwirtschaft in toto bewähren, bleibt abzuwarten. Zudem sind die Auswirkungen der AIFM-Richtlinie, die auch Regelungen für Offene Immobilienfonds beinhaltet, noch nicht absehbar. Gleiches gilt für die geplanten Verschärfungen der Eigenkapitalanforderung an Kreditinstitute durch die Umsetzung der Empfehlungen des Baseler Ausschusses (Basel III) und durch einen Richtlinienvorschlag der EU-Kommission („Capital Requirements Directive CRD IV“).

Barbara Knoflach ist Vorstandsvorsitzende der SEB Asset Management AG.

Prof. Manfred Hegger

Nachhaltigkeit von Gebäuden

Trends in der Entwicklung von Zertifizierungssystemen

Die Zertifizierung der Nachhaltigkeit von Gebäuden erfreut sich einer immer größeren Nachfrage. Der Wunsch von Bauherrn und Nutzern, die Qualität und Wirkung von Gebäuden beschreiben zu können und im gesamten Bau- und Planungsprozess sicherzustellen, hat in den vergangenen Jahren zur Entwicklung unterschiedlicher Zertifizierungssysteme geführt. Zunächst als Alleinstellungsmerkmal herausragender Bauten entwickelt und verwendet, etablieren sich die Anforderungen von Zertifizierungssystemen zu Baustandards, denen langfristig alle Gebäude genügen sollten, bis sie schließlich in die Baugesetzgebung, Normen und Richtlinien Eingang finden.

Die Entwicklung von Zertifizierungssystemen für Gebäude ist letztendlich einer lange andauernden Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte geschuldet: ausgehend von der Ölkrise, welche die Abhängigkeit von endlichen Ressourcen in Bewusstsein rief, über den Klimawandel, bei dem der Beitrag des Menschen heute nicht mehr bestritten wird, bis hin zum Wachstum der Weltbevölkerung und steigendem Wohlstand, der die genannten Probleme noch verschärfen wird. Zertifizierungssysteme sind Ausdruck einer umweltbewussten Haltung zum Bauen, die von einer wachsenden Anzahl von Architekten und Planern vertreten wird. Das nachhaltige Bauen hat dabei die üblichen Entwicklungsphasen von Innovation durchlaufen: vom Belächeln und danach dem Ignorieren tritt es nun in die Phase der breiter werdenden Anerkennung ein.

Als erstes Zertifizierungssystem wurde 1990 BREEAM (Building Research Establishment's Environmental Assessment Method) durch das Building Research Establishment (BRE) in Großbritannien entwickelt. Nach der Anpassung der Kriterienanforderungen an unterschiedliche Nutzungen wurden einige Systemvarianten auch außerhalb von Großbritannien an nationale Baustandards angepasst. Mittlerweile ist BREEAM das international am weitesten verbreitete Zertifizierungssystem. 1996 folgte HQE (Haute Qualité Environmentale) in Frankreich und 1998 wurde in den USA auf Grundlage von BREEAM das LEED System (Leadership in Energy and Environmental Design) vom USGBC (U.S. Green Building Council) entwickelt. LEED hat sich in den USA als Zertifizierungssystem etabliert, wird zunehmend international angewendet und in nationale Systeme umgesetzt.

Ab 2007, im internationalen Vergleich also erst relativ spät, wurde von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB und dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) ein Zertifikat zur umfassenden Nachhaltigkeitsbewertung von Gebäuden entwickelt. Die DGNB ist Deutschlands zentrale Plattform für nachhaltiges Bauen. Sie hat inzwischen mehr als 900 Mitglieder aus sämtlichen Bereichen der Planungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft sowie aus Kommunen, Hochschulen und Verbänden. Seit Herbst 2009 ist die DGNB allein für die Systementwicklung zuständig, während das BMVBS die Regeln für die Zulassung von Zertifizierungssystemen in Deutschland überwacht. Das DGNB Zertifikat gilt als das erste Zertifizierungssystem der zweiten Generation, da eine ganzheitliche Betrachtung des gesamten Lebenszyklus die Bewertungsgrundlage bildet und ökonomische Aspekte neben ökologischen gleichberechtigt einflie-

„Zertifizierungssysteme, die sich zu Benchmarks entwickeln, müssen konsequent fortgeschrieben und weiterentwickelt werden. Der ständige Prozess, dass eine Innovation zum Standard wird, der wiederum neue, weitergehende Innovationen auslöst, darf durch Zertifizierungen nicht zum Stillstand kommen.“

ßen. Damit bietet es zurzeit den umfassendsten Betrachtungsrahmen für die Nachhaltigkeit von Gebäuden.

Inzwischen stehen Nutzungsprofile des DGNB Systems für verschiedene Gebäudetypen zur Verfügung. Es bestehen Nutzungsprofile für Büro- und Verwaltungsgebäude, Handelsbauten, Industriebauten, Hotelbauten, Wohngebäude und Bildungsbauten. Diese werden 2011 um Profile für Laborgebäude, Krankenhäuser und Stadtquartiere ergänzt.

Neben der Zertifizierung von Neubauten ist inzwischen auch die Bewertung von Bestandsgebäuden und Modernisierungen möglich. Damit schafft die DGNB Schritt für Schritt die Möglichkeit, die großen Gebäudebestände in Deutschland zu zertifizieren. Sowohl aus ökologischer, aber auch aus ökonomischer und baukultureller Sicht ist der Erhalt von Bestandsgebäuden dem Neubau häufig vorzuziehen. Durch eine DGNB Zertifizierung wird auch die Qualität eines (modernisierten) Bestandsgebäudes messbar.

International arbeitet die DGNB mit verschiedenen Partnerorganisationen zusammen. In einigen europäischen Ländern, z.B. Österreich, ist das System bereits erfolgreich eingeführt worden. Mit einer internationalen Version des DGNB Systems, die sich auf EU-Normen und Bauvorgaben bezieht, sind darüber hinaus Zertifizierungen in Ländern ohne DGNB Partnerorganisation möglich.

Wirkung von Zertifizierungen auf den Markt

Die Zertifizierung von Gebäuden wird auch aus ökonomischer Sicht immer wichtiger, denn es zeigt sich, dass nachhaltige Gebäude in der Regel werthaltiger sind und das bei geringeren Betriebs- und Energiekosten. Auf der Nutzenseite stehen:

Niedrigere Nutzungskosten

Die höhere Energieeffizienz, die Nutzung erneuerbarer Energieträger und die Reduzierung des Trinkwasserbedarfs führen zu geringeren Betriebskosten im Vergleich zu konventionellen Gebäuden. Die Einsparung ist dabei vor allem vom erzielten energetischen Standard abhängig. Aber auch die Überprüfung der Reinigungs- und Instandhaltungsfreundlichkeit in der Zertifizierung führt zu einer Optimierung der Planung in diesem Bereich, der sich über den gesamten Lebenszyklus Kosten dämpfend auswirkt.

Kürzere Leerstandszeiten und höhere Mieterträge

Untersuchungen aus den USA zeigen für zertifizierte Gebäude geringere Leerstandsquoten und bis zu 30 Prozent höhere Mieterträge. Diese Ergebnisse lassen sich derzeit für unser Land noch nicht belegen, da die Zahl und die Standzeiten zertifizierter Gebäude noch geringer sind. Allerdings zeichnet sich ab, dass gerade in guten Lagen mit qualitativ hochwertigen und entsprechend zertifizierten Gebäuden höhere Mieten zu erzielen sind. Bei den Nettomieten kann man auf Grund der geringeren Nebenkosten bereits zu Beginn höhere Erträge feststellen, die bei vermieteten Investorenobjekten zu höheren Rückflüssen führen.

Höherer Wiederverkaufswert und reduzierte Finanzierungskosten

Aus den oben genannten Eigenschaften resultiert ein höherer Marktwert der Immobilie und somit auch ein erhöhter Wiederverkaufswert. Dies wiederum hat bei der Finanzierung einzelner Projekte bereits zu höheren Kreditsummen

oder günstigeren Zinssätzen geführt. Auf Grund der geringeren Erfahrungswerte ist allerdings noch keine statistisch valide Aussage möglich.

Höhere Produktivität

Weitere, allerdings noch schwer quantifizierbare Vorteile ergeben sich aus der anzunehmenden höheren Produktivität von Mitarbeitern in Gebäuden mit guten Innenraumqualitäten, wie sie bei zertifizierten Gebäuden zu erwarten sind. Emissionsarme Baustoffe, gute Tageslichtnutzung, hoher akustischer und visueller Komfort sowie umfassende Einflussmöglichkeiten auf die Gebäudesteuerung erhöhen die Zufriedenheit der Nutzer und somit auch ihre Produktivität am Arbeitsplatz.

All dies hat die Nachfrage nach nachhaltigen Gebäuden steigen lassen. Zertifizierungssysteme, mit denen die Nachhaltigkeit von Gebäuden messbar gemacht wird, sind dementsprechend gefragt. Allein in den vergangenen 24 Monaten seit Markteinführung des Zertifizierungssystems hat die DGNB über 180 Zertifikate und Vorzertifikate vergeben können.
Der Trend zu Zertifizierungen wird sich verstärken und zunehmend vereinheitlichen. Darüber hinaus wird sich auch die staatliche Förderung (z.B. Förderungen und Kreditvergabe der KfW) an Zertifizierungen orientieren, wie dies schon heute bei energieeffizienten Gebäuden der Fall ist. In stärker regulierten Bereichen, die stark von öffentlicher Finanzierung abhängen (z.B. Krankenhäuser und Laborgebäude), werden Zertifizierungen ihren Platz unter den zu erfüllenden Anforderungen für die Mittelvergabe einnehmen, dienen sie doch zur Qualitätssicherung dieser komplexen Planungen. Langfristig ist zudem damit zu rechnen, dass die Besitzer und Nutzer sich verstärkt an den Umweltfolgekosten von Gebäuden werden beteiligen müssen, wie ggf. durch eine Ausweitung des CO_2-Emissionshandels auf den Gebäudesektor. Nachhaltigkeitszertifizierungen bieten auch hier eine größere Zukunftssicherheit.

Perspektiven

Auch in den sogenannten Systemen der zweiten Generation gibt es abseits der beschriebenen Aspekte weitere Themenfelder des nachhaltigen Bauens, die nicht oder nur unzureichend abgebildet sind. Der verständliche Wunsch nach nachvollziehbarer und objektivierter Bewertung der Nachhaltigkeit

in ihren vielen Facetten findet seine Grenzen in den sogenannten „weichen“ Faktoren. Die Zertifikate in ihren bisherigen Formen mögen aus technischer Sicht als umfassend empfunden werden. Sie erfassen jedoch nicht die emotionale Seite der gebauten Umwelt und ihrer Wirkungen auf den Menschen. Die Anmutung von Bauten, ihre Fähigkeit, tiefe emotionale Bindung oder gar dauerhaft Faszination zu erzeugen, ihre Einmaligkeit und ihr Beitrag zur kulturellen Prägung eines Gemeinwesens können extrem wirksam sein – objektivierbar sind sie nicht.

Klammert man den baukulturellen Wert von Gebäuden und Stadtteilen jedoch aus der Nachhaltigkeitsbetrachtung aus, springt man zu kurz. Denn nur ein vom Nutzer akzeptiertes Gebäude ist wirklich nachhaltig und wird nur dann dauerhaft Verwendung finden. Nur dann wird der Einsatz dauerhafter Materialien den Lebenszyklus von Gebäuden am Ende positiv beeinflussen. Die Einbeziehung und Bewertung der gestalterischen oder, umfassender, der architektonischen Qualität von Gebäuden in Zertifizierungssystemen ist eine der großen Herausforderungen, denen sich die DGNB aktuell mit einer eigenen Arbeitsgruppe stellt.

Ein weiteres, wesentliches Nachhaltigkeitsziel zur Qualitätssteigerung unserer gebauten Umwelt ist die verstärkte Mischung von Nutzungen in der Stadt. Wo Mischungen sich ausbilden, entsteht mehr Dichte, wachsen Sozialräumlichkeit und Vitalität, wird Stadt als lebenswert, erlebnis- und integrationsfördernd empfunden. Nutzungsvielfalt verbessert die soziale Kontrolle im Quartier. Verkehr wird reduziert, der Energiebedarf verstetigt und die Nutzung von Energieüberschüssen insbesondere aus gewerblichen Nutzungen erst ermöglicht. Aktuell endet die Bewertung von Gebäuden an der Grundstücksgrenze. Die Wirkung auf die städtische Umgebung wird über einzelne Kriterien beschrieben, bleibt aber losgelöst vom urbanen Kontext letztlich unvollständig. Ob und wie Gebäude ihre Umgebung hinsichtlich einer Nutzungsvielfalt beeinflussen, kann nur auf übergeordneter Ebene beschrieben und gelöst werden. In einem Konzept auf Quartiersebene muss eben nicht jedes Gebäude die gleichen, sondern möglichst ergänzende Funktionen bieten. Die Erweiterung der Betrachtung auf die städtische Ebene ist eine zweite große Herausforderung für Zertifizierungssysteme. In diesem Bereich hat die DGNB ein Nutzungsprofil für die Zertifizierung von Stadtquartieren entwickelt, das derzeit in einer Erstanwendung getestet wird.

Zertifizierungssysteme, die sich zu Benchmarks entwickeln, müssen konsequent fortgeschrieben und weiterentwickelt werden. Der ständige Prozess, dass eine Innovation zum Standard wird, der wiederum neue, weitergehende Innovationen auslöst, darf durch Zertifizierungen nicht zum Stillstand kommen. Die Förderung und Belohnung von Innovationen im Baubereich muss daher mittelfristig Eingang in Gebäudezertifizierungssysteme finden. Die Richtung in eine nachhaltige, zugleich aber auch in Vielem noch unbekannte, veränderte Welt zeichnet sich ab. Der Weg dorthin ist aber noch kaum beschritten. Die notwendigen Schritte erfordern Weitsicht, Engagement und Mut. Doch es ist unumgänglich, diese neuen Wege zu beschreiten. Es braucht einen langen Atem, zuverlässige, dauerhafte und umweltfreundliche neue Lebensgrundlagen zu schaffen. Sie werden die vorherrschende Leitkultur der Verschwendung und des Mangels an Verantwortung radikal in Frage stellen. Sie werden dazu führen, dass wir die Welt mit neuen Augen sehen. Architekten, Ingenieure, Projektentwickler, Bauherren und Investoren können mit ihrem Wissen und ihrer Kreativität einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, die materiellen Grundlagen einer nachhaltigen Zukunft zu schaffen.

Prof. Manfred Hegger leitet das Fachgebiet Entwerfen und Energieeffizientes Bauen des Fachbereichs Architektur der TU Darmstadt und ist Präsident der DGNB Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V.

Dr. Reinhard Kutscher

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor

Ökonomische Potenziale nachhaltiger Gewerbeimmobilien

Im Wettbewerb der Unternehmen um die Gunst von Arbeitskräften werden die soziokulturellen Qualitäten von Bürogebäuden in den nächsten Jahren kräftig an Bedeutung gewinnen. Doch auch für Unternehmen der Immobilienwirtschaft ist Nachhaltigkeit längst ein Faktor, der die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend mitbestimmt.

Andere Branchen haben es vorgemacht. Nun entwickelt sich Nachhaltigkeit auch in der Immobilienwirtschaft sukzessive zum Leitbild. Treiber dieser Entwicklung sind steigende Energiekosten und eine stärkere Sensibilisierung für Fragen der Nachhaltigkeit auf der Nutzerseite. So verlangen Großkonzerne heute nicht nur effiziente Flächen in ansprechendem Ambiente, sondern von ihrem Vermieter auch den Nachweis ökologischer Fortschrittlichkeit. Zwar ist die Bereitschaft, für „grüne" Büros mehr Miete zu bezahlen, in den USA einstweilen noch stärker ausgeprägt als in Deutschland. Fragen der Energiebilanz und der Belastung der Umwelt unberücksichtigt zu lassen, kann sich jedoch auch hierzulande kein Investor mehr leisten.

Nicht zuletzt setzen auch die neuen und schärferen regulatorischen Rahmenbedingungen die Immobilienunternehmen und Projektentwickler unter Zugzwang. In schnellen Schritten setzt die Umweltpolitik auf nationaler wie auf EU-Ebene neue Maßstäbe für umweltfreundliches Bauen und Sanieren. War in Deutschland der Energieausweis bisher nur für Wohngebäude maßgeblich, so ist er seit Juli 2009 auch für gewerbliche Immobilien Pflicht. In der EnEV 2009 wurde die Obergrenze für den zulässigen Jahres-Primärenergiebedarf einer Immobilie noch einmal um fast 30 Prozent gesenkt – parallel ist der erforderliche Wärmeschutz von Gebäudehüllen um ca. 15 Prozent gestiegen. Eine echte Herausforderung für die Immobilienwirtschaft. Zusätzlich ist 2010 eine neue Gebäudeeffizienz-Richtlinie der EU in Kraft getreten, nach der alle Neubauten ab 2020 höchsten Energieeffizienzstandards entsprechen und Heiz- und Kühlbedarf zu wesentlichen Teilen durch erneuerbare Energien gedeckt werden müssen. Zudem muss in gewerblichen Immobilienanzeigen künftig mittels einer Energiekennzahl über die Energieeffizienz von Gebäuden informiert werden. Der Weg ist also vorgezeichnet.

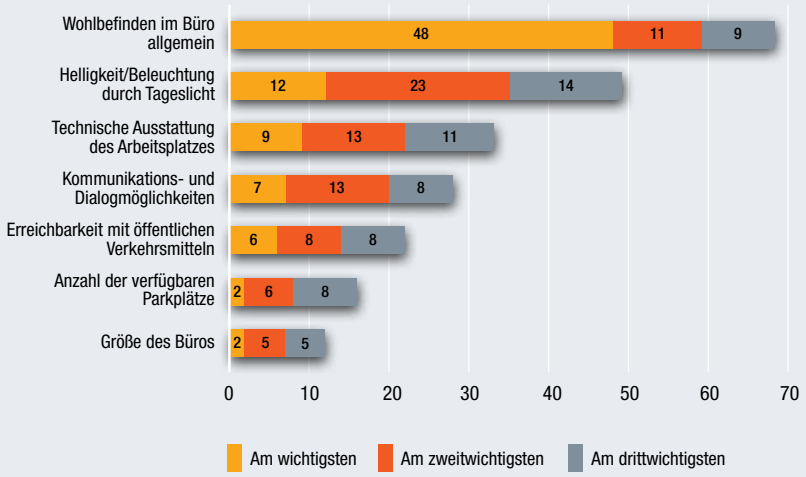
Nachdem ökologische Aspekte wie Energieeffizienz, ressourcenschonender Materialeinsatz oder Biodiversität lange Zeit die Nachhaltigkeitsdiskussion dominiert haben, beginnt sich in der Branche nach und nach ein umfassenderes Verständnis durchzusetzen. Wer heute von nachhaltigen Gebäuden spricht, meint damit Zukunftssicherheit – und zwar ganzheitlich, für den Investor, den Nutzer und die Umwelt. Das Verständnis von Nachhaltigkeit bei Immobilien umfasst heute gleichermaßen ökologische, ökonomische wie soziokulturelle Aspekte: Nachhaltige Gebäude werden in Zukunft Wettbewerbsvorteile gegenüber herkömmlichen Objekten haben, nicht nur weil sie die Umwelt weniger stark belasten, sondern weil sie insbesondere den veränderten Ansprüchen der Nutzer an Behaglichkeit und Komfort Rechnung tragen sowie ökonomischen Nutzen stiften.

Die ökonomischen Chancenpotenziale für den Investor liegen in der besseren Vermietbarkeit, potenziell höheren Mieterträgen und Verkaufserlösen sowie dem Werterhalt der Immobilie. Für den Nutzer verbinden sich messbare ökonomische Vorteile mit den geringe-

„Auch wenn nachhaltig geplante und gemanagte Gebäude noch ein Nischenprodukt darstellen, dürften sich die Nachfrageperspektiven in den nächsten Jahren weiter verbessern.“

Wohlbefinden hat höchsten Wert für Büroangestellte

Frage: „Welche der eben genannten Eigenschaften sind für Sie persönlich spontan am wichtigsten, zweitwichtigsten und drittwichtigsten?“



Quelle: Union Investment, Umfrage unter 3.145 Büroangestellten in Deutschland, Februar 2011

ren Betriebskosten – der so genannten Zweiten Miete – und der höheren Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Versteckte Werte nachhaltiger Gebäude, die positiv auf das Image des Nutzers abstrahlen, können von den Unternehmen beispielsweise im Recruitingprozess, im Wettbewerb um talentierte Mitarbeiter, gehoben werden. Wie eine aktuelle repräsentative Umfrage von Union Investment unter Büroangestellten in Deutschland zeigt, hängt die Zufriedenheit und damit auch die Leistungsfähigkeit der Büromitarbeiter in zunehmendem Maße von Faktoren ab, die Einfluss nehmen auf das subjektive Wohlbefinden am Arbeitsplatz. Gefragt nach den wichtigsten Merkmalen eines idealen Büroarbeitsplatzes, nennen schon heute über 50 Prozent der Angestellten spontan Wohlfühl- und Komfortaspekte wie „angenehmes Raumklima“, „helle Räume mit Tageslicht“, „öffenbare Fenster“ und „schallisolierte Büros“. Die Nachfrage nach Gebäuden, die ein hohes Maß an Wohlbefinden gewährleisten, dürfte daher im Zuge des Aufschwungs am Arbeitsmarkt und des härter werdenden Wettbewerbs um hoch qualifizierte Fachkräfte einen zusätzlichen Schub erhalten.

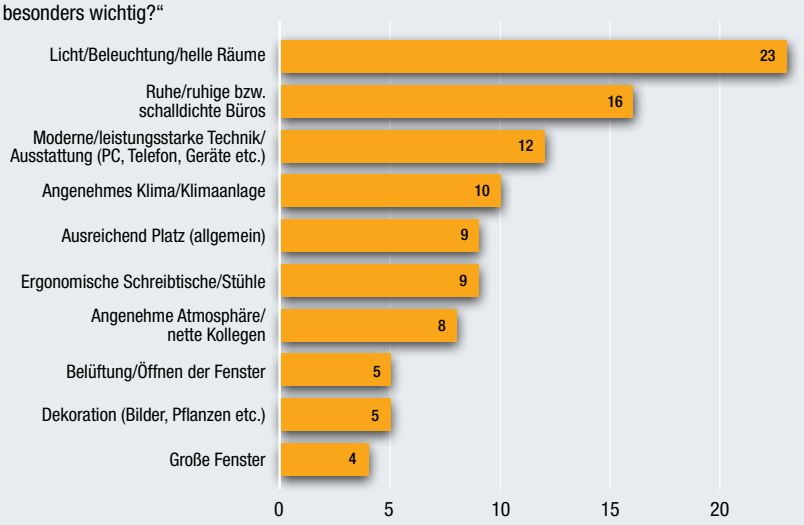
Angesichts der für beide Seiten überzeugenden wirtschaftlichen Vorteile „grüner Gebäude“ macht es stutzig, dass selbst in den europäischen Kernländern die Marktbildung für nachhaltige Immobilien noch sehr verzögert erfolgt. Doch die Erklärung ist einfach: Während der ökonomische Nutzen für den Mieter auf der Hand liegt, verbleibt das Risiko (noch) beim Investor. Besonders groß sind die Unsicherheiten hinsichtlich der Umlagefähigkeit der Kosten: Ohne Druck auf der Nachfrageseite werden Investitionen in die nachhaltige Sanierung von Gebäuden künftig nur eingeschränkt auf die Nutzer umgelegt werden können. Die Investoren stehen zudem vor dem Dilemma, dass langfristige Preiseffekte bezogen auf Mieten und Verkaufspreise erst mit der Herausbildung eines Marktes für nachhaltige Gebäude zu bestimmen sein werden.

Um den Durchbruch zu erzielen, bedarf es robuster Daten, anhand derer sich die Korrelation zwischen nachhaltigem

Immobilieninvestment und wirtschaftlicher Performance nachweisen, sich der Business Case „Nachhaltigkeit“ überzeugend belegen lässt. Wie hoch sind die Mehrkosten für nachhaltiges Bauen tatsächlich? Welche zusätzliche Investition rechnet sich? Hinzu kommen Unsicherheiten hinsichtlich der Messbarkeit von nachhaltiger Immobilienqualität. Das Fehlen eindeutiger Beurteilungskriterien für nachhaltige Gebäude – national, wie international – darf getrost als das entscheidende Investitionshemmnis gewertet werden. Gerade einmal 24 Prozent der Immobilieninvestoren in Deutschland, Frankreich und Großbritannien – so das Ergebnis einer Umfrage von Union Investment vom Dezember 2010 – meinen in ihren Ländern eindeutige Beurteilungskriterien für nachhaltige Gebäudequalität vorzufinden.

Kriterien eines idealen Büroarbeitsplatzes (Spontannennungen)

Frage: „Wenn Sie an einen idealen Büroarbeitsplatz für sich selbst denken – was wäre Ihnen dabei besonders wichtig?“



Quelle: Union Investment, Umfrage unter 3.145 Büroangestellten in Deutschland, Februar 2011

Erste europäische Schritte Richtung zur Vereinheitlichung sind im Rahmen der Sustainable Building Alliance erfolgt. Führende Organisationen aus dem Bereich nachhaltiges Bauen haben sich zudem im Dezember 2009 auf eine einheitliche Messung der CO_2-Emissionen von Gebäuden geeinigt. Mit dem Common Carbon Metric ist es nicht nur möglich, den enormen positiven Effekt nachhaltiger Gebäude auf die Umwelt darzustellen, sondern auch das wirtschaftliche Potenzial durch die Verminderung der CO_2-Emissionen im Bauwesen sichtbar und international vergleichbar zu machen. Die Berechnungsmethode soll künftig in allen etablierten Rating-Tools, wie z.B. DGNB, BREEAM, LEED sowie Green Star, zur Messung der CO_2-Emissionen angewandt werden. Mit großem Interesse begleiten Investoren Pilotprojekte, wie z.B. die empirische Studie „Sustainable Investment in Real Estate“, kurz: „s-i-r-e“, die von der Donau Universität Krems in Zusammenarbeit mit der Kingston University London initiiert wurde. Ziel des Research-Programms ist es, auf Basis umfänglicher Daten führender Immobilieninvestoren in Europa die „Green Alpha“ zu identifizieren. Also die Nachhaltigkeitskriterien, die einen positiven Einfluss auf die Performance von Immobilien haben.

Unabhängig von diesen wichtigen Anstrengungen, Vergleichbarkeit und Transparenz herzustellen, werden Anbieter von Immobilienfonds ihre Portfo-

lios unter Nachhaltigkeitsaspekten weiterentwickeln müssen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Die größte Herausforderung hierbei ist nicht die verzögerte Markentwicklung, mit dem Ergebnis eines (noch) begrenzten Angebotspotenzials nachhaltiger Neubauprojekte in Europa. Die Herkulesaufgaben warten im Immobilienbestand, der die Rendite und Wertentwicklung maßgeblich bestimmt und in dem die Nutzer die maßgeblichen Treiber nachhaltiger Entwicklung sind. Diesen gleichfalls für nachhaltiges Verhalten im Arbeitsalltag zu sensibilisieren sehen wir als wichtige Aufgabe. Energieeffizient gebaute und ausgestattete Gebäude sind die Basis – letztlich muss Nachhaltigkeit aber gelebt werden, speziell von den Nutzern der Flächen. Die gute Nachricht: Die Bereitschaft, Verhaltensweisen aus dem privaten Bereich in den Büroalltag zu übertragen ist offensichtlich vorhanden. So ist fast die Hälfte der in der Büronutzer-Studie befragten Angestellten davon überzeugt, durch ihr Verhalten im Büro einen Beitrag zum aktiven Umweltschutz leisten zu können. Nur die Unterstützung seitens der Arbeitgeber fehlt noch, meinen drei Viertel der Befragten, obwohl sie zu mindestens 40 Prozent in der „Nachhaltigkeit“ sogar einen wesentlichen Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens sehen.

Festzuhalten ist: Nachhaltig geplante und gemanagte Gebäude eröffnen sowohl für Nutzer als auch Investoren große Chancen. Auch wenn sie noch ein Nischenprodukt darstellen, die Nachfrageperspektiven für nachhaltige Immobilien dürften sich in den nächsten Jahren weiter verbessern.

Dr. Reinhard Kutscher ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH.

Dr. Gerhard Niesslein

Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft

Aspekte auf dem Weg zum Paradigmenwechsel

Die Diskussion in Deutschland zum Megatrend Nachhaltigkeit hat in den letzten zehn Jahren deutlich an Fahrt aufgenommen. Bisher wurden dabei zwei Etappen zurückgelegt. War es Mitte der letzten Dekade die zunächst mehr akademisch geprägt Diskussion und Informationsaufbereitung zum generellen Thema Nachhaltigkeit mit der Darstellung des Drei-Säulen-Modells, so erlebten wir in den letzten drei Jahren eine eingehende Auseinandersetzung zum Thema Neubauten („Green Buildings") und Zertifizierungen.

Im Kontext dieser Evolution, bei gleichzeitig sich weiterhin überlagernden Prozessen, legen Immobilieninvestoren aktuell ihr Augenmerk stärker denn je auf den existenten Bestand vor dem Hintergrund einer Investitions-, Refurbishment- bzw. Exit Strategie. Auf der Unternehmensebene erlebt das Teilsegment CSR Corporate Social Responsibility eine gewaltige Dynamik, auf der Objektebene steht das Screening der Immobilien selbst im Mittelpunkt des Marktgeschehens.

Hinzu kommt der Blickwinkel auf den Kapitalmarkt bzw. die Fondsebene: Welche Kapitalmarktprodukte lassen sich in einem Markt platzieren, den die Mehrzahl der Analysten als extrem wachstumsstark prognostizieren? Erst wenige Immobilieninvestoren – wie z.B. die IVG Immobilien AG – haben diesen Weg beschritten und Fondsprodukte aufgelegt. Der folgende Text greift dabei die wesentlichen Aspekte exemplarisch auf und gibt Kommentierungen aus Sicht eines international agierenden Immobilieninvestors.

Zeitgemäße Anforderungen an CSR

Verantwortungsbewusst und nachhaltig handeln

Vorausschauendes Handeln und eine ebenso verantwortungsbewusste wie transparente Unternehmensführung, sind die wesentlichen Triebkräfte einer Unternehmensstrategie bei Immobilienunternehmen. Denn das Kerngeschäft, das Immobilien- und Fondsmanagement, ist ein Versprechen für die Zukunft gegenüber Nutzern und Anlegern. Eine gelebte Corporate Responsibility sichert den Erfolg des Geschäftsmodells und schafft nachhaltig Wert.

Ressourcen sinnvoll nutzen – nachhaltig bauen

Die Immobilienwirtschaft steht in punkto Nachhaltigkeit im Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit, stellt sie letztlich doch die Infrastruktur zur Verfügung, welche die Grundfunktionen menschlichen Daseins wie zum Beispiel wohnen, arbeiten, konsumieren, lernen und erholen erst ermöglicht. Der damit verbundene Ressourceneinsatz und -verbrauch wird zunehmend sichtbar und vor allem quantifizierbar:

Projektentwicklung „An den Brücken“ in München, ausgezeichnet mit dem LEED-Platin Zertifikat und Bestandteil des Immobilienspezialfonds IVG Premium Green Fund.

Der Energieverbrauch von Gebäuden soll in Deutschland für zwei Fünftel der Treibhausgase verantwortlich sein. Sowohl Neu- als auch Bestandsbauten bieten daher die Möglichkeit, einen hohen ökologischen und ökonomischen Wirkungsgrad und damit klimaverantwortlichen Mehrwert zu erzielen.

Immobilienuternehmen sollten sich dieser Chancen bewusst sein und durch verantwortungsbewusstes Neubauen und Sanieren ihren Beitrag zum Umweltschutz leisten und zugleich die Betriebskosten nachhaltig und langfristig senken. Das Bündel dieser Aktivitäten wird dabei geleitet durch die drei Säulen der Nachhaltigkeit: der gesellschaftlichen, der ökologischen und der ökonomischen Verantwortung.

Corporate Governance und Compliance

Nach unserer Überzeugung ist eine gute Corporate Governance eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg kapitalmarktorientierter Unternehmen. Sie trägt dazu bei, dass der Unternehmensbestand gesichert, der Unternehmenswert erhalten und ein erfolgreicher Unternehmenskurs gestützt wird. Und fördert das Vertrauen der Anleger, Geschäftspartner sowie der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung der Konzernlenker.

Marktstandard für Immobilien-Aktiengesellschaften sind dabei die Entsprechenserklärungen nach § 161 AktG und sämtlichen Empfehlungen des Corporate Governance Kodex, abgeleitet aus den Empfehlungen und Grundsätze der „Initiative Corporate Governance“ für die deutsche Immobilienwirtschaft.

Die letzten Jahre haben vor allem unter Gesichtspunkten des Risikomanagements deutlich gemacht, dass Unternehmen, die diese Belange, wie z.B. den Umweltschutz berücksichtigen, dafür potenziell honoriert werden. Dasselbe gilt bei Investitionen auf der sozialen Seite. In der Folge von Entwicklungen, die heute unter Begriffen wie Compliance und Corporate Social Responsibility thematisiert werden, wächst einerseits der Druck, andererseits auch die Einsicht und das Interesse, etwas zu tun. Getragen wird diese Entwicklung innerhalb der Immobilienwirtschaft zumeist durch Premiumanbieter, unter starker Beobachtung durch Analysten, Kunden und der Öffentlichkeit. Zumal das Bemühen, die eigenen Aktivitäten in Richtung Nachhaltigkeit zu verbessern, auch zu einer zunehmend ökonomischen Notwendigkeit und letztlich wirtschaftlichen Überlebensfähigkeit reifen können.

Kapitalmarktanspruch – Fondsprodukte

Überschaubare Produktpalette

Bisher haben nur wenige Immobilienunternehmen in Deutschland den Weg beschritten, nachhaltige Fondsprodukte, sogenannte Green Funds aufzulegen. Dabei stehen sich zwei grundlegende Marktsichtweisen gegenüber: Zum einen existiert eine hohe Nachfrage nach solchen Produkten, d.h. die Liquidität ist grundsätzlich vorhanden. Zum anderen mangelt es bisher an einem Marktstandard bzw. Track Record. Die IVG hat Mitte 2010 den ersten Green Funds aufgelegt. Ziel des „IVG Premium Green Fonds“ ist es, den Immobilienzyklus sowie die steigende Nachfrage nach „grünen“ Immobilien für die Erzielung eines attraktiven Veräußerungserlöses zu nutzen. Der Anspruch an wirtschaftliche Nachhaltigkeit wird dabei vordergründig durch den Aspekt des Standorts erfüllt. Die Büroimmobilien befinden sich in guten innerstädtischen Lagen und verfügen über eine hervorragende Infrastrukturanbindung. An allen vier Standorten sind Bahnhöfe bzw. Bushaltestellen des öffentlichen Personennahverkehrs fußläufig zu erreichen.

Zertifizierung als Markttreiber

Neben diesem fundamentalem Faktor liegt ein Teil der Zukunftsfähigkeit auf der Zertifizierung. Zentraler Standard für den „IVG Premium Green Fonds“ ist das Green Building Zertifizierungssystem LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), das vom U.S. Green Building Council entwickelt wurde und über die größte internationale Akzeptanz bei Investoren und Mietern verfügt. Die Immobilien des Fonds müssen als Mindestanforderung einen „LEED Silver“-Status vorweisen. Höhere Zertifizierungen werden grundsätzlich angestrebt. Die Vorteile dieser Bauqualität liegen insbesondere in der Wirtschaftlichkeit. Den Mehrkosten von ca. 2 bis 10 Prozent für eine nachhaltige Bauweise bei der Erstellung stehen in einem optimalen Verhältnis entsprechend höhere Mieterträge gegenüber. Die Immobilien verfügen somit über messbare Wettbewerbsvorteile gegenüber konventionellen Gebäuden, die sich sowohl bei der Vermietung als auch bei der Wertentwicklung positiv auswirken. Die bisherige Erfahrung mit diesem Fondsprodukt verdeutlicht, dass der Markt für diese Fondsgattung bei Anlegern und Immobilienwirtschaft gleichermaßen honoriert wird.

Objektebene

Frage des Nutzungsmixes

Für die Immobilienwirtschaft bzw. Investoren resultiert zwangsläufig die Frage, welche Objekttypen an welchen Standorten zukunftsfähig sind, um ei-

„Mittel- bis langfristig gewinnen Green Buildings durch außergewöhnliche Einnahmen an Marktgängigkeit und Preiswirksamkeit, während konventionelle Gebäude noch schneller altern, sinkende Erträge und vor allem Wettbewerbsnachteile verzeichnen.“

nen nachhaltigen Einkommensstrom bzw. eine nachhaltig erzielbare Rendite generieren zu können. Konkret bedeutet dies, dass bereits heute adäquate, den sich ändernden Rahmenbedingungen anpassungsfähige und zukunftsorientierte Konzepte für jeden erdenklichen Immobilientyp, vom Wohn- oder Bürogebäude, über Shopping-Center bis hin zu Infrastruktureinrichtungen, für die jeweiligen Nutzern und Investoren bereit- und „nachhaltige“ Ideen für die Bestandsimmobilien vorzuhalten. Doch was bedeutet Nachhaltigkeit in diesem Zusammenhang für die Immobilienwirtschaft? Die Branche muss sich ihrer Verantwortung stellen, in dem sie ihre bisherigen Strategien und Lösungsansätze überdenkt sowie die Anforderungen an Gebäuden und deren Qualität grundlegend modifiziert. Das bedeutet in erster Linie vermehrt energieeffiziente und umweltfreundliche Gebäude zu planen, zu bauen und bestehende zu modernisieren. Ein gewaltiger Markt wird entstehen wenn die Kosten in der Wertschöpfungskette auf einen zahlungswilligen Nutzer oder Mieter treffen. Dass bedeutet aber ein enormes Potenzial zu heben, indem nachhaltige Immobilien erstellt und betreiben werden, die betriebssicher, langlebig, ressourcenschonend, komfortabel und gesundheitsfördernd sind und über den gesamten Lebenszyklus hinweg wirtschaftlich die jeweiligen Inputfaktoren verbrauchen. Denn je länger eine Immobilie genutzt werden kann und je länger der Lebenszyklus andauert, desto größer ist deren Nachhaltigkeitseffekt.

Kern ist die energetische Erfassung

Neben diesem Blick nach vorne im Sinne von Neubauten, liegt die weitaus größere Herausforderung in Bestandsgebäuden. Ein wesentlicher Baustein bei der Umsetzung einer Nachhaltigkeitsstrategie ist dabei die Potenzialanalyse des Bestandsportfolios. Sie gibt Auskunft, welches Optimierungspotenzial grundsätzlich in den Objekten schlummert. Dabei ist klar, dass es sich hierbei zunächst um eine reine quantitative Analyse handelt, eine Umsetzung sich als längerfristiger Prozess darstellen wird. Die Identifikation wesentlicher Parameter bei individuellen Refurbishmentmaßnahmen und die Identifikation von Ziel- bzw. Referenzobjekte welche als Hebel auf das Gesamtportfolio wirken, stehen dabei im Mittelpunkt einer taktischen Entscheidung. Mit anderen Worten: Welche Bestandobjekte müssen bzw. lassen sich grundsätzlich mit welchem Aufwand neu am Markt positionieren?

Handlungsalternativen

Im Mittelpunkt der grundsätzlichen Analyse stehen dabei die wesentlichen energetischen Verbrauchsdaten eines Objektscreenings. Selbst bei einer oberflächlichen Analyse wird schnell klar, dass grundsätzlich drei Handlungsalternativen existieren, unterteilt in

- Nachhaltige Bestandsimmobilien
- Grüne Refurbishments
- Developments mit Zertfizierung

In dieser Aufteilung spiegelt sich besonders die Erkenntnis, dass es umfassende, sprich generalisierende Umsetzungsmaßnahmen bei der Implementierung einer Immobilienstrategie über das gesamte Portfolio nicht geben kann. Immobilien stellen aus diesem objektspezifischen Blickwinkel in erster Linie Unikate dar. Deutlich wird darüber hinaus vor allem eines: Es gelingt teilweise schon mit einem relativ geringen Aufwand einen großen Wirkungsgrad zu erzielen.

Fazit

Der Markt richtet sich in Bezug auf Nachhaltigkeit gegenwärtig auf allen

Ebenen neu aus: Auf der Unternehmensebene, der Finanzmarktebene und der Objektebene. Insbesondere auf der Objektebene sind gewaltige Fortschritte erkennbar, da es für energetische Maßnahmen viele Gründe gibt: Durch betriebskostenoptimierte Sanierungen kann die wirtschaftliche Lebensdauer von Gebäuden verlängert (Wertstabilität), die Leerstandswahrscheinlichkeit verringert (Vermeidung von Risiken), die künftigen Instandhaltungsausgaben minimiert und die ökonomischen Erträge erhöht werden.

Wenn die Gesetze des Marktes ihre Gültigkeit behalten, wird dies auf Sicht der kommenden Jahre zu höheren Mieteinnahmen bei verringertem Leerstandsrisiko und höheren Kaufpreismultiplikatoren führen. Mittel- bis langfristig gewinnen diese Green Buildings durch außergewöhnliche Einnahmen an Marktgängigkeit und Preiswirksamkeit, während konventionelle Gebäude noch schneller altern, sinkende Erträge und vor allem Wettbewerbsnachteile verzeichnen. Ob eine Gewerbeimmobilie ein entsprechendes Zertifikat oder Label vorweisen kann, wird zunehmend Einfluss auf die Entscheidungen von Nutzern und Investoren gewinnen.

Einer der Hauptgründe, dass allerdings noch immer zurückhaltend in den Gebäudebestand investiert wird, ist unter anderem das fehlende Kapital einiger Entscheidergruppen. Privateigentümer und kleinere Unternehmen sind aufgrund ihrer geringen Kapitalkraft auf Fremdmittel zur Finanzierung von Energiesparinvestitionen angewiesen. Zudem stehen letztgenannte oftmals in Konkurrenz zu anderen Investitionen eines Unternehmens, die im Vordergrund stehen. Auch die hohe Preisvolatilität und die unsicheren Preiserwartungen bei Energieträgern, insbesondere bei regenerativen, führen dazu, dass nur sehr zurückhaltend investiert wird. Darüber hinaus zeigen die bisherigen Erkenntnisse aus der energetischen Gebäudesanierung, dass Amortisationszeiten bis zu 25 Jahren zu lang sind und keinen Impuls darstellen, Investitionen in der Breite auszulösen. Es müssen daher Anreize geschaffen werden (z.B. zinsgünstige Darlehen, Contracting, Anschubfinanzierungen), dass sich diese Investitionen nach spätestens zehn Jahren amortisieren.

Ferner bleibt die Frage nach geeigneten Management- und Informationssystemen, die eine erhöhte Rentabilität unter Ausnutzung der Nachhaltigkeitsqualität eines Immobilienportfolios unterstützen. Hier ist die Entwicklung eines branchenübergreifenden Benchmarksystems für die Analyse und Optimierung der Nachhaltigkeitsqualität von Objekten erforderlich, die mittels systematischer Erfassung, Steuerung und Kontrolle eine Grundlage dafür legt, dass Nachhaltigkeitsmanagement zum integralen Bestandteil einer performanceorientierten Portfoliosteuerung wird.

Zuletzt sollte uns bewusst sein, dass die Phase des „Green washing“ sich schon dem Ende zuneigt. Diese Marketingeffekte spielen vor allem in Zeiten eine Rolle in denen es noch keine Brachenstandards bzw. Benchmarks des Handelns für Marktteilnehmer gibt. Die ersten Schritte zur Schaffung eines branchenübergreifenden Standards des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. sind deshalb außerordentlich zu begrüßen und umfassend zu unterstützen. Der Paradigmenwechsel selbst ist in vollem Gange.

Dr. Gerhard Niesslein ist Sprecher des Vorstands der IVG Immobilien AG.

Prof. Dr. Andreas Pfnür

Bezahlbarer Klimaschutz

Grenzen der Finanzierbarkeit des Klimaschutzes in der Wohnungswirtschaft

Die Klimatisierung von Wohnraum ist einer der größten Verursacher von Treibhausgasemissionen. Dabei sind die Möglichkeiten der Emissionsreduktion in der Wohnungswirtschaft technisch weit fortgeschritten. Zukünftig werden die Finanzierbarkeit von Klimaschutzinvestitionen und die Lastenverteilung zu zentralen Problemen. Gefragt sind politische Entscheidungen, die vor allem durch das Spannungsfeld von Umweltschutz-, Wirtschafts- und Sozialpolitik geprägt sein werden.

Entsprechend der Koalitionsvereinbarung sollen bis 2020 die Treibhausgasemissionen um 40 Prozent und entsprechend der Zielformulierung der Industriestaaten bis 2050 um mindestens 80 Prozent reduziert werden. Mit dieser über 40 Jahre sehr strategisch angelegten Konzeption hat die Bundesregierung den Stein ins Rollen gebracht, insbesondere über die Finanzierbarkeit der Maßnahmen nachzudenken. Aus heutiger Sicht ergeben sich für die Wohnungswirtschaft neun Themenbereiche, die der Konkretisierung bedürfen.

1. Entscheidungsgrundlagen verbessern

An Informationsgrundlagen des Klimaschutzes fehlen einerseits flächendeckende Informationen, beispielsweise zum Sanierungszustand, zu den Kostenstrukturen der energetischen Sanierung oder zur Vermeidungseffizienz von alternativen Klimaschutzinvestitionen. Andererseits liegen zahlreiche Studien vor, die in den Ergebnissen häufig signifikant abweichen und widersprüchlich interpretiert werden. Bevor irreversible Entscheidungen mit erheblichen Folgen für die Immobilienwirtschaft getroffen werden, ist flächendeckend Inventur im Gebäudebestand zu machen und Klarheit in die Nutzen-Kosten Wirkungen von Klimaschutzinvestitionen zu bringen.

2. Erwartungen adjustieren und Ziele realistisch kalibrieren

Bei der Erzeugung von Raumwärme und Warmwasser in Wohngebäuden werden derzeit nach verursachungsgerechter Input-Output-Rechnung ca. 15 Prozent der CO_2-Emissionen in Deutschland verursacht. Zahlen in Höhe von 40 Prozent oder mehr beziehen sich auf andere Größen wie den Primärenergiebedarf oder schließen die Nutzung von Elektrogeräten mit ein. Damit ist das Potenzial zur Verringerung von CO_2-Emissionen geringer als oft angenommen.

Groben Hochrechnungen zufolge sind im Zeitraum von 1995 bis 2006 in der Wohnungswirtschaft bereits CO_2-Reduktionen um ca. 20 Prozent erreicht worden. Nach diesen Berechnungen lag die durchschnittliche Sanierungsquote bei in etwa 3 Prozent des Wohnungsbestands pro Jahr. Diese Erfolge vermindern das verbleibende Potenzial. Naturgemäß sind in der Vergangenheit vermutlich viele „tief hängende Früchte“ der Gebäudesanierung bereits geerntet worden, sodass die Hürden der Technik, der Wirtschaftlichkeit und Finanzierbarkeit bei den noch zur Sanierung anstehenden Objekten höher liegen dürften.

3. Wirtschaftlichkeitsbegriff im § 5 EnEG realitätsnah konkretisieren

Die rechtliche Auffassung des Wirtschaftlichkeitsbegriffs ist geprägt durch ein technisches Grundverständnis, in dem abstrakt Investitionszahlungen und Energiekosteneinsparungen gegenüber gestellt werden. Die Realität ist allerdings sehr viel komplexer. Hier

hängt der wirtschaftliche Erfolg von den spezifischen Gebäudeeigenschaften, den lokalen Immobilienmarktverhältnissen, den geoklimatischen Verhältnissen vor Ort, den finanziellen Verhältnissen des Eigentümers und der Zahlungsfähigkeit und -willigkeit der Nutzer ab. Wenn eine schleichende Enteignung verhindert werden soll, sind eine Methode und ein Prozedere zu erarbeiten, mit denen ein Nachweis geführt werden kann, dass in einem konkreten Fall das Wirtschaftlichkeitsgebot durchbrochen und eine Befreiung von den energetischen Mindeststandards von Gebäuden möglich wird.

4. Prinzip der „gerechten" Kostenverteilung generell klären

Die energetische Gebäudesanierung stellt für die Immobilienwirtschaft kein Nullsummenspiel dar. Vielmehr verursacht die Internalisierung externer Effekte in diesem Wirtschaftszweig Mehrkosten, die es auf die Akteure zu verteilen gilt. Würde die Kostenallokation strikt nach dem Verursacherprinzip erfolgen, so würden alle Kosten vom Nutzer zu übernehmen sein. Dagegen spricht einerseits, dass der Nutzer nicht immer frei entscheiden kann, wie viel CO_2-Emission er verursacht. Andererseits profitiert nicht nur der Nutzer von der Sanierung. Dem Nutzerprinzip folgend wird neben dem Nutzer auch der Eigentümer durch einen positiven Werteffekt und der Staat zum Beispiel durch die Zunahme der Wirtschaftsleistung, ein erhöhtes Steueraufkommen und einen besseren Sozialsaldo profitieren. Es spricht deshalb vieles dafür, eine Kostenteilung zwischen diesen drei Gruppen vorzunehmen, aber wie?

5. Technologische Vorgaben im Ordnungsrecht entschlacken, stattdessen Akteure, insbesondere Nutzer stärker in die Verantwortung nehmen und Verhaltensanreize intensivieren

Die Nutzer beeinflussen durch ihr Verhalten bis zu 30 Prozent des Energieverbrauchs. Neben technologischen Mindeststandards muss die Politik deshalb zukünftig insbesondere das Nutzerverhalten im Auge haben. Wäre der Nutzer beispielsweise laufend aktuell über seine Heizkosten informiert, wäre sein Verhalten bei der Raumklimatisierung sicher effizienter.

Seit 2002 wird in aktualisierten Fassungen die Messlatte der EnEV stetig erhöht. Da die CO_2-Vermeidungseffizienz sehr stark vom Einzelfall abhängt, ist ein sehr umfassendes technisches Regelwerk erforderlich, das sich im Vollzug als sperrig erweist. Wirksame Steuerungsmechanismen setzen eine Verschlankung der technischen Regelungen voraus.

6. Strategieansätze überdenken: Situativ Verhalten steuernde „Vor-Ort-Komponente“ statt technokratisch geprägtes Mindset (EnEV)

Je weiter generelle Mindeststandards in der EnEV verschärft werden, umso mehr muss der Einzelfall Berücksichtigung finden. Die EnEV droht in einem Regulierungsdschungel zu enden. Abhilfe kann ein neuer Strategieansatz schaffen, der stärkeres Gewicht auf die Situation vor Ort legt. Neben der Berücksichtigung der situativen Rahmenbedingungen können auf diesem Weg auch die Synergien kooperativer Handlungsstrategien beispielsweise im Rahmen der Quartiers- und Stadtplanung genutzt werden. Zu prüfen wäre, inwieweit man nicht die zahlreich vorhandenen „Klimatische“ und „Klimapakte“ stärker in die Pflicht nehmen könnte. Die Beteiligung der Betroffenen vor Ort schafft Potenziale für kreative Lösungen.

7. Sozialpolitischen Konsens herbeiführen

Derzeit beziehen Transferempfänger im Rahmen der sozialen Grundsicherung ca. 16 Milliarden Euro an Kosten der angemessenen Unterkunft. Da davon auszugehen ist, dass diese überwiegend in unsanierten Objekten untergebracht sein dürften, ist nach der Sanierung des Gesamtbestands für die Sozialhaushalte mit einer jährlichen Kostensteigerung von geschätzten drei bis fünf Milliarden Euro zu rechnen. Die Zahlen sind Ausdruck dafür, dass die energetische Gebäudesanierung in ein „Kosten des Wohnen“ Dilemma führt. Die Politik sollte so bald wie möglich die Entscheidung treffen über Art und Umfang der öffentlichen Finanzierung der Mehrkosten.

8. Finanzierungsfragen der öffentlichen Hand klären, insbesondere Lastenverteilung zwischen Bund, Ländern und Kommunen

In Deutschland befinden sich Wohnungen im Wert von ca. 250 Milliarden Euro in öffentlichem Eigentum. Im Energiekonzept 2050 nimmt die Regierung die öffentlichen Stellen selbst in die Pflicht. Die notwendigen Investitionen werden die ohnehin stark belasteten Haushalte, insbesondere der Länder und Kommunen erheblich beanspruchen. Politik und Immobilienwirtschaft sollten nach gemeinsamen Lösungen der privatwirtschaftlichen Finanzierung dieser Sanierungserfordernisse suchen.

9. Stärkere Konzentration auf Neubau

Die bisherigen Ausführungen haben deutlich gemacht, dass der CO_2-Einsparung im Bestand zahlreiche, schwierig zu nehmende Hürden im Weg stehen. Bedenkt man die erheblichen Herausforderungen des soziodemografischen Wandels für die Wohnungswirtschaft, wird schnell deutlich, dass die Probleme nur im Kontext lösbar sind. In diesem größeren Kontext ist darüber nachzudenken, die wohnungswirtschaftlichen Investitionen allgemein und die Klimaschutzpolitik im Besonderen stärker auf den Neubau auszurichten.

Prof. Dr. Andreas Pfnür leitet den Lehrstuhl für Immobilienwirtschaft und BauBWL an der TU Darmstadt.

Alexander Otto

Revitalisierung von Shopping-Centern

Viele Einkaufszentren in Deutschland benötigen dringend eine Frischzellenkur

Der Boom beim Neubau von Shopping-Centern ist deutlich abgeflaut. Dennoch werden nach Schätzung des Instituts für Gewerbezentren bis 2015 deutschlandweit mindestens 80 neue Einkaufszentren entstehen – zumeist in innerstädtischen Lagen. Durch diesen Flächenzuwachs wird der Wettbewerb weiter zunehmen. Für ältere Shopping-Center, die nicht mehr den aktuellen Marktanforderungen entsprechen, ist daher in vielen Fällen ein umfassendes Refurbishment unerlässlich. Revitalisierungen werden in den nächsten Jahren ein Handlungsschwerpunkt von Entwicklern und Investoren sein.

Kontinuierliche Modernisierungen, Anpassungen und Erweiterungen von Einkaufszentren gehören für erfahrene Shopping-Center-Betreiber zum Tagesgeschäft. Denn nur wer seine Center immer auf dem neuesten Stand hält, wird nachhaltig erfolgreich sein. Ein einfaches Prinzip, das jedoch vielfach nicht beachtet wird. Nach einer Studie der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA) sind 48 Prozent aller Einkaufszentren in Deutschland revitalisierungsbedürftig. Dabei geht es nicht nur um einen neuen Fassadenanstrich, sondern um eine grundlegende Neuausrichtung der Handelsimmobilie – vom baulichen Konzept bis zum Branchen- und Mietermix.

Die Gründe für verschleppte Modernisierungen sind der Studie zufolge vielschichtig. Sie reichen vom geringen Bewusstsein für den Revitalisierungsbedarf über komplizierte Eigentümerstrukturen, knappe finanzielle Mittel bis hin zum fehlenden Know-how. Wer zu spät reagiert, gerät rasch in eine Abwärtsspirale aus Besucherschwund, Umsatzrückgang, Leerstand und Wertverlust der gesamten Immobilie. Unter Umständen können auch ganze Stadtquartiere von einem sanierungsbedürftigen Center in Mitleidenschaft gezogen werden – mit negativen Auswirkungen für die gesamte Kommune oder Region. Vor allem kleinere und mittlere Städte kann das hart treffen.

Doch auch bei jüngeren Einkaufszentren läuft es oftmals nicht rund. Laut einer Untersuchung von GfK Geomarketing hat sich jedes dritte Einkaufszentrum in Deutschland in den vergangenen Jahren mit einer zu geringen Flächenproduktivität zum Flop entwickelt. Häufigste Mängel sind schlechte Grundrisse, falsche Platzierung der Ankermieter sowie ein nicht maßgeschneiderter Branchen- und Mietermix. Fast die Hälfte der betroffenen Center ist laut Studie nicht groß genug, deshalb entfalten sie keine ausreichende Anziehungskraft. Rund ein Drittel der Einkaufszentren hat zu viele Geschosse, elf Prozent floppen aufgrund von Managementfehlern. Nicht selten kommt der Handlungsbedarf aber auch geradezu über Nacht: etwa wenn ein Warenhaus schließt und sich auf diese Weise die Notwendigkeit – oder Möglichkeit – zur Umstrukturierung eines Centers ergibt.

Für erfahrene Center-Spezialisten mit fundiertem Revitalisierungs-Know-how tut sich hier ein weit reichendes Betätigungsfeld auf. Wie das Refurbishment eines nicht mehr marktgerechten Shopping-Centers funktionieren kann, zeigt beispielsweise die neue „Hamburger Meile“ in Hamburg. Nach einer jahrelangen Abwärtsentwicklung investierte die ECE in einem Joint Venture rund 200 Millionen Euro in den Kauf und die Runderneuerung des seit 1970 bestehenden Einkaufszentrums an der

„Die zentralen Kernpunkte für den langfristigen Erfolg von Shopping-Centern sind die ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit, ein umsichtiges und erfahrenes Centermanagement sowie eine stetige Weiterentwicklung der Immobilie.“

Hamburger Straße. Der Branchenmix wurde komplett neu ausgerichtet – auf ein junges trendbewusstes Publikum. Die fast 700 Meter lange Mall wurde gestalterisch in unterschiedliche Themenbereiche wie „Kiez“, „Hafen“ und „Sport“ gegliedert. Gastronomischer Anziehungspunkt ist der neue Food-Court mit 360 Sitzplätzen – der einzige dieser Art in ganz Hamburg. Seit der Neueröffnung im vorigen Jahr steigen die Besucherzahlen kontinuierlich. Nach aktuellen Zählungen strömen zwischen 25.000 und 30.000 Menschen pro Tag durch die neue Hamburger Meile – Tendenz steigend.

Ebenfalls im vorigen Jahr hat die ECE in Saarbrücken im Auftrag der Eigentümerin Credit Suisse die 1990 erbaute Saargalerie revitalisiert. Das Center, das nicht mehr den Marktanforderungen entsprach, wurde komplett umgebaut und durch Einbeziehung der benachbarten, denkmalgeschützten Bergwerksdirektion (Baujahr 1876) zur neuen Europa-Galerie erweitert. Der zuvor als Parkplatz genutzte Innenhof zwischen beiden Gebäuden wurde zur überdachten Piazza umgestaltet. Die denkmalgeschützte Außenfassade der Bergwerksdirektion blieb ebenso erhalten wie verschiedene historische Elemente – zum Beispiel gusseiserne Treppenläufe, Fliesenfußböden, wertvolle Bleiglasfenster und ein Festsaal.

Weitere Beispiele: Das Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg wird regelmäßig modernisiert und umstrukturiert und ist seit vier Jahrzehnten erfolgreich am Markt. Die Kö Galerie in Düsseldorf steht nach einem umfangreichen Refurbishment kurz vor ihrem glanzvollen Comeback. Und die Altmarkt-Galerie in Dresden hat mit einer Erweiterung ihre Position für die Zukunft nachhaltig abgesichert.

Wie eine Management-Übernahme und ein Marketing-Relaunch zum Erfolg führen, zeigt exemplarisch die Europa Passage in Hamburg. Dort optimierte die ECE den Mietermix und die Kundenführung durch den Umbau einer Rolltreppe. Das Ergebnis: eine Umsatzsteigerung von 10,5 Prozent. Auch ehemalige Warenhausflächen lassen sich in lebendige Malls verwandeln – wie im Stern-Center in Lüdenscheid, im City-Point in Kassel oder aktuell im Leine-Center in Laatzen oder im Allee-Center in Essen.

Die positiven Effekte eines gelungenen Refurbishments wirken oftmals weit über das modernisierte Center hinaus. Dem Leitsatz „Konkurrenz belebt das Geschäft“ folgend, löst die Frischzellenkur eines Shopping-Centers in aller Regel vielfältige Folgeinvestitionen im Umfeld aus und dient somit als Mo-

tor für die gesamte Stadtentwicklung. Gerade in Zeiten knapper öffentlicher Kassen können private Investitionen eine nachhaltige Stadtentwicklung entscheidend vorantreiben.

Grundsätzlich ist bei allen Revitalisierungen, Modernisierungen und Erweiterungen – genauso wie bei allen Centerneubauten – der Aspekt der Nachhaltigkeit in ganz besonderer Weise zu berücksichtigen. Gerade langfristige Investoren haben erkannt, dass die Minimierung der laufenden Betriebskosten durch umweltschonende Ressourcennutzung wirtschaftlich sinnvoll und wertsteigernd ist. Für die Nachhaltigkeit eines Shopping-Centers ist dabei neben Aspekten wie der Beleuchtung und der Belüftung auch die bauliche Flexibilität von entscheidender Bedeutung. Nur so kann auf sich wandelnde Markt- und Konsumgewohnheiten schnell reagiert werden.

Für die ECE ist nachhaltiges Denken und Handeln längst zur Selbstverständlichkeit geworden. So hat das Unternehmen im vorigen Jahr gemeinsam mit der Universität Karlsruhe ein Nachhaltigkeitshandbuch verfasst und veröffentlicht. Dieses Handbuch dient allen Projektmitarbeitern bei Neubauten, Erweiterungen und Revitalisierungen als Handlungsanleitung und trägt somit zur Entwicklung und Realisierung nachhaltiger Shopping-Center bei. Eine Vorreiterrolle in der Immobilienbranche nimmt auch der neu gegründete ECE-Nachhaltigkeitsbeirat ein. Dieses Gremium ist mit externen unabhängigen Experten besetzt und soll dazu beitragen, ökologische, ökonomische und soziale Aspekte zu einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie zu bündeln. Neben Hamburgs ehemaligem Bürgermeister Ole von Beust engagieren sich in diesem Gremium der Polarforscher Arved Fuchs, Prof. Dr. Kunibert Lennerts von der Universität Karlsruhe, die Immobilienexpertin Bärbel Schomberg sowie als Vorsitzender Andreas Wente, Sprecher der Geschäftsführung der Philips Deutschland GmbH.

Die zentralen Kernpunkte für den langfristigen Erfolg von Shopping-Centern sind die ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit, ein umsichtiges und erfahrenes Centermanagement sowie eine stetige Weiterentwicklung der Immobilie. Die Hauptaufgabe der Centerbranche wird in den kommenden Jahren darin bestehen, nicht mehr zeitgemäße Einkaufszentren den Kundenwünschen und Einzelhandelstrends des 21. Jahrhunderts anzupassen.

Alexander Otto ist Geschäftsführungsvorsitzender der ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG.

Ulrich Höller

Gewerbeimmobilien in den Regionen

Mit lokaler Marktkenntnis zu sicheren Erträgen

Der Run auf Core-Investments in den großen deutschen Immobilienstandorten führt zu zunehmender Knappheit dieser Objekte. Immobilieninvestoren suchen deshalb verstärkt nach attraktiven Anlagealternativen. Immer mehr rücken dabei in Deutschland die regionalen Zentren in den Fokus. Insbesondere Investoren mit mittel- und langfristigem Anlagehorizont profitieren von der deutlich geringeren Zyklizität dieser Standorte. Basis für ein erfolgreiches Investment ist hier aber noch stärker als an den großen Standorten regionale und lokale Marktkenntnis, um die richtigen Objekte in der passenden Größe zu identifizieren, sowie ein professionelles Asset Management, um die Objekte richtig zu positionieren und zu vermarkten.

Wenn alle das Gleiche wollen, kann es schnell eng werden. Diese Erfahrungen machen immer mehr Immobilieninvestoren, die sich auf die Suche nach Core-Objekten in den deutschen Top-Immobilienstandorten machen. Für viele Player im Investmentmarkt waren in der Marktkrise der vergangenen Jahre Investments in erstklassige Objekte in Städten wie Frankfurt, Düsseldorf, München, Hamburg und Berlin ein sicherer Hafen.

Zunehmend stellen sich die Akteure mit Blick auf anziehende Preise am Investmentmarkt bei gleichzeitig stagnierenden Mietpreisen die Frage, ob die erzielbare Rendite noch zum Chance-Risikoprofil potenzieller Investments passt. Unsere Beobachtungen am Markt zeigen, dass die Antwort immer häufiger in der Erweiterung oder Adjustierung des Investmentansatzes besteht. Wenn, wie erwartet, die positive Entwicklung des deutschen Immobilien-Investmentmarkts anhält, werden noch mehr Investoren ihr Heil in stärkerer Diversifizierung suchen, um so eine mit Blick auf das Risiko angemessene Rendite zu erzielen.

Grundsätzlich hat ein Investor dabei verschiedene Optionen, drei seien exemplarisch genannt. So kann man neben Core-Investments auch Objekte aus den Segmenten Core plus und Value added ins Portfolio nehmen. Dass sich hier bei entsprechender Auswahl der Investitionsobjekte eine solide Rendite erzielen lässt, zeigt das Portfolio unserer Gruppe, das neben Co-Investments ausschließlich aus Objekten dieser beiden Investitions-Segmente besteht. Eine andere Option wäre das Investment in Core-Objekte in internationalen Immobilienmärkten, deren Erholung noch aussteht, oder die etwa in Mittel- und Osteuropa noch attraktive Einstiegsmöglichkeiten bieten, also Märkte, die bisher noch keinem Run ausgesetzt sind. Schließlich kann man in Deutschland auf die regionalen Zentren setzen, dieser Ansatz verfügt – wie im Folgenden gezeigt wird – über ebenfalls attraktives Potenzial.

Welche Städte zu diesen regionalen Zentren gehören, wird in Nuancen und bei den verschiedenen gewerblichen Nutzungsarten unterschiedlich definiert. Unbestritten ist aber, dass diese rund mehr als ein Dutzend mittelgroßer Städte von Bremen, über Hannover und Münster bis Nürnberg ein attraktives Betätigungsfeld sind. Unser Unternehmen bewegt sich in diesen Märkten schon seit vielen Jahren mit großem Erfolg. Die gern verwendete Bezeichnung B-Städte stellt begrifflich eine meist ungerechtfertigte Abwertung dar.

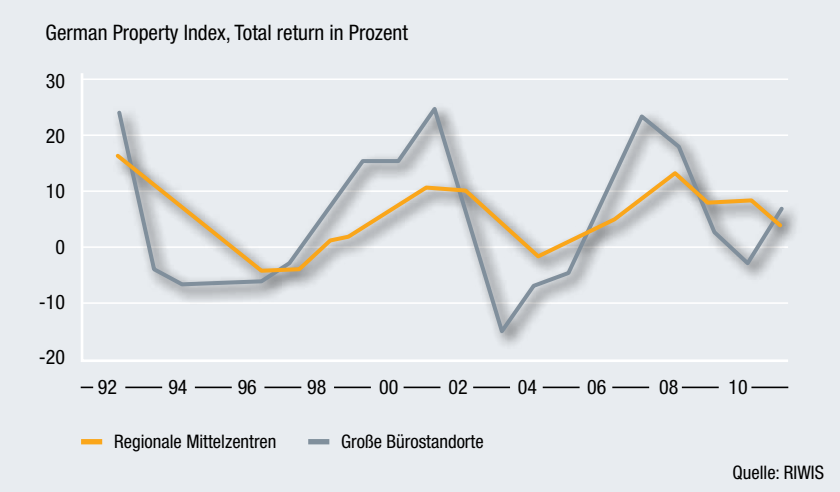
Skeptiker weisen gerne darauf hin, dass diese Märkte auf Grund ihrer geringeren Größe und der niedrigeren

Flächenumsätze deutlich weniger Liquidität und Transparenz aufweisen als die großen Märkte. Das wird insbesondere dann zum Risiko, wenn man ein Objekt veräußern möchte. Diese Beobachtung mag vordergründig gerechtfertigt sein, verfängt aber nur, wenn man das Investment ausschließlich an dem möglichen Veräußerungsgewinn misst. Denn ein Blick auf die Mietrendite zeigt klar, dass hier teilweise mehr möglich ist als an den großen Standorten und entscheidend ist natürlich auch die angemessene Investmentgröße im Abgleich zum Makro- aber auch Mikrostandort.

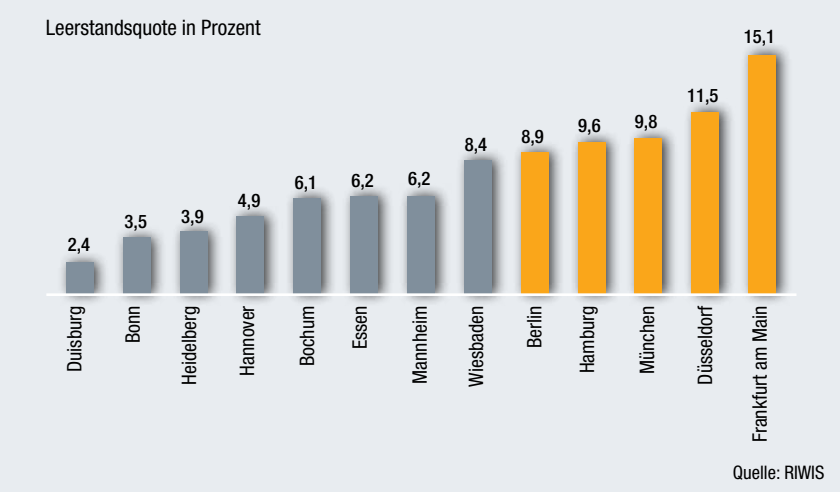
Weiter wird gerne vor der Problematik von Neuvermietungen gewarnt. Tatsächlich gibt es deutlich weniger potenzielle Mieter und der Branchenmix ist meist nicht so breit wie an den sieben großen Standorten; die Neuvermietung ist damit in der Tat mit höherem Aufwand verbunden, aber dafür auch wesentlich kontinuierlicher. Da es weniger bis kaum spekulative Projektentwicklungen gibt, trifft der Mieter die Anmietungsentscheidung wesentlich konsequenter langfristig und weniger „wechselorientiert“, wie das in den großen Ballungszentren geschieht.

Der wird dann aber auch belohnt. Denn diese Märkte weisen deutlich geringere zyklische Schwankungen der Immobilienpreise, der Mieten und der Gesamtrendite (Grafik 1) auf. Das mag schlecht sein, wenn man auf den Gewinn aus dem schnellen Umsatz der Immobilien setzt; wer eher als mittel- und langfristiger Bestandshalter agiert, wird dieses Umfeld jedoch zu schätzen wissen. Auch verzeichnet man an diesen Standorten fast durchgängig eine geringere Leerstandsquote (Grafik 2), zum guten Teil ist das sicher auf die geringere Bau-

Mehr Potenzial in Metropolen



Regionale Zentren mit geringerer Volatilität



tätigkeit zurückzuführen; diese Märkte sind durch deutlich höhere Stabilität und Kontinuität gekennzeichnet. Im Ergebnis ist nach unseren Beobachtungen die Fluktuation der Mieter deutlich geringer, was auch die Problematik „Neuvermietung“ relativiert.

Erstens bleibt also festzuhalten, dass diese regionalen Zentren eher ein Markt für mittel- und langfristig als für spekulativ und kurzfristig agierende Investoren sind. Wer den Gewinn durch Kauf und schnellen Wiederverkauf sucht, wird seine Chance eher an den großen Standorten finden, wo die höhere Volatilität am Investmentmarkt Basis für attraktive Transaktionen ist.

Und zweitens wird ein erfolgreicher Investor die Individualität der Immobilienmärkte dieser regionalen Zentren managen müssen und können. Geringere Transparenz und schwierigere Neuvermietung sind gut lösbar, wenn man vor Ort über eigene Marktexpertise und professionelle Asset-Management-Kapazitäten verfügt. Das ist zumindest unsere Erfahrung. So kann man Objekte am Markt richtig positionieren, Veränderungen rechtzeitig erkennen und effektive Maßnahmen zur Mieterbindung ergreifen bzw. den richtigen Weg bei der Neuvermarktung finden. Dieses Know-how im eigenen Haus ist in diesen Märkten noch weit wichtiger als an den großen Standorten. Es ist der entscheidende Erfolgsfaktor solcher Investments.

Ein genauerer Blick zeigt also, dass die regionalen Zentren ein attraktives Investmentziel sind. Wer nur nach dem schnellen Gewinn aus dem Wiederverkauf schielt, wird in der Regel in den regionalen Märkten weniger Erfolg haben. Wer aber mittlere und längere Haltedauern vorzieht, die richtigen Immobiliengrößen einkauft und den Blick auf die Gesamtrendite aus Mieteinnahmen und Verkaufserlös richtet, wird sich hier wohlfühlen. Wer dann noch über lokale Expertise und auch in diesen kleineren Märkten über eigene Management-Kapazitäten verfügt, wird hier so manche Perle für das Portfolio finden können.

Bei der DIC sind wir schon lange davon überzeugt, dass Objekte dieser Standorte wegen ihres konservativen Charakters, nämlich verlässliche Mietrendite bei geringer Volatilität, neben und als Ergänzung zu den klassischen Top-Investmentstandorten in ein gut strukturiertes, diversifiziertes deutsches Investmentportfolio gehören.

Ulrich Höller ist Vorsitzender des Vorstands der DIC Asset AG.

Matthias Niemeyer

Hotelimmobilienmarkt Deutschland

Im Fokus der Investoren

Hotelimmobilien müssen zwar täglich neu vermietet werden, zählen aber zu den langlebigsten Wirtschaftsgütern überhaupt. Einige historische Hotels, im Mittelalter als Gasthöfe gebaut, sind nach vielen Umbauten noch heute als Hotels in Betrieb. Zwar stellen Hotels nur einen Anteil von ca. fünf Prozent aller gewerblichen Immobilien dar, jedoch entwickeln Sie sich langsam zu einer eigenen Assetklasse und werden bei weiter schwachen Büroimmobilienmärkten als Investitionsalternative immer interessanter, zumal sich der Hotelmarkt 2010 mit einer erstaunlichen Dynamik erholt hat. Alle immobilienrelevanten Fragestellungen der Hotelbranche, Konzepte, Vertragsarten und Finanzierungsmöglichkeiten sind Gegenstand des Erfahrungs- und Informationsaustauschs im Rahmen der 2009 gegründeten ZIA-Hotelimmobilienplattform.

Konjunkturbarometer

Im Vergleich zu anderen Branchen ist die Hotellerie ein besonders konjunkturabhängiger Wirtschaftszweig. Beim konjunkturellen Abschwung sind unmittelbar Nachfragerückgänge zu verzeichnen, im Aufschwung zieht die Nachfrage in der Regel nur verzögert an. Allerdings haben wenige Vertreter der Branche eine so deutliche Erholung vorhergesagt wie sie 2010 eingetreten ist:

Mit rund 380,3 Millionen Übernachtungen wurde ein Rekordergebnis erzielt. Gegenüber 2009 bedeutet dies eine Steigerung von 3,2 Prozent bei allen Beherbergungsbetrieben (Hotels, Hotels garni, Pensionen Gasthöfe und Sonstige). Betrachtet man nur die Hotels, wurde eine Zunahme von 6 Prozent verzeichnet. Noch dynamischer entwickelte sich die Nachfrage aus dem Ausland. Hier konnten 60,3 Millionen Übernachtungen gezählt werden (plus 10 Prozent gegenüber 2009). Laut Statistischem Bundesamt betrug 2010 der Umsatz im Beherbergungsgewerbe 19,3 Milliarden Euro. Auch hier konnte die Hotellerie mit einer Steigerung von 6,4 Prozent überproportional profitieren.

Zu begründen ist diese Entwicklung mit der zunehmenden wirtschaftlichen Erholung, die zu einer um 5,4 Prozent besseren Auslastung der Kapazitäten führte. Außerdem konnten höhere Zimmerpreise durchgesetzt werden, was im Wesentlichen auf die 2010 eingeführte Mehrwertsteuersenkung zurückzuführen ist. Damit wurde eine Benachteiligung der deutschen Hotels im europäischen Wettbewerb aufgehoben. In 21 von 27 europäischen Ländern galten bereits reduzierte Steuersätze. Außerdem schafft nach Aussage des Branchenverbandes IHA die Mehrwertsteuersenkung finanziellen Spielraum für Investitionen, für bessere Mitarbeiterentlohnung und -qualifizierung und sorgt somit für eine Aufwertung einer Branche, die bereits heute Schwierigkeiten hat qualifizierte Mitarbeiter zu finden.

Nach einer Untersuchung des auf internationale Markenhotellerie spezialisierten Marktforschungsinstitut STR Global stieg 2010 die Branchenkennzahl Revpar (Umsatz pro verfügbare Zimmer) in Deutschland um erstaunliche 19,1 Prozent gegenüber 2009. Im europäischen Schnitt waren es nur 9,9 Prozent.

Von insgesamt 56.394 Beherbergungsbetrieben in Deutschland gehören erst 3.902 zu einer Hotelkette. Bezogen den Umsatz liegt ihr Marktanteil bereits bei 53,6 Prozent (Vorjahr: 49,3 Prozent). Insbesondere im unteren Marktseg-

„Die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führten 2010 nicht nur zu gestiegenen Betriebsergebnissen sondern auch zu einem im Vergleich zu im Vorjahr mehr als doppelt so hohen Investitionsvolumen.“

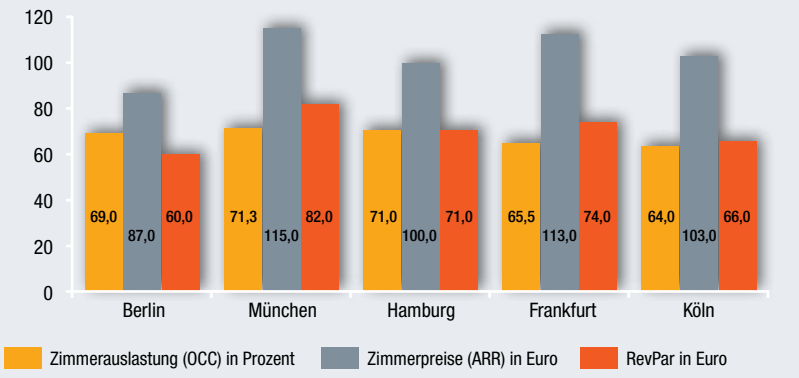
ment sehen Experten weiterhin ein starkes Wachstumspotenzial, das mit der Entwicklung der Discounter im Einzelhandel verglichen werden kann und für einen weiterhin starken Verdrängungswettbewerb zu Lasten der mittelständischen Hotellerie sorgen wird.

Schlüsselmärkte

Eine Besonderheit des deutschen Hotelmarktes, zumindest im europäischen Vergleich, ist die Tatsache, dass mehrere Märkte miteinander um die beste Performance der Hotels konkurrieren.

Zwar konnte Berlin nach Untersuchungen von STR Global im vergangenen Jahr erstmals die Marke von 20 Millionen Übernachtungen überschreiten, bildet dennoch mit einem Umsatz pro verfügbarem Zimmer von 60 Euro (69 Prozent Belegung bei 86 Euro Nettozimmerpreis) das Schlusslicht unter den wichtigsten deutschen Hotelmärkten. In Berlin konkurrieren bereits 90.000 Hotelzimmer verteilt auf 489 Betriebe, weitere 7.000 Hotelzimmer sind im Bau oder in der Planung. Top Performer war im vergangenen Jahr München mit einer Steigerungsrate von 29 Prozent gegenüber 2009. Mit einer Belegung von 71,3 Prozent und einem durchschnittlichen Zimmerpreis von 115 Euro nahm München damit wieder seinen Spitzenplatz vor Hamburg ein, das bei gleich bleibend guter Belegung von 70 Prozent beim Zimmerpreis „nur“ eine Steigerung von 9 Prozent auf 100 Euro verzeichnete. Frankfurt, traditionell ein von Geschäftsreisenden geprägter Markt, erreichte eine Belegung von 65 Prozent und einen Zimmerpreis in Höhe von 113 Euro.

Performance TOP 5 – Vergleich Zimmerauslastung, Zimmerpreis und Nettozimmererlös 2010



Quelle: STR Global

Branchentrends

Zahlreiche ausländische und inländische Hotelgesellschaften streben auf den deutschen Hotelmarkt. So hat die Steigenberger Hotels AG ihr Development Team stark ausgebaut. Der Marktführer Accor möchte sein Expansionstempo verdoppeln und im Schnitt jeden Monat zwei neue Hotels eröffnen. Der Hotelkonzern Intercontinental hat Deutschland zu einem der fünf wichtigsten Hotelmärkte weltweit definiert. Bislang hat sich das Geschäftsmodell der großen Hotelgesellschaften nur mit Management- und Franchiseverträgen zu wachsen als hinderlich erwiesen. Schnelles Wachstum war Gesellschaften wie Motel One vorbehalten, die reine Pachtverträge anbieten oder selbst im Immobiliengeschäft aktiv sind.

Ob mit weiter anziehender Konjunktur Managementverträge auch in Deutschland finanzierbar werden oder ob sich

das Augenmerk auf Franchiseverträge mit bonitätsstarken Franchisenehmern – die es in anderen Ländern bereits gibt – verlagert, wird interessant zu beobachten sein. Sollte der derzeit heiß diskutierte neue Standard bei der Bilanzierung von Miet- und Leasingverträgen tatsächlich bis 2013 umgesetzt werden, würde dies die Aversion zumindest der nach IFRS bilanzierenden Unternehmen gegenüber Miet- und Pachtverträgen verstärken.

Generell sind Hotels mit Managementverträgen finanzierbar, bestätigen Banken mit Erfahrung in der Hotelfinanzierung wie Eurohypo, Aareal oder Westimmo. Entscheidend ist die verlässliche Einschätzung des zukünftigen Cashflows für die Ermittlung eines ausreichenden Kapitaldienstdeckungsgrades (DSCR) und intelligenten Covenants, die ein frühzeitiges Gegensteuern in Krisen ermöglichen. Zum Leidwesen der auf Hotels spezialisierten Entwickler wie der Investa oder der GBI AG bleiben Hotelfinanzierungen weiterhin auf wenige Banken beschränkt. Eine der Hauptaufgaben der ZIA-Hotelimmobilienplattform wird deshalb die Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für Hotelimmobilien sein.

Hotelinvestmentmarkt

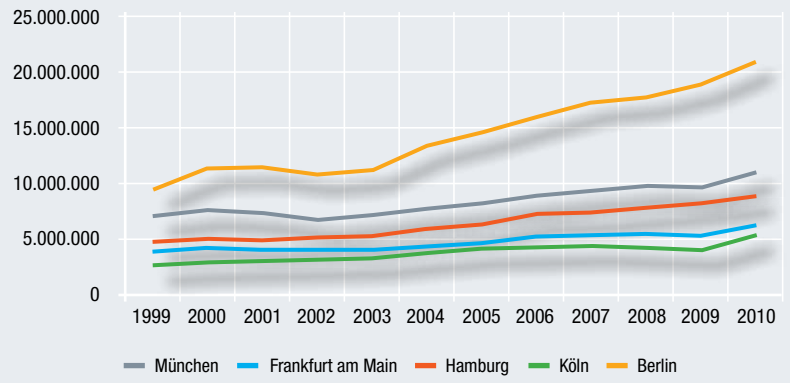
Die positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führten 2010 nicht nur zu gestiegenen Betriebsergebnissen sondern auch zu einem im Vergleich zu im Vorjahr mehr als doppelt so hohen Investitionsvolumen. Nach Angaben von CBRE Hotels wurde in Deutschland ein Umsatz von ca. 900 Millionen Euro mit Hotels getätigt.

Rund die Hälfte des Transaktionsvolumens entfiel auf – kleinere – Portfolien, die von Hotelgesellschaften an den Markt gebracht wurden. Während 2009 fast ausschließlich deutsche Investoren aktiv waren, spielten 2010 auch internationale Investoren wieder eine Rolle. Hoch im Kurs bei Investoren standen Economyhotels, an denen auch hotelerfahrene institutionelle Investoren Gefallen finden. So erwarb Union Investment ein Holiday Inn Express Hotel in Dresden. Von den knapp 50 verzeichneten Hoteltransaktionen in Deutschland entfielen ca. ein Drittel auf die 2-Sterne Kategorie.

Da die meisten Transaktionen im letzten Quartal abgewickelt wurden, gehen die Experten von Jones Lang LaSalle Hotels von einer weiteren Belebung des Transaktionsgeschäfts aus. Neben den von institutionellen Investoren gesuch-

Hotelmarkt Deutschland – Top 5

Nachfrage – Entwicklung der Übernachtungen 1999 bis 2010



Quelle: Statistik Berlin Brandenburg, Tourismusamt München, Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein, Tourismus + Congress GmbH Frankfurt, Landesbetrieb für Information und Technik NRW

ten Hotels mit Pachtvertrag, werden betreiberfreie Hotels – auch an sekundären Standorten – wieder vermehrt auf der Einkaufsliste der Investoren stehen. Aufgrund dieser Entwicklungen könnte 2011 das Hotelinvestmentvolumen hierzulande bei über einer Milliarde Euro liegen.

Matthias Niemeyer ist Managing Partner der STIWA Hotel Valuation & Consulting und koordiniert die ZIA-Hotelimmobilienplattform.

Ausgewählte Hotel-Einzeltransaktionen 2010

Objekt	Stadt	Kategorie	Zimmer	Verkäufer	Käufer
Sana Hotel	Berlin	★★★★	208	Grupo Urovasco	Sana Hotel
Motel One Spittelmarkt	Berlin	★★	303	GBI AG	Commerz Real AG
Schlosshotel Bühlerhöhe	Baden-Baden	★★★★	90	Dietmar Hopp	Anna Maria Vermögens-verwaltungs GmbH
Holiday Inn Express	Dresden	★★★	218	Foremost Real Estate	Union Investment Real Estate GmbH
Radisson Blu Scandinavia	Düsseldorf	★★★★★	309	Privatinvestor	Weenaas-Gruppe
Atlantic Hotel	Essen	★★★★	248	Zech-Gruppe	Deka Immobilien Investment GmbH
Motel One Hamburg Airport	Hamburg	★★	252	Privatinvestor	RREEF
Le Meridien Domhotel	Köln	★★★★★	120	Lammerting Immobilien Gruppe	Bayrische Versorgungskammer
Hyatt Regency	Mainz	★★★★★	268	Mainzer Aufbaugesellschaft	Azure Properties

Quelle: MarketView CB Richard Ellis

Ausgewählte Hotel-Portfoliotransaktionen 2010

Portfolio	Stadt	Kategorie	Zimmer	Verkäufer	Käufer
B&B Hotels	Deutschland	★★	1.850	B&B Hotels GmbH	Foncière des Murs
Accor	u.a. Berlin, Frankfurt, München, Nürnberg	★★★/★★★★	1.140	Accor Hotels	Joint Venture Predica & Foncière des Murs
Ghotel	Braunschweig, Hannover, München	★★	747	Deutsche Annington Immobilien GmbH	Aurelius AG
Mercure	u.a. Braunschweig, Hagen, Hamm	★★★★	588	Accor Hotels	Dorlan Hotels

Quelle: MarketView CB Richard Ellis

Dr. Thomas Steinmüller

Logistikimmobilien

Auf dem Weg zu den Vereinigten Staaten von Europa

Die Logistikimmobilie ist in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus der Immobilienwirtschaft gelangt und wird in der Zukunft ein etablierter Bestandteil sein. Während in der Vergangenheit die Industrie- und Lagerimmobilien ein Segment für Spezialisten darstellten, die i.d.R. durch Eigennutzer erstellt wurden und im Investmentbereich eine untergeordnete Rolle gespielt haben, setzt sich heute der Trend durch, dass auch diese Immobilien, speziell aber die großen Lagerimmobilien ab 10.000 Quadratmeter aufwärts – die big boxes – das Interesse der Investoren einerseits wecken und andererseits durch die Nutzer verstärkt als Mietangebote nachgefragt werden.

Die Gründe sind vor allem im europäischen Prozess des Zusammenwachsens der Märkte und der Überwindung nationalstaatlicher Strukturen zu sehen – aber auch die Globalisierung hinterlässt ihre Spuren.

Logistikimmobilien dienen zum weitaus größten Teil der Warenverteilung an die Bevölkerung, der so genannten Distributionslogistik. Hier liegt auch die hohe Sicherheit begründet, denn Völkerwanderungen sind in Europa nicht zu erwarten. Vielmehr wird die Distribution länderübergreifend organisiert, beispielsweise kann das 5,5 Millionen Einwohner umfassende Dänemark heute von Norddeutschland aus bedient werden und es müssen keine Rücksichten mehr auf nationalstaatliche Rahmenbedingungen genommen werden.

Ein Blick auf die europäische Landkarte unter Eliminierung der Landesgrenzen zeigt, dass die logistische Zielstruktur Europas unter Berücksichtigung der Bevölkerungsallokationen noch erheblichen Veränderungen unterworfen sein wird. Allerdings ist eindeutig, dass Standorte auf deutschem Boden eine sehr zentrale Position aufweisen. Detaillierte Untersuchungen haben ergeben, dass der distributionstechnische Mittelpunkt der Vereinigten Staaten von Europa in der Region zwischen Leipzig und Nürnberg liegen wird.

Allerdings sind noch zahlreiche Bestandsimmobilien am Markt, die aus vergangenen Strukturen stammen und in modernen, paneuropäischen Distributionssystemen keine Anwendung finden: Sie befinden sich am falschen Ort, haben eine zu geringe Größe, bieten kein Erweiterungspotenzial oder haben einen zu hohen Büroanteil. Häufig wurden sie durch Eigennutzer erstellt, die in ihre Standortentscheidungen auch maßgeblich öffentliche Subventionen haben einfließen lassen. Subventionen sind immer ein Indiz für Nachteile des Standortes und führen zu Fehlansiedlungen, die für Immobilieninvestoren nur schwer erkennbar sind.

Zukunftsfähige Logistikimmobilien haben eine Mindestgröße von 10.000 Quadratmetern und sind erweiterbar. Sie haben einen sehr geringen Büroanteil, unterliegen keinerlei Lärmrestriktionen und erlauben einen 24h-Betrieb an sieben Tagen. Der Standort muss verkehrstechnisch günstig liegen und idealerweise multimodal (Straße, Schiene, Wasserweg, Flughafen) angebunden sein. Er sollte sich in der absoluten Nähe bereits bestehender Ansiedlungen oder Ansiedlungspotenziale gleichartiger Nutzungen befinden.

Der ZIA setzt sich aktuell dafür ein, neben den Flächenausweisungen in Form von Gewerbegebiet (GE) und Industriegebiet (GI) noch eine Form als Gewerbegebiet Logistik (GL) zu etablieren –

„Für die Finanzierung und das Management aus Immobiliensicht entstehen neue, aber eindeutig beherrschbare Anforderungen. Eine Lösung, sowohl für die Fristenkongruenz der Vertragslaufzeiten als auch der risikoarmen Möglichkeit der Vermietung von Logistikflächen mit kurzen Laufzeiten, besteht in der Ausgestaltung als Logistikparks.“

Verschiebung des distributionstechnischen Zentrums in Europa

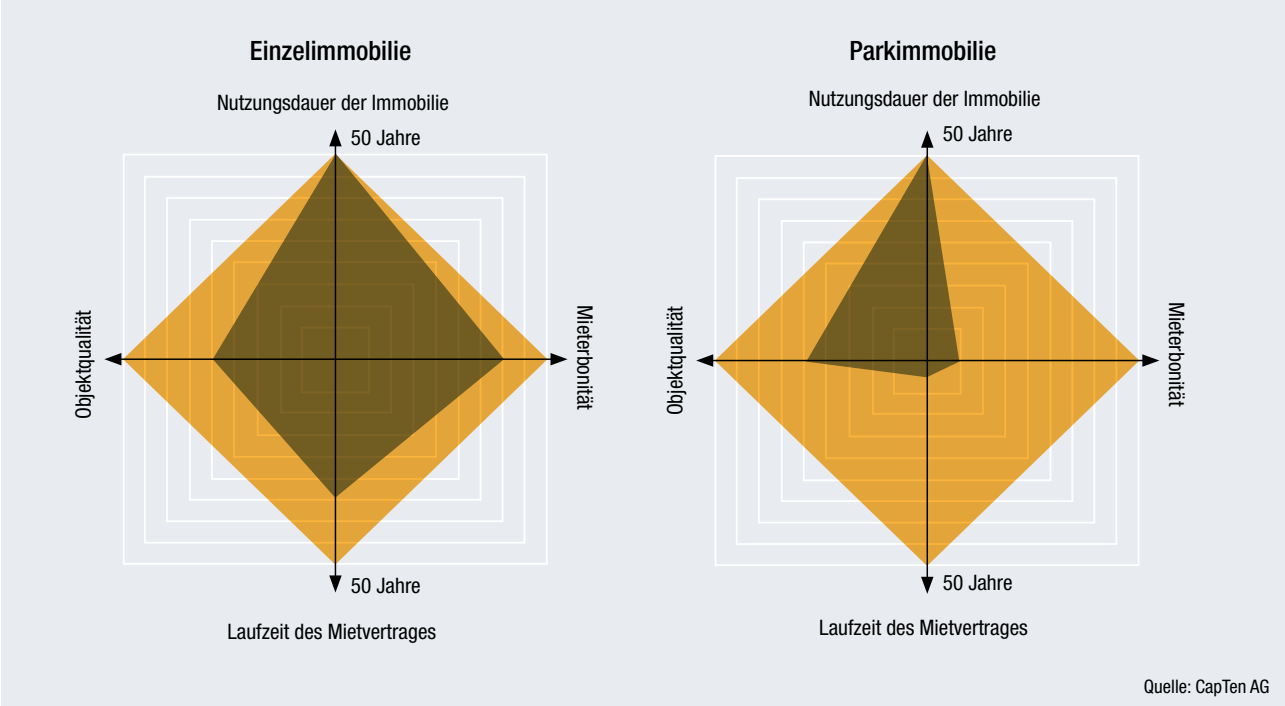
Quelle: CapTen AG

ggf. als Vorranggebiet. Gemeinden und Regionen werden dabei aufgefordert, zusammenhängende Flächen für die logistische Nutzung bereitzustellen und im Vorfeld sämtliche Rahmenbedingungen in den Bebauungsplänen und in der Abstimmung mit der Bevölkerung geregelt zu haben.

Eine weitere Besonderheit von Logistikimmobilien besteht in der Laufzeit der Mietverträge. Häufig haben sich Projektentwickler bereit erklärt, auf der Basis eines zehnjährigen Mietvertrages eine Immobilie für den zukünftigen Mieter zu erstellen, da mit dieser Laufzeit sowohl die Finanzierung durch Banken möglich ist als auch der Investorenmarkt entsprechende Produkte gerne abnimmt.
Aber die Dienstleistungsaufträge der Nutzer sind häufig wesentlich kürzer – i.d.R. drei bis fünf Jahre – so dass sich schon in der Vergangenheit diese Fristeninkongruenz als problematisch dargestellt hat.

Durch den im August 2010 seitens der IASB und FASB vorgelegten neuen Standardentwurf sollen ausnahmslos alle Miet- und Leasingverhältnisse mit den daraus resultierenden Nutzungsrechten und Verpflichtungen in der Bilanz des Mieters bzw. Leasingnehmers erfasst werden. Die Umsetzung ist für Mitte 2011 vorgesehen und soll auch rückwirkend gelten. Die Mietvertraglaufzeiten werden durch diese Regelung eher in den Bereich von drei bis fünf Jahren verlagert.
Für die Logistikimmobilie bedeutet dies, dass der Standort und dessen Zukunftsfähigkeit eine überragende Bedeutung haben wird und dass die Drittverwendungsfähigkeit in den absoluten Fokus der Betrachtungen kommen muss. Für die Logistikimmobilie bedeutet dies aber auch, dass die Nachfrage nach zeitlich begrenzt nutzbaren Flächen ansteigen wird, da der Logistikdienstleister die Fristenkongruenz seiner Verträge realisieren kann. Für die Finanzierung und das Management aus Immobiliensicht ent-

Einzelimmobilie versus Parkimmobilie



Quelle: CapTen AG

stehen hier neue, aber eindeutig beherrschbare Anforderungen. Eine Lösung, sowohl für die Fristenkongruenz der Vertragslaufzeiten als auch der risikoarmen Möglichkeit der Vermietung von Logistikflächen mit kurzen Laufzeiten, besteht in der Ausgestaltung als Logistikparks.

Logistikparks bieten größere, zusammenhängende Flächen, die eine Ansiedlung einer Mehrzahl von Logistikimmobilien ermöglichen. Hierdurch wird ein Standort geschaffen, der durch die Ansiedlung gleichartiger Nutzungen Synergie- und Größendegressionspotenziale erschließt und gleichzeitig nicht ohne weiteres duplizierbar ist. Für die Nutzer bietet ein solcher Standort Einkaufs- und Kollaborationsvorteile, die eine Nachfrage generieren und damit das Leerstandsrisiko nahezu ausschließen. Für die verkehrliche Anbindung eines solchen Standortes kommen ebenfalls die erforderlichen Gütermengen zusammen und die deshalb möglichen infrastrukturellen Investitionen stärken solche Standorte.

Sämtliche Aspekte der Logistikimmobilie werden seit dem Beginn des Jahres 2010 in der ZIA-Plattform Logistikimmobilien bearbeitet und in regelmäßigen Sitzungen vorgestellt und weiterentwickelt.

Dr. Thomas Steinmüller ist Vorstand der CapTen AG und Leiter ZIA-Plattform Logistikimmobilien.

ZIA-Standpunkte

Der ZIA arbeitet an der Schnittstelle zwischen Immobilienwirtschaft, Politik und Öffentlichkeit. Er sichert die angemessene Berücksichtigung der Interessen der Immobilienwirtschaft bei wirtschaftspolitischen oder steuerrechtlichen Weichenstellungen.

Die Standpunkte des ZIA werden von seinen Mitgliedern in den Ausschüssen erarbeitet. In den folgenden Beiträgen geben die Vorsitzenden und Mitglieder der Ausschüsse Einblicke in aktuelle immobilienwirtschaftliche Themen, die in der Arbeit des ZIA eine zentrale Rolle spielen.

Axel von Goldbeck

Roman Petrusek

Dr. Tanja Wiebe

Fünf Jahre ZIA

Rückblick und Ausblick

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. ist heute eine der maßgebenden politischen Interessenvertretungen der deutschen Immobilienwirtschaft. Der Verband hat sich einen Namen gemacht und vertritt die Branche einheitlich und umfassend in ihrer ganzen Breite. Kaum zu glauben, dass sich die Gründung des ZIA erst zum fünften Mal jährt. Grund genug einen Blick zurück zu werfen.

Fünf Jahre ZIA – die Meilensteine

Der ZIA geht auf die so genannte „Bündelungsinitiative“ zurück und wurde im Juni 2006 von Dr. Eckart John von Freyend gegründet. Dieser hatte im Blick, dass es insbesondere für die kapitalmarktorientierte Immobilienwirtschaft an einer ausreichenden Interessenvertretung mangelte. Laut Satzung des ZIA vertritt und fördert der Verein die allgemeinen, wirtschaftlichen und ideellen Interessen der gesamten Immobilienwirtschaft. Er fördert und begleitet Maßnahmen, die geeignet sind, das wirtschaftliche, rechtliche, politische und steuerliche Umfeld der Immobilienwirtschaft zu erhalten und zu verbessern.

Dieses Ziel vor Augen startete der ZIA mit 14 Mitgliedsunternehmen unter der Ägide von Herrmann Lehning, der zuvor die Berliner Dependance des Verbandes der Chemischen Industrie e.V. (VCI) geleitet hatte. Schon nach einem Jahr wurde der ZIA als einzige Interessenvertretung der Immobilienwirtschaft am 11. Juni 2007 Mitglied im BDI. Auf diese Weise können die wesentlichen Positionen über den Spitzenverband auf nationaler und europäischer Ebene eingebracht werden. Kurz darauf fand im Juli 2007 die erste Jahrestagung des ZIA statt und die jetzigen Geschäftsräume in der Wallstraße 16 wurden bezogen. Die Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften (BVLEG) wurde Mitglied und war damit als erster Verband im ZIA vertreten. Die bestandshaltenden Landesentwicklungsgesellschaften begründeten ihrerseits unmittelbare Mitgliedschaften mit dem ZIA.

Zunehmend baute der Verband Fachkompetenz auf. In Steuerfragen verschaffte er sich schnell Gehör. So wurde der Steuerausschuss im Oktober 2007 gegründet, um seine Positionen mit seinen Mitgliedern zu entwickeln und zu artikulieren. Auch auf europäischer Ebene wurde die politische Interessenvertretung von Beginn an für wichtig erachtet. Seit Oktober 2007 ist der ZIA daher mit einem eigenen Büro in Brüssel vertreten. Es folgten in den Jahren 2008 und 2009 unter anderem die Gründung der Ausschüsse „Energie Technik Umwelt“ und „Transparenz und Benchmarking“ sowie „Bilanzierung und Bewertung“. Seit Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 nimmt sich der ZIA zudem intensiv verschiedener Finanzierungsfragen an, die seit 2010 in einem eigens eingerichteten Ausschuss beleuchtet werden. Diskussionswürdige Probleme und Fragen verschiedener Immobiliensegmente – wie z.B. Wohnen, Logistik und Corporate Real Estate – werden zudem seit 2010 in so genannten Plattformen erörtert. Bei den Energiethemen hilft uns die Mitgliedschaft im BDI trotz beschränkter Ressourcen unsere Stimme vernehmbar werden zu lassen. Die Bereiche Stadtentwicklung und Wohnen sind in der Vergangenheit durch zahlreiche Verbände bearbeitet worden; hier besteht die Aufgabe darin, die spezielle Sichtweise des ZIA einzubringen, ohne das Rad neu zu erfinden. Alles in allem ist festzuhalten, dass der ZIA mehr Themen als andere Immobilienverbände betreut.

Wesentliches Anliegen des ZIA ist zudem eine verbesserte Transparenz der Branche. Bereits im Gründungsjahr des ZIA schloss sich die seit 2002 bestehende Initiative Corporate Governance der Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) dem Verband an, um verbindliche Regeln für die Branche aufzustellen. Im Laufe der Jahre wurde ein Zertifizierungssystem entwickelt und ein Schiedsgericht aufgebaut.

Die in den Ausschüssen entwickelten Positionen werden von den Mitgliedern und Mitarbeitern des ZIA in die Politik und die Verwaltung sowohl auf Bundes- als auch Landesebene getragen. Dabei wird nicht nur das Gespräch zu den Regierungsparteien, sondern auch zur Opposition gesucht, um die erarbeiteten Inhalte auf möglichst breiter Front bekannt zu machen. Zwar liegt der Fokus der Arbeit des ZIA auf Bundesebene, jedoch nimmt sich der ZIA zunehmend auch landes- und regionalpolitischer Fragestellungen an. Vor rund drei Jahren hat der Verband daher Regionalbeauftragte berufen, die Veranstaltungen zu aktuellen Themen in der Region durchführen.
Neben der Organisation der fachlichen Arbeit hat der ZIA eine eingespielte Veranstaltungs- und Öffentlichkeitsarbeit mit entsprechenden personellen und sachlichen Ressourcen. Aus Sicht der Geschäftsführung wird das insbesondere durch die Zahl der Vorgänge deutlich, die nebenbei routinemäßig abgewickelt werden.

Im Veranstaltungsbereich hat sich der ZIA so stark entwickelt, dass böse Zungen bereits von einer Übernahmestrategie sprechen. Hiervon kann keine Rede sein. Richtig ist, dass mit steigender Mitgliederzahl und damit steigender Attraktivität des ZIA Kooperationen mit den maßgebenden Veranstaltungen auf natürliche Weise ergaben. Heute beteiligt sich der ZIA aktiv an den drei großen Immobilienkongressen CIMMIT, QUO VADIS und dem Handelsblattkongress sowie an dem European Real Estate Forum. Darüber hinaus hat der ZIA eine Reihe von Formaten (mit)entwickelt, die sich mittlerweile etabliert haben. Dazu gehören, um chronologisch vorzugehen, der Empfang auf der MIPIM, der Tag der Immobilienwirtschaft im Juni, der STRABAG/ZIA-Empfang auf der EXPO REAL, der Fachkongress der Initiative Immobilien-Aktie und, in Zukunft in unregelmäßigem Rhythmus, der ZIA-BVLEG-Jahresempfang im November. Diese Veranstaltungen erfreuen sich sämtlich steigenden Interesses. Kleinere Formate werden je nach Bedarf und Themen entwickelt.

Hervorzuheben ist insbesondere der Fachkongress des ZIA am Tag der Immobilienwirtschaft, der in diesem Jahr zum dritten Mal stattfindet und auf großes Interesse sowohl bei Mitgliedern als auch bei Nicht-Mitgliedern stößt. Mit dieser Veranstaltung versucht der ZIA aktuelle Themen für die Immobilienwirtschaft von übergeordnetem Interesse aufzugreifen. Mit Blick auf die Abwertungen von Immobilien im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise fand der ZIA-Fachkongress im Juni 2009 erstmals unter dem Motto „Was sind Immobilien wert?“ statt. Im Folgejahr stand die Krisenbewältigung mit Hilfe der Konsolidierungsprogramme auf der Agenda. Der ZIA-Kongress „Von der Staatshilfe zum Haushaltsloch“ nahm sich der aktuellen Entwicklungen an und beleuchtete u.a. die Konsequenzen der Staatverschuldung für die Immobilienwirtschaft. Inzwischen hat sich Deutschland zwar stabilisiert, andere Länder sind aber ins Straucheln geraten, so dass in diesem Jahr Europa im Fokus der Veranstaltung, „Europa in

„Im Jahr Fünf seiner Entwicklung kann der ZIA als entwickelter Verband gelten. Im April 2011 hat der ZIA 138 Mitglieder, davon mehr als ein Dutzend Verbände.“

Bedrängnis – Was erwartet die Immobilienwirtschaft?“, steht.

Die Öffentlichkeitsarbeit braucht den Vergleich mit anderen Verbänden nicht zu scheuen. Seit Jahren rangiert der ZIA in den Umfragen bei Journalisten über die Qualität der Pressearbeit auf Rang 2 der Immobilienverbände. Der Ansporn ist da, die Nummer 1 zu werden. Doch muss man dabei berücksichtigen, dass die häufig komplexen Themen der gewerblichen Immobilienwirtschaft sich oft weniger leicht verkaufen lassen, als die „Klassiker“ aus den Wohnungs- und Mieterverbänden.

Drei Jahre nach Gründung des ZIA übergab sein erster Präsident John von Freyend im Jahr 2009 das Zepter an seinen Nachfolger Dr. Andreas Mattner, der den eingeschlagenen Weg, den ZIA zu einer umfassenden Vertretung der Immobilienwirtschaft zu machen, intensiv weiter verfolgt. Fast überraschend hat die positive Mitgliederentwicklung auch in den Krisenjahren 2009 und 2010 nicht nachgelassen. Per Saldo stand an jedem Jahresende ein beträchtliches Plus an Mitgliedern in der Bilanz. Das mag zum einen daran liegen, dass der ZIA immer noch ein junger Verband ist und sein Potenzial an Mitgliedern nicht, wie bei älteren Verbänden ausgeschöpft ist, zum anderen wird die Ansprache von Unternehmen nach dem Aufbau entsprechender personeller Ressourcen mittlerweile systematisch und professionell betrieben und zeigt entsprechende Ergebnisse. Im Jahr Fünf seiner Entwicklung kann der ZIA als entwickelter Verband gelten. Im April 2011 hat der ZIA 138 Mitglieder, davon mehr als ein Dutzend Verbände.

Die politischen Herausforderungen des ZIA im Jahr 2010/2011

Das vergangene Jahr war insbesondere durch die Nachwehen der Finanz- und Wirtschaftskrise geprägt. Nach einem schweren Start der schwarz-gelben Bundesregierung, die durch die „Euro-Krise“ seit Frühjahr 2010 erheblich in Anspruch genommen wurde, und einem kurzen „Herbst der Entscheidungen“ ist die Politik seit dem Frühjahr 2011 schon wieder wahlkampfgeprägt. Insbesondere die Energiepolitik hat sich seit der Nuklearkatastrophe in Japan erheblich verändert. Die hohen Erwartungen der Immobilienwirtschaft an die christlich-liberale Regierungskoalition, das muss ehrlich gesagt werden, wurden in vielen, wenn nicht in den meisten im Koalitionsvertrag erwähnten Bereichen enttäuscht. Mittlerweile spielt die Musik noch mehr als sonst in Brüssel. Das gilt insbesondere für die Bemühungen, die systemischen Schwächen der Finanzregulierung zu beheben.

Der ZIA hat sich in dieser Zeit bemüht, nicht nur kurzfristig zu agieren, sondern Kurs zu halten und seine Themen kontinuierlich zu verfolgen. Das Lavieren der Bundesregierung hat die Angelegenheit dabei nicht leichter gemacht. Kaum erlaubte das politische Umfeld ein erneutes Aufgreifen des Themas REITs, wurde die politische Diskussion unter Berufung auf die veränderten Konstellationen infolge der Landtagswahlen jäh abgebrochen. Das Thema Gewerbesteuerreform wurde in der Gemeindefinanzreformkommission zwar heftig diskutiert, Hoffnungen auf eine strukturelle Neuausrichtung zerschlugen sich jedoch rasch, hieß es hinter vorgehaltener Hand doch schon nach kurzer Zeit, dass eine Reform mit den Kommunen nicht zu machen sei. Bleibt noch die Reform der Grundsteuer, bei der jedoch abzuwarten ist, ob die zweigeteilte Republik einen Konsens überhaupt erzielen kann und will.

In der Energiepolitik hat sich die Bundesregierung mit dem Energiekonzept, das im Herbst 2010 veröffentlich wurde, erneut hohe Ziele gesteckt. Die Immobilienwirtschaft erhielt darin sogar ein eigenes Kapitel, wird sie doch noch immer als eine Schlüsselbranche zur Reduzierung der CO_2-Emissionen betrachtet. Um 80 Prozent sollen die Emissionen im Gebäudebereich bis 2050 reduziert werden. Wie und von wem das zu finanzieren ist, ist allerdings weiterhin offen. Seitdem das Primat der Haushaltskonsolidierung die Politik regiert, werden alle Förderungen auf den Prüfstand gestellt. Das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm wurde erst halbiert, ab 2012 soll es ganz gestrichen werden, der endgültige Ausgang bleibt abzuwarten. Vergleichbares Hin und Her war bei den geplanten Änderungen im Mietrecht, u.a. zur Erleichterung energetischer Sanierungen zu verzeichnen: Ein Entwurf des BMJ im Herbst 2010 begegnete weit verbreiteten Bedenken, wurde wieder zurückgezogen und bis zum Redaktionsschluss dieses Berichts nicht weiter verfolgt. Steuerliche Anreize, obgleich deren Notwendigkeit auf der Hand liegt, wurden erst gar nicht in Betracht gezogen und erst mit dem Umschwenken in der Energiepolitik wieder thematisiert. Auch hier aber ist der Ausgang in Anbetracht der Haushaltslage offen. Die Liste ließe sich beliebig verlängern.

Die Energiepolitik und ihre Rückwirkungen auf die Immobilienwirtschaft stehen im größeren Zusammenhang mit der nachhaltigen Bewirtschaftung von Immobilien. Im vergangen Jahr hat die AG “Nachhaltigkeit” des Ausschusses “Zukunftsinitiative” ihre Arbeit an unserem zentralen Projekt “Immobilienwirtschaft und Nachhaltigkeit” abgeschlossen. Die AG mit über 30 Teilnehmern wurde initiiert und geleitet von Werner Knips (Heidrick & Struggles/Mitglied des Präsidiums des ZIA), beraten durch den weltweit anerkannten Nachhaltigkeitsexperten Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher (FAW/n Ulm, Mitglied des Club of Rome) und finanziell unterstützt durch eine Reihe von Sponsoren, allen voran GSW, Union Investment und STRABAG.

Neben einer generellen Einordnung des Themas Nachhaltigkeit im Bezug zur Immobilienbranche haben die Task Forces auch konkrete Leitlinien für die einzelnen Branchencluster “Erstellen”, “Betreiben & Vermieten”, “Investieren”, “Finanzieren”, “Nutzen”, “Beraten” sowie “Forschen & Lehren” erarbeitet. Diese Task Forces wur-

„Der ZIA hat es zwar geschafft, in kürzester Zeit im Konzert der großen Verbände eine maßgebliche Rolle zu spielen, doch zufrieden geben können wir uns damit noch nicht.“

den geleitet von Dr. Georg Allendorf (RREEF), Matthias Böning (mfi), Dr. Reinhard Kutscher (Union Investment), Werner Knips sowie Thomas Zinnöcker (GSW/Mitglied des Vorstandes des ZIA). Der ZIA-Vorstand und die Geschäftsführung haben auf Basis der Arbeitsergebnisse, unterstützt durch Dr. Thomas Beyerle (IVG), eine Positionierung mit Empfehlungen an die Politik und Empfehlungen an die Mitglieder und alle sonstigen Immobilienunternehmen für einen Nachhaltigkeitskodex hinzugefügt.

Der Bericht wird in einer separaten Veranstaltung der Presse und Öffentlichkeit vorgestellt werden. An Strategien zur Umsetzung arbeitet der Verband bereits seit einiger Zeit im Rahmen von Veranstaltungen (ICG-Veranstaltung “The German Real Estate Summit“ 2010 und 2011 zum Thema “Nachhaltigkeit und Führung” – Dokumentation von 2010 liegt vor – sowie ebs-Jahreskongress 2011 zum Thema “Chancen nachhaltigen Handelns”). Des Weiteren wird sich nun ein ZIA-Ausschuss mit der konkreten Umsetzung eines Nachhaltigkeitskodexes befassen. Zahlreiche Mitgliedsunternehmen haben bereits ihre Bereitschaft bekundet, hierfür als Piloten zur Verfügung zu stehen.

Konsequenter wurden die Neuregulierungen der Finanzbranche betrieben. Auf nationaler Ebene mit dem Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes und der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes, auf europäischer Ebene mit der AIFM-Richtlinie, der Umsetzung der Basel III-Beschlüsse durch die Capital Requirement Directive, der Neuregulierung der Versicherungsaufsicht durch die Solvency II-Richtlinie und entsprechende Umsetzungsverordnungen, die OTC-Derivate Verordnung, und, und, und. Mit hoher Frequenz kamen hier komplexe Regulierungsvorhaben auf den Tisch. Hier Schritt zu halten, erwies sich als nicht ganz einfach. Der ZIA hat die Gelegenheit genutzt, seinen Ruf als führender Verband für Finanzierungsthemen auszubauen und die Politikbemühungen der Branche in Deutschland in die Hand zu nehmen.

Die Plattformen – Hotel, Logistik und Wohnen

Jenseits dieser Herausforderungen ist der ZIA seit dem vergangenen Jahr be-

müht, Themen verschiedener Segmente, wie Wohnen, Hotel, Logistik oder Corporate Real Estate in so genannten Plattformen aufzugreifen. In dieser Hinsicht war das Jahr 2010 besonders erfolgreich: Mit der Gründung der neuen Plattformen für Logistikimmobilien, Hotelimmobilien und Corporate Real Estate konnte der Verband im zurückliegenden Jahr große Resonanz erzielen.

Interessierten sich für die Logistikplattform zunächst 30 Unternehmen, sind es inzwischen an die 80 Unternehmen, davon 30 Mitgliedsunternehmen und annähernd 50 Nichtmitgliedsunternehmen. Sie alle wollen wir in 2011 als neue Mitglieder für den ZIA gewinnen. Die Palette der Themen ist breit: Es ging in den Sitzungen bis heute im Wesentlichen um schnellere Genehmigungsverfahren für logistische Ansiedlungen, um die Trends für „grüne“ Logistikimmobilien, um Finanzierungsthemen, die infrastrukturelle Einbindung der Logistikstandorte in die Langfristplanungen im Verkehrsbereich, um die Forcierung des weiteren Ausbaus von Logistikparks und zukünftige Standorte durch veränderte Transportströme und schließlich auch um das große Thema der Bürgerbeteiligung bei Projektentwicklungen. Die Logistikplattform des ZIA mit seinem Leiter Dr. Thomas Steinmüller von CapTen ist eine Erfolgsstory.

Nicht weniger erfolgreich verlief die Entwicklung der ebenfalls in 2010 etablierten Plattform Hotel. Sie umfasst derzeit insgesamt 35 Unternehmen, davon 24 Mitgliedsunternehmen und 11 Nichtmitgliedsunternehmen, die wir in 2011 ebenfalls für den ZIA gewinnen wollen. Auch hier konnte durch interessante Themen unter der Ägide von Matthias Niemeyer, STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH, ein hohes Maß an Attraktivität generiert werden:

Eigentümer und Betreiber diskutieren in einem offenen Dialog mit den Banken über die Verbesserung von Finanzierungsmöglichkeiten, über die Optimierung der Vertragsformen zwischen Hoteleigentümern und Hotelbetreibern, über die Kooperation mit Hotel-Branchenverbänden und vieles mehr. Insbesondere stehen auch hier die aktuellen Themen der Nachhaltigkeit und deren Zertifizierung auf dem Programm; auch Zukunftsfragen der Branche werden intensiv diskutiert: Wie sehen erfolgreiche Hotels von morgen aus? Beide Plattformen tagen zwei- bis dreimal pro Jahr.

Die Lenkungsgruppe Wohnen wurde Anfang Februar 2009 gegründet, sie hat sich zwischenzeitlich als ZIA-Plattform Wohnungsunternehmen etabliert; die Unternehmen dieser Plattform repräsentieren einen Bestand von ca. 500.000 Wohnungen. Ging es in den ersten Jahren verstärkt um Kosteneinsparungen und Synergien durch unternehmensübergreifende Zusammenarbeit, steht jetzt der gesamte Themenkomplex der „Wohnungswirtschaft im Wandel“ auf der Tagesordnung der ZIA-Plattform Wohnen. Deutsche Wohnimmobilien stehen im Fokus von Investmentbanken und anderen institutionellen Anlegern. Die Stärken der deutschen Wohnungswirtschaft aus Sicht des internationalen Kapitalmarktes liegen im stabilen Mietwohnungsmarkt mit wenig volatilen Cashflows und stabilen Wertsteigerungspotenzialen. Wohnimmobilien stellen den größten Anteil der Immobilienvermögen in den Städten dar. Ihre Bedeutung geht allerdings weit über ihren bloßen Vermögenswert hinaus: Sie stehen maßgeblich für die Attraktivität eines Standortes und die Lebensqualität für die

dortige Bevölkerung. In einem soeben vom ZIA entwickelten Strategiepapier wird als Fazit formuliert: „Im Ergebnis steht der Umbau des Wohnungsbestandes und der Wohnungswirtschaft gleichermaßen an. Die langfristigen Herausforderungen (Demografie, Einkommensentwicklung, energetische Sanierung im Bestand, Sicherheit der sozialen Sicherungssysteme, Änderungen der Eigentümerstruktur) können nur auf der Basis stabiler, nachhaltiger und renditeorientierter Geschäftsmodelle bewältigt werden. Der Kapitalmarkt ist derzeit die einzige Liquiditätsquelle, um diesen Umbau auf der Grundlage angemessener Risikoprämien zu finanzieren." Diesen Prozess zu begleiten und die Verbesserung seiner Rahmenbedingungen zu fördern, hat sich der ZIA auf seine Fahnen geschrieben. Nun gilt es, die Details mit den Unternehmen, der Ministerialverwaltung und der Politik durch einen Aktionsplan mit Leben zu erfüllen.

Ausblick – die nächsten fünf Jahre des ZIA

Auch 2010 ist also wieder viel Arbeit geleistet worden. Der ZIA hat sich selbst gut aufgestellt und leistet seinen Beitrag zur professionellen politischen Interessenvertretung der Immobilienwirtschaft in Berlin. Die Vielfalt der Branche und ihrer Leistungen ist stärker ins Bewusstsein der Politik gerückt. Und doch gibt es noch viel zu tun. Die Zahl der Verbände, die teilweise miteinander konkurrieren, verhindert noch immer eine einheitliche und schlagkräftige Vertretung. Der ZIA hat es zwar geschafft, in kürzester Zeit im Konzert der großen Verbände eine maßgebliche Rolle zu spielen, doch zufrieden geben können wir uns damit noch nicht. Erst wenn die Immobilienbranche ähnlich wahrnehmbar vertreten wird, wie z.B. die Automobil-, Chemie- und Anlagenbauer ist unser Ziel erreicht. Dazu benötigen wir noch viel Unterstützung.

Wo sieht sich der ZIA in fünf Jahren? Wir wollen unser auch in der Krise ungebrochenes Wachstum fortsetzen und unseren Anspruch, die politische Interessenvertretung für die gesamte Branche zu sein, erfüllen. Unser Anspruch ist weiterhin, die großen Themen der Branche aufzugreifen und für Verbesserungen des rechtlichen und wirtschaftlichen Umfelds zu sorgen. Komplexe Themen auf hohem fachlichem Niveau zu vertreten und ausgewogene Positionen zu entwickeln, erfordert kontinuierliche Bemühungen und die stetige Qualifizierung von Mitarbeitern. In fünf Jahren sollte der ZIA entweder eine Form der Zusammenarbeit mit den anderen großen Immobilienverbänden erreicht haben, die eine schlagkräftige Interessenvertretung gewährleistet oder selber eine Führungsrolle einnehmen und erster Ansprechpartner der Politik für die wesentlichen Themen des Immobilienmarktes sein. Dazu muss der ZIA in erster Linie ein stärkeres Profil als Vertretung auch der Wohnungswirtschaft haben, die in der Politik noch immer eine predominante Rolle spielt.

Axel von Goldbeck ist Geschäftsführer des ZIA.

Roman Petrusek ist Geschäftsführer des ZIA und der Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften (BVLEG).

Dr. Tanja Wiebe ist Geschäftsführerin des ZIA.

Wolfgang Weinschrod

Immobilienwirtschaftliche Verbandsarbeit in Brüssel

Im Kreuzfeuer der Regulierung

Das Europajahr 2010 war maßgeblich von der Bewältigung der Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt. Durch zahlreiche Regulierungsvorhaben versucht die Europäische Union, Sicherheit und Stabilität auf den Märkten zu garantieren. Immobilienfonds- und -unternehmen sind durch die vielseitigen Regulierungsvorschläge der Europäischen Kommission im Bereich der Finanzmarktaufsicht in besonderem Maße betroffen. Rückblickend hat sich der ZIA im Jahr 2010 auf europäischer Ebene daher auch insbesondere mit finanzpolitischen Themen beschäftigt.

Einen Höhepunkt bildete dabei die im Gesetzgebungsverfahren lange umstrittene Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM), auf die sich Europäisches Parlament, Kommission und EU-Mitgliedstaaten nach monatelangen Verhandlungen im Herbst 2010 geeinigt haben. Ziel der AIFM-Richtlinie ist die verbesserte Transparenz und Aufsicht auf den Fondsmärkten durch verbindliche Vorgaben zur Autorisierung und Registrierung von Fondsmanagern. Der Anwendungsbereich ist dabei denkbar weit: So reguliert die AIFM-Richtlinie neben den Managern von Hedge Fonds und Private Equity-Instrumenten auch die künftige Verwaltung von offenen und geschlossenen Immobilienfonds. Ausnahmen wurden kaum zugelassen.

Der ZIA hatte von Anfang an den zu weiten Anwendungsbereich und die fehlende Differenzierung zwischen der Struktur und den Risiken der einzelnen Fondsinstrumente kritisiert. Offene und geschlossene Immobilienfonds beinhalten keine systemischen Risiken für die Stabilität des Finanzsektors, werden aber auf eine Stufe mit bisher ungeregelten Hedge-Fonds gestellt, ohne dass hinsichtlich der divergierenden Strukturen oder der bereits existierenden nationalen Regelungen unterschieden wird. Positiv zu bewerten ist nun, dass die endgültige Fassung der Richtlinie im Gegensatz zum „One-size-fits-all"-Ansatz im ursprünglichen Kommissionsvorschlag zumindest einige – wenn auch eingeschränkte – Differenzierungen vorsieht.

Für bestehende geschlossene Fonds wurde ein Bestandsschutz eingeführt – Manager geschlossener Fonds, die vor dem Ablauf der Umsetzungsfrist gegründet wurden und danach keine Investitionen mehr tätigen, können die Fonds weiterhin verwalten, ohne eine Zulassung gemäß der Richtlinie zu benötigen. Für offene Fonds wurden Differenzierungen hinsichtlich der Häufigkeit der Bewertung des Fondsvermögens vorgesehen. Viele Details sind in der Richtlinie selbst aber noch nicht geregelt, sondern bleiben der weiteren Ausgestaltung und Konkretisierung durch die Kommission im Rahmen von so genannten „Level II Maßnahmen" bzw. der Umsetzung durch die Mitgliedstaaten vorbehalten.

Aufgrund des weiten und ungenau definierten Anwendungsbereiches der Richtlinie ergeben sich Grauzonen. Bei einer weiten Auslegung könnten selbst Immobilien-Aktiengesellschaften oder Real Estate Investment Trusts (REITs) unter die Definition eines alternativen Investmentfonds gefasst werden – selbst wenn dies Systematik und Regelungszweck der Richtlinie klar widersprechen würde. Das Bundesministerium der Finanzen hat aber bereits signalisiert, dass REITs und Immobilien-Aktiengesellschaften nicht durch die AIFM-Richtlinie reguliert werden sollen, da sie eher dem unternehme-

„Der ZIA unterstützt die Europäische Kommission in ihrem Bemühen, durch eine Änderung der Vorschriften zu den Eigenkapital-Anforderungen für mehr Stabilität zu sorgen. Dies darf jedoch nicht zu einer Bremse für hochattraktive und sichere Immobilienanlagen werden.“

rischen als dem investmentrechtlichen Bereich zuzuordnen sind. Der ZIA appelliert an die Bundesregierung, diese Klarstellung bei der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht zu verankern. Immobilien-Aktiengesellschaften und REITs sind grundsätzlich keine Fonds und im Übrigen hinreichend reguliert, was Transparenz, Governance, Aktionärsschutz und systemische Risiken betrifft, so dass eine zusätzliche Regulierung für die Stabilität der Finanzmärkte nicht erforderlich ist.

Aktuell beschäftigen den ZIA die konkrete Ausgestaltung der Reform des Versicherungsaufsichtsrechts in Europa (Solvency II) und die damit verbundenen Folgen für Immobilieninvestments durch Versicherungen sowie die EU-Verordnung über OTC-Derivatemärkte, die derzeit im Europäischen Parlament und im Rat diskutiert wird. Dass die Kommission als Reaktion auf die Ergebnisse der jüngsten Auswirkungsstudie zu Solvency II festgestellt hat, dass bezüglich der versicherungstechnischen Rückstellungen, der Eigenmittel und der Struktur sowie der Kalibrierung der Standardformel für die Solvenzkapitalanforderung noch Nachbesserungsbedarf besteht, bewerten wir als Erfolg. Positiv zu vermerken ist auch, dass das Europäische Parlament derzeit über Ausnahmen für Immobilienfonds von der im Rahmen der Derivateverordnung vorgesehenen Clearingpflicht nachdenkt.

Genau beobachten werden wir die kommende Überprüfung der Eigenkapitalrichtlinien für Banken – hier hatte die Kommission Verschärfungen der Eigenkapital-Anforderungen für Banken bei Krediten, die mit Gewerbeimmobilien gesichert sind, angekündigt. Der ZIA unterstützt die Europäische Kommission in ihrem Bemühen, durch eine Änderung der Vorschriften zu den Eigenkapital-Anforderungen für mehr Stabilität zu sorgen. Dies darf jedoch nicht zu einer Bremse für hochattraktive und sichere Immobilienanlagen werden. Gerade Immobilien stellen werthaltige und stabile Sicherheiten dar. In Deutschland im sind Vergleich zu anderen EU-Staaten die Immobilienpreise und die Verluste bei Immobilienkrediten während der Finanz- und Wirtschaftskrise weitgehend stabil geblieben. Der ZIA setzt sich daher ausdrücklich gegen eine Verschärfung der Eigenkapitalvorschriften für mit Immobilien gesicherte Forderungen ein.

Mit Spannung erwarten wir auch die für Mitte 2011 durch das International Accounting Standards Board (IASB) angekündigte Veröffentlichung eines neuen Standards zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen. Der im letzten Jahr vorgelegte Standardentwurf sah umfangreiche Änderungen und Neubilanzierungen insbesondere auf Leasingnehmerseite vor und würde zu erheblichem Mehraufwand und einer Bilanzverlängerung beim Leasingnehmer führen. Der ZIA hat daher starke Bedenken gegenüber dem IASB geltend gemacht, die zumindest teilweise aufgegriffen worden zu sein scheinen.

Neben den finanzpolitischen Themen sind auch die aktuellen Diskussionen über die Festlegung des mehrjährigen EU-Finanzrahmens für die Jahre 2014 bis 2020 von großer Bedeutung, da sie Einfluss auf die Ausgestaltung der künftigen Regionalpolitik und auf die Mittelverteilung im Bereich der Stadtentwicklung haben werden. Der ZIA beteiligt sich an den aktuellen Diskussionen zur Zukunft der europäischen Kohäsionspolitik und hat an der entsprechenden Konsultation der Europäischen Kommission teilgenommen. Auch die Zukunft der europäischen Energiepolitik

ist von großem Interesse, da dem Gebäudesektor im Rahmen der Energieeffizienzstrategie der Europäischen Union eine entscheidende Rolle zukommt. So hat die Europäische Kommission erst im März 2011 in ihrem Energieeffizienz-Aktionsplan den Schwerpunkt auf Instrumente gelegt, die die Sanierung öffentlicher und privater Gebäude in Gang setzen und die Energieeffizienz der darin verwendeten Komponenten und Geräte verbessern sollen.

Der ZIA hat seine „Europapolitischen Erwartungen“ in Form eines Positionspapiers festgehalten, mit dem wir die politische Ebene in Brüssel und Berlin auf die vielen wichtigen Entscheidungen aufmerksam machen, die in den kommenden Monaten für die Immobilienbranche anstehen. Mit unserer Publikation „Standpunkt Europa“ berichten wir außerdem in regelmäßigen Abständen über immobilienrelevante Initiativen und Verfahren in den europäischen Institutionen. Der ZIA hat auch die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden auf europäischer Ebene intensiviert. Viele Erfolge, auch die Wahrnehmung unserer Maßnahmen und Einlassungen auf europäischer Ebene konnten durch enge Koordinierung beispielsweise mit dem britischen Partnerverband British Property Federation (BPF) oder der European Public Real Estate Association (EPRA) erzielt werden.

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen in der Europäischen Union hat der ZIA für den diesjährigen Tag der Immobilienwirtschaft am 28. Juni 2011 in Berlin ein europäisches Motto gewählt. Die Fachveranstaltung „Europa in Bedrängnis – Was erwartet die Immobilienwirtschaft?“ soll verschiedene Aspekte der europäischen Politik und ihre Implikationen für die Immobilienbranche beleuchten. Neben den Maßnahmen zur Bewältigung der Eurokrise sollen auch die aktuellen Diskussionen zur Neuordnung des EU-Haushalts sowie verschiedene EU-Regulierungsvorhaben zur Sicherung der Finanzmärkte näher betrachtet werden, die entscheidende Auswirkungen auf die Immobilienbranche haben. Der ZIA erwartet neben Repräsentanten aus der Immobilienwirtschaft auch zahlreiche Vertreter der europäischen und nationalen Politik und Wissenschaft, die in verschiedenen Vorträgen und im Rahmen einer Podiumssitzung über die genannten Aspekte diskutieren werden.

Wolfgang Weinschrod ist Chairman der Prelios Deutschland GmbH und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Europa.

Dr. Hans Volkert Volckens

Steuerpolitik im Jahresrückblick

ZIA-Steuerausschuss begleitet Reformvorhaben

Wer gedacht hätte, die neue bürgerliche Koalition würde den Steuerausschuss des ZIA arbeitsmäßig entlasten, sah sich nach nur wenigen Monaten eines Besseren belehrt. Denn die Bundesregierung ging neben den allgemeinen Änderungen in den Jahressteuergesetzen insbesondere zwei große Projekte an, die Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft entfalten können: Die Reform der Gewerbesteuer sowie die Reform der Grundsteuer stellen sowohl im Hinblick auf deren wirtschaftliche und finanzielle Reichweite als auch deren steuerpolitische Brisanz herausragende Reformvorhaben dar, die der ZIA aktiv begleiten musste und zukünftig weiter begleiten muss.

Die Bundesregierung war nach dem Koalitionsvertrag angetreten, die Gewerbesteuer durch einen Zuschlag auf die Einkommensteuer bzw. Umsatzsteuer zu ersetzen. Dieses Zuschlagsmodell hätte dem Steuerbürger eine Beschäftigung mit den ausufernden, teils substanzbelastenden Hinzurechnungsvorschriften zur Ermittlung der gewerbesteuerlichen Bemessungsgrundlage erspart und durch den seitens der Gemeinde zu erhebenden örtlichen Zuschlag eine hohe Transparenz des Mittelaufkommens und indirekt der Mittelverwendung geschaffen. Gleichwohl liefen die Kommunen gegen dieses Reformvorhaben Sturm und verlangten Ihrerseits die Beibehaltung der Gewerbesteuer bei gleichzeitiger Ausweitung auf Freiberufler sowie Ausweitung der Hinzurechnungstatbestände.

Bis dato scheiterte der Versuch einer Neuordnung der Gemeindefinanzen.

Für den Steuerausschuss war gleichwohl die intensive Auseinandersetzung mit den diskutierten Reformmodellen und deren Auswirkungen auf Immobilienunternehmen, Immobilienfinanzier, Fondsinitiatoren, Eigentümer und Mieter erforderlich. Schließlich kann die Immobilienbranche bei im Betriebsvermögen liegenden Immobilien aufgrund der Kürzungsvorschrift des § 9 Nr. 1 Satz 2 GewStG ohne gewerbesteuerliche Belastung disponieren. Auch wenn die erweiterte Kürzung aufgrund ausufernder Kasuistik in der Praxis immer schwerer zu handhaben ist, ist es das Interesse der Branche, an dieser Vorschrift festzuhalten und so die Belastungsneutralität auch im gewerblichen Bereich zu sichern.

Diverse Gespräche mit den Vertretern des Finanzausschusses, des Bundesfinanzministeriums sowie der Länder und Kommunen wurden geführt sowie Stellungnahmen erarbeitet und zirkuliert, um auf die besonderen Bedürfnisse der Immobilienbranche im Kontext der Reform hinzuweisen. Dass die aktuell vor einem Scheitern stehende Reform noch vor dem Ende der Legislaturperiode erneut angeschoben und erfolgreich umgesetzt werden wird,

ist illusorisch. Das desolate Bild, das die bürgerliche Koalition derzeit abgibt, lässt wenig Hoffnung aufkommen, dass große Reformvorhaben von kommenden Kabinetten vorangetrieben werden. Bei der Reform der Grundsteuer wurde schon an anderer Stelle des Geschäftsberichtes auf die unterschiedlichen Reformvorhaben und deren Auswirkungen auf die Immobilieneigentümer und -nutzer eingegangen. Diese Reform liegt im Kernbereich der Aufgabenstellung des Steuerausschusses des ZIA und wird konstruktiv, aber auch kritisch begleitet. Die Grundsteuer, die grundsätzlich aufgrund ihrer Anknüpfung an immobiliare Werte hohen fiskalischen Begehrlichkeiten ausgesetzt ist, darf nicht zur standortschädlichen oder investitionshemmenden Belastung degenerieren. Vor allem darf die reformierte Grundsteuer in ihrer Wirkung nicht zum vollwertigen Substitut einer aktuell nicht erhobenen Vermögensteuer werden. Der ZIA wird alle Möglichkeiten ausschöpfen, die Aufkommensneutralität ebenso wie die Bürokratiekosten als wesentliche Parameter der politischen Entscheidung anzumahnen.

Auch die REIT-Debatte, die eher einem Schattenboxen, denn einem echten

sachlichem Nahkampf gleicht, wurde durch viele Gespräche in Politik und Finanzverwaltung sowie einen eigenen REIT Kongress im Herbst des vergangenen Jahres geführt. Schien es noch im Herbst, dass die wesentlichen Forderungen der Immobilienbranche endlich Gehör finden und den Gesetzgebungsprozess Eingang finden würden, hat dieser „REIT-Frühling“ den Spätherbst 2010 nicht überdauert. Der Gesetzgeber beschäftigt sich aktuell bevorzugt mit Fragen der Regulierung geschlossener und offener Fonds, denn mit den langjährig angemahnten Korrekturen einer offensichtlich noch nie seinerseits geliebten Anlageform.

Dem Steuerausschuss wird auch im kommenden Jahr der Dialog mit Politik, Finanzverwaltung und Wissenschaft besonders wichtig sein. Aber ebenso sollen die Unternehmen im Rahmen der Sitzungen Erfahrungen, Sorgen und konkrete Fragen äußern können. Der unmittelbare Dialog, der produktive fachliche Austausch sowie die fundierte Diskussion sind zentrale Kriterien, die den Mitgliedsunternehmen des ZIA den entsprechenden Mehrwert bieten.

Dr. Hans Volkert Volckens ist Vorstand der IC Immobilien Holding AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Steuern.

Dr. Wulf Meinel

Nachwirkungen der Finanzkrise

Immobilienwirtschaft im Auge des Regulierungshurrikans

Die Finanzkrise hat nicht nur gravierende Folgen für die Finanzindustrie und die Realwirtschaft. Sie hat auch erst einmal Verwirrung in Fachkreisen ausgelöst. Die Ursachen für die Krise waren nicht leicht auszumachen. Zu komplex und zu sehr miteinander verwoben waren die verschiedenen Gründe. Als der Rauch allmählich verzog, zeigte sich, dass neben einer schier unendlich scheinenden Verfügbarkeit von liquiden Mitteln zu niedrigen Zinsen auch sogenannte systemischen Risiken ausgemacht werden konnten, die maßlos unterschätzt wurden. Dazu gehörten u.a.: exzessiver Fremdkapitaleinsatz, exzessiver Einsatz von anderen Hebelprodukten wie Derivaten, übermäßige Verbriefung (wobei die Kreditinstitute die Risiken im eigenen Verbund behielten) und nicht zuletzt intransparente Produkte. Dies ist auch dem damaligen Aufsichtsrahmen geschuldet.

Aus der Regulierung systematischer Risiken wurde eine Regulierungswelle für alle Marktteilnehmer und alle Produkte

Vor diesem Hintergrund kehrte sich der existierende Deregulierungswettbewerb rasch ins Gegenteil. Der Beseitigung systemischer Risiken diente ein Neuregulierungsprogramm, das mittlerweile seinesgleichen sucht und gerade für die Immobilienwirtschaft mit erheblichen Nebenwirkungen verbunden sein könnte. Denn die Regulierungswelle, in ihren jeweiligen Ansätzen richtig, weist einige problematische Aspekte auf, die massiven Kollateralschaden anrichten kann. Dazu gehören (1), dass nicht mehr das ursprüngliche Regulierungsziel verfolgt wird, sondern ein deutlich weitergehendes, (2) die unterschiedslose Behandlung von Produkten und Märkten, weil die Neuordnung der Finanzmärkte in Europa erfolgen und nicht mehr den nationalen Gesetzgebern überlassen bleiben soll, (3) eine nicht ausreichende Untersuchung der mittelbaren Auswirkungen für die Realwirtschaft, insbesondere einem ihrer größten und bedeutenden Zweige, der Immobilienwirtschaft, und (4) nationale und europäische Regulierungen nicht immer abgestimmt erfolgen.

Über das Ziel hinausgeschossen: AIFM-Regulierung und OTC-Derivate-Verordnung

Einen Beleg dafür, dass das ursprüngliche Regulierungsziel aus dem Focus geraten ist, liefert die Richtlinie zur Regulierung alternativer Investmentfonds-Manager (AIFM). Ursprünglich zur Erfassung von Produkten gedacht, die nicht reguliert waren und systemische Risiken beinhalteten, die die Finanzkrise ausgelöst oder verstärkt haben, wurde das Vorhaben rasch mit dem weitergehenden Ziel, alle Produkte zu erfassen, weiterentwickelt. Unversehens waren auch offene Immobilienfonds (und möglicherweise Immobilien-Aktiengesellschaften) Gegenstand der Regulierung, die weder unreguliert waren, noch irgendeinen erkennbaren Beitrag zur Entstehung unregulierter systemrelevanter Produkte geleistet hatten.

Der weitreichende Anwendungsbereich der AIFM-Richtlinie war Gegenstand heftiger Diskussionen. Dies hat die Kommission nicht daran gehindert, den Anwendungsbereich pauschal in ein weiteres Regulierungsvorhaben zu übernehmen, die anstehende OTC-Derivateverordnung – und damit die Problematik gleich mit. Die vorgeschlagene Verordnung gilt ausnahmslos für alle Arten von außerbörslich gehandelten Derivaten (Over-The-Counter, kurz: OTC-Derivate) unabhängig davon, ob diese zu Spekulationszwecken einge-

setzt wurden oder zur Absicherung von Grundgeschäften der Realwirtschaft. Wenn diese in der EU gehandelt werden, sollen diese nunmehr an zentrale Datensammelstellen (Transaktionsregister) gemeldet werden. Die Regulierungsbehörden in der EU erhalten Zugang zu diesen Registern und sollen daher besser überblicken können, wo sich Risiken anhäufen. Außerdem müssen die Transaktionsregister aggregierte Positionen nach Derivateklassen veröffentlichen, um allen Marktteilnehmern ein klareres Bild des OTC-Derivatemarkts zu vermitteln. Dieser Teil der Regulierung mag sinnvoll sein. Offene und geschlossene Fonds per Definition zu „financial counterparties" – in der deutschen Übersetzung des Verordnungsvorschlages gar zu „Finanzinstituten" zu deklarieren – macht hingegen keinen Sinn. Sie sollen so gezwungen werden, ihre Absicherungsgeschäfte mit einer zentralen Gegenpartei (einer Art Börse) abzuschließen und entsprechende Sicherheiten zu hinterlegen.

Im Ergebnis kann die Regulierung dazu führen, dass Absicherungsinstrumente so teuer werden, dass sie schlicht nicht mehr eingesetzt werden. Das Risiko sinkt damit nicht, sondern steigt; von möglichen Aggregationen der Risiken bei den CCPs ganz zu schweigen.

Alles über einen Kamm – Messung der Immobilienrisiken in Solvency II

Die Reform der Aufsicht für Versicherungsunternehmen, die ebenfalls nicht krisenverursachend waren, birgt für die Immobilienwirtschaft eine weitere Gefahr. Das Problem liegt in den Stressfaktoren und den Korrelationsfaktoren zur Messung der Immobilienrisiken, die Versicherungsunternehmen durch Investitionen in Immobilienanlagen eingehen: Im Standardansatz, d.h. nach Abschluss der 5. Auswirkungsstudie, soll einheitlich ein potenzieller Wertverlust von 25 Prozent unterstellt werden, unabhängig vom nationalen Immobilienmarkt, unabhängig von der Nutzungsart und unabhängig von der Lage.

Es werden also alle Marktrisiken über einen Kamm geschoren. Überdies schließt der Regulierer einfach von einem Markt auf alle Märkte, in diesem Fall konkret von Großbritannien auf ganz Europa und gar auf die ganze Welt (denn auch Immobilien außerhalb der EU sind von dem einheitlichen Faktor umfasst). Vom Durchschnitt aller Nutzungsarten auf alle Nutzungsarten inklusive Wohnen, von Vergangenheitswerten auf die Zukunft. Der Stressfaktor beruht auf der Entwicklung der Total Returns in Großbritannien, die die Investment Property Database (IPD) im UK-Immobilienindex zusammenfasst. In Deutschland liegen die Wertschwankungen aber erheblich niedriger, für Wohnimmobilien allenfalls im mittleren einstelligen Bereich. Warum aber diese „pars pro toto" Betrachtung?

Eine weitere Schwierigkeit ergibt aus den verwendeten Korrelationsfaktoren: Die Korrelation zu Aktien sind ebenfalls einheitlich auf 0,75 festgelegt. Der gewählte Korrelationskoeffizient ist in jedem Falle zu hoch gegriffen – auf welcher Grundlage der Korrelationsfaktor berechnet wurde, ist den Ausführungserläuterungen zu QIS 5 oder den Level 2 Verlautbarungen des Regulierers leider nicht zu entnehmen.

Folgen für die Immobilienwirtschaft unbekannt

Das Solvency II-Modell gibt jetzt ein falsches Signal. Versicherungen stehen besser da, wenn sie in Märkte investieren, die eine höhere Rendite-Risikobestimmung aufweisen, um die notwendigen Eigenkapitalunterlegungen zu

refinanzieren. Damit wird das Ziel der Regulierung, sicherere Versicherungen zu schaffen, schlichtweg verfehlt. Zudem würde eine solche Regulierung zu Verwerfungen an den Kapitalmärkten führen und auch Auswirkungen auf die Vermögenslage der Versicherten und damit der privaten Haushalte haben. Diese Zusammenhänge waren dem Regulierer, der EU-Kommission und dem Parlament und auch der deutschen Politik nicht geläufig, das zeigen die Gespräche, die der ZIA zu diesem Thema bisher geführt hat.

Die Auswirkungen auf die Realwirtschaft werden scheinbar als Preis für eine lückenlose Regulierung als angemessen angesehen. Zu dieser Erkenntnis muss man angesichts der Vielzahl von aktuellen Regulierungsverfahren kommen: Basel III und die Umsetzung mit CRD IV mit dem sog. Leverage-Ratio birgt die Gefahr, dass die Banken die Langfristfinanzierung von Immobilienkrediten einschränken, weil diese vergleichsweise risikoarmen Geschäfte risikoreicheren und renditestärkeren Geschäften vorgezogen werden. Die OTC-Derivateverordnung würde zu Verteuerungen von sinnvollen Absicherungsgeschäften für offene und geschlossene Immobilienfonds führen. Wenn gar OTC relevante Zinsabsicherungen ganz vermieden würden, wäre das eigentliche Regelungsziel völlig konterkariert worden. Diese Auswirkungen müssen kommuniziert werden und hier wird der ZIA weiter im Interesse er deutschen Immobilienwirtschaft für Nachbesserungen kämpfen.

National oder europäisch: Wer reguliert was?

Zudem ergibt sich aus den teils national, teils europäisch betriebenen Regulierungen ein Abstimmungsbedarf, der nicht immer gedeckt ist. Noch während der Verhandlung der AIFM-Richtlinie wurde in Deutschland das Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes und der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes (AnlSchG) in das parlamentarische Verfahren eingeführt und ist mittlerweile verabschiedet. Offene Immobilienfonds müssen sich derzeit also nicht nur mit der Umsetzung der AIFM und dem AnlSchG befassen, sie sind auch von der OTC-Derivate-Richtlinie und von Solvency II stark betroffen. Das ist gut für die Compliance-Abteilungen, aber ist das auch gut für das eigentliche Geschäft?

Das Nebeneinander hat dabei durchaus Konsequenzen, die die eigentliche Intention der Regulierung konterkarieren. Beispiel: Die Einbeziehung offener Fonds in die OTC-Derivate-Verordnung als financial counterparty wird Auswirkungen auf das Liquiditätsmanagement haben, weil die Fonds mit etwaigen Nachschüssen rechnen müssen, wenn ihre Termingeschäfte aus dem Geld kommen. In Krisenzeiten drohen zudem – trotz AnlSchG – erhöhte Rückzahlungen an Anleger. Zugleich hat das AnlSchG den Liquiditätspuffer offener Fonds durch die Absenkung der Verschuldungsgrenze von 50 Prozent auf 30 Prozent abgesenkt. Damit wächst zusätzlich das abzusichernde Währungsrisiko, der Absicherungsbedarf steigt weiter. Die Möglichkeit, rasch Liquidität zu beschaffen, wird aber durch die Neuregelung zugleich beschränkt. Die Zeit wird zeigen, ob im Ergebnis nicht das eine Risiko (Fristentransformation) zwar gesenkt, ein anderes dafür aber neu geschaffen wurde.

Dr. Wulf Meinel ist Managing Director von The Carlyle Group und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Finanzierung.

Bert-Peter Consoir

Bilanzierung und Bewertung

Der Umdenkungsprozess hat begonnen?

Zwei Themen haben im vergangenen Jahr die Diskussion rund um die handelsrechtliche Bilanzierung und Bewertung bei Immobilienunternehmen beherrscht: Die Fair-Value-Bewertung beim Bilanzansatz von Investment Properties (IAS 40) und die Bilanzierung von Leasing-Verhältnissen (Standardentwurf des IASB und des FASB zu Leasingverhältnissen).

Fair-Value-Bewertung nach IAS 40

Bei dem Modell der Fair-Value-Bewertung der Investment Properties nach IAS 40 sind deren Wertveränderungen erfolgswirksam im Jahresabschluss zu erfassen. Während die Unternehmen in Zeiten steigender Immobilienwerte aus den (unrealisierten) Marktwertänderungen zum Teil deutlich höhere Jahresüberschüsse erzielen, führt diese Bewertung in Zeiten rückläufiger Marktwerte zu teilweise dramatischen Ergebniseinbrüchen.

Die Finanzkrise hat diese Auswirkungen noch so verstärkt, dass sie die relativ stabilen operativen Ergebnisse aus der Bewirtschaftung der Immobilienbestände z.T. nicht unerheblich übertroffen haben. So zeigt eine Untersuchung für das Jahr 2008, dass bei zwei Immobilien-Aktiengesellschaften das Ergebnis aus erfolgswirksamen Marktwertänderungen (negativ) 129 Prozent bzw. 157 Prozent des Konzernergebnisses ausmacht, während im Vorjahr beide Ergebnisse noch positiv waren (vgl. KoR 9/2009 S. 491).

Es stellt sich zu Recht die Frage, ob die aus erfolgswirksamen Marktwertänderungen resultierenden hohen Ergebnisvolatilitäten dem Erfordernis von mehr Transparenz und besserer internationaler Vergleichbarkeit der Konzernabschlüsse überhaupt gerecht werden, weshalb sowohl der ZIA als auch der DVFA als Berufsverband der Investment Professionals – Expert Group Financial Reporting – Immobilien – als Änderung der Regelungen des IAS 40 vorschlagen, die Bewertungsdifferenzen nicht erfolgswirksam sondern erfolgsneutral als Veränderung des Eigenkapitals zu behandeln, wie dies zum Beispiel bei in den UK-GAAP vorgesehen ist.

Eine vom ZIA durchgeführte Umfrage bei Immobilien-Aktiengesellschaften

„Die Kritik am Standardentwurf der IASB und der FASB bezieht sich im Wesentlichen auf ein krasses Missverhältnis zwischen Informationsnutzen und Rechnungslegungsaufwand.“

mit einer Rücklaufquote von immerhin 70,6 Prozent zeigt folgende Ergebnisse:

- 75 Prozent der Unternehmen haben sich für das Fair Value-Accounting nach IAS 40.33ff entschieden.
- Davon beurteilen 44,4 Prozent die erfolgswirksame Behandlung der Bewertungsänderungen negativ (22,2 Prozent positiv).
- 66,7 Prozent beurteilen die dadurch verursachte hohe Ergebnisvolatilität als nicht ihrem Geschäftsmodell entsprechend.
- 75 Prozent bewerten die Idee, die Bilanzierung an den UK-GAAP zu orientieren als hilfreich.
- 58,3 Prozent schätzen den Erfolg der Bemühungen, die Erfassung der Investment Properties in der Neubewertungsrücklage beim IASB einzufordern als schwer einschätzbar ein (16,7 Prozent als gut).

Bilanzierung von Leasing-Verhältnissen

Eine grundlegende Reform der Leasingbilanzierung wird bereits seit längerer Zeit diskutiert, weil eine bilanzwirksame Gleichbehandlung sämtlicher Leasingverhältnisse angestrebt wird. Mit der Veröffentlichung eines gemeinsamen Standardentwurfs (ED/2010/9) am 17.08.2010 haben der IASB (International Accounting Standards Board) und der US-amerikanische FASB (Financial Accounting Standards Board) die vorläufigen Ergebnisse des Gemeinschaftsprojektes zur Leasingbilanzierung vorgestellt. Dieser Standardentwurf „Leases“ soll aus Sicht des IASB die bestehenden

Leasing-Geber/Vermieter			Leasing-Nehmer/Mieter
Immobilien als Finanzinvestitionen (Investment Properties) mit Fair Value-Bewertung nach IAS 40	Immobilien nicht als Finanzinvestition (Investment Properties), mit Fair Value-Bewertung nach IAS 40		■ Aktivierung des Nutzungsrechts – Passivierung der damit verbundenen Verbindlichkeit ■ **Erstbewertung** Barwert der Mieten/ Leasing-Zahlungen (Diskontierung mit internem Zins oder Grenzfremdkapitalzins) ■ **Folgebewertung** Lineare Abschreibung des Nutzungsrechts, finanzmathematische Auflösung der Verbindlichkeit ■ hohe Bedeutung der Schätzung der Laufzeit, Verlängerungs- und Kündigungsoptionen und sonstigen Nebenbedingungen (Ermittlung unter Wahrscheinlichkeitsgesichtspunkten)
■ keine Anwendung der Regelungen	wesentliche Risiken und Nutzungspotenziale beim Leasing-Geber/Vermieter	wesentliche Risiken und Nutzungspotenziale beim Leasing-Nehmer/Mieter	
	■ Bilanzierung des Leasing-Objektes zu Anschaffungskosten ■ Barwert der Leasingraten als Forderung und der Nutzungsüberlassungsverpflichtung (saldiert)	■ anteilige Ausbuchung der Anschaffungs- / Herstellungskosten des Leasinggegenstandes und Ansatz zum Restwertanspruch ■ Aktivierung des Barwertes der Leasing-Raten	

Mängel im Rahmen der bilanziellen Abbildung von Leasingverträgen gem. IAS 17 beheben, wobei zukünftig alle Miet- und Leasingverhältnisse mit ihren Nutzungsrechten und Verbindlichkeiten in der Bilanz des Leasing-Nehmers erfasst werden sollen.

Die Kommentierungsfrist des Standardentwurfs endete am 15.12.2010. Die Veröffentlichung des endgültigen Standards wird für Ende Juni 2011 erwartet, angesichts der Zahl von über 750 Comment Papers ein ehrgeiziges Ziel. Die Boards haben sich darauf verständigt, die Festlegung des Zeitpunkts der erstmaligen Anwendung von den eingehenden Stellungnahmen und vom Fortgang aller anderen Gemeinschaftsprojekte, deren Abschluss im Laufe dieses Jahres erwartet wird, abhängig zu machen.

Fazit

Die Kritik am Standardentwurf bezieht sich im Wesentlichen auf ein krasses Missverhältnis zwischen Informationsnutzen und Rechnungslegungsaufwand durch Ermittlung, Dokumentation und permanente Überprüfung subjektiver Wahrscheinlichkeiten bei der Behandlung von Laufzeitoptionen und bedingten Leasing-Raten und die Zunahme bilanzieller Gestaltungsspielräume, Beeinträchtigung der Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit der Bilanz. Auch der ZIA hat in einer Stellungnahme an den IASB weitere wichtige Kritikpunkte adressiert, die sich beziehen auf die Tatsache der Bilanzverlängerung und damit negative Veränderungen von Bilanzkennzahlen wie z.B. die Eigenkapitalquote, mögliche Auswirkungen auf die Dauer von Mietverträgen und damit Zyklusveränderungen im gewerblichen Immobilienmarkt sowie auf Durchbrechung des Grundsatzes der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte.

Bert-Peter Consoir ist Partner beim Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte, Mitglied des Vorstands der Deutsche Baurevision Aktiengesellschaft sowie Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Bilanzierung und Bewertung.

Dr. Johannes Niewerth

Reformen des Miet- und Maklerrechts

Nach langem Stillstand positive Signale

Laut Koalitionsvertrag der Regierungsparteien sowie ersten Eckpunkten eines Gesetzesentwurfs soll die energetische Gebäudesanierung zum Vorteil von Eigentümern und Mietern gesetzlich neu gestaltet werden. Doch warum ist bisher so wenig passiert, um den klimapolitischen Zielen näher zu kommen und das Mietrecht sowohl für Mieter als auch Eigentümer zufriedenstellend zu gestalten? Auch das Maklerrecht muss dringend auf den Prüfstand, denn nach wie vor wirken sich unzureichend transparente Auftragsverhältnisse und beispielsweise das Makeln ohne Auftrag negativ auf die gesamte Immobilienwirtschaft aus.

Das Dilemma mit dem Mietrecht

Dass der Gebäudesektor zur Verringerung von Treibhausgasemissionen ein erhebliches Einsparpotenzial bietet, ist allgemein bekannt. Zurzeit entfallen etwa 40 Prozent des gesamtdeutschen Energieverbrauchs und über 30 Prozent der CO_2-Emissionen auf den Betrieb von Gebäuden. Die folgenden Zahlen verdeutlichen jedoch zusätzlich, dass dem Mietrecht eine entscheidende Bedeutung zukommt: In Deutschland existieren momentan rund 40 Millionen Wohnungen, von denen über die Hälfte – genauer gesagt 24 Millionen Wohnungen – zur Miete bewohnt werden. Der überwiegende Teil der Bevölkerung in Deutschland wohnt also zur Miete.

Da dies nicht unbedingt neu ist, hat der Gesetzgeber die energetische Gebäudemodernisierung seit 1978 durch die Einführung von § 3 Mieterhöhungsgesetz (Kostenumlage für Maßnahmen zur Einsparung von Heizenergie) im Mietrecht verankert. So hat der Mieter nach geltendem Recht Modernisierungsmaßnahmen grundsätzlich zu dulden, wenn diese zu einer Einsparung von Energie führen. Zudem kann der Vermieter von den für die Modernisierung aufgewendeten Kosten jährlich bis zu 11 Prozent auf den Mieter umlegen – eine solche Sondermieterhöhung lässt sich in dieser Höhe aber häufig nur auf Teilmärkten durchsetzen.

Oftmals unterbleiben daher sinnvolle energetische Investitionen, weil der Eigentümer keine Amortisation in einem angemessenen Zeitraum erhält, obgleich der Mieter durch Betriebskostenreduzierungen davon profitiert. Dieser Umstand wird in der Öffentlichkeit als sogenanntes Investor-Nutzer-Dilemma beschrieben. Um das Investor-Nutzer-Dilemma zu entschärfen, wird beispielsweise das Wärme-Contracting vorgeschlagen. Die Kosten für diese effizientere, aber nicht unbedingt günstigere Art des Wärmemanagements trägt der Mieter im Rahmen seiner Nebenkostenabrechnung – soweit dies der Mietvertrag zulässt. Das Wärme-Contracting kann allerdings nur ein Ansatzpunkt sein, um das energetische Potenzial einer Immobilie zu heben. Nicht jedes Gebäude eignet sich für eine Contracting-Lösung. Hier bedarf es alternativer Lösungen, die Investitionshemmnisse abbauen und den Klimaschutz vorantreiben.

Einen offiziellen Gesetzesentwurf der Regierungsparteien zur vorteilhafteren Ausgestaltung des Mietrechts gibt es trotz Ankündigung im Koalitionsvertrag jedoch immer noch nicht – weder zum Wärmecontracting noch zu den anderen im Koalitionsvertrag angesprochenen Themen. Ein inoffizieller Gesetzesentwurf, der Anfang Oktober 2010 in Umlauf gebracht wurde, hat herbe Kritik der Verbände einstecken müssen, obwohl er richtige Ansätze

enthielt. Seitdem ist nicht viel passiert und es drängt sich die Frage auf, warum der Gesetzgeber die offenen Fragen des Mietrechts nur so zögerlich angeht. Dies lässt sich wahrscheinlich nur mit dem zweiten bestehenden Dilemma begründen: 2011 wird in sieben Bundesländern ein neuer Landtag gewählt. Die Vermutung liegt nahe, dass der Bundesregierung vor diesem Hintergrund schlicht der Mut fehlt, sich einer sozialpolitisch kontroversen Diskussion zur Mietrechtsänderung zu stellen. Immerhin gibt es inzwischen positive Signale aus dem Bundesjustizministerium: Die kritisierten Punkte würden intern diskutiert werden und die Arbeit an der Mietrechtsnovelle sei trotz der zahlreichen Landtagswahlen nicht vollständig zum Erliegen gekommen.

Im Fokus der Kritik zu dem inoffiziellen Gesetzesentwurf stand vor allem die Pflicht des Mieters zur Duldung von Modernisierungsmaßnahmen, die grundsätzlich nur dann bestehen sollte, wenn der Vermieter auf eine Sondermieterhöhung verzichtet oder der Vermieter rechtlich verpflichtet ist, die Maßnahme durchzuführen. Da es grundsätzlich keine rechtliche Verpflichtung zur Modernisierung gebe, so der Tenor der Kritik, laufe die Regelung ins Leere.

Nicht ganz unproblematisch ist auch der im Koalitionsvertrag und in den Gesetzeseckpunkten vorgesehene Ausschluss des Mietminderungsrechts des Mieters. Das Mietminderungsrecht ist Ausdruck des das Schuldrecht prägenden Äquivalenzprinzips, welches die Aufgabe hat, die Gleichwertigkeit der beiderseitigen Leistungen sicherzustellen. Tatsächlich spielt die Mietminderung in der wirtschaftlichen Bewertung häufig nur eine untergeordnete Rolle, da die zu erwartenden Mietausfälle im Verhältnis zu den hohen Investitionen zumeist nur gering sind. Ungeachtet dessen enthält der im Oktober 2010 bekannt gewordene Gesetzesentwurf

beispielsweise hinsichtlich des weit gefassten Modernisierungsbegriffs und des weiter vereinfachten Verfahrens zur modernisierungsbedingten Mieterhöhung auch zielführende Ansätze.

Regulierung der Immobilienmakler

Kaum ein nationales Vermittlungsrecht ist so wenig reguliert wie das deutsche Maklerrecht. Auch aus diesem Grund werden seitens der Politik und der Öffentlichkeit immer wieder Versuche gestartet, das Maklerrecht zu novellieren. Zuletzt gab es Ende 2010 zwei Anträge der Bundestagsfraktionen der Grünen und der SPD, den Provisionsanspruch klar zu regeln. So sollte nach dem Vorschlag der Grünen die Provision ausschließlich vom Veräußerer oder Vermieter gezahlt werden. Der Antrag der SPD-Fraktion sah vor, dass künftig Vermieter und Mieter von Mietwohnungen sowie Verkäufer und Käufer von Wohneigentum die Kosten des Maklers zu gleichen Teilen tragen müssten. Der Deutsche Bundestag hat beide Anträge unter Hinweis auf die Privatautonomie und die Vertragsfreiheit abgelehnt. Grundsätzlich ist hiergegen nichts einzuwenden.

Allerdings ist es ärgerlich, wenn sich gewisse Praktiken und eine unzureichende Qualifikation der Makler negativ auf das Image der gesamten Immobilienwirtschaft auswirken. Die zahlreichen Selbstregulierungen der einzelnen Verbände sind zwar grundsätzlich geeignet, Missständen entgegenzuwirken. Dennoch sind Verbesserungen wie eine Steigerung der Transparenz hinsichtlich des Auftragsverhältnisses und ein Verbot des Makelns ohne Auftrag – so wie es das Wohnungsvermittlungsgesetz bereits seit Jahren vorsieht – angezeigt.

Dr. Johannes Niewerth ist Partner bei Gleiss Lutz Rechtsanwälte und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Recht.

Dr. Georg Allendorf

Immobilienindizes auf dem Prüfstand

Datenverfügbarkeit gibt den Ausschlag für die Transparenz der Märkte

Die Qualität von Immobilienindizes, d.h. die Zahl der Daten, die Eingang in den Index finden, die Häufigkeit der Aktualisierung und Geschwindigkeit der Veröffentlichung lässt Rückschlüsse auf die Transparenz eines Immobilienmarktes zu. Auch Jones Lang LaSalle misst in seinem Global Real Estate Transparency Index dem Vorhandensein aussagekräftiger Indizes eine maßgebliche Bedeutung für die Beurteilung der Transparenz eines nationalen Immobilienmarktes zu. Immobilienindizes messen die Entwicklung von Preisen (transaktionsbasierte Indizes) oder die Performance (bewertungsbasierte Indizes) von Immobilien und geben damit Aufschluss auf die Rendite- und Risikobestimmung. Damit gilt auch: Sind die Immobilienindizes gut, kann die Datenverfügbarkeit nicht schlecht sein und umgekehrt.

Nutzen von Immobilienindizes

Der Nutzen guter Indizes oder, andersherum, die Konsequenz ihres Fehlens leuchtet jedem Marktteilnehmer ohne Weiteres ein. Indizes ermöglichen die Analyse von Immobilieninvestitionen auf der gleichen Grundlage wie andere Assetklassen, sind ein wichtiger Bestandteil in der Portfolioplanung, -steuerung und -kontrolle und ermöglichen ein Benchmarking für das eigene Portfolio.

Neben diesen eher investoren- und analystengetriebenen Nutzungen haben Indizes eine hohe Relevanz im volkswirtschaftlichen Sinne, insbesondere wenn diese Wohnimmobilien betreffen. Aufgrund der Größe und Bedeutung des Wohnimmobiliensektors hat seine Preisentwicklung Einfluss auf den privaten Konsum, die Entwicklung des Bankensektors sowie für das gesamtwirtschaftliche Wachstum. Die Kenntnis über die Entwicklung der Immobilienpreise ist deshalb wirtschaftspolitisch unabdingbar. Entsprechenden Wert legen daher die Notenbanken dieser Welt auch auf verlässliche Preisdaten, um ihre Geldpolitik effizient zu gestalten. Öffentliche Äußerungen über die Qualität haben in Großbritannien eine lebhafte Diskussion angestoßen, die letztlich zu der Erstellung neuer Hauspreisindizes und der Überarbeitung bestehender Indizes geführt haben. Auch die Europäische Union misst der Hauspreisentwicklung diese Bedeutung zu. Zu Beginn des Jahres 2002 wurde vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften (Eurostat) ein „Pilotprojekt zur Erfassung des selbst genutzten Wohneigentums“ gestartet.

Wie wichtig gute Indizes sind, zeigt auch jüngst das Ringen um die Herleitung des Stressfaktors zur Messung des Immobilienpreisrisikos im Rahmen von Solvency II. Der europäische Versicherungsaufseher hat hier – in Ermangelung kontinentaler Indizes, die eine längere Zeitreihe abbilden und über möglichst monatliche Datenpunkte verfügen – auf den Index der Investment Property Databank Limited (IPD) für Großbritannien zurückgegriffen. Dieser bewertungsbasierte Index misst die Entwicklung der Rendite aus der Wertänderung sowie die Rendite des Cashflow als Total Return. Er bildet den britischen Markt und in diesem schwerpunktmäßig den Londoner Markt recht gut ab, der aber eine gewisse Sonderstellung in Europa einnimmt. Volatilitäten wie in London etwa während der Finanz- und Wirtschaftskrise sind auf dem Kontinent die Ausnahme. Da aber der IPD-Index als Benchmarkindex betrachtet wurde, sind die kontinentalen Märkte nun in der Verlegenheit, mit einer Volatilität von 25 Prozent rechnen zu müssen, die

„In Deutschland ist eine positive Tendenz zu erkennen, denn gerade in der jüngsten Vergangenheit konnten wichtige Lücken in der deutschen Wohnimmobilienindexlandschaft geschlossen werden.“

die tatsächlichen Verhältnisse in den meisten Ländern weit überzeichnet.

Qualität der deutschen Wohnimmobilienindizes

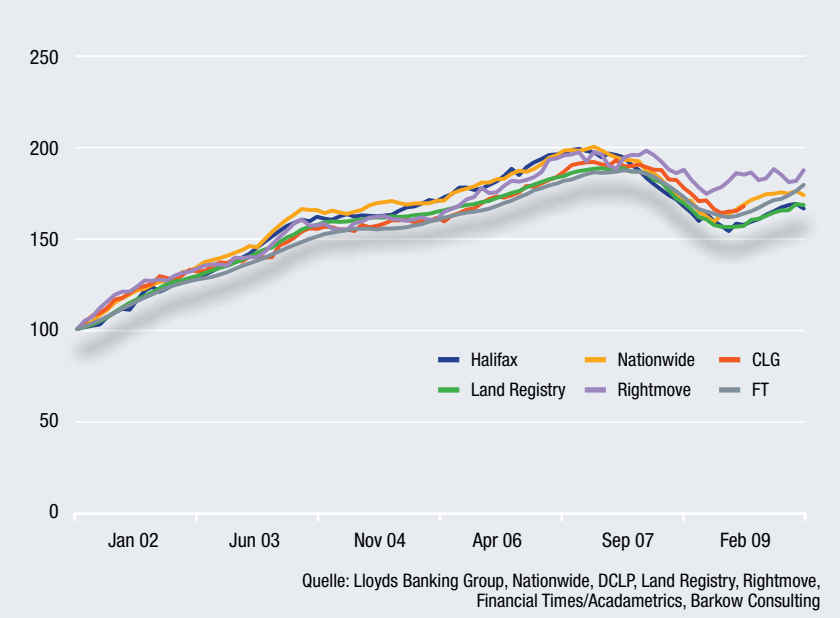
Der ZIA hat deshalb in einer gemeinsamen Untersuchung mit Barkow Consulting versucht zu klären, wie es um die Qualität deutscher Indizes bestellt ist. Dazu erfolgte die Gegenüberstellung mit britischen Wohnimmobilienindizes (die im internationalen Maßstab in vielerlei Hinsicht als beispielhaft gelten) anhand der Qualitätskriterien Historie, Repräsentativität, Untergliederung in Subindizes (insbesondere für Regionen), Veröffentlichungsfrequenz, Zeitverzug, Verfügbarkeit und Preis. Auf einen Vergleich von Gewerbeimmobilienindizes wurde verzichtet, weil solche in Deutschland noch eingeschränkter zur Verfügung stehen.

Im Ergebnis sind die britischen Wohnimmobilienindizes ihren Pendants in Deutschland trotz mancher Verbesserungen hierzulande noch immer in den wesentlichen qualitätsbestimmenden

Bereichen voraus. Besonders deutlich werden die Qualitätsunterschiede beim Vergleich der jeweiligen Tendenz. Wie die nachfolgenden Grafiken zeigen, weisen die britischen Indizes trotz der unterschiedlichen Datenlage und Berechnungsmethoden im betrachteten Zeitraum die gleiche Tendenz auf. Deutsche Indizes tun dies nicht und werden damit ihrer eigentlichen Funktion als Markttrendindikator nicht gerecht.

Trotzdem ist in Deutschland eine positive Tendenz zu erkennen, denn gerade in der jüngsten Vergangenheit konnten wichtige Lücken in der deutschen Wohnimmobilienindexlandschaft ge-

Entwicklung der sechs bedeutendsten UK Hauspreisindizes seit 2002 im Vergleich



Quelle: Lloyds Banking Group, Nationwide, DCLP, Land Registry, Rightmove, Financial Times/Acadametrics, Barkow Consulting

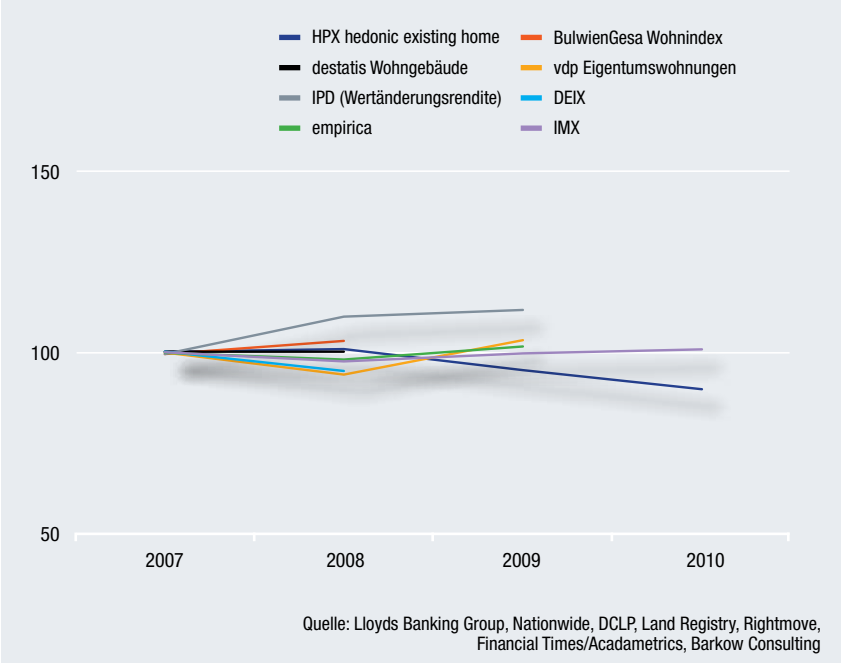
schlossen werden. So wird mittlerweile die Transaktionsprozesskette auch in Deutschland vollständig abgedeckt, einige Indizes haben ihre Veröffentlichungshäufigkeit gesteigert oder werden zeitnäher veröffentlicht. Und – das ist besonders erfreulich – es sind in der Vergangenheit neue Indizes hinzugekommen.

Strukturunterschiede und hausgemachte Gründe führen zum Qualitätsunterschied

Wodurch aber sind diese Qualitätsunterschiede begründet? Auch dies versuchte die Studie zu klären. Einige der Gründe ergeben sich aus der verglichen mit Großbritannien sehr unterschiedlichen Struktur des deutschen Wohnimmobilienmarktes und sind damit nicht leicht zu ändern. Andere Schwächen sind durchaus „hausgemacht“ und könnten daher auch behoben werden.

Ein wesentlicher struktureller Unterschied ist das niedrigere Transaktionsvolumen im deutschen Wohnungsmarkt. Selbst im umsatzschwachen Jahr 2008 wurden in England und Wales noch knapp 700.000 Wohneinheiten veräußert. Die niedrigere

Entwicklung der acht bedeutendsten deutschen Hauspreisindizes seit 2007 im Vergleich



Quelle: Lloyds Banking Group, Nationwide, DCLP, Land Registry, Rightmove, Financial Times/Acadametrics, Barkow Consulting

Umschlagshäufigkeit des deutschen Wohnungsbestandes bedeutet eine geringere Zahl an Datenpunkten. Wiederholungskäufe können an manchen Standorten nicht oder kaum beobachtet werden, einzelne Transaktionen haben einen größeren Einfluss auf die Preismessung. Zudem fallen bei geringeren Fallzahlen Qualitätsunterschiede mehr ins Gewicht. Auch die im Durchschnitt längere Dauer des Transaktionsprozesses in Deutschland stellt ein Problem dar. Sie führt dazu, dass die Kaufpreise, wenn sie schließlich veröffentlicht werden, weniger aktuell sind, als in Großbritannien.

Die im internationalen Kontext eher ungewöhnliche Struktur des deutschen Bankenmarktes ist für die Markttransparenz im Immobilienbereich ebenfalls nicht förderlich. Wegen des „Drei Säulen Systems“ der Banken und der starken Stellung des Sparkassensektors gibt es in Deutschland kaum Banken mit nennenswerten, d.h. zwei-

stelligen Marktanteilen. Dadurch ist eine einzelne Bank auch nicht in der Lage (wie zum Beispiel Halifax/Lloyds oder Nationwide in Großbritannien), aus eigenen Daten einen auch nur halbwegs repräsentativen Hauspreisindex zu errechnen. Die Berechnung eines solchen Indexes erfordert in Deutschland die Zusammenfassung und Auswertung von Zahlen einer ganzen Reihe von Banken, wie sie z.B. durch den Verband deutscher Pfandbriefbanken erfolgt.

Nicht zu unterschätzen sind die rechtlichen Rahmenbedingungen, die die Erschließung des deutschen „Datenschatzes“ erschweren. Dem Schutz persönlicher Daten und Daten, die Rückschlüsse auf persönliche Verhältnisse zulassen, wird in Deutschland zu Recht hohe Priorität eingeräumt. Anders als in Großbritannien gibt es in Deutschland keinen ‚Freedom of Information Act‘, der der Öffentlichkeit ein Recht an individuellen Transaktionsdaten vermittelt. Die Sammlung und Veröffentlichung von Transaktionsdaten durch die Gutachterausschüsse ist landesrechtlich und damit uneinheitlich und tendenziell restriktiv geregelt. Eine Analyse des ZIA zu Auskunftspflichten der Gutachterausschüsse hat ergeben, dass ein gesetzlicher Anspruch, ohne berechtigtes Interesse Kaufpreisdaten abzufragen, allein in den Bundesländern Bremen und Nordrhein-Westfalen besteht. In Sachsen und Baden-Württemberg steht es im Ermessen der Gutachterausschüsse, nicht-personenbezogene Daten zu veröffentlichen. In allen anderen Bundesländern stehen Regelungen der Gutachterausschussverordnungen dem entgegen. Auch in den Ländern, in denen die Gutachterdaten grundsätzlich für die Öffentlichkeit verfügbar sind, ist die Datenbeschaffung nicht kostenfrei, da die Gutachterausschüsse Verwaltungsgebühren in nicht unerheblicher Höhe vorsehen.

Neben den vorstehend skizzierten strukturellen Problemen gibt es aber auch „hausgemachte“ Schwachstellen bei den deutschen Indizes. Diese Situation ist deshalb besonders unbefriedigend, weil den Gutachterausschüssen so gut wie sämtliche Daten zur Verfügung stehen und die Voraussetzungen für eine Auswertung insofern gegeben sind. Die förderalismusbedingte Zersplitterung der rechtlichen Rahmenbedingungen sowie mutmaßlich auch die fehlende personelle und sachliche Ausstattung der Ausschüsse verhindern derzeit eine rasche Zusammenfassung und Auswertung der Daten.

Ansatzpunkt Datenverfügbarkeit

Wegen der hohen Bedeutung von aussagekräftigen Indizes für die Investoren, für die Markttransparenz und letztlich die Volkswirtschaft, setzt sich der ZIA für eine Verbesserung der Indizes ein. Dies kann nur gelingen, wenn die Datenverfügbarkeit verbessert werden kann. Die Behebung der beschriebenen hausgemachten Schwachstellen muss deshalb der Ausgangspunkt der Bemühungen sein.

Der ZIA und sein Ausschuss Transparenz und Benchmarking werden sich in der weiteren Arbeit dieser Herausforderung stellen und mögliche Ansätze entwickeln.

Dr. Georg Allendorf ist Geschäftsführer der RREEF Spezial Invest GmbH und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Transparenz und Benchmarking.

Matthias Böning

Benchmarks der Nachhaltigkeit

Best-Practice-Beispiele und Kennzahlen

Lernen durch Nachahmung ist vermutlich die wirksamste und dadurch wohl wichtigste Lernform überhaupt. Das trifft nicht nur für Menschen zu, die sich von ihrer Geburt an Vorbildern wie den Eltern orientieren, sondern auch für die Immobilienwirtschaft, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. So wie Menschen ihren Vorbildern nacheifern, so muss auch die Immobilienwirtschaft von ihren Best-Practice-Beispielen lernen.

Im Rahmen der Identifikation von Musterbeispielen nimmt das Setzen von Maßstäben in der Nachhaltigkeitsdebatte – also die Definition von Benchmarks – eine wichtige Bedeutung ein und stellt eine anspruchs- und verantwortungsvolle Aufgabe für die Immobilienbranche dar. Denn Nachhaltigkeit ist mehrdimensional. Benchmarks müssen sowohl die ökologische, die soziokulturelle als auch die ökonomische Dimension berücksichtigen. Zudem darf sich die Festlegung von Maßstäben nicht etwa nur auf Gebäude beschränken. Auch auf Seite der Unternehmen und auf Stadtentwicklungsebene können Beispiele gefunden werden, die viele der drei Nachhaltigkeitsdimensionen oder gar alle erfüllen beziehungsweise in einem der Bereiche ein besonders herausragendes Ergebnis erzielen.

Im Rahmen der ZIA-Zukunftsinitiative Nachhaltigkeit hat es sich die Arbeitsgruppe „Benchmarks und Best Practice“ zur Aufgabe gemacht, Charakteristika und Kennzahlen als wichtige Faktoren und Abgrenzungsmerkmale erfolgreicher nachhaltiger Unternehmen, Stadtentwicklungen und Gebäudeprojekte zu identifizieren. Hierfür hat sich die ZIA-Arbeitsgruppe an sogenannten „Leuchttürmen“ orientiert.

Auswahl der „Leuchttürme“ als Orientierungsgrundlage

Unternehmen

Die Arbeitsgruppe wählte Unternehmen aus, die sich klar zur Nachhaltigkeit verpflichten und dies unter anderem durch Kennzahlen wie zum Energieverbrauch und Maßnahmen zur Mitarbeiterbildung unter Beweis stellen. Die Auswahl der Unternehmen erfolgte anhand deren Nachhaltigkeitsberichte. Wie dort ausgewiesen, bezieht zum Beispiel die Rewe Gruppe bereits 100 Prozent ihres Stroms aus regenerativen Energiequellen. Darüber hinaus engagieren sich viele Unternehmen in der Mitarbeiterentwicklung durch vielfältige Programme auf den Gebieten Bildung, Gesundheit, Familie und Beruf sowie in Projekten im sozialen und kulturellen Sektor. Die Deutsche Bank AG gibt jährlich beispielsweise 1.590 Euro pro Mitarbeiter für Weiterbildung aus.

Stadtentwicklungsprojekte

Bei der Suche nach vorbildlichen Stadtentwicklungsprojekten wurden die Kategorien „integrierte Konzepte“, „innovative Bestandsentwicklungen“ und „Konzepte auf innerstädtischen Brachen“ unterschieden. Für die Rubrik der integrierten Stadtentwicklungskonzepte steht die Kooperation der Städte Rüsselsheim, Raunheim und Kelsterbach exemplarisch. Mit der Absicht, die Attraktivität kleinerer Kommunen in der Nähe von Ballungszentren – wie bei diesem Beispiel Frankfurt/Main, Mainz und Wiesbaden – zu erhöhen, liegt der Schwerpunkt auf der Stärkung der weichen Standortfaktoren. Dazu zählen unter anderem ein ökologischer Stadtumbau, interkulturelles Wohnen und eine Abstimmung der Einzelhandelsentwicklung zur Steigerung der Anziehungskraft der Stadtkerne.

Auf dem Feld der innovativen Bestandsentwicklung wurde unter ande-

„Nachhaltigkeit ist mehrdimensional. Benchmarks müssen sowohl die ökologische, die soziokulturelle als auch die ökonomische Dimension berücksichtigen.“

rem das Wohnquartier Johanniskirchgärten in Essen-Altenessen analysiert, das sich durch ein innovatives Konzept zum Mehrgenerationen-Wohnen auszeichnet. Unter den betrachteten „Leuchttürmen“ der innovativen Quartiersentwicklung auf Brachflächen ist unter anderem der Freiburger Stadtteil Rieselfeld herangezogen worden. Dieser Stadtteil kann als Leuchtturmprojekt hinsichtlich aller drei Dimensionen der Nachhaltigkeit angesehen werden: Zum einen konnten die städtischen Grundstücke durch Kleinparzellierung mit hohem Vermarktungserfolg vergeben werden (ökonomische Ebene), zum anderen stehen vielfältige soziale Einrichtungen wie Kitas und Sporthallen (soziokulturelle Ebene) sowie die Nutzung von regenerativen Energien (ökologische Ebene) im Mittelpunkt.

Gebäude

Neben der Auswertung von Leuchtturmprojekten auf Unternehmens- und Stadtentwicklungsebene untersuchte die Arbeitsgruppe „Benchmarking und Best Practices“ innerhalb der Zukunftsinitiative Nachhaltigkeit des ZIA herausragende Gebäude. So gilt das Westend Duo in Frankfurt als Musterobjekt, welches 2008 mit dem Prime Property Award von Union Investment ausgezeichnet wurde. Es integriert eine Geothermieanlage mit einer energetisch effizienten Fassade, einen alten Baumbestand und eine alte Villa sowie ein flexibles Raumnutzungskonzept durch eine platzsparende innovative Faltdeckenkonstruktion.

Benchmarks für die Immobilienbranche

Sowohl auf der ökologischen, soziokulturellen als auch der ökonomischen Ebene der Nachhaltigkeit bieten Kennzahlen beziehungsweise präzise festgelegte Charakteristika die Möglichkeit einer Nachhaltigkeitsbewertung von Unternehmen, Stadtentwicklungen und Gebäudeprojekten. Diese Kennzahlen wurden aus den untersuchten Best-Practice-Beispielen abgeleitet.

Ökologische Nachhaltigkeit

Zur Bewertung der ökologischen Nachhaltigkeit empfiehlt die ZIA-Arbeitsgruppe die Orientierung am Endanstelle des Primärenergiebedarfs. Der Endenergiebedarf bezeichnet im Rahmen der Energieeinsparverordnung die Summe aller Energiever-

brauchseinheiten eines Gebäudes, die bei deutschlandweit gemittelten Klimaverhältnissen zur Deckung des Heizwärme- und des Warmwasserbedarfs einschließlich der Verluste der Anlagentechnik benötigt wird. Anders als der Primärenergiebedarf konzentriert sich der Endenergieverbrauch unabhängig von der Herstellung und der Gewinnung des Energieträgers an seiner Quelle auf den sparsamen Verbrauch von Energie.

Als eine weitere Kennzahl dient der Anteil regenerativer Energien. Dieser Prozentsatz am Endenergiebedarf setzt allein auf der Herstellungsseite an. Hier besteht für ein Unternehmen oder ein Projekt die Möglichkeit, einen hohen Anteil an regenerativer Energie für die Deckung des Bedarfs einzusetzen, indem beispielsweise durch Geothermie Wärme gewonnen oder durch den Einsatz von Photovoltaik Strom eingespeist wird. Zudem dient die Angabe zum Trinkwasserverbrauch in Liter pro Jahr oder Mitarbeiter zur Bewertung des Ausmaßes ökologischer Nachhaltigkeit. Obwohl die Erde zu mehr als 70 Prozent mit Wasser bedeckt ist, wird Wasser zunehmend ein knappes Gut. Denn gerade einmal drei Prozent dieser Menge sind trinkbares Süßwasser und wiederum nur ein Drittel davon ist für die menschliche Nutzung erreichbar. Eine bewusste Wassernutzung wird als zukunftsweisend eingeschätzt.

Darüber hinaus gelten ein Recyclinganteil und eine Müllmenge in Tonnen pro Jahr oder Mitarbeiter sowohl beim Bau als auch im Betrieb einer Immobilie oder in Bezug auf ein Unternehmen als wichtige Kenngrößen der ökologischen Verträglichkeit. Neben der Reduktion von Klimagasemissionen und des gegenwärtig noch hohen Flächenverbrauchs gehört der ökologische Fußabdruck zu den wichtigsten Kennzahlen für die Immobilienbranche. Der ökologische Fußabdruck zählt alle Ressourcen, die ein Gebäude- oder Stadtentwicklungsprojekt beziehungsweise ein Unternehmen benötigt, und zeigt auf, wie viel Fläche erforderlich ist, um all die Energie und Rohstoffe für diesen Zweck zur Verfügung zu stellen.

Soziokulturelle Nachhaltigkeit

Zu den Kennzahlen der soziokulturellen Nachhaltigkeit sollten auf Empfehlung der ZIA-Arbeitsgruppe auf Unternehmensebene die Ausgaben pro Mitarbeiter stehen, die für Gesundheit, Familienverträglichkeit, Sicherheit und Weiterbildung aufgewendet werden. Diese Ausgaben haben einen unmittelbaren Einfluss auf die Mitarbeiterzufriedenheit und deren Fluktuation sowie die Krankheitsquote. Auch der Frauenanteil im Unternehmen und in der Führungsebene sowie der Anteil der Leih- und Zeitarbeiter im Verhältnis zu den Festangestellten geben einen Hinweis darauf, in wie weit das Unternehmen in soziokultureller Hinsicht nachhaltige Ziele verfolgt. Außerdem lässt sich am finanziellen und mitarbeiterbezogenen Aufwand für Kultur- und Sozialprojekte, die durch das Unternehmen vorangetrieben werden, erkennen, welche Wertschätzung die soziokulturelle Komponente der Nachhaltigkeit im Unternehmen erfährt.

Auf Stadtentwicklungs- und Gebäudeebene sind es weniger Kennzahlen als vielmehr bestimmte Charakteristika, die das jeweilige Projekt aufweist und es als „nachhaltig“ klassifiziert. So gehört neben der Aufenthaltsqualität und der Barrierefreiheit vor allem die städtische Integration zu den soziokulturellen Kriterien. Gerade bei größeren innerstädtischen Projektentwicklungen

ist ein nachhaltiges Zusammenspiel von Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft nur möglich, wenn Bürger und die Planungsbehörden frühzeitig am Planungsprozess beteiligt werden. Gebäude integrieren sich zudem meist leichter in die vorhandenen städtischen Strukturen, wenn sie eine Mischnutzung und ein ausreichendes Maß an öffentlich zugänglichen Flächen aufweisen.

Ökonomische Nachhaltigkeit

Im Hinblick auf die ökonomische Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche sind es in erster Linie Gebäudeprojekte, auf die sich die ZIA-Arbeitsgruppe im Rahmen der Definition von Benchmarks konzentriert hat. In Bezug auf Unternehmen sind Kriterien für ökonomisch nachhaltiges Wirtschaften nicht spezifisch für die Immobilienbranche. Für den ökonomisch nachhaltigen Erfolg eines Projekts müssen die Zahlen sprechen, insbesondere die Entwicklung des Objektwerts und der Mieten sowie der Auslastungsgrad. Die Leerstands- und Belegungsquote eignet sich als Indiz für die langfristige Attraktivität eines Objekts. Zudem spielt die Drittvermietbarkeit und damit die Nutzungsflexibilität eine große Rolle, wenn es um die Höhe des Auslastungsgrades geht.

Auf der Kostenseite steht dem der Aufwand für den Bau und den Betrieb der Immobilien gegenüber. Die Betriebsnebenkosten als Schnittstelle zur ökologischen Dimension verringern sich bei hoher Energieeffizienz und durch den Einsatz regenerativer Energiequellen. Bei Heizung, Kühlung, Strom- und Wasserverbrauch können meist bis zu einem Drittel der Kosten eingespart werden. Zudem sinken die Instandhaltungskosten.

Letztendlich drückt sich die enge Verknüpfung von ökonomischer und ökologischer Dimension insbesondere auch in der Flächeneffizienz des Gebäudes aus. Diese bezieht sich auf die Grundfläche des Gebäudes und ist dann als nachhaltig zu bewerten, wenn das Ausmaß der Bodenversiegelung und Landschaftszerschneidung im optimalen Verhältnis zu den Nutzerträgen der Immobilie steht.

Von einem erfolgreichen Projekt kann nur dann gesprochen werden, wenn die ökologische, ökonomische und soziokulturelle Zukunftsfähigkeit anhand dieser Kennzahlen und Charakteristika belegt werden kann.

Matthias Böning ist Vorstandsvorsitzender der mfi management für immobilien AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Energie Technik Umwelt.

Frank Krätzschmar

Nachhaltige Stadtentwicklung

Innenentwicklung durch BauGB-Novellierung stärken

Die Bundesregierung hat bereits im Koalitionsvertrag vom 26. Oktober 2009 festgehalten, dass sie sich für eine Weiterentwicklung des Planungs- und Baurechts einsetzen will, um den Klimaschutz stärker zu verankern und den Vorrang der Innenentwicklung zu stärken. Dabei soll die Erhaltung und Entwicklung attraktiver Innenstädte sowie die Reduzierung der Neuinanspruchnahme von Flächen durch den Vorrang der Innenentwicklung erreicht werden.

Nachhaltige Stadtentwicklung durch Primat der Innenentwicklung

Der ZIA setzt sich für eine nachhaltige Stadtentwicklung ein, die an Ressourcen-, Klimaschutz- und Energieeinsparzielen orientiert ist. Nachhaltige Stadtentwicklung in diesem Sinne orientiert sich an den Leitprinzipien ökonomischer Stabilität und Entwicklung, ökologischer Verantwortung und Effizienz sowie sozialer Stabilität und zivilgesellschaftlicher Verantwortung. Der zentrale Nachhaltigkeitsgrundsatz ist dabei die Reduzierung des Flächenverbrauchs durch eine konsequente Innenentwicklung.

30 ha-Ziel des Rates für Nachhaltige Entwicklung

Das erklärte Ziel der Bundesregierung und des Rates für Nachhaltige Entwicklung ist es, die Flächeninanspruchnahme auf 30 Hektar pro Tag zu reduzieren. Dies kann nur durch eine konsequente Innenentwicklungsstrategie erreicht werden. Der ZIA unterstützt mit seinem Leitbild einer nachhaltigen Stadtentwicklung diese Forderung des Rates für nachhaltige Entwicklung für einen ressourcenschonenden Umgang mit Fläche. Dies setzt voraus, dass Brachflächen schneller in den Flächenkreislauf eingebracht werden. Das ZIA-Leitbild nachhaltiger Stadtentwicklung zielt auf die Integration der Konzepte der ressourcenschonenden nachhaltigen Stadtentwicklung mit dem Lebenszyklusansatz der Immobilienwirtschaft.

Innenstadtentwicklung – ZIA und BVLEG leisten konstruktiven Beitrag zum „Weißbuch Innenstadt“

Voraussetzung einer verstärkten Innenentwicklung ist der stete Wandel durch Reurbanisierung und Revitalisierung der Innenstädte. Die Stärkung der Innenstädte steht u.a. auch im Fokus des „Weißbuch Innenstadt“, das einen zentralen Baustein der Nationalen Stadtentwicklungspolitik des Bundes darstellt. Mitglieder des ZIA und der Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften (BVLEG) haben sich intensiv in den Kommunikationsprozess des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) eingebracht und einen konstruktiven Beitrag zur Weiterentwicklung des Weißbuchs geleistet. Die Rolle von Handel und Wirtschaft wird künftig verstärkt im Mittelpunkt des Weißbuches stehen, wie auch die Bedeutung integrierter Stadtentwicklungsstrategien. Auch die Rolle der Privaten, respektive der Immobilienwirtschaft im Rahmen einer kooperativen Stadtentwicklung findet Eingang in das künftige Weißbuch Innenstadt.

Verfahrensbeschleunigung zur Stärkung der Innenentwicklung

Bereits bei der letzten Novellierung des Baugesetzbuches (BauGB) von 2007 ist mit der Einführung des § 13a für Bebauungspläne der Innenentwicklung die Möglichkeit des beschleunigten Verfahrens eingeführt worden. Wir stimmen mit der Expertenkommission des Bundesbauministers überein, dass sich das Gesetz zur Erleichterung von

Planungsvorhaben im Innenbereich im Grundsatz bewährt hat. Nichtsdestotrotz sollten weiter alle Anstrengungen unternommen werden etwaige Vollzugsdefizite abzubauen.

Auch Bewährtes kann noch verbessert werden, so dass der Vorschlag der Expertenkommission, kommunale Bebauungspläne der Innenentwicklung im Artenschutzrecht weiter zu entlasten und zu flexibilisieren, auf unsere volle Unterstützung trifft. Der ZIA und die BVLEG werden sich im laufenden Novellierungsverfahren für die Durchsetzung dieses Anliegens einsetzen.

Nachverdichtung durch Anpassung der BauNVO

Für eine gezielte Innenentwicklung bedarf es Nachverdichtungsstrategien, die aktuell vielfach noch an den Regelungen der Baunutzungsverordnung (BauNVO) scheitern. Für die Immobilienwirtschaft wird die Entwicklung von Innenstadtgrundstücken durch Nachverdichtung zunehmend erschwert, da der Gesichtspunkt der Innenentwicklung als besonderer städtebaulicher Belang in der Rechtsprechung nicht ausreichend berücksichtigt wird und damit hinter den Zielsetzungen des Gesetzgebers hinterherhinkt. Hier bedarf es Erleichterungen der Möglichkeit zur Überschreitung der Maßobergrenzen des § 17 Abs. 2 BauNVO.

Energetische Stadterneuerung durch Weiterentwicklung des Städtebaurechts im BauGB

Für eine nachhaltige Stadterneuerung, die sich den Zielen des Klimaschutzes und der Förderung erneuerbarer Energien orientiert, ist eine Verankerung im besonderen Städtebaurecht in jedem Falle zielführend. Mit der Einführung eines neuen Maßnahmentyps im besonderen Städtebaurecht würde den Kommunen ein größerer Spielraum für zukunftsorientierte städtebauliche Gesamtmaßnahmen eröffnen und eine energetische Stadterneuerung stärken.

Fazit

Die Notwendigkeit der konsequenten Innenentwicklung für eine nachhaltige Stadtentwicklung ist unbestritten und sollte von der Bundesregierung im Rahmen der aktuellen BauGB-Novellierung konsequent umgesetzt werden. Der Grundsatz der Beschleunigung und im Rahmen der Innenentwicklung auch der Vereinfachung von Planungsverfahren ist dabei zu beachten. Die

Ziele des Klimaschutzes, der Förderung der erneuerbaren Energien und einer zukunftsorientierten Stadtentwicklung sollten dabei gleichermaßen berücksichtigt werden. Hierzu gehört maßgeblich auch die Verankerung der energetischen Stadterneuerung für einen zukunftsorientierten „Stadtumbau“ unserer Städte.

Frank Krätzschmar ist Geschäftsführer der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG), Präsident der Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften (BVLEG) und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Stadtentwicklung.

Stephan Jung

Weißbuch Innenstadt

Eine Skizze bunter Vielfalt

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) hat im Herbst 2010 ein Entwurfspapier zur Entwicklung der Innenstädte in Deutschland vorgelegt und zu einer breiten Diskussion eingeladen. Die Immobilienwirtschaft macht sich dafür stark, die Bedeutung von Innenstadtentwicklungen als Motor für eine lebendige und vielfältige Stadtkultur auch in der Zukunft zu erhalten. Eine konstruktive und vorurteilsfreie Diskussion zwischen allen Stadtakteuren wird dabei die Identifikation der Bürger mit ihrer Stadt erhöhen.

Minister Dr. Peter Ramsauer sagte bei der Auftaktveranstaltung zum Weißbuch Innenstadt: „Unsere Städte und Gemeinden sind vielfältig, einzigartig und unverwechselbar. Die Zentren sind die Herzen der Städte und Gemeinden. Sie sind die Ankerpunkte für das Alltagsleben. Das gilt für die Stadtzentren unserer Metropolen ebenso wie für die Zentren unserer Kleinstädte und Dörfer. Mit dem ‚Weißbuch Innenstadt' starten wir eine breite öffentliche Diskussion über die Zukunft unserer Innenstädte und Ortszentren. Wir wollen gemeinsam die Schwerpunkte für die Stadtentwicklungspolitik setzen."

Der Zentrale Immobilien Ausschuss Berlin e.V. (ZIA) und der German Council of Shopping Centers e.V. (GCSC) haben schnell reagiert und die Einladung zum Dialog wörtlich genommen: In Workshops und Abstimmungsgesprächen mit dem Ministerium wurde die aus unserer Sicht noch nicht zerrfreie Abbildung des Handels und der Immobilienwirtschaft intensiv diskutiert.

Positionspapier ZIA/GCSC/BVLEG

Im März 2011 wurde von beiden Verbänden in Abstimmung mit der Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften e.V. (BVLEG) ein Positionspapier entwickelt und verabschiedet, in welchem die Bedeutung der Handels- und Immobilienbranche und seine wichtige Funktion als Motor für die Innenstadt erläutert wird. Die Verbände positionieren sich hier eindeutig als Partner für eine nachhaltige und erfolgversprechende Weiterentwicklung der Städte und Gemeinden. Das Positionspapier greift zum Beispiel auf die GCSC Studie „Shopping Center 7. Generation" des renommierten Gottlieb Duttweiler Instituts, St. Gallen zurück, welches wichtige Entwicklungstrends für die Innenstädte aufzeigt.

Über 4.000 Städte und Gemeinden in Deutschland, von der Nordsee bis zum Alpenrand, stehen für eine bunte Vielfalt von Landschaften und Kulturen. Ein Weißbuch Innenstadt wird nur dann seine konstruktive und stimulierende Wirkung entfalten können, wenn es die Individualität der Menschen und ihrer Lebensräume erkennt, akzeptiert und fördert. Dabei muss sich das Weißbuch eher als Schnittanleitung für einen Maßanzug verstehen und nicht als eine unbequeme Uniform.

Der Strukturwandel im Einzelhandel ist ein ebenso unaufhaltsamer Prozess wie das sich komplett wandelnde Konsumverhalten der Deutschen: Der Bürger ist heute nicht mehr loyaler Stammkunde sondern pendelt zwischen Schnäppchenjagd und Luxuskauf, will mal Askese und dann wieder Genuss. Er erwartet nachhaltige und grüne Produkte, lässt sich aber auch gerne mal zu einem Lustkauf verführen. Es gibt allerdings eines, da sind sich alle Kunden einig: Er lässt sich nichts vorschreiben und reagiert auf Reglementierung äußerst sensibel. Er lässt sich seine

Begeisterung für H&M oder Louis Vuitton nicht verbieten, findet Durchschnitt ganz langweilig und erwartet, dass er täglich neu begeistert und überrascht wird. Hierauf haben nicht nur Handelsunternehmen, sondern auch die Entwickler der entsprechenden Immobilien und der Innenstädte zu reagieren.

Die historischen Kerne der Innenstädte sind dabei auch heute noch funktionierende Marktplätze, die seit Jahrhunderten pulsierender Mittelpunkt für Handel, Kultur, Gastronomie und Informationsaustausch waren. Gerade die demografischen Entwicklungen in Deutschland führen dazu, dass die Bürgerinnen und Bürger (wieder) Identifikationsorte in ihren Städten aufsuchen, die ein lebendiger Treffpunkt sind.

Innenstadtreparatur durch maßvolle Entwicklungsprojekte

Viele Innenstädte haben aus den unterschiedlichsten Gründen „vergessen", sich mit den Anforderungen an eine moderne Stadt weiterzuentwickeln. Die Folgen sind an zahlreichen Stellen sichtbar geworden: Leerstand, unmotiviert mit Kiosken bebaute Fußgängerzonen, unnötige Barrieren an Stadtplätzen und der verzweifelte Versuch, mit 1-Euro-Läden noch so etwas wie Handel vorzuhalten. Hier ist Innenstadtreparatur nötig: Der GCSC hat hierzu im Positionspapier Best-Practice-Beispiele genannt, wo durch frühzeitige und intensive Abstimmung aller Innenstadtakteure eine passgenaue Entwicklung rund um das Thema Handel stattgefunden hat und eine positive Belebung für die Innenstadt funktionierte.

Um solche Investitionen zielgerichtet voranzutreiben, ist aber auch eine Entbürokratisierung z.B. bei der Städtebauförderung nötig, die Investitionsanreize schafft. Business und Housing Improvement Districts (BIDs und HIDs) sind erfolgversprechende Instrumente, die aber oft an Budgetgrenzen scheitern und so ihre positive Wirkung nicht entfalten können. Es hat sich gezeigt, dass jeder Euro, der in die Städtebauförderung fließt, bis zu acht Euro Investitionen aus der Privatwirtschaft auslöst.

Aus „Weißbuch wird Buntbuch"

Das Weißbuch bietet die Chance, über eine Bestandsaufnahme hinaus, Strategien und Ideen für die Zukunft unserer Innenstädte zu bündeln und eine Fokussierung auf die Fortentwicklung

lebenswerter Städte zu legen. Die Herausforderungen der demografischen Veränderungen, der Migration, Veränderungen der Mobilität, Anforderungen an erneuerbare Energien und Nachhaltigkeit, der Anstieg der Singlehaushalte, das veränderte Einkaufsverhalten und die neuen Freizeit- und Kommunikationsformen der Menschen sind Zukunftsthemen, die aktiv und kreativ miteinander diskutiert werden müssen. Daraus die richtigen Trends und geeignete Maßnahmen abzuleiten, ist eine spannende Aufgabe, der sich ZIA, GCSC und BVLEG als Partner für eine lebendige Diskussion gerne stellen.

Stephan Jung ist Director Investments bei der Knight Frank Consult GmbH & Co. KG und Vorstand des German Council of Shopping Centers e.V.

Werner Dorß

Wettbewerb und Innovation statt Anschluss- und Benutzungszwang

Der Ordnungsrahmen für die Fernwärmewirtschaft muss modernisiert werden

Um die Besonderheiten der Fernwärmeversorgung für die Immobilienwirtschaft zu untersuchen und die Auswirkungen von rechtlichen Rahmenbedingungen und technischen Regelwerken zu beschreiben, hat der Ausschuss Energie Technik Umwelt (ETU) im ZIA einen Arbeitskreis Fernwärme gegründet. Gestiegene Kosten für den Energiebezug und ein zunehmendes Bewusstsein um die Endlichkeit vieler Ressourcen lassen Themen rund um die Energieversorgung von Immobilien ständig an Bedeutung gewinnen. Hinzu tritt besonders in Deutschland eine mitunter emotional geführte Diskussion um den Einsatz fossiler und nuklearer Energieträger, verbunden mit unterschiedlichen Ausstiegsszenarien.

Die Naturkatastrophe in Japan, mit schweren Schäden auch an Nuklearanlagen, hat im Frühjahr 2011 diesen Entwicklungen verstärkte Impulse verliehen und wird voraussichtlich weitreichende Auswirkungen auf die Energiegesetzgebung in Deutschland nach sich ziehen sowie den Energieerzeugungsmix künftig tiefgreifend verändern. Diese Entwicklungen werden nicht ohne Folgen für die Energiepreise möglich sein.

Während die Märkte für die leitungsgebundene Versorgung mit Elektrizität und Gas schrittweise liberalisiert wurden, der erforderliche Netzbetrieb für wettbewerbliche Durchleitungen geöffnet wurde und die Netznutzungsentgelte der Regulierung unterliegen, blieb der Ordnungsrahmen für die Fernwärmewirtschaft seit Jahrzehnten im Wesentlichen gleich. Beispiele hierfür sind die seit über 30 Jahren nahezu unverändert gültige versorgerfreundliche Verordnung über die Allgemeinen Versorgungsbedingungen Fernwärme (AVBFernwärmeV) und der im Vergleich mit Strom und Gas weitaus mildere Prüfungsmaßstab des Kartellrechts.

Im Vergleich zur leitungsgebundenen Versorgung mit Elektrizität und Gas ist die Fernwärmeversorgung in Deutschland regional strukturiert und überschreitet selten die Grenzen eines Bundeslandes. Dieser Umstand verhinderte bisher ein wirksames Einschreiten des Bundeskartellamts gegen möglichen Preis- und Konditionenmissbrauch. Das neue Instrument der Sektorenuntersuchung kann diese Schwäche beseitigen. Die Kartellbehörde hat eine entsprechende Untersuchung eingeleitet.

Die Branche konnte sich entgegen dem ursprünglichen Gesetzesentwurf der besonderen Missbrauchsaufsicht über Energieversorgungsunternehmen (§ 29 GWB) im Zuge der letzten Kartellrechtsnovelle entziehen. Bei den jüngeren gesetzlichen Regelungen im Bereich der Energieeinsparung, der Energieeffizienz und dem Einsatz erneuerbarer Energien (EnEG/EnEV/EEWärmeG) wurde die Fernwärmeversorgung hingegen regelmäßig privilegiert.

Während der Gebäudeeigentümer beispielsweise Nachrüstverpflichtungen für die Isolierung wärmeführender Rohrleitungen im Haus zu tragen hat, bestehen für Fernwärmenetze weiterhin keine verbindlichen und zeitgemäßen Standards zur Minimierung der Wärmeverluste beim leitungsgebundenen Transport von Warmwasser und Dampf zum Abnehmer. Obgleich diese Verluste vor dem Zähler des Verbrauchers anfallen, sind die Netzverluste nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs im Rahmen der verbrauchsunabhängigen Leis-

„Um einen wünschenswerten Wettbewerb der Versorgungssysteme zu ermöglichen und gleichzeitig den Markt für Innovationen offenzuhalten, sollte von dem Instrument des Anschluss- und Benutzungszwangs im Rahmen der Energieversorgung nur zurückhaltend Gebrauch gemacht werden. Im Grundsatz sollte der Immobilieneigentümer privatautonom entscheiden können, wie und mit welcher Technologie er seine Liegenschaften versorgt.“

tungsentgelte für die Bereitstellung von der Gemeinschaft der Fernwärmeabnehmer zu tragen. Wirksame Anreize, diese Netzverluste zu minimieren, bestehen nicht. Für die großen Netzstrukturen besteht schließlich eine Freistellung von den eichrechtlichen Vorschriften, obwohl zwischenzeitlich mit dem Laserdopplerverfahren optische Methoden zur Verfügung stehen, um Mess- und Zähleinrichtungen mit vertretbarem Aufwand vor Ort und ohne Betriebsunterbrechung zu kalibrieren.

Hinzu tritt die Besonderheit, dass der Interessenverband der Branche tatsächliche und vermeintliche Regelungslücken und Interpretationsspielräume in Gesetzen und Verordnungen durch verbandsinterne Regelwerke im Sinne seiner Mitglieder schließt bzw. auszugestalten sucht.

Diese Regelwerksbausteine können in der Folge fehlender Alternativen normähnliche Wirkungen entfalten, die geeignet sind, die Bau- und Immobilienwirtschaft nicht unerheblich zu belasten. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Verwaltung in Auslegungshilfen und Handlungsempfehlungen – ohne ausreichende Beteiligung der direkt betroffenen Wirtschaftskreise – diese interessengesteuerten privatwirtschaftlichen Regelwerke in Bezug nimmt. Begünstigt wird diese Entwicklung durch die außerordentliche Komplexität der Thematik, die eine intensive Befassung unter technischen, ökonomischen, ökologischen und rechtlichen Aspekten erfordert.

Der Ausschuss Energie Technik Umwelt hat sich dieser Aufgabe im vergangenen Geschäftsjahr besonders angenommen und wird durch den Arbeitskreis Fernwärme die Auswirkungen der aktuellen Regelwerke mit ihren Folgen für die Immobilienwirtschaft analysieren und gemeinsam mit den zuständigen Ministerien an sachgerechten Lösungen arbeiten. Regelwerke, die branchenübergreifende Auswirkungen entfalten, müssen die Interessen sämtlicher betroffener Wirtschaftskreise angemessen berücksichtigen und bedürfen im Regelfall der Entscheidung des demokratisch legitimierten Gesetz- und Verordnungsgebers.

Zunächst klingt es sinnvoll und zeitgemäß: Abwärme, die bei der Erzeugung von Elektrizität ohnehin anfällt, wird nicht unmittelbar an die Umwelt abgegeben, sondern zunächst für die Bewirtschaftung von Immobilien mit Wärme nutzbringend eingesetzt. Diese Überlegung trifft jedoch nicht auf sämtliche Formen einer zentralen Wärmeerzeugung für Dritte durch ein Energieversorgungsunternehmen zu, sondern beschreibt nur die gemeinsame Erzeugung von elektrischem Strom und Wärme im Verbund der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK). Ähnlich vorteilhaft zeigt sich die Nutzung von industrieller Abwärme, die beispielsweise im Zusammenhang mit exothermen Prozessen ohnehin anfällt. Reine Heizwerke – gleichsam ausgelagerte und zusammengefasste Heizkessel – können diesen Vorzug nicht bieten.

Die Versorgung von Gebäuden mit Fernwärme unterscheidet sich von allen anderen Formen der Wärmeerzeugung für die Bewirtschaftung von Immobilien im Wesentlichen dadurch, dass sich die Heizquelle nicht im oder am Gebäude bzw. auf der Liegenschaft befindet und nicht der Verfügungsbefugnis des Gebäudeeigentümers oder des Nutzungsberechtigten unterliegt. Daher kann der Gebäudeeigentümer nicht entscheiden, welche Brennstoffe und Technologien zur Wärmeerzeu-

gung eingesetzt werden. Weiterhin fehlen ihm die Möglichkeiten, auf die Effizienz der vorgelagerten Netzstrukturen Einfluss zu nehmen. Diese Besonderheiten haben weitreichende Konsequenzen – insbesondere dann, wenn ein Anschluss- und Benutzungszwang zu Gunsten der Fernwärme besteht, der jede alternative Form der Wärmeversorgung ausschließt.

Um einen wünschenswerten Wettbewerb der Versorgungssysteme zu ermöglichen und gleichzeitig den Markt für Innovationen offenzuhalten, sollte von dem Instrument des Anschluss- und Benutzungszwangs im Rahmen der Energieversorgung nur zurückhaltend Gebrauch gemacht werden. Jeder Einzelfall bedarf der sorgfältigen Prüfung, die dem Ausnahmecharakter dieses Instruments Rechnung trägt. Im Grundsatz sollte der Immobilieneigentümer privatautonom entscheiden können, wie und mit welcher Technologie er seine Liegenschaften versorgt. Im Zusammenhang mit dem integrierten Energie- und Klimaprogramm und dem Energiekonzept der Bundesregierung gewinnen Formen der dezentralen Energieversorgung – unter Einbeziehung der erneuerbaren Energien – folgerichtig zunehmend an Bedeutung.

Im Zentrum der Bemühungen sollte stets die energetische Optimierung der Gebäude stehen. Die energetische Qualität der Gebäudehülle und der verwendeten Technik entscheidet über den Energiebedarf der einzelnen Liegenschaft. Es gilt diesen gebäudespezifischen Bedarf – unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots – zu senken, um den energiekostengetriebenen Bewirtschaftungsaufwand zu begrenzen. Diese Vorgehensweise kann einen wirksamen Beitrag leisten, um Bestandsimmobilien zeitgemäß zu entwickeln und dauerhaft im Markt zu halten.

Als Akquiseinstrument zum Absatz von Fernwärme findet sich regelmäßig die werbliche Aussage, dass bei Verwendung von Fernwärme mit günstigen Primärenergiefaktoren die energetische Qualität der Gebäude vernachlässigt werden könne und gleichwohl die Anforderungen der Energieeinsparverordnung eingehalten werden könnten. Diese Aussage fügt sich nur schwer in die energie- und klimapolitischen Bemühungen des Gesetzgebers und ist geeignet, den gebäudespezifischen Energiebedarf – und damit die Bewirtschaftungskosten – dauerhaft auf einem hohen Niveau zu halten.

Der ZIA wird unter Berücksichtigung der praktischen Erfahrungen seiner Mitglieder beim Betrieb von Gebäuden mit unterschiedlicher Nutzung an unterschiedlichen Standorten die weitere Entwicklung der Norm- und Regelsetzung aufmerksam und kritisch begleiten und sich um eine enge Abstimmung mit den Fachministerien bemühen. Der künftige Ordnungsrahmen der Wärmeversorgung ist wettbewerbsoffen und technologieneutral auszugestalten. Regelungen, die über eine Branche hinaus Wirkungen entfalten, bedürfen der Abstimmung zwischen sämtlichen betroffenen Wirtschaftskreisen. Im Zweifel bedürfen Regelwerksbausteine, die von Dritten gesetzt werden und Einfluss auf die Bewirtschaftungskosten und die Werthaltigkeit von Immobilien nehmen, der demokratischen Legitimierung durch den hierzu berufenen Gesetz- und Verordnungsgeber.

Werner Dorß ist Rechtsanwalt und Abteilungsleiter Energiewirtschaftsrecht bei der Arcadis Deutschland GmbH.

Martina Borgmann

Prof. Silke Weidner

Im Wettbewerb um qualifizierten Nachwuchs

Wissenstransfer in der Immobilienwirtschaft und Positionierung als attraktives Berufsfeld

Die beiden namensgebenden Säulen des Ausschusses Bildung und Forschung spannen zugleich sein Tätigkeitsspektrum auf. Bildung ist in den letzten Jahren zu einem hochpolitischen Thema von der Bundes- bis zur kommunalen Ebene geworden und speist neben der „Nachhaltigkeit" beinahe jede öffentliche Diskussion auch zur Zukunft des Tätigkeitsfeldes von Immobilienbranche und Stadtentwicklung. Beide haben seit jeher fachlich-inhaltlichen Bezug zu diesen Aufgaben (über soziale Dimensionen von Bauen und Entwickeln, Bildungsbauten etc.), der durch die aktuellen Debatten zum sog. Integrationsmotor Stadt in Transformationszeiten aber einen neuen Drive erfährt. Neben diesem fachlichen Aufgabenfeld der Branche stehen im Ausschuss aber vor allem die „internen" Ansprüche an Bildung und Forschung im Blickfeld. Die Unternehmen zum einen und die Ausbilder zum anderen müssen sich vor dem Hintergrund der angesprochenen Rahmenbedingungen positionieren: Die Unternehmen benötigen für die anstehenden Herausforderungen qualifizierte Köpfe, die Universitäten, Hochschulen sowie Weiterbildungseinrichtungen und Ausbilder müssen diese hervorbringen.

Um das breite Spektrum der spannenden Themen in der Ausschussarbeit begleiten zu können, startet der Ausschuss in diesem Jahr mit einer Doppelspitze in eine neue Arbeitsperiode. Martina Borgmann, Kienbaum Executive Consultants, Partner/Head of Competence Center Real Estate und Prof. Dr. Silke Weidner, BTU Cottbus, Lehrstuhlinhaberin Stadtmanagement und Vorstandsmitglied des gif e.V. sowie Geschäftsführerin der urban management systems GmbH Leipzig übernehmen die Leitung des Ausschusses, der seine Auftaktsitzung – mit zahlreichen neuen Mitgliedern – zu Jahresbeginn bereits absolvierte. In dieser Konstellation der Ausschussleitung soll die Brücke hergestellt werden zwischen den Anforderungen der Ausbildungs-, Studieninstitutionen, den Auszubildenden, Studenten sowie den Anforderungen der Arbeit gebenden Unternehmen.
Warum nun ist Bildung für den ZIA ein so wichtiges Thema:

Bildung ist der Garant für qualifizierten Nachwuchs

Sicherlich ist es schade, dass man unterscheiden muss zwischen „Nachwuchskräften" und „qualifizierten Nachwuchskräften". Doch was macht qualifizierten Nachwuchs aus, woran ist er zu erkennen?

Bevor ein junger Mensch eine berufliche Richtung einschlägt, sollte er Bildung, besser Allgemeinbildung, vermittelt bekommen haben. Damit steigen die Chancen auf einen qualifizierten beruflichen Werdegang – also auf Erfolg im Beruf. Denn „Bildung" ist natürlich weit mehr als Fachwissen, „Bildung" macht aus einem Immobilien-Professional in jungen Jahren einen aufgeschlossenen und interessierten Junior mit Lernbereitschaft, was keine selbstverständliche Tugend ist. Darüber hinaus ist der „gebildete Junior" in der Lage, sozial kompetent seinen Weg im Zusammenspiel mit seinen Kollegen und Vorgesetzten zu gehen und für unterschiedlichste Situationen kreative Lösungen zu finden. Im fortgeschrittenen Berufsleben ermöglicht „Bildung" dem inzwischen zum Senior entwickelten früheren Junior, Menschen zu führen und zu motivieren. Außerdem sollte er in der Lage sein, nicht permanent um sich selbst zu kreisen und sich nicht ausschließlich der eigenen Karriereoptimierung zu widmen, sondern sich

sachlich und kompetent auf das Wesentliche seines Aufgabengebietes konzentrieren. Nur so gelingt es, Menschen zu Höchstleistungen zu motivieren und Vorbildfunktion einzunehmen.

Bildung ist die Basis einer professionellen Immobilienwirtschaft

Bildung bedeutet die Basis für Professionalität, d.h. Sicherheit im Umgang mit Fachwissen und Souveränität im Umgang mit Kollegen, des Weiteren Tugenden wie Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. Bildung ist aber auch die Basis dafür, dass Immobilien-Professionals den immer komplexeren Anforderungen der globalisierten Wirtschaft gerecht werden. Bildung in der Jugend sollte Sprachkenntnisse und den sicheren Umgang mit fremden Kulturen vermitteln bzw. das Erkennen von kulturellen Grenzen. Allerdings setzt das im ersten Schritt voraus, dass ein junger Mensch zunächst seinen eigenen gesellschaftspolitischen Geist schulen sollte, um dann international dieses Verständnis weiter zu entwickeln und übergreifend zu optimieren.

Bezogen auf die Immobilienwirtschaft bedeutet das auch die Fähigkeit, sich in zunehmend globalisierten Märkten zu orientieren, interkulturelle Sensibilität mitzubringen. Damit einher geht die sichere Beherrschung der englischen Sprache und interkulturelles Denken. Daraus lässt sich dann im Berufsleben die Fähigkeit ableiten, in einem international aufgestellten Unternehmen mit weltweiten Kollegen oder Geschäftspartnern beispielsweise über Zeitzonen hinweg zu arbeiten (ohne Tag und Nacht auf den Beinen sein zu müssen) und sich auf berufliche Counterparts und deren kulturelle Charakteristika aus anderen Ländern einstellen zu können. Ohne interkulturelles Denken geht heute nichts mehr. Idealerweise erwirbt man diese Fähigkeiten während der Schul- und Ausbildungszeit. Die Reduzierung auf Sprachkurse im späteren Leben bringt nur halb so viel.

In der heutigen Zeit sollten Arbeitgeber beispielsweise mit Blick auf das Arbeiten in unterschiedlichen Zeitzonen ihren Mitarbeitern zeitliche Flexibilität einräumen. Dies gilt auch für Weiterqualifikationen im späteren Berufsleben. Der Arbeitgeber sollte dem Arbeitnehmer beispielsweise monetäre Anreize bieten (z.B. nach Abschluss der Zusatzqualifikation die Perspektive auf ein höheres Gehalt) oder ihm/ihr während er Weiterqualifizierungsphase zeitliche Flexibilität gewähren. Letzteres dürfte allerdings für die meisten Mitarbeiter wichtiger sein als die rein monetäre Unterstützung, was meist mit einer vertraglich geregelten längeren Bindung des Mitarbeiters an seinen Arbeitgeber verbunden ist.

Ziele/Visionen des Ausschusses

In Anbetracht dieser Rahmenbedingungen und des Selbstverständnisses des ZIA hat sich der Ausschuss Bildung und Forschung mehrere Ziele auf die Agenda gesetzt, die nach Prioritäten Schritt für Schritt angegangen werden. Diese Ziele umfassen vor allem die zwei großen Bereiche:

Verbesserung des Wissenstransfers zwischen Firmen, Hochschulen, Instituten und Verbänden

Ein Fokus liegt auf der Verbesserung des Wissenstransfers zwischen Firmen, Hochschulen, Instituten und Verbänden. Dafür gibt es vielfältige Ansatzmöglichkeiten, die im Folgenden kurz angerissen werden und so auch bereits einen Einblick geben in das kurz- bis mittelfristige Arbeitsprogramm des Ausschusses.

„Bildung ist die Basis dafür, dass Immobilien-Professionals den immer komplexeren Anforderungen der globalisierten Wirtschaft gerecht werden.“

Um den Wissenstransfer zu leisten muss der ZIA das Ohr sehr genau am Markt haben. Eine Umfrage unter den ZIA-Mitgliedern zur Frage wie das Anforderungsprofil an Mitarbeiter für die Zukunft aussieht, wird den Einstieg in die komplexe Fragestellung leisten. Dazu werden verschiedenste Anforderungen abgefragt, so z.B.: Wie sehen die Anforderungen an potenzielle Bewerber im Vergleich zu heute in der Zukunft aus? Wonach werden die Unternehmen suchen – unter Beachtung der Zweistufigkeit des neuen Studiumaufbaus in Bachelor und Master? Welche Bedarfe werden die Unternehmen haben (Generalisten, Spezialisten)? Welchen Ausbildungs-/Studienhintergrund sollten Bewerber in Zukunft mitbringen bzw. was wird Ihnen „On the Job“ vermittelt? Was muss von Hochschulen/Fachhochschulen/Ausbildungsbetrieben etc. geleistet werden, um diese Anforderungsprofile der Zukunft erfüllen zu können resp. entspricht die Ausbildung im Unternehmen/an der Hochschule derzeit den Anforderungen der Unternehmen?

Vermittlung eines positiven Images der Immobilienwirtschaft

Eine weitere Zielstellung sollte darin bestehen, endlich der Immobilienwirtschaft ein Image zu vermitteln, welches die Branche als attraktiven Arbeitgeber erscheinen lässt. Diese Imageverbesserung kann nur durch die Branche selbst generiert werden, d.h. die Hochschulen müssten für Ihre Studiengänge „werben“ zur Erreichung hochqualifizierter Abiturienten, die Unternehmen müssten sich personalseitig zeitgemäß positionieren, indem sie sich modern präsentieren und beispielsweise eine attraktive Personalpolitik oder moderne Arbeitszeitmodelle herausstellen. Damit dürften anspruchsvolle männliche und weibliche Abiturienten in die Branche zu holen sein. Als flankierende Maßnahme kann der ZIA diese Initiativen unterstützen.

Maßnahmen der Ausschussarbeit und Ausblick

Um diese ambitionierten Zieldimensionen in absehbarer Zeit auch zu erreichen, bedarf es konkreter Maßnahmen, die zunächst in der Ausschussarbeit umgesetzt werden müssen, um dann weitere Handlungsoptionen auch im investiven Bereich zu prüfen. Erste Ansätze gibt es bereits bzw. sind in Vorbereitung zu den folgenden Themen:

Wie kann die Immobilienwirtschaft mit anderen Branchen, wie zum Beispiel der Automobilindustrie, um Bewerber konkurrieren?

Besonders wichtig ist, dass die Immobilienbranche prüft, in welcher Phase der schulischen/beruflichen Bildung andere Industrien, z.B. der Automobilindustrie, sich um ihre zukünftigen Mitarbeiter bemühen und auf sie aktiv zugehen. Wenn das erarbeitet und analysiert ist, zeigt sich, wo und wann

der „War for Talents“ eröffnet wird. Die Branche sollte sich beispielsweise im Rahmen von Personalmarketing-Veranstaltungen in Schule und Universität im wahrsten Sinne des Wortes „neben“ jene Branchen stellen, die von Absolventen selbstverständlich und ohne Zweifel als interessanteste erachtet werden. Nur so kann die Immobilienbranche die Aufmerksamkeit der Besten erringen. Differenzierte Marketingkampagnen sind ergänzend denkbar.

Generalist versus Spezialist – was benötigen die Unternehmen wann?

Als „Youngster“ (mit Ausbildung oder Studium) sollte er/sie als Generalist starten. Nur so besteht die Möglichkeit, herauszufinden, welche Richtung einem liegt und welche Chancen sich im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld bieten. Die Generalistenphase sollte eine Lernphase sein, damit die individuellen Stärken und Schwächen erforscht, gespiegelt und erlebt werden können. Wenn ein junger Mensch in dieser Phase des beruflichen Anfangs die Chance bekommt, darüber informiert zu werden, welche Berufsbilder, d.h. Karrierewege oder Perspektiven die Branche bietet, kann er genau in dieser Phase langfristig gebunden und weiterentwickelt werden.

Wie kann man eine funktionierende Bildungs-Struktursteuerung erreichen?

Und letztlich steht dann die strategische Frage an, wir der oben genannte Wissenstransfer durch Taten erreicht werden kann. Dazu gehört die genaue Analyse von Werdegängen auf mittlerer und oberer Führungsebene. Was zeichnet diese Professionals aus, was sind ihre Spezifika, welche Trainings haben sie früh oder nachträglich durchlaufen, über welche Fremdsprachenkenntnisse verfügen sie – also eine Art Evaluation von Lebensläufen mit dem Aufdecken von Zusammenhängen, Meilensteinen etc.

Erstellung eines ZIA Berufs- und Karriereführers Immobilienwirtschaft für Immobilienunternehmen und Absolventen

Ganz konkret kann hier die Erarbeitung eines Leitfadens für die Karrieregestaltung in der Immobilienwirtschaft helfen. Darüber kann Absolventen plakativ und schlüssig vermittelt werden, welche Karrieremöglichkeiten die Branche bietet, welches Weiterentwicklungspotenzial besteht und letztendlich, welche Gehaltserwartungen damit verbunden sind. Als Kompendium sollte ein entsprechender Leitfaden ein Nachschlagewerk für Unternehmen sein wie auch für Absolventen in Bezug auf ihre Berufswahl. Dieses „Werk“ würde Transparenz schaffen und bei jungen Menschen die Attraktivität der Immobilienwirtschaft als Alternative zu anderen Branchen hervorheben. Die Forschung als weitere als wichtig zu erachtende Säule in diesem Kontext und demnach der Ausschussarbeit wird bei allen Bildungsthemen mitgedacht. Vertiefend behandelt wird dieser Bereich erst in einem weiteren Schritt – der nächste Geschäftsbericht wird dann vor allem dazu Informationen liefern.

Martina Borgmann ist Partnerin/Head of Competence Center Real Estate bei Kienbaum Executive Consultants und Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Bildung und Forschung.

Prof. Silke Weidner ist Lehrstuhlinhaberin Stadtmanagement am Institut für Städtebau und Landschaftsplanung der BTU Cottbus und Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Bildung und Forschung.

Bärbel Schomberg

Von nachhaltiger Unternehmensführung bis Compliance

Die ICG treibt die Umsetzung von Corporate Governance voran

2010 war für die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) ein erfolgreiches Jahr der Umsetzung. Es ging auf verschiedenen Ebenen darum, die erarbeiteten Standards und Systeme im Alltag der Unternehmen zu implementieren.

Standards für Compliance-Systeme

Viele Mitgliedsunternehmen haben bereits seit längerem die ICG-Leitlinien in ihren Unternehmen verankert. Nachdem die Initiative in den letzten Jahren ein auf die Immobilienbranche zugeschnittenes Compliance-System entwickelt hatte, konnten nun auch die ersten Zertifizierungen vorgenommen werden. Unter den Piloten waren u.a. Bilfinger, IVG, Jones Lang LaSalle, RREEF, Vivico. Weitere Mitglieder von ICG und ZIA werden nun für eine Zertifizierung motiviert.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) erarbeitet derzeit Standards für die Prüfung von Compliance-Systemen. Auch hier ist die ICG eingebunden, um ihre Ziele einzubringen und steht mit der entsprechenden Arbeitsgruppe in engem Kontakt.

Internationale Kooperation bei Etablierung von Zertifizierungssystemen

Die Österreichische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI), will das ICG-Zertifizierungssystem bei seinen rund 200 Mitgliedern einführen. Der Verein hat bereits seit einiger Zeit im Bereich Gebäude-Zertifizierungen das System des DGNB übernommen. Für den Bereich Unternehmens-Zertifizierungen soll nun das System der Initiative Corporate Governance angewandt werden. Auf der MIPIM wurde die Kooperation zum ersten Mal vorgestellt, die nun im Rahmen von Road Shows etc. in Österreich vorangetrieben wird.

Mit weiteren Verbänden und Organisationen steht die ICG zu möglichen Kooperationen im Kontakt und tauscht sich regelmäßig zu Corporate Governance-Themen mit anderen Organisationen mit gleichgerichteter Interessenlage im In- und Ausland aus.

Gute Unternehmensführung und Nachhaltigkeit

Über dieses Thema sprachen beim ICG-Mitgliederevent „The German Real Estate Summit“ hochkarätige Teilnehmer und Referenten wie Hermann Josef Lamberti (Vorstand, Deutsche Bank), Prof. Dr. Dr. Franz-Josef Radermacher (FAW/n Ulm, Mitglied des Club of Rome) und Dr. Peter H. Grassmann (ehem. Vorstandsvorsitzender, Carl Zeiss/Vorstandsvorsitzender Umwelt-Akademie). Die Veranstaltung wurde 2010 zum ersten Mal mit großem Erfolg durchgeführt und wird 2011 fortgesetzt. Ausgehend von der Exklusivität sowohl der Referenten als auch des Teilnehmerkreises hat sich diese Veranstaltung bereits jetzt – nach ihrem eigenen Selbstverständnis – als das „Davos der Immobilienwirtschaft“ etabliert.

Die ICG wird sich auch weiterhin auf allen Ebenen für die Umsetzung von Corporate Governance einsetzen: Denn nur wenn die Standards in den Unternehmen implementiert und jeden Tag gelebt werden, hat die Initiative ihr Ziel erreicht, die deutsche Immobilienbranche im Bereich Professionalität, Transparenz, Integrität und Fairness voranzubringen.

Bärbel Schomberg ist Vorsitzende des Vorstandes der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG), Vizepräsidentin des ZIA sowie Geschäftsführerin der Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH.

Der Verband

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. ist die ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft.
Der Verband fördert und begleitet geeignete Maßnahmen zum Erhalt und zur Verbesserung des wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und politischen Umfelds der Immobilienwirtschaft.

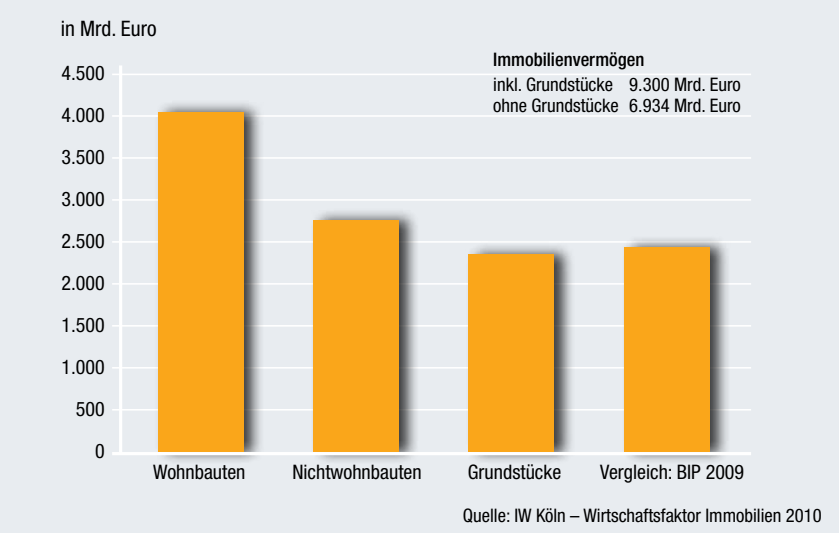
Der Verband

Immobilienwirtschaft

Die Immobilienwirtschaft ist eine der bedeutendsten Branchen in der deutschen Volkswirtschaft. Das Vermögen an Immobilien beträgt 9.300 Milliarden Euro. Der Wert von Immobilien und Grundstücken ist nicht nur im Vergleich mit dem deutschen Bruttoinlandsprodukt (BIP) erheblich. Was die Bruttowertschöpfung anbetrifft, erwirtschaftet nur das verarbeitende Gewerbe mehr.

Im Jahr 2009 hatte die gesamte Immobilienwirtschaft einen Anteil am BIP von 19,9 Prozent. Auch als Arbeitgeber ist die Immobilienwirtschaft von hoher Relevanz: Aktuell sind ca. 3,8 Millionen Arbeitnehmer in diesem Bereich beschäftigt. Dies sind 10 Prozent aller Arbeitnehmer in Deutschland.

Wert der Immobilien und Grundstücke in Deutschland



Verantwortung

Die Immobilienwirtschaft ist sich durch ihre Vielfalt an unterschiedlichsten Unternehmen und Verbänden ihrer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung bewusst. Insbesondere die Herausforderung des Klimawandels gilt es in den nächsten Jahrzehnten zu bewältigen. Zudem werden in Zeiten knapper Kassen immer mehr kreative Lösungen für das Miteinander unserer Gesellschaft vom Staat und der Wirtschaft verlangt.

Diesen Anspruch verantwortlich zu bündeln und angemessen zu vertreten, ist die Aufgabe des ZIA. Er spricht hierbei die Sprache der gesamten Immobilienwirtschaft mit einer Stimme.

Engagement

Der ZIA bündelt und vertritt die Interessen seiner Mitglieder einheitlich und umfassend bei der Willensbildung in Öffentlichkeit, Politik und Verwaltung. Er hat eine ordnungspolitische und am Kapitalmarkt orientierte Ausrichtung und bildet mit seinen Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft ab. Der ZIA sorgt für:

- Zeitnahe Information über politische Entwicklungen
- Mitwirkung und Einbringung bei der politischen Willensbildung
- Darstellung der Branche und Verbesserung der öffentlichen Wahrnehmung
- Vernetzung der Mitgliedsunternehmen
- Erstellung von Studien, Befragungen etc.
- Entwicklung von Positionen in Ausschüssen und Plattformen

„Der Verein vertritt und fördert die allgemeinen, wirtschaftlichen und ideellen Interessen der gesamten Immobilienwirtschaft. Er fördert und begleitet Maßnahmen, die geeignet sind, das wirtschaftliche, rechtliche, politische und steuerliche Umfeld der Immobilienwirtschaft zu erhalten und zu verbessern.“

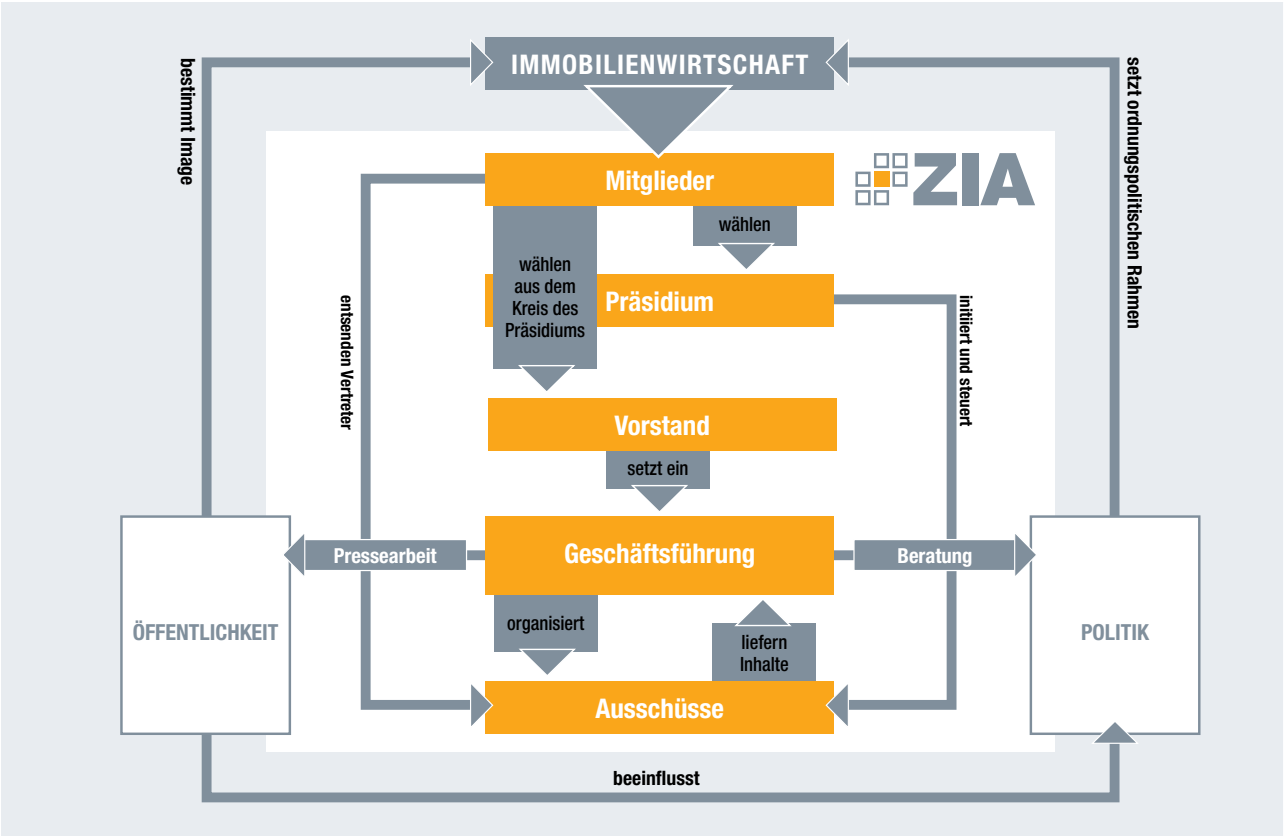
§ 2 Satzung Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Organisation und Arbeitsweise

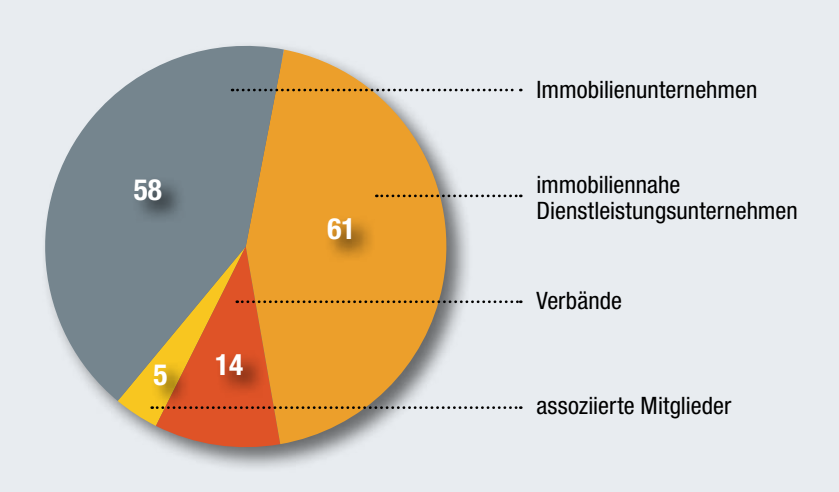
Als ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der Immobilienwirtschaft befindet sich der ZIA an der Schnittstelle zwischen Immobilienwirtschaft, Politik und Öffentlichkeit. Die Mitglieder des ZIA können auf direktem Weg über die Besetzung der Ausschüsse Einfluss auf die Verbandsarbeit nehmen. Die Geschäftsführung des ZIA nimmt die Positionen der Ausschüsse auf und trägt sie in die Politik, die Verwaltung und die Öffentlichkeit.

Mitglieder

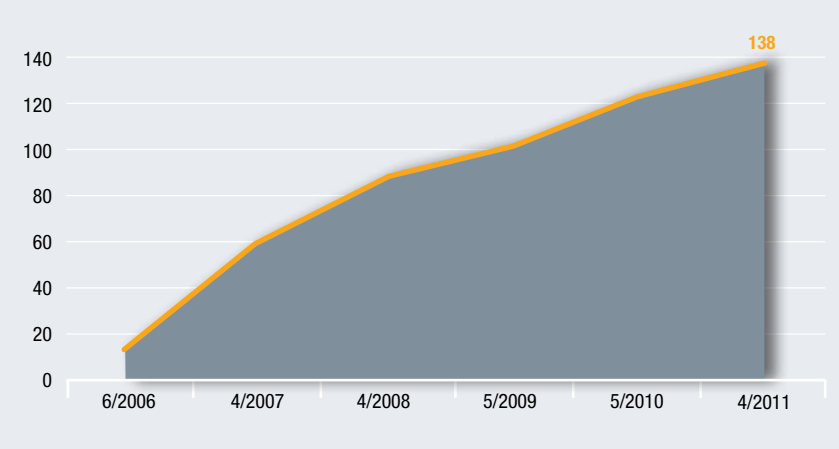
Seit der Gründung des ZIA im Juni 2006 ist die Zahl seiner Mitglieder auf 138 angewachsen. Der Verband besteht aus 58 Immobilienunternehmen, 61 immobiliennahen Dienstleistungsunternehmen, 14 Verbänden und 5 assoziierten Mitgliedern. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er seinen Mitgliedern, die zu den bedeutendsten Unternehmen und Verbänden der Immobilienwirtschaft gehören, eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).



Mitgliederstruktur



Mitgliederentwicklung



Die Mitgliederversammlung ist die höchste Instanz des ZIA und wird mindestens einmal jährlich abgehalten. Sie wählt das Präsidium. Aus dem Kreis des Präsidiums wählt sie den Vorstand, den Präsidenten, seine Stellvertreter und den Schatzmeister.

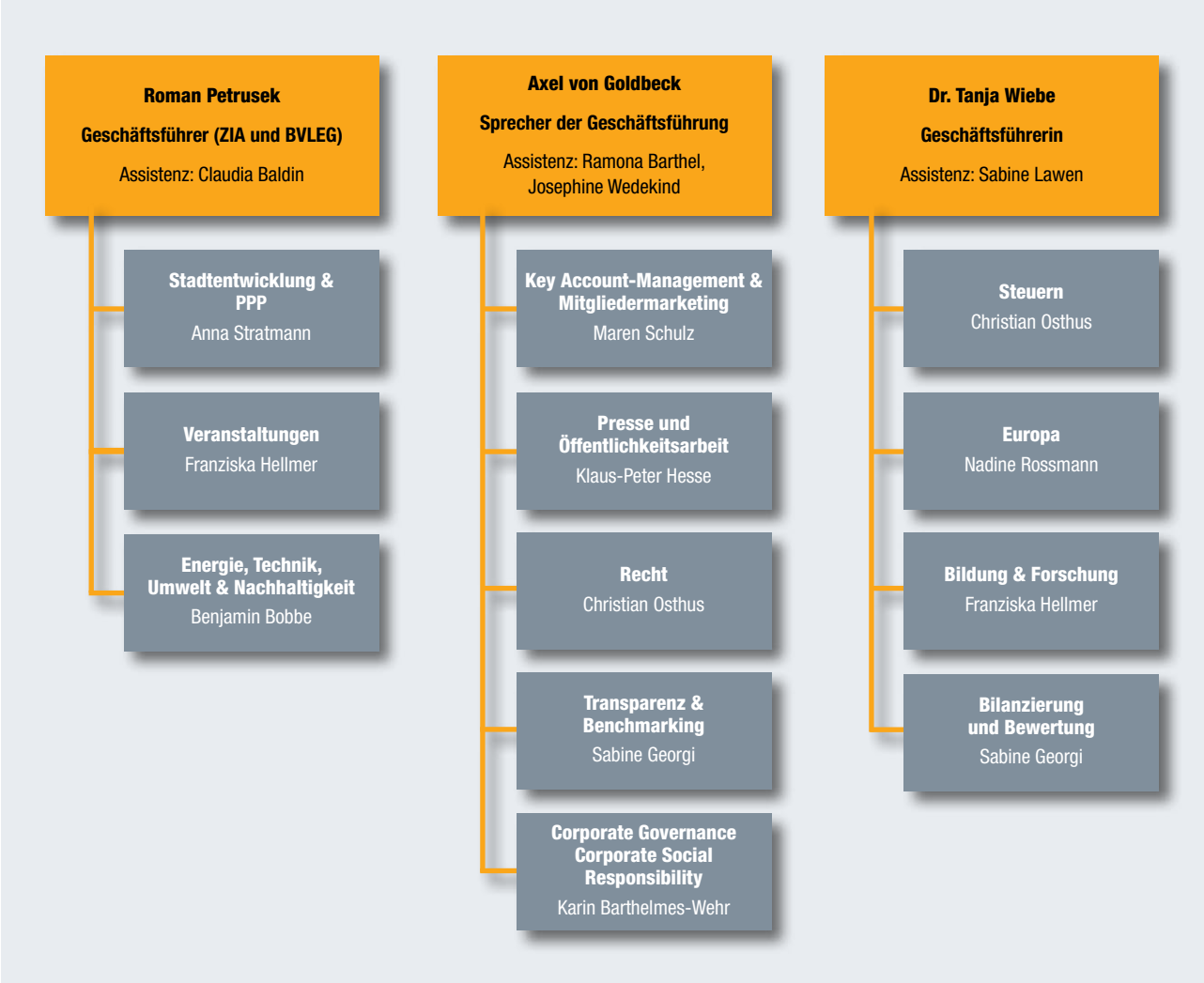
Präsidium

Das Präsidium hat die Gesamtleitung des ZIA, sowie die Aufgabe, die Bildung von Ausschüssen, Arbeitsgruppen und Plattformen zu einzelnen Themen zu initiieren. Die Mitglieder des Präsidiums werden von der Mitgliederversammlung für die Dauer von drei Jahren gewählt.

Vorstand und Geschäftsführung

Die Führung der Verbandsgeschäfte obliegt dem Vorstand. Die hauptamtliche Geschäftsführung vertritt den ZIA in unterschiedlichsten politischen und wirtschaftsorientierten Gremien und repräsentiert die Verbandsinteressen auf allen dafür geeigneten Ebenen.

Organigramm des ZIA



Ausschüsse und Plattformen

Die inhaltliche Arbeit des ZIA findet in Ausschüssen und Plattformen statt, die insgesamt mit rund 400 ehrenamtlich tätigen Vertretern der ZIA-Mitglieder besetzt sind. In regelmäßig einberufenen Sitzungen arbeiten die Mitglieder an der Meinungsbildung zu immobilienpolitischen Themen. Ihre Beschlüsse sind die Basis der ZIA-Arbeit.

Ausschüsse

- Bilanzierung und Bewertung
- Bildung und Forschung
- Energie, Technik, Umwelt
- Europa
- Finanzierung
- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
- Privatisierung und PPP
- Recht
- Stadtentwicklung
- Steuern
- Transparenz und Benchmarking
- Zukunftsinitiative

Plattformen

- Corporate Real Estate
- Hotel
- Immobilien-Aktiengesellschaften
- Logistik
- Wohnen

Aktivitäten

Der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA ist für viele Verbände, Messen und Veranstalter ein zuverlässiger Partner und Unterstützer. So gibt es eine enge Zusammenarbeit beim von der Immobilien Zeitung organisierten Karriereforum für den Nachwuchs der Branche sowie auf der Quo Vadis bei der Vorstellung des vom ZIA finanzierten Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen. Aber auch bei Messen wie der EXPO REAL als Partner der Media Lounge und Sponsor des gif-Immobilien-Forschungspreis oder der MIPIM mit einem eigenen Empfang ist der ZIA fest eingeplanter Bestandteil.

Der Immobilienaward des Magazins immobilienmanager gehört mittlerweile genauso in den Terminkalender des ZIA wie die Handelsblatt-Jahrestagung, die Cimmit, die Euro Finance Week und weitere hochkarätige Veranstaltungen.

Höhepunkt ist jedes Jahr der vom ZIA organisierte und durchgeführte Tag der Immobilienwirtschaft. 2010 konnten sich die Mitglieder hier unter anderen mit dem Dr. Peter Ramsauer austauschen. Der Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ist als Gastredner auch in diesem Jahr angekündigt. Ebenfalls zugesagt haben Jörg Asmussen, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen und Prof. Lars P. Feld vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

Auch der gemeinsam mit dem Bundesverband der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften organisierte Jahresempfang im Winter ist ein besonderes Highlight. Besonderer Gast war im vergangenen Jahr Dr. Andreas Scheuer, Parlamentarischer Staatssekretär des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. Im Rahmen dieser Veranstaltung wurden die Stadtentwicklungskonzepte für ländliche und periphere Räume von sechs studentischen Teams mit dem LEG-Preis 2010 ausgezeichnet.

ZIA Regional

Die Regionalbeauftragten des ZIA sind das Sprachrohr der Immobilienwirtschaft vor Ort. Sinn oder Unsinn von Zertifizierungssystemen oder auch das im Koalitionsvertrag für Nordrhein-Westfalen festgeschriebene Zurückfahren der Eigentumsförderung im Wohnungsbau waren einige der Themen,

zu denen Politik und regionale Wirtschaft ins Gespräch gekommen sind.

ZIA Aktuell

Monatlich erscheint in der Zeitschrift immobilienmanager eine informative Berichterstattung über die inhaltlichen Schwerpunkte sowie die Aktivitäten des Verbandes. Politik und Immobilienwirtschaft kommen hier gleichermaßen zu Wort.

info@zia

Der ZIA vertritt die gesamte Bandbreite der Immobilienwirtschaft. Positionen der Ausschüsse und inhaltliche Beschlüsse von Vorstand und Präsidium werden umfangreich mehrfach im Jahr im info@zia veröffentlicht.

Tag der Immobilienwirtschaft – Podiumsdiskussion

ZIA/BVLEG-Jahresempfang im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

ZIA AKTUELL

MATTNERS STANDPUNKT

Wer soll das bezahlen…

Förderung der energetischen Gebäudesanierung, Änderung des Mietrechts, Zukunft der Innenstädte, Novellierung des BauGB – die Themenliste auf der aktuellen politischen Agenda für die Immobilienwirtschaft ist lang. Die Ansprüche und Wünsche vieler Politiker hinken diesbezüglich leider der Realität hinterher. Deutlich wird dies an der Diskussion über die hoch gesteckten Ziele bei der Gebäudesanierung. Es gibt immer noch Politiker, die höhere Anforderungen bei der Energieeinsparverordnung fordern, aber ihren eigenen Hausaufgaben nicht nachkommen. Das Mietrecht ist weiterhin ein Hemmnis, die Mittel bei der Gebäudesanierung sind nicht auskömmlich und die vom ZIA stets eingeforderten erweiterten steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten werden nur zaghaft von der Politik unterstützt. Klimaschutz ohne Wirtschaftlichkeit wird aber nicht funktionieren.

Kontrovers diskutiert wird auch das Weißbuch Innenstadt, welches die Richtung für starke, attraktive und lebenswerte Zentren der Zukunft bestimmen soll. Der ZIA ist in diesen Prozess involviert und konnte auch bereits für den Einzelhandel Erfolge erzielen. Richtungsweisend wird das Weißbuch aber nur dann, wenn die Politik erkennt, dass Investoren nicht Risiko, sondern Chance für unsere Städte sind. Die anstehende Novellierung des Baurechts bietet die erste Gelegenheit, der gewachsenen Bedeutung unserer Städte gerecht zu werden.

Die aktuelle Agenda steht für die Vielfalt an gesamtgesellschaftlichen Herausforderungen, vor denen die Immobilienwirtschaft steht. Herausforderungen, denen sich auch der Nachwuchs in der Immobilienwirtschaft wird stellen müssen. Grund genug, in nebenstehendem Beitrag das Thema Bildung und Forschung näher zu beleuchten.

Ihr

Dr. Andreas Mattner, Präsident

Ausgezeichneter Nachwuchs: Der ZIA überreichte Moritz Müller (Mitte) den immobilien**manager.Award 2011** als Student des Jahres.

Bildung als Zukunftsaufgabe

In Deutschland wird spätestens seit den ersten Pisa-Untersuchungen bei jeder sich bietenden Gelegenheit verkündet, dass Bildung eine hohe Priorität bei den drängenden Zukunftsfragen hat. Die Immobilienwirtschaft macht da keine Ausnahme – und es ist erfreulicherweise nicht nur bei Ankündigungen geblieben. Es gibt allerdings durchaus noch Baustellen.

Von Martina Borgmann und Silke Weidner

Die Immobilienwirtschaft im ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss sieht Bildung aus drei Gründen als wichtige Zukunftsaufgabe. Zunächst einmal ist Bildung der Garant für qualifizierten Nachwuchs. Hieraus folgt der zweite Punkt – dass Bildung die Basis für eine professionelle Immobilienwirtschaft in der Zukunft ist. Der dritte Aspekt: Bildung trägt dazu bei, dass die Immobilienprofessionals den immer komplexeren Anforderungen der globalisierten Wirtschaft Rechnung tragen können. Aufbauend auf diesem Dreiklang unterstützt der ZIA den Nachwuchs – beispielsweise, indem er ihn für herausragende Leistungen auszeichnet. So wurde Anfang des Jahres im Rahmen des immobilien**manager.Award 2011** der „Student des Jahres" geehrt. Ausgezeichnet wurde Moritz Müller von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Geislingen. Müller erhielt den Preis als Anerkennung seiner hervorragenden Noten, seines vorbildlichen Engagements an der Hochschule sowie seiner wissenschaftlich anspruchsvollen und zugleich praxisrelevanten Abschlussarbeit. Der ZIA fungierte als Kooperationspartner des Preises und hat sich an der Auszeichnung beteiligt, um eine Brücke zwischen den Anforderungen der Ausbildungs- und Studieninstitutionen zu den Anforderungen der Arbeit gebenden Unternehmen zu schlagen.

Wie diese Brücke zwischen Theorie und Praxis über die Nachwuchsehrung hinaus weitergebaut werden soll, ist zumindest teilweise noch offen. Daher hat der ZIA diese Frage zum Inhalt seines Ausschusses „Bildung und Forschung" gemacht. Dabei zeigt sich immer wieder, dass die Vorstellungen bei den Bildungs- und Forschungseinrichtungen einerseits sowie den Unternehmen andererseits noch divergieren. Die Frage, ob die immobilienwirtschaftliche Praxis eher Spezialisten oder Generalisten braucht, ob immobilienspezifische oder allgemeine Studiengänge wie Betriebswirtschaftslehre die besseren Voraussetzungen für eine Immobilienkarriere bieten und welchen Stellenwert das sogenannte Training on the Job einnimmt, werden dabei kontrovers diskutiert. Die deutsche Immobilienwirtschaft braucht diesen Diskurs, um die Weichen noch besser in Richtung Zukunft stellen zu können.

Eine Schlussfolgerung des Ausschusses: Die Immobilienwirtschaft muss sich für die Zukunft aufstellen. Um die konkreten Zukunftsanforderungen zu eruieren, wird der ZIA eine Umfrage unter seinen Mitgliedern durchführen. Ein Vorteil hierbei ist, dass die Mitglieder des ZIA sowohl aus Unternehmen als auch Verbänden sowie privaten und öffentlichen Forschungsträgern bestehen. Daher werden einerseits unternehmensspezifische Fragestellungen berücksichtigt werden können („Nach welchen Fachrichtungen werden die Unternehmen suchen?" „Welche Bedarfe werden die Unternehmen künftig haben?") als auch die ausbildungsspezifische Sicht einfließen können („Was muss und kann von Hochschulen, Fachhochschulen und Ausbildungsbetrieben geleistet werden, damit Absolventen das künftige Anforderungsprofil der Unternehmen erfüllen können?"). Das Ergebnis der Umfrage wird Weichen stellenden Charakter haben – für die Ausschussarbeit beim ZIA und die gesamte Immobilienwirtschaft.

Martina Borgmann und Silke Weidner sind Vorsitzende des Ausschusses Bildung und Forschung beim ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss.

SAVE THE DATE
BERLIN, 28. JUNI 2011
ZIA
TAG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2011

Im Gespräch mit…

…Dr. Gerhard Niesslein, Vizepräsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss und Sprecher des Vorstandes der IVG Immobilien AG.

Herr Dr. Niesslein, hat die Immobilienwirtschaft verschlafen, sich rechtzeitig um Nachwuchsfragen zu kümmern?

Dr. Gerhard Niesslein: Die Immobilienwirtschaft steht in der Attraktivität für den Führungsnachwuchs zugegebenermaßen nicht an der Spitze. Aber das Image der Branche und die Anziehungskraft für Studenten verschiedenster Fachrichtungen haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Diesen Weg müssen wir weiter fortsetzen. Der Erfolg hierbei hängt unter anderem davon ab, welchen Stellenwert wir den Themen Aus- und Weiterbildung sowie der immobilienwirtschaftlichen Forschung zugestehen. Je professioneller die Branche in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit ist, desto größer sind die Chancen auf Nachwuchs.

Wie lässt sich der Stellenwert beispielsweise beim Thema Forschung verbessern?

Dr. Gerhard Niesslein: Eine Möglichkeit ist die Einbindung von immobilienbezogenen Institutionen, Studien- und Forschungseinrichtungen in die Arbeit des ZIA. So sind beispielsweise die Immoebs und die gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung Mitglied im ZIA. Eine andere Möglichkeit besteht in der Förderung von Forschungsinstituten. So unterstützt der ZIA – wie andere Verbände und Unternehmen auch – die Forschungsstelle Immobilienökonomik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln), das sich in seiner wissenschaftlichen Arbeit weit über das für branchenübergreifende Forschungsinstitut übliche Maß hinaus für die Immobilienwirtschaft engagiert. Solche Kooperationen und Mitgliedschaften sollten intensiviert werden, denn sie fördern den Dialog und damit die Qualität der Ergebnisse. Auch die EBS European Business School sowie die IREBS International Real Estate Business School seien an dieser Stelle genannt - der Forschungsoutput für die Immobilienwirtschaft ist dort ebenfalls bemerkenswert.

Vielen Dank für das Gespräch.

TERMINE

21.05.2011
IZ Karriereforum, Frankfurt am Main

9.6. - 10.6.2011
18. Handelsblatt Jahrestagung, Berlin

14.6. - 15.6.2011
Real Estate North , Hamburg

28.06.2011
Tag der Immobilienwirtschaft, Berlin

Wussten Sie schon, …

…dass etwa die Hälfte der Immobilienunternehmen in den vergangenen Monaten Neueinstellungen plante, während nur 15 Prozent Stellen abbauen wollten?

(Quelle: Umfrage des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss unter seinen Mitgliedern im Vorfeld der Expo Real 2010)

Kontakt

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Wallstraße 16
10179 Berlin

Telefon 030 / 20 21 585 - 0
Fax 030 / 20 21 585 - 29
info@zia-deutschland.de

ZIA
www.zia-deutschland.de

42 immobilien**manager** 5 - 2011

immobilien**manager** 5 - 2011 43

ZIA Aktuell, immobilienmanager-Ausgabe 5/2011

Vorstand

Dem Vorstand obliegt die laufende Geschäftsführung. Diese kann er ganz oder in Teilen auf die Geschäftsführung übertragen.

Präsident
Dr. Andreas Mattner
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Geschäftsführer

Ehrenpräsident
Dr. Eckart John von Freyend
Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.
Präsident
GSW Immobilien AG
Aufsichtsratsvorsitzender
HAMBORNER REIT AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Vizepräsident und Schatzmeister
Friedrich Wilhelm Patt
Hannover Leasing GmbH & Co. KG
Sprecher der Geschäftsführung

Vizepräsident
Ulrich Höller
DIC Asset AG
Vorsitzender des Vorstands

Vizepräsident
Dr. Gerhard Niesslein
IVG Immobilien AG
Sprecher des Vorstands

Vizepräsidentin
Bärbel Schomberg
Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH
Managing Director

Vizepräsident
Christian Ulbrich
Jones Lang LaSalle Europe Ltd.
CEO EMEA

Vizepräsident
Thomas Zinnöcker
GSW Immobilien AG
Vorstandsvorsitzender

Präsidium

Das Präsidium leitet die gesamte Tätigkeit des ZIA. Es ist für alle Angelegenheiten zuständig, soweit sie nicht durch gesetzliche Vorschriften oder durch die Satzung anderen Organen vorbehalten sind.

Dr. Georg Allendorf
RREEF Investment GmbH
Geschäftsführer

Klaus Beine
Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte
Rechtsanwalt und Partner

Jan Bettink
Landesbank Berlin AG
Vorstandsmitglied

Claus-Matthias Böge
Deutsche EuroShop AG
Sprecher des Vorstands

Matthias Böning
mfi management für immobilien AG
Vorstandsvorsitzender

Stefan Brendgen
Allianz Real Estate Germany
CEO

Michael Bücker
Commerz Real AG
Sprecher des Vorstandes

Prof. Michael Cesarz
METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG
Sprecher der Geschäftsführung

Claus-Jürgen Cohausz
Westdeutsche ImmobilienBank AG
Mitglied des Vorstandes

Prof. Thomas Dilger
Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte GmbH/Wohnstadt Hessen GmbH
Geschäftsführer

Wolfgang Egger
PATRIZIA Immobilien AG
Vorstandsvorsitzender

Birger Ehrenberg
Geschäftsführer
ENA Experts GmbH & Co. KG

Paul Eldag
Head of Business Unit Site Development
ARCADIS Deutschland GmbH

Günter Manuel Giehr
MEAG Munich Ergo Asset Management GmbH
Geschäftsführer

Bernhard H. Hansen
Vivico Real Estate GmbH
Vorsitzender der Geschäftsführung

Ulrich Höller
DIC Asset AG
Vorsitzender des Vorstands

Dr. Eckart John von Freyend
Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.
Präsident
GSW Immobilien AG
Aufsichtsratsvorsitzender
HAMBORNER REIT AG
Aufsichtsratsvorsitzender

Christoph Kahl
Jamestown US-Immobilien GmbH
Geschäftsführer und Gesellschafter

Werner Knips
Heidrick & Struggles Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Senior Partner

Barbara Knoflach
SEB Asset Management AG
Vorstandsvorsitzende

Frank Krätzschmar
Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG)
Geschäftsführer

Dr. Reinhard Kutscher
Union Investment Real Estate GmbH
Sprecher der Geschäftsführung

Dr. Andreas Mattner
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Geschäftsführer

Christoph Mölleken
AXA Investment Managers Deutschland GmbH
Geschäftsführer

Dr. Mathias Müller
GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH
Geschäftsführer

Dr. Gerhard Niesslein
IVG Immobilien AG
Sprecher des Vorstands

Rainer Nonnengässer
YOUNIQ AG
Vorstand

Friedrich Wilhelm Patt
Hannover Leasing GmbH & Co. KG
Sprecher der Geschäftsführung

Rupprecht Rittweger
Investa Projektentwicklungs- und Verwaltungs GmbH
Geschäftsführer

Bärbel Schomberg
Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH
Managing Director

Dr. Joachim Seeler
VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.
Vorstand

Prof. Dr. Matthias Thomas
gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
Präsident

Peter Tzeschlock
Drees & Sommer AG
Vorstand

Christian Ulbrich
Jones Lang LaSalle Europe Ltd.
CEO EMEA

Wolfgang Weinschrod
Prelios Immobilien Management GmbH
Chairman

Dr. Marc Weinstock
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG
Aufsichtsratsvorsitzender

Claus Wisser
WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG

Wolfgang Wingendorf
TREUREAL GmbH
Geschäftsführer

Michael Zahn
Deutsche Wohnen AG
Vorstandsvorsitzender

Thomas Zinnöcker
GSW Immobilien AG
Vorstandsvorsitzender

Ausschüsse

Die inhaltliche Arbeit des ZIA findet in Ausschüssen statt, die mit insgesamt über 400 ehrenamtlich tätigen Vertretern der ZIA-Mitglieder besetzt sind. Die Beschlüsse und Empfehlungen der Ausschüsse sind die Basis der Verbandsarbeit.

Bilanzierung und Bewertung

Dieser Ausschuss widmet sich den häufig umstrittenen Fragen bei der Bewertung und Bilanzierung von Grundstücksvermögen und spricht Empfehlungen zur Klärung der bestehenden Probleme aus.

Vorsitzender
Bert-Peter Consoir
Deloitte & Touche GmbH

Bildung und Forschung

Ziel der Ausschussarbeit ist die Verbesserung des Wissenstransfer zwischen Firmen, Hochschulen, Instituten und Verbänden.

Vorsitzende
Martina Borgmann
Kienbaum Executive Consultants

Prof. Silke Weidner
Brandenburgische Technische Universität Cottbus

Energie Technik Umwelt

Im Mittelpunkt der Arbeit dieses Ausschusses stehen Energie- und klimarelevante Gesetze und Verordnungen für den Gebäudebereich und deren praktische Umsetzung.

Vorsitzender
Matthias Böning
mfi management für immobilien AG

Europa

Der Ausschuss Europa positioniert den Verband in Brüssel bei Europäischem Parlament, Kommission, Rat und Wirtschafts- und Sozialausschuss mit Unterstützung des BDI in einem gemeinsamen Büro.

Vorsitzender
Wolfgang Weinschrod
Prelios Immobilien Management GmbH

Finanzierung

Dieser Ausschuss untersucht die Auswirkungen von Regulierungsvorhaben auf immobiliennahe Banken-, Versicherungs- und Fondsunternehmen.

Vorsitzender
Dr. Wulf Meinel
The Carlyle Group

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Dieser Ausschuss berät über die Umsetzung von Vorstands- und Präsidiumsbeschlüssen mittels geeigneter Kommunikationsstrategien.

Vorsitzender
Thomas Zinnöcker
GSW Immobilien AG

Recht

Das Thema Recht wird in diesem Ausschuss vielschichtig behandelt. Schwerpunkte sind aktuell das Mietrecht, der Anlegerschutz und das Maklerrecht.

Vorsitzender
Dr. Johannes Niewerth
Gleiss Lutz Rechtsanwälte

Privatisierung und PPP

Dieser Ausschuss konzentriert sich auf Public Private Partnership (PPP) als modernes Instrument nachhaltiger Projekt- und Quartiersentwicklung.

Vorsitzender

Thomas Henkel

Arcadis Deutschland GmbH

Stadtentwicklung

Der Ausschuss Stadtentwicklung setzt sich für eine nachhaltige Stadtentwicklung ein, die an Klimaschutz- und Energieeinsparzielen orientiert ist und auf eine konsequente Innenentwicklung setzt.

Vorsitzender

Frank Krätzschmar

Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG)

Steuern

Die Arbeit dieses Ausschusses konzentriert sich auf die immobilienwirtschaftlich relevanten Steuerthemen. Gerade die kapitalmarkorientierte Immobilienwirtschaft ist immer wieder von kurzfristigen und folgenschweren Änderungen im Steuerrecht betroffen.

Vorsitzender

Dr. Hans Volkert Volckens

IC Immobilien Holding AG

Transparenz und Benchmarking

Noch ist die Transparenz des deutschen Immobilienmarktes geringer als in anderen Ländern wie z.B. den USA oder Großbritannien. Der Ausschuss analysiert die bestehenden Defizite und erarbeitet Lösungsvorschläge.

Vorsitzender

Dr. Georg Allendorf

RREEF Investment GmbH

Zukunftsinitiative

Dieser Ausschuss diskutiert die kommenden Herausforderungen für die deutsche Immobilienwirtschaft und leitet Handlungsempfehlungen ab, um die Wettbewerbschancen der Zukunft zu sichern.

Vorsitzender

Werner Knips

Heidrick & Struggles Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.

Der Verein erarbeitet und etabliert Grundsätze einer transparenten und professionellen Unternehmensführung in der Immobilienwirtschaft.

Vorstand

Vorstandsvorsitzende

Bärbel Schomberg

Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH

stellv. Vorsitzender

Werner Knips

Heidrick & Struggles Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Dr. Wulf Meinel

The Carlyle Group

Dr. Jürgen Hübner

Latham & Watkins

Prof. Dr. Karl-Werner Schulde

IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

www.immo-initiative.de

Plattformen

Neben der Ausschussarbeit diskutiert der ZIA aktuelle Themen verschiedener Segmente branchen-, unternehmens- und verbandsübergreifend in Plattformen, die auch Interessenten offenstehen, die nicht im ZIA organisiert sind.

Corporate Real Estate

Leitung

N.N.

Hotelimmobilien

Leitung

Matthias Niemeyer

STIWA Hotel Valuation & Consulting GmbH

IT und Multimedia

Leitung

Jürgen Brennauer

IBM Deutschland GmbH

Logistik

Leitung

Dr. Thomas Steinmüller

Cap Ten AG

Wohnen

kommissarische Leitung

Thomas Zinnöcker

GSW Immobilien AG Geschäftsstelle

Geschäftsstelle

ZIA
Zentraler Immoblien Ausschuss e.V.

Wallstraße 16
10179 Berlin

Telefon: 030 / 20 21 585 – 0
Fax: 030 / 20 21 585 – 29

info@zia-deutschland.de
www.zia-deutschland.de

Büro Brüssel

ZIA
Zentraler Immoblien Ausschuss e.V.
German Property Federation

Rue du Commerce 31
B-1000 Brüssel

Telefon: 0032 2 792 1005
Fax: 0032 2 792 1010

Ansprechpartner

Axel von Goldbeck
Sprecher der Geschäftsführung

Roman Petrusek
Geschäftsführer

Dr. Tanja Wiebe
Geschäftsführerin

Klaus-Peter Hesse
Pressesprecher
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Karin Barthelmes-Wehr
Corporate Governance, Corporate Social Responsibility
Leiterin Geschäftsstelle Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.

Benjamin Bobbe
Energie, Technik, Umwelt und Nachhaltigkeit

Sabine Georgi
Bilanzierung und Bewertung, Transparenz und Benchmarking

Franziska Hellmer
Bildung und Forschung, Veranstaltungen

Maik Hörold
Energie, Technik, Umwelt und Nachhaltigkeit (bis 31.01.2011)

Christian Osthus
Steuern und Recht

Nadine Rossmann
Europa
Leiterin Büro Brüssel

Maren Schulz
Key Account Management und Mitgliedermarketing

Anna Stratmann
Stadtentwicklung und PPP

Claudia Baldin
Assistentin der Geschäftsführung

Elke Dreysel
Projektassistentin

Sabine Lawen
Assistentin der Geschäftsführung

Anja Nadolny
Veranstaltungen, Empfang

Josephine Wedekind
Assistentin der Geschäftsführung

Mitglieder

Mitgliedsverbände

BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V.
Friedrichstraße 34
60323 Frankfurt
Tel.: 069 / 29 80 28 90
Fax: 069 / 29 80 28 919
verband@biis.info
www.biis.info

Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.
Alexander-von-Humboldt-Str. 4
53604 Bad Honnef
Tel.: 02224 / 77 07 0
Fax: 02224 / 77 07 77
info@galabau.de
www.galabau.de

Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften e.V.
Wallstraße 16
10179 Berlin
Tel.: 030 / 20 45 04 40
Fax: 030 / 20 21 585 29
bvleg@bvleg.de
www.bvleg.de

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.
Maintower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt
Tel.: 0221 / 420 32 00
Fax: 0221 / 420 32 02
mail@immo-frauen.de
www.immo-frauen.de

GEFMA Deutscher Verband für Facility Management e.V.
Dottendorfer Str. 86
53129 Bonn
Tel.: 0228 / 23 03 74
Fax: 0228 / 23 04 98
info@gefma.de
www.gefma.de

German Council of Shopping Centers e. V.
Bahnhofstraße 29
71638 Ludwigsburg
Tel.: 07141 / 38 80 83
Fax: 07141 / 38 80 84
office@gcsc.de
www.gcsc.de

gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
Wilhelmstraße 12
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 23 68 10 70
Fax: 0611 / 23 68 10 75
info@gif-ev.de
www.gif-ev.de

IBU Institut Bauen und Umwelt e.V.
Rheinufer 108
53639 Königswinter
Tel.: 02223 / 29 66 79 0
Fax: 02223 / 29 66 79 1
info@bau-umwelt.com
www.bau-umwelt.de

Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.
Littenstraße 10
10179 Berlin
Tel.: 030 / 27 57 26 0
Fax: 030 / 27 57 26 49
info@ivd.net
www.ivd.net

IMMOEBS e.V.
Friedenstraße 31a
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 44 78 495
Fax: 0611 / 44 78 496
info@immoebs.de
www.immoebs.de

RICS Deutschland Ltd.
Junghofstraße 26
60311 Frankfurt
Tel.: 069 / 65 00 75 0
ricsdeutschland@rics.org
www.rics.org

Urban Land Institute ULI
Hedderichstr. 55-57
60594 Frankfurt
Tel.: 069 / 60 62 71 80
Fax: 069 / 76 80 67 91 81
coordinator@germany.uli.org
http://germany.uli.org

Verband Deutscher Pfandbriefbanken (vdp) e.V.
Georgenstraße 21
10117 Berlin
Tel.: 069 / 209 15 100
Fax: 069 / 209 15 101
vdp@pfandbrief.de
www.pfandbrief.de

VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.
Georgenstraße 24
10117 Berlin
Tel.: 069 / 31 80 49 99
Fax: 069 / 32 30 19 79
kontakt@vgf-online.de
www.vgf-online.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

Aareal Bank
Paulinenstraße 15
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 348 0
Fax: 0611 / 348 2549
aareal@aareal-bank.com
www.aareal-bank.com

Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH
Bettinastr. 53-55
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 76 80 72 0
Fax: 069 / 76 80 72 499
info.germany@aberdeen-asset.com
www.aberdeen-immobilien.de

ABG Allgemeine Bauträgergesellschaft mbH & Co. KG
Promenadeplatz 12
80333 München
Tel.: 089 / 24 22 66 0
Fax: 089 / 24 22 66 44
info@abg-gruppe.de
www.abg-gruppe.de

Accor Hotellerie Deutschland GmbH
Hans-Schwindt-Str. 2
81829 München
Tel.: 089 / 630 02 0
Fax: 089 / 630 02 385
contact@activumsg.com
www.accorhotels.de

Activum SG Advisory GmbH
Greifswalder Str. 155
10409 Berlin
Tel.: 030 / 23 25 32 10
Fax: 030 / 23 25 32 01
contact@activumsg.com
www.activumsg.com

Allianz Real Estate Germany GmbH
Charlottenstraße 3
70182 Stuttgart
Tel.: 0711 / 6 63 0
Fax: 0711 / 6 63 3743
immo.info@allianz.de
www.allianz-immobilien.de

alstria office REIT-AG
Bäckerbreitergang 75
20355 Hamburg
Tel.: 040 / 22 63 41 300
Fax: 040 / 22 63 41 310
info@alstria.de
www.alstria.de

alt + kelber Immobiliengruppe GmbH
Bahnhofstraße 7
74072 Heilbronn
Tel.: 07131 / 60 90 0
Fax: 07131 / 60 90 19
info@altundkelber.de
www.altundkelber.de

Altmeppen Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH
Frankfurter Straße 2
38122 Braunschweig
Tel.: 0531 / 80 11 6 60
Fax: 0531 / 80 11 6 66
altmeppen@altmeppen.de
www.altmeppen.de

Anschutz Entertainment Group Development GmbH
Q207 Friedrichstraße 76
10117 Berlin
Tel.: 030 / 20 60 70 80
info@anschutz-entertainment-group.de
www.anschutz-entertainment-group.de

ARCADIS Deutschland GmbH
Theodor-Heuss-Allee 108
60486 Frankfurt/M.
Tel.: 069 / 79 590 0
Fax: 069 / 79 590 590
info@arcadis.de
www.arcadis.de

aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Mergenthaler Allee 15-21
65760 Eschborn
Tel.: 06196 / 52 32 0
Fax: 06196 / 52 32 199
info@aurelis-real-estate.de
www.aurelis-real-estate.de

AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler
Hammerbrookstraße 5
20097 Hamburg
Tel.: 040 / 24 19 70
Fax: 040 / 2 80 29 43
info@vbv-gruppe.de
www.avw-gruppe.de

AXA Investment Managers Deutschland GmbH
Bleichstr. 2-4
60313 Frankfurt
Tel.: 069 / 900 25 0
Fax: 069 / 900 25 15990
clientserviceifa@axa-im.com
www.axa-im.de

B&O Wohnungswirtschaft GmbH & Co. KG
Leonhard-Moll-Bogen 10
81373 München
Tel.: 089 / 895 21 218
Fax: 089 / 895 21 296
info@bo-wohnungswirtschaft.de
www.bo-wohnungswirtschaft.de

Bauwens GmbH & Co. KG
Gereonstr. 43-65
50670 Köln
Tel.: 0221 / 40 084 0
Fax: 0221 / 40 084 599
info@bauwens.de
www.bauwens.de

BEITEN BURKHARDT Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Westhafenplatz 1
60327 Frankfurt
Tel.: 069 / 75 60 95 0
Fax: 069 / 75 60 95 512
bblaw-frankfurt@bblaw.com
www.bblaw.de

BEOS GmbH
Burgstraße 27
10178 Berlin
Tel.: 030 / 28 00 99 0
Fax: 030 / 28 00 99 66
info@beos.net
www.beos.net

Mitglieder

Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG
Budapester Straße 1
10787 Berlin
Tel.: 030 / 25 99 90
Fax: 030 / 25 99 91 31
www.berlinhyp.de

Bilfinger Berger Hochbau GmbH
Herriotstr. 1
60528 Frankfurt
Tel.: 069 / 478 91 0
Fax: 069 / 478 91 140
info@hochbau.bilfinger.de
www.hochbau.bilfingerberger.de

BKN biostrom AG
Vechtaer Marsch 9
49377 Vechta
Tel.: 04441 / 909 66 0
Fax: 04441 / 909 66 10
info@bkn-biostrom.de
www.bkn-biostrom.de

Bögner Hensel & Partner Rechtsanwälte Notare Steuerberater
Zeppelinallee 47
60487 Frankfurt
Tel.: 069 / 79 40 5 0
Fax: 069 / 79 40 5 110
mail@bhp-anwaelte.de
www. bhp-anwaelte.de

BulwienGesa AG
Nymphenburger Str. 5
80335 München
Tel.: 089 / 23 23 76 0
Fax: 089 / 23 23 76 76
info@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte
Neue Mainzer Straße 28
60311 Frankfurt
Tel.: 069 / 97 10 97 100
Fax: 069 / 97 10 97 200
frankfurt@buse.de
www.buse.de

C&L Ludwig Immobilienverwaltungsgesellschaft mbH
Charlottenstraße 53/54
10117 Berlin
Tel.: 030 / 20 30 60
Fax: 030 / 20 30 63 56
info@cul-immo.de
www.cul-immo.de

CapTen AG
Fontanestr. 21
14193 Berlin
Tel.: 030 / 814 50 416
Fax: 030 / 814 50 419
info@capten.de
www.capten.de

Carlyle Group
c/o CREA Germany GmbH
Senckenberganlage 16
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 50 50 65 70
Fax: 069 / 50 50 65 765
www.carlyle.com

Clifford Chance
Mainzer Landstr. 46
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 71 99 01
Fax: 069 / 71 99 4000
www.cliffordchance.com

Commerz Real AG
Kreuzberger Ring 56
65205 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 71 05 0
Fax: 0611 / 71 05 285
info@commerzreal.com
www.commerzreal.com

Cushman & Wakefield LLP
Westhafenplatz 6
60327 Frankfurt
Tel.: 069 / 50 60 73 0
Fax: 069 / 50 60 73 400
office.de@eur.cushwake.com
www.cushmanwakefield.com

Deka Immobilien Investment GmbH
Taunusanlage 1
60329 Frankfurt
Tel.: 069 / 71 47 0
Fax: 069 / 71 47 3529
immobilien@deka.de
www.deka-immobilien.de

Deloitte & Touche GmbH Wirtschafts-prüfungsgesellschaft
Rosenheimer Platz 4
81669 München
Tel.: 089 / 290 36 0
Fax: 089 / 290 36 8108
kontakt@deloitte.de
www.deloitte.com/de

Deutsche Bank AG
Theodor-Heuss-Allee 70
60486 Frankfurt
Tel.: 069 / 910 00
Fax: 069 / 910 34 225
deutsche.bank@db.com
www.db.com

Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft BauGrund
Chlodwigplatz 1
53119 Bonn
Tel.: 0228 / 518 0
Fax: 0228 / 518 298
info@baugrund.de
www.baugrund.de

Deutsche EuroShop AG
Oderfelder Straße 23
20149 Hamburg
Tel.: 040 / 41 35 79 0
Fax: 040 / 41 35 79 29
info@deutsche-euroshop.de
www.deutsche-euroshop.de

Deutsche Hypothekenbank AG
Georgsplatz 8
30159 Hannover
Tel.: 0511 / 30 45 0
Fax: 0511 / 30 45 459
mail@deutsche-hypo.de
www.deutsche-hypo.de

Deutsche Messe AG
Messegelände
30521 Hannover
Tel.: 0511 / 89 0
Fax: 0511 / 89 32626
www.messe.de

Deutsche Reihenhaus AG
Poller Kirchweg 99
51105 Köln
Tel.: 0221 / 340 30 90
Fax: 0221 / 340 30 911
info@reihenhaus.de
www.reihenhaus.de

Mitglieder

DIC Asset AG
Eschersheimer Landstr. 223
60320 Frankfurt
Tel.: 069 / 27 40 33 0
Fax: 069 / 27 40 33 69
info@dic-asset.de
www.dic-asset.de

DIP - Deutsche Immobilien Partner
Kennedydamm 55
40476 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 83 91 0
Fax: 02 11 / 83 91 255
kontakt@dip-immobilien.de
www.dip-immobilien.de

DKB Immobilien AG
Jägerallee 23
14469 Potsdam
Tel.: 0331 / 290 30
Fax: 0331 / 290 54 10
zentrale@dkb-immo.de
www.dkb-immo.de

Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmen und Kommunalberatung mbH
Friedrich-Ebert-Damm 311
22159 Hamburg
Tel.: 040 / 64 55 77 0
Fax: 040 / 64 55 77 33
info@dr-lademann-partner.de
www.dr-lademann-partner.de

Drees & Sommer AG
Untere Waldplätze 28
70569 Stuttgart
Tel.: 0711 / 13 17 0
Fax: 0711 / 13 17 100
info@dreso.com
www.dreso.com

DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG
Frankfurter Straße 39
65189 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 34 11 0
Fax: 0611 / 34 11 3299
info@dsk-gmbh.de
www.dsk-gmbh.de

DTZ Deutschland Holding GmbH
Linkstraße 2
10785 Berlin
Tel.: 030 / 20 17 05 0
Fax: 030 / 20 17 05 10
www.dtz.com

Dussmann Service Deutschland GmbH
Friedrichstraße 191
10117 Berlin
Tel.: 030 / 20 25 17 00
Fax: 030 / 20 25 17 17
dussmann-serviceberlin@dussmann.de
www.dussmann.de

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG
Heegbarg 30
22391 Hamburg
Tel.: 040 / 60 60 60
Fax: 040 / 60 60 6230
info@ece.com
www.ece.com

ENA Experts GmbH & Co. KG
Westendstr. 28
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 788 07 90 0
Fax: 069 / 788 07 90 20
info@ena-experts.de
www.ena-experts.com

Ernst & Young GmbH Wirtschafts-prüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn
Tel.: 06196 / 996 0
Fax: 06196 / 996 600
info@de.ey.com
www.de.ey.com

Ernst & Young Real Estate GmbH
Mergenthalerallee 10-12
65760 Eschborn
Tel.: 06196 / 996 0
Fax: 06196 / 996 600
info@de.ey.com
www.de.ey.com

Eurohypo Aktiengesellschaft
Helfmann-Park 5
65760 Eschborn
Tel.: 069 / 25 48 0
Fax: 069 / 25 48 83 16
www.eurohypo.com

Evonik Immobilien GmbH
Rellinghauser Str. 7
45128 Essen
Tel.: 0201 / 177 06
Fax: 0201 / 177 41 63
info-immobilien@evonik.com
www.evonik-wohnen.de

Feri Finance AG
Haus am Park
Rathausplatz 8-10
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172 / 916 0
Fax: 06172 / 916 9000
info@feri.de
www.feri.de

FPS Rechtsanwälte & Notare
Eschersheimer Landstr. 25-27
60322 Frankfurt
Tel.: 069 / 95 95 70
Fax: 069 / 95 95 74 55
frankfurt@fps-law.de
www.fps-law.de

Garbe Holding AG & Co. KG
Am Kaiserkai 62
20457 Hamburg
Tel.: 040 / 35 61 30
Fax: 040 / 35 39 93
info@garbe.de
www.garbe.de

GASAG Wärme Service GmbH
Reichpietschufer 60
10785 Berlin
Tel.: 030 / 78 72 1654
Fax: 030 / 78 72 1653
unternehmen@gasag-waerme.de
www.gasag-waerme.de

Mitglieder

Gleiss Lutz Rechtsanwälte
Friedrichstr. 71
10117 Berlin
Tel.: 030 / 80 09 79 0
Fax: 030 / 80 09 79 979
info@gleisslutz.com
www.gleisslutz.com

GOLDBECK GmbH
Ummelner Straße 4-6
33649 Bielefeld
Tel.: 0521 / 94 88 0
Fax: 0521 / 94 88 11 99
info@goldbeck.de
www.goldbeck.de

Groß & Partner Grundstücks-entwicklungsgesellschaft mbH
Kreuznacher Straße 30
60486 Frankfurt
Tel.: 069 / 36 00 95 100
Fax: 069 / 36 00 95 200
info@gross-partner.de
www.gross-partner.de

GSW Immobilien AG
Charlottenstraße 4
10969 Berlin
Tel.: 030 / 68 99 99 0
Fax: 030 / 68 99 99 999
info@gsw.de
www.gsw.de

GWW Wiesbadener Wohnbau-gesellschaft mbH
Kronprinzenstr. 28
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 17 00 0
Fax: 0611 / 17 00 50
info@gww-wiesbaden.de
www.gww-wiesbaden.de

Hahn Immobilien-Beteiligungs AG
Buddestr. 14
51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204 / 94 90 0
Fax: 02204 / 94 90 117
info@hahnag.de
www.hahnag.de

HAMBORNER REIT AG
Goethestr. 45
47166 Duisburg
Tel.: 0203 / 544 05 0
Fax: 0203 / 544 05 49
info@hamborner.de
www.hamborner.de

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG
Wolfratshauser Str. 49
82049 Pullach
Tel.: 089 / 211 04 0
Fax: 089 / 211 04 210
kontakt@hannover-leasing.de
www.hannover-leasing.de

Heidrick & Struggles Unternehmens-beratung GmbH & Co. KG
Benrather Strasse 18-20
40213 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 82 82 0
Fax: 0211 / 59 16 27
info@heidrick.com
www.heidrick.com

HOCHTIEF Solutions AG
Opernplatz 2
45128 Essen
Tel.: 0201 / 824 0
Fax: 0201 / 824 2777
info-solutions@hochtief.de
www.hochtief-solutions.de

Hochtief Projektentwicklung GmbH
Alfredstraße 236
45133 Essen
Tel.: 0201 / 824 0
Fax: 0201 / 824 2777
info@hochtief.de
www.hochtief-projektentwicklung.de

Hogan Lovells International LLP
Untermainanlage 1
60329 Frankfurt
Tel.: 069 / 962 36 0
Fax: 069 / 962 36 100
info@hoganlovells.de
www.hoganlovells.de

HSH Real Estate AG
Hermannstr. 13
20095 Hamburg
Tel.: 040 / 33 33 13000
Fax: 040 / 33 33 34475
info@hsh-realestate.com
www.hsh-realestate.com

IBM Deutschland GmbH
Wilhelm-Fay-Straße 32
65936 Frankfurt
Tel.: 069 / 66 45 0
Fax: 069 / 66 45 60 31
halloibmq@de.ibm.com
www.ibm.de

Immobilien Scout GmbH
Andreasstr. 10
10243 Berlin
Tel.: 030 / 24 301 1100
Fax: 030 / 24 301 1110
info@immobilienscout24.de
www.immobilienscout24.de

Imtech Deutschland GmbH & Co. KG
Hammer Str. 32
22041 Hamburg
Tel.: 040 / 69 49 0
Fax: 040 / 69 49 27 22
zentrale@imtech.de
www.imtech.de

Investa Projektentwicklungs- und Verwaltungs GmbH
Vilshofener Straße 8
81679 München
Tel.: 089 / 998 01 0
Fax: 089 / 998 01 158
projektentwicklung@investa.de
www.investa.de

IPD Investment Property Databank GmbH
Kirchgasse 2
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 334 49 90
Fax: 0611 / 334 49 99
info@ipdglobal.de
www.ipd.com/germany

Mitglieder

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2
45131 Essen
Tel.: 0201 / 459 02
Fax: 0201 / 459 3630
info@ista.de
www.ista.de

IVG Immobilien AG
Zanderstr. 5-7
53177 Bonn
Tel.: 0228 / 844 0
Fax: 0228 / 844 107
info@ivg.de
www.ivg.de

JAMESTOWN US-Immobilien GmbH
Marienburgerstraße 17
50968 Köln
Tel.: 0221 / 30 98 0
Fax: 0221 / 30 98 100
info@jamestown.de
www.jamestown.de

Jones Lang LaSalle GmbH
Wilhelm-Leuschner-Str. 78
60329 Frankfurt
Tel.: 069 / 20 03 0
Fax: 069 / 20 03 1001
info@jll.com
www.joneslanglasalle.de

Kienbaum Executive Consultants GmbH
Speditionsstraße 21
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 96 59 0
Fax: 0211 / 96 59 267
duesseldorf@kienbaum.de
www.kienbaum.de

Kondor Wessels Holding GmbH
Kronprinzendamm 15
10711 Berlin
Tel.: 030 / 810 310 0
Fax: 030 / 810 310 911
info@kondorwessels.com
www.kondorwessels.de

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Klingelhöferstraße 18
10785 Berlin
Tel.: 030 / 20 68 0
Fax: 030 / 20 68 2000
information@kpmg.de
www.kpmg.de

Latham & Watkins LLP
Warburgstr. 50
20354 Hamburg
Tel.: 040 / 41 40 30
Fax: 040 / 41 40 3130
hamburg@lw.com
www.lw.com

LBBW Immobilien GmbH
Katharinenstraße 20
70182 Stuttgart
Tel.: 0711 / 21 77 0
Fax: 0711 / 21 77 300
leg@leg-bw.de
www.leg-bw.de

LEG NRW GmbH
Roßstraße 120
40476 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 45 68 0
Fax: 02 11 / 45 68 261
info@leg-nrw.de
www.leg-nrw.de

MAB Development Deutschland GmbH
Schillerstr. 20
60313 Frankfurt
Tel.: 069 / 50 600 530
Fax: 069 / 50 600 535 00
info@mab.com
www.mab. com

Maritim Hotelgesellschaft mbH
Herforder Straße 2
32105 Bad Salzuflen
Tel.: 05222 / 953 0
Fax: 05222 / 953 277
info.hv@maritim.de
www.maritim.de

MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH
Oskar-von-Miller-Ring 18
80333 München
Tel.: 089/ 24 89 0
Fax: 089 / 24 89 25 55
info@meag.com
www.meag.com

METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG
Neumannstraße 8
40235 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 68 86 42 50
Fax: 0211 / 68 86 42 42
info@metro-mam.de
www.metro-mam.de

mfi management für immobilien AG
Bamlerstraße 1
45141 Essen
Tel.: 0201 / 820 81 0
Fax: 0201 / 820 81 11
mfi.essen@mfi.eu
www.mfi.eu

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG
Nikolaus-Otto-Straße 25
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 0711 / 94 91 0
Fax: 0711 / 94 91 238
info@minol.com
www.minol.de

NAI apollo real estate AG & Co. KG
Grüneburgweg 2
60322 Frankfurt
Tel.: 069 / 970 50 50
Fax: 069 / 970 50 55
info@nai-apollo.de
www.nai-apollo.de

PATRIZIA Immobilien AG
Fuggerstraße 26
86150 Augsburg
Tel.: 0821 / 509 10 000
Fax: 0821 / 509 10 999
immobilien@patrizia.ag
www.patrizia.ag

Mitglieder

Peters, Schönberger & Partner GbR
Schackstraße 2
80539 München
Tel.: 089 / 381 72 0
Fax: 089 / 381 72 204
psp@psp.eu
www.psp.eu

Philips Deutschland GmbH
Lübeckertordamm 5
20099 Hamburg
Tel.: 040 / 28 99 0
Fax: 040 / 28 99 28 29
www.philips.de

Pluggit GmbH
Valentin-Linhof-Str. 2
81829 München
Tel.: 089 / 41 11 25 0
Fax: 089 / 41 11 25 100
info@pluggit.com
www.pluggit.de

Pramerica Real Estate Investors AG
Wittelsbacherplatz 1
80333 München
Tel.: 089 / 286 45 0
Fax: 089 / 286 45 150
pramerica-munich-info@pramerica.eu
www.tmw.de

Prelios Immobilien Management GmbH
Überseering 34
22297 Hamburg
Tel.: 040 / 350 170 0
info.de@prelios.com
www.prelios.de

ProLogis Germany Management GmbH
Peter-Müller-Straße 16-16a
40468 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 542 31 0
Fax: 0211 / 542 310 01
www.prologis.com

PwC PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Lise-Meitner-Straße 1
10589 Berlin
Tel.: 030 / 26 36 0
Fax: 030 / 26 36 3798
webkontakt_anfragen@de.pwc.com
www.pwc.de

RAG Montan Immobilien GmbH
Am Technologiepark 28
45307 Essen
Tel.: 0201 / 378 0
Fax: 0201 / 378 1808
info@rag-montan-immobilien.de
www.rag-montan-immobilien.de

Rödl & Partner ImmoWert GmbH Immobilienbewertungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Tel.: 0911 / 91 93 26 01
Fax: 0911 / 91 93 26 99
info@roedl-immowert.de
www.roedl-immowert.de

RREEF Investment GmbH
Mainzer Landstraße 178-190
60327 Frankfurt
Tel.: 069 / 717 04 0
Fax: 069 / 717 04 6909
info.germany@rreef.com
www.rreef.com

Schomberg & Co. Real Estate Consulting
Damaschkestr. 10
61462 Königstein
Tel.: 06174 / 59 49
info@schomberg-consulting.de
www.schomberg-consulting.de

SEB Investment GmbH
Rotfeder-Ring 7
60327 Frankfurt
Tel.: 069 / 272 99 1000
Fax: 069 / 272 99 090
info@sebam.de
www.sebam.de

Seitz Consulting GmbH
Promenadestraße 2
87527 Sonthofen
Tel.: 08321 / 780 95 0
Fax: 08321 / 780 95 20
info@seitz-consulting.com
www.seitz-consulting.com

SilenceSolutions GmbH
Sedanstraße 31-33
50668 Köln
Tel.: 0221 / 912 48 84 0
Fax: 0221 / 912 48 84 333
ruhebitte@silencesolutions.de
www.silencesolutions.de

speedikon Facility Management AG
Berliner Ring 89
64625 Bensheim
Tel.: 06251 / 584 0
Fax: 06251 / 584 414
information@speediconfm.com
www.speedikonfm.com

Steigenberger Hotels AG
Lyoner Straße 40
60528 Frankfurt
Tel.: 069 / 665 64 01
Fax: 069 / 665 64 888
info@steigenbergerhotelgroup.com
www.steigenbergerhotelgroup.com

STIWA Immobilienmanagement & Consulting Chartered Surveyors GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Tel.: 089 / 66 66 810
Fax: 089 / 66 66 8155
office@stiwa.de
www.stiwa.de

STRABAG Property and Facility Services GmbH
Bleichstr. 52
60313 Frankfurt
Tel.: 069 / 130 29 0
Fax: 069 / 130 29 9989
info@strabag-pfs.com
www.strabag-pfs.com

Strategic Value Partners (Deutschland) GmbH
Taunusanlage 1 (Skyper)
60329 Frankfurt
Tel.: 069 / 808 06 2200
Fax: 069 / 808 06 2299
www.svpglobal.com

Mitglieder

Terranus Real Estate GmbH
Zeppelinstr. 4-8
50667 Köln
Tel.: 0221 / 93 70 07 00
Fax: 0221 / 93 70 07 77
info@terranus.de
www.terranus.de

THOMAS DAILY GmbH
Adlerstraße 19
79098 Freiburg
Tel.: 0761 / 38 55 9 0
Fax: 0761 / 38 55 9 550
info@thomas-daily.de
www.thomas-daily.de

TLG IMMOBILIEN GmbH
Hausvogteiplatz 12
10117 Berlin
Tel.: 030 / 24 70 50
Fax: 030 / 24 70 7337
kontakt@tlg.de
www.tlg.de

Tower Wohnen GmbH
Alte Jakobstraße 83/84
10179 Berlin
Tel.: 030 / 8 50 70 2 0
Fax: 030 / 8 50 70 2 199
info@tower-wohnen.de
www.tower-wohnen.de

TREUREAL GmbH
Am Victoria-Turm 2
68163 Mannheim
Tel.: 0621 / 30 06 0
Fax: 0621 / 30 06 16
info@treureal-online.de
www.treureal-online.de

Treveria Asset Management GmbH
Ulmenstr. 23-25
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 24 75 31 90
Fax: 069 / 24 75 31 910
www.treveria.com

Union Investment Real Estate GmbH
Caffamacherreihe 8
20355 Hamburg
Tel.: 040 / 349 19 0
Fax: 040 / 349 19 4191
service@union-investment.de
http://realestate.union-investment.de

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte GmbH / Wohnstadt Hessen GmbH
Schaumainkai 47
60596 Frankfurt
Tel.: 069 / 60 69 0
Fax: 069 / 60 69 300
post@naheimst.de
www.naheimst.de

Vivico Real Estate GmbH
Hedderichstraße 55-57
60594 Frankfurt
Tel.: 069 / 606 27 0
Fax: 069 / 606 27 111
www.vivico.de

Westdeutsche ImmobilienBank AG
Große Bleiche 46
55116 Mainz
Tel.: 06131 / 92 80 0
Fax: 06131 / 92 80 7200
info@westimmobank.com
www.westimmo.com

WGF Westfälische Grundbesitz- und Finanzverwaltungs AG
Vogelsanger Weg 111
40470 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 687 77 0
Fax: 0211 / 687 77 100
info@wgfag.de
www.wgfag.de

WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG
Kennedyallee 76
60596 Frankfurt
Tel.: 069 / 633 06 290
Fax: 069 / 633 06 203
info@wisag.de
www.wisag.de

WTS Aktiengesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Thomas-Wimmer-Ring 1-3
80539 München
Tel.: 089 / 286 46 0
Fax: 089 / 286 46 111
info@wts.de
www.wts.de

Impressum

Herausgeber:
ZIA
Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
Wallstraße 16
10179 Berlin
Tel.: 030 / 20 21 585 0
Fax: 030 / 20 21 585 29
www.zia-deutschland.de
info@zia-deutschland.de

Mitglied im BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.

V.i.S.d.P.:
Klaus-Peter Hesse

Realisation:
Peter Müller

Grafik und Layout:
corporate design cologne
gmbh & co. kg

Redaktionsschluss:
29. April 2011

Fotos:
BVLEG: Seite 115

Deloitte & Touche GmbH: Seite 83

ECE Projektmanagement
G.m.b.H. & Co. KG: Seite 54, 55

GSW Immobilien AG: Seite 32, 33

IVG Immobilien AG: Seite 46

mfi management für immobilien AG:
Seite 94, 96

Christian Osthus: Seite 3, 78

SEB Asset Management AG: Seite 35

Thinkstock: Titel, Seite 5, 7, 11, 12,
14, 16, 19, 24, 26, 27, 39, 44, 45, 51,
57, 67, 71, 72, 77, 79, 85, 87, 88, 100,
103, 106, 109

ZIA: Seite 90, 98, 115, 116