Geschäftsbericht 2012/2013

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

www.zia-deutschland.de

MITGLIEDER

MITGLIEDSVERBÄNDE

agenda 4
BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V.
Bund Deutscher Architekten BDA
Bundesverband Garten-, Landschaft- und Sportplatzbau e.V.
LEG Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften
DIE DEUTSCHE BAUINDUSTRIE BAUEN UND SERVICES
Institut Bauen und Umwelt e.V.
ivd
IMMOEBS
INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE® DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

MITGLIEDSUNTERNEHMEN

Aareal Bank Group
ABG Unternehmensgruppe
ACCOR
ActivumSG
Allianz
bauwens entwickeln planen bauen
BEOS
Berlin Hyp
BILFINGER
bnp
CATELLA Catella Real Estate AG Kapitalanlagegesellschaft
DEUTSCHE EIGENHEIM
CLIFFORD CHANCE
COMMERZ REAL Commerzbank Gruppe
Deutsche Bank
BauGrund
DES Deutsche EuroShop
DG HYP Entschieden besser finanziert.
DEUTSCHE HYPO Ein Unternehmen der NORD/LB
DIP THE ALLIANCE OF PROPERTY COMPETENCE
Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH
DREES & SOMMER
DSK DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft
DTZ
evoreal Projektentwicklung
F&C REIT® Asset Management
fair value REIT
Feri
FEURING Visionary Hotel Development · Established 1959
GENERALI Immobilien
GEOSOL KOKUSAI KOGYO GROUP
Gleiss Lutz
GOLDBECK
Goodman
Groß & Partner
HAUCKSCHUCHARDT
HBB
HEIDRICK & STRUGGLES
HOCHTIEF SOLUTIONS AG
Hogan Lovells
investa Immobiliengruppe
IPD
ista
IVG
JONES LANG LASALLE
KGAL REAL INVESTMENTS
LB≡BW Immobilien
LEG gewohnt gut
LHI Qualität für Ihren Erfolg
MAB DEVELOPMENT
mace
MARITIM HOTELS
NAI apollo Commercial Real Estate Services, Worldwide.
UNTERNEHMENSGRUPPE NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE WOHNSTADT
OLSWANG
P+P Pöllath + Partners Rechtsanwälte · Steuerberater www.pplaw.de
PATRIZIA WERTE ENTSCHEIDEN
RAG Montan Immobilien
Real I.S.
renz solutions Wissen schafft RaumWert
Rödl & Partner
SCHOMBERG & CO. REAL ESTATE CONSULTING
STRABAG
TA HEIMEIER
TERRANUS
THE CARLYLE GROUP
THOMAS DAILY
Union Investment
URS
Value AG the valuation group
VIVAWEST Wohnen, wo das Herz schlägt.
Watson, Farley & Williams

CoreNet Global Central Europe Chapter

Frauen in der Immobilienwirtschaft e. V.

GEFMA German Facility Management Association

German Council of Shopping Centers

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

IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. Verband für die Metropolregion Stuttgart

RICS the mark of property professionalism worldwide

Urban Land Institute Germany

vdp Verband Deutscher Pfandbriefbanken

VGF Verband Geschlossene Fonds

alstria First German REIT

Anschutz Entertainment Group

ARCADIS Infrastruktur · Wasser · Umwelt · Immobilien

aurelis Real Estate Management

AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler

AXA Real Estate IM An AXA Investment Managers Company

BulwienGesaAG research • analyse • consulting

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Buse Heberer Fromm

CA IMMO

CapTen AG Advisory • Contracting • Financing • Valuation

Corpus Sireo Real Estate

Cushman & Wakefield

Deka Immobilien

Deloitte.

Deutsche Annington Schön, hier zu wohnen.

DIH Deutsche Immobilien Holding Aktiengesellschaft

Deutsche Messe Hannover · Germany

Deutsche Reihenhaus

Deutsche Asset & Wealth Management

DIC Asset

ebertz & partner E&P Real Estate

ECE

ENA Experts Real Estate Valuation

Ernst & Young Quality In Everything We Do

EUREF

Ein Unternehmen der Ahrenkiel-Gruppe & HOCHTIEF Solutions

Fondshaus Hamburg Immobilien

FidesSecur Versicherungs- und Wirtschaftsdienst Versicherungsmakler GmbH

Garbe Group

GASAG Contracting

GBW Gruppe

GSW

Hahn Gruppe

hamborner REIT Zukunft braucht Substanz

hamburgTRUST

Hamburgische Immobilien Handlung

Hannover Leasing

HSH Nordbank

IC

IC Immobilien Holding AG

IHG InterContinental Hotels Group

Immobilien Scout 24

Imtech

Kienbaum

Kofler Energies

Kondor Wessels

KPMG cutting through complexity™

Latham & Watkins LLP

MEAG

Metro Properties

mfi

Minol Alles, was zählt.

Motel One

Philips

Prelios

Prime Office Prime Office AG

Prologis

PSP München

pwc

SEB

Siemens

Steigenberger Hotel Group

STIWA

sto

TLG Immobilien Stark im Osten

Treureal

Treveria Asset Management The German Retail Property Company

Trinavis Böckmann.Schulz

Und Krauss Baugesellschaft mbH Berlin

WestImmo

WIM Wiesbadener Immobilien Management GmbH

wisag

wts Tax Legal Consulting

Youniq Aktiengesellschaft

Geschäftsbericht 2012/2013

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Dr. Andreas Mattner | Präsident des ZIA

Vorwort

Im Dialog mit der Politik

Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland im Fußballfieber. Eine junge deutsche Fußballnationalmannschaft begeistert die Herzen der Fans. Sicher erinnern Sie sich noch an die Fußballweltmeisterschaft und die Euphorie im eigenen Land: das „Sommermärchen 2006“. Ein Meilenstein, nicht nur in der deutschen Fußballgeschichte. Auch für die Verbändelandschaft der Immobilienwirtschaft war das Jahr 2006 ein Meilenstein. Mit dem Anspruch, der gesamten Branche eine Stimme zu geben, wurde der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) gegründet, mit Dr. Eckart John von Freyend als Kapitän. Und ähnlich wie die deutsche Fußballnationalmannschaft – die über die Jahre gereift ist und mit spektakulärem Offensivfußball begeistert – hat auch der ZIA eine beinahe atemberaubende Entwicklung hinter sich.

Anders als Fußballteams ist der ZIA zum Glück nicht auf elf Spieler begrenzt. Mittlerweile sind knapp 170 starke Player Mitglied, darunter zahlreiche namhafte Unternehmen der Immobilien- und Finanzwelt sowie 20 Verbände, mit denen wir wiederum 37.000 Mitglieder vertreten, darunter der Bund Deutscher Architekten oder der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie. Wir haben zudem die Grundlage für eine stärkere regionale Präsenz des ZIA gelegt, dort eigene Regionalvorstände etabliert und die Ausschuss- und Plattformarbeit vorangetrieben. Bund und Länder binden uns als Sachverständiger in alle wesentlichen Vorhaben ein – sowohl in direkten Immobilienfeldern wie beispielsweise anlässlich der Baugesetzbuchnovelle, als auch bei Vorhaben mit indirekten Auswirkungen auf unsere Branche und ihre Zukunftsfähigkeit wie z.B. bei der Umsetzung der AIFM-Richtlinie oder bei der Reformkommission für Großprojekte. Ich bin mir sicher, dass der Verband sich weiterentwickeln und auch weiterhin wachsen wird. Denn als einzige deutsche Interessenvertretung spricht er für die gesamte Immobilienwirtschaft und spiegelt den Umbruch der Branche zu einem kapitalmarktorientierten Wirtschaftszweig wider.

Das kontinuierliche Wachstum sehen wir als Ansporn und als Bestätigung unserer Arbeit, die auch in der Politik nicht nur wahr-, sondern ernstgenommen wird. Und die Arbeit trägt erste Früchte: Seit einigen Jahren taucht die Immobilienwirtschaft als Wirtschaftszweig immer deutlicher auf dem Radarschirm der Bundespolitik auf. Im Koalitionsvertrag der schwarz-gelben Bundesregierung wurde die Bedeutung der Branche erstmals hervorgehoben. Unter Ziffer 1729 heißt es: „Die Bau-, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind besonders wichtige Wirtschaftszweige in unserem Land. Wir stehen dafür, dass ihre Leistungen den Stellenwert im öffentlichen Bewusstsein erhalten, der ihrem Anteil an der Bruttowertschöpfung entspricht. Daher werden wir den Dialog zwischen Bund, Bau-, Immobilien- und Wohnungswirtschaft vertiefen.“

Der ZIA ist als Ansprechpartner und Berater für Abgeordnete und Verwaltung gesetzt. Höhepunkt des Dialogs mit der Politik war der Besuch von drei aktiven Bundesministern, einem EU-Kommissar und einem ehemaligen Bundesminister auf unserem Tag der Immobilienwirtschaft im vergangenen Jahr. Gleiches verspricht der Tag der Immobilienwirtschaft 2013, der sich immer mehr zu – dem – Branchentreff mit Messecharakter etabliert. Es freut uns, dass das Interesse der Politik an einem Austausch weiterhin ungebrochen ist. In

diesem Jahr sind die Bundesminister Dr. Wolgang Schäuble, Peter Altmaier und Dr. Peter Ramsauer sowie der SPD-Kanzlerkandidat Peer Steinbrück unserer Einladung gefolgt.

Bei aller Freude über die Erfolge des ZIA haben es die zahlreichen Verbände der Immobilienwirtschaft in der Vergangenheit häufig nicht verstanden, ihre Interessen zu bündeln und der Politik bildlich gesprochen als Team entgegenzutreten. Diese Vielstimmigkeit hat jetzt ein Ende gefunden. Seit der Expo Real sind maßgebliche Verbände unserer Branche als BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland enger zusammengerückt. Bewusst haben wir die Form einer Arbeitsgemeinschaft gewählt, damit die einzelnen weiterhin selbständigen Mitglieder der BID ihre jeweiligen spezifischen Themen gezielt durch eigene Aktivitäten in die Öffentlichkeit tragen können.

Der ZIA wird auch weiterhin eigene Impulse setzen und daran arbeiten, den Stellenwert der Immobilienwirtschaft im öffentlichen Bewusstsein zu verankern. Einen Beitrag dazu leistet das Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft, das wir in diesem Jahr erstmals alleine herausgegeben und an die Bundesregierung übergeben haben. Es bietet eine exzellente Grundlage, um auf Basis solider Marktdaten zu Wohn-, Einzelhandels- und Büroimmobilien zu diskutieren und unterstreicht die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft. Aber auch auf anderen für die Branche wichtigen Themenfeldern waren wir aktiv.

Den Berichten der Ausschussvorsitzenden möchte ich nicht vorgreifen, nur so viel: Bereits in dritter Auflage erscheint unser Nachhaltigkeitsleitfaden und auch im Bereich Bürgerbeteiligung sind wir neue Wege gegangen. Mit unserem gerade erschienenen Buch „Bürgerbeteiligung in der Projektentwicklung“ möchten wir einen Beitrag leisten, Konflikte bei großen und kleinen Projekten zu minimieren. Und unser Kampf gegen drohende Überregulierung geht in die nächste Runde. Obwohl das Verbot der Neuauflage Offener Immobilienfonds vom Tisch ist und die Regulierung bei Geschlossenen Immobilienfonds maßvoller ausfällt als geplant, gibt es weiterhin Handlungsbedarf. Der ZIA setzt sich konsequent dafür ein, dass REITs und Immobilien-Aktiengesellschaften nicht in den Anwendungsbereich des AIFM-Umsetzungsgesetzes fallen. Mit Ihrer Unterstützung werden wir weiter das ganze Gewicht der Branche in die Waagschale werfen und unsere Stimme im Sinne der Immobilienwirtschaft erheben.

Ihr

Dr. Andreas Mattner
Präsident des ZIA

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

Grußwort

Zum Geschäftsbericht 2012/2013 des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA)

Der Aufwärtstrend auf dem Wohnungsmarkt ist unverkennbar: Die Zahl der Baufertigstellungen und der Baugenehmigungen steigt seit 2010 in beachtlichem Maße. Für dieses Jahr erwartet die Branche 230.000 neue Wohnungen. Immobilien erleben als Wertanlage eine beeindruckende Renaissance. In den Jahren der Finanzkrise hat sich die Branche in Deutschland als ein ausgesprochener Stabilitätsanker erwiesen. Mit einer Bruttowertschöpfung von fast 270 Milliarden Euro war und ist der Immobiliensektor einer der stärksten Wirtschaftszweige in der Bundesrepublik. Unsere Politik konzentriert sich voll und ganz darauf, diese starke Stellung zu sichern und auszubauen.

Die Trendwende beim Wohnungsbau ist also geschafft. Dennoch kann insbesondere in vielen Großstädten das Angebot nicht mit der wachsenden Nachfrage mithalten. Gerade im günstigeren Mietwohnungssegment muss mehr gebaut werden. Als Bundesbauminister setze ich deshalb auf verlässliche Rahmenbedingungen für eine anhaltende Belebung im gesamten Wohnungsbau. Im Mittelpunkt muss dabei die Stärkung investitionsfördernder Maßnahmen stehen.

Neben dieser Kernaufgabe steht die entschlossene Umsetzung der Energiewende gerade im Gebäudebereich weiter im Fokus. Gemeinsam mit der Branche bleiben wir gefordert, die hier vorhandenen Energieeffizienzpotenziale bestmöglich auszuschöpfen. Dass wir auf einem richtigen Weg sind, zeigt die signifikante Senkung des Wärme- und Endenergieverbrauchs in den vergangenen Jahren. Unser bewährter Instrumentenmix aus „Fördern“ und „Fordern“ unter der strikten Maßgabe der Wirtschaftlichkeit hat sich also als erfolgreich erweisen. Wir werden ihn deshalb konsequent fortsetzen und weiterentwickeln. Besonderer Bestandteil unserer Energieeffizienzpolitik im Gebäudesektor bleibt die KfW-Förderung über das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm. Im vergangenen Jahr wurde mit etwa 116.000 Wohnungen knapp die Hälfte aller neu gebauten Wohnungen aus dem KfW-Programm gefördert. Diese Erfolgsgeschichte der energetischen Gebäudesanierung schreiben wir fort und stellen inzwischen 1,8 Milliarden Euro für Anreiz-programme zur Verfügung.

Ein weiteres Kernelement ist die Gestaltung des Energieeinsparrechts. Mit unserem Entwurf zur Novelle der Energieeinsparverordnung (EnEV) stellen wir sicher, dass für den Gebäudebestand keine überhöhten und wirtschaftlich unzumutbaren Standards verankert werden. Einen Sanierungszwang lehnen wir ab. Für den Neubau stellen wir nur Anforderungen, die angesichts der Energiepreisentwicklung wirtschaftlich angemessen sind. Wir bleiben damit bei unserer Politik des Augenmaßes. Um sinnvolle Investitionen in energieeffiziente Gebäude zu sichern, müssen gerade auch beim Energieeinsparrecht Wirtschaftlichkeit und Bezahlbarkeit tragende Säulen bleiben.

Unser Ziel, überall in Deutschland eine bestmögliche, bezahlbare und energieeffiziente Wohnraumversorgung zu schaffen, können Politik und Wirtschaft nur in einem breiten Bündnis erreichen. Deshalb setze ich mit dem „Immobilienwirtschaftlichen Dialog“ weiterhin auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Branche. Im Zentralen Immobilien Ausschuss sehe ich hierbei einen starken Partner.

Dr. Peter Ramsauer
Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

Peter Altmaier | Bundesumweltminister

Grußwort

Zum Tag der Immobilienwirtschaft am 5. Juni 2013

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Energiewende ist nicht irgendein Projekt. Sie ist die größte wirtschafts- und umweltpolitische Herausforderung für unser Land seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs. Es geht um Klimaschutz – mit der Energiewende wollen wir zeigen, dass und wie in einem führenden Industrieland wie Deutschland Klimaschutz möglich ist. Es geht um den Standort Deutschland – nur wenn wir uns für die Leitmärkte der kommenden Jahrzehnte gut aufstellen, wird es uns gelingen, unseren Wohlstand zu bewahren und auszubauen. Und es geht um unsere eigene Lebensqualität. Stellen Sie sich Innenstädte vor, in denen die Menschen nicht mehr unter Lärm und Verkehrsabgasen leiden. Stellen Sie sich vor, Sie können mit Ihrer Familie oder mit Ihren Nachbarn entscheiden, wie Ihre Energieversorgung in Zukunft aussehen soll!

Die eine Säule der Energiewende ist der Umstieg auf erneuerbare Energien. Aber ohne die Umsetzung der zweiten Säule werden wir den Umbau nicht schaffen. Deshalb müssen wir die Energieeffizienz steigern und zusätzliche Reserven heben, damit wir unser Ziel erreichen, bis 2050 60 Prozent des Energiebedarfs aus regenerativen Quellen bestreiten zu können. Dabei hat die Immobilienwirtschaft eine ganz zentrale Rolle. Es ist mir wichtig, Ihnen zuzuhören, mit Ihnen zu diskutieren und mich mit Ihren konkreten Anliegen auseinanderzusetzen. Denn die Energiewende gelingt nur, wenn wir uns gemeinsam darum bemühen, unsere Zukunft zu gestalten und die Weichen dafür richtig zu stellen.

Ich freue mich darüber, dass sich der ZIA als wichtige Stimme der Immobilienwirtschaft in Deutschland mit knapp 170 Mitgliedsunternehmen und -verbänden dieser gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stellt. Und ich begrüße es sehr, dass sich die deutschen Immobilienunternehmen für die Energiewende engagieren und zum Beispiel mit ihrem Nachhaltigkeitsleitfaden ökonomische, soziale und ökologische Maßstäbe für nachhaltiges, verantwortungsbewusstes und Ressourcen sparendes Planen, Bauen und Wirtschaften gesetzt haben. Mit Recht weisen Sie daraufhin, dass dies alles auch finanziert werden muss – das ist der Grund, weshalb das erfolgreiche Gebäudesanierungsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau noch einmal um 300 Millionen Euro im Jahr aufgestockt wurde. Immerhin fallen rund 40 Prozent des Endenergiebedarfes in Gebäuden an. Auch dies unterstreicht noch einmal nachdrücklich die Rolle, die die Immobilienwirtschaft in Bezug auf die zukünftige Gestaltung unserer Gesellschaft und ihres Lebensraums hat. Und deshalb ist es so wichtig, die Möglichkeiten für ein Gelingen der Energiewende intensiv und innovativ zu nutzen.

Es grüßt Sie herzlich

Ihr

Peter Altmaier
Bundesumweltminister

Inhalt

Vorwort 4
Im Dialog mit der Politik
Dr. Andreas Mattner
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

Grußwort 6
Zum Geschäftsbericht 2012/2013
des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA)
Dr. Peter Ramsauer
Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

Grußwort 7
Zum Tag der Immobilienwirtschaft
am 5. Juni 2013
Peter Altmaier
Bundesumweltminister

Immobilienwirtschaft in Deutschland und Europa 12

Berlin ist nicht überall 14
Eine differenzierte Betrachtung des deutschen Mietwohnungsmarkts
Thomas Hegel
LEG Immobilien AG

Wohnungswirtschaft und Pflegeversicherung 18
Kooperationspartner der Zukunft?
Jens Spahn, MdB
CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Es ist die Nachfrage und nicht die Blase 21
Mehr Neubau nötig
Prof. Dr. Harald Simons
empirica AG

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von indirekten Immobilienanlagen 25
Stabilisierung der Märkte und Anlageportfolios
Prof. Dr. Tobias Just
Prof. Dr. Steffen Sebastian
IREBS International Real Estate Business School

Keine Vorteile zu erkennen 28
Auswirkungen eines Trennbankensystems auf die Immobilienwirtschaft
Lutz Diederichs
HypoVereinsbank

Wie bestandshaltende Immobiliengesellschaften zum Hedgefonds deklariert werden 31
Oder: „Sieben auf einen Streich“ – die Geschichte der Kapitalmarktregulierung erzählt am Beispiel AIFM-Richtlinie
Bärbel Schomberg
Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH

Zeit für Veränderungen 35
Die Vergleichswertrichtlinie muss praxistauglich gestaltet werden
Michael Kiefer
ImmobilienScout GmbH

Grunderwerbsteuer – Hemmnis bei Immobilientransaktionen 38
Ein Thema mit Ausrufezeichen oder mit Fragezeichen?
Dr. Michael Pannen
Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Contracting 42
Ein wichtiger Baustein für den energiepolitischen Königsweg Energieeffizienz
Dr. Joachim Pfeiffer, MdB
CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Dem Kunden auf der Spur 46
Wie wir in einer Multichannel-Welt wirklich einkaufen
Prof. Dr. Björn Bloching
Roland Berger Strategy Consultants

Stärkung der Innenstädte 50
Bedeutung der BauGB-Novelle 2013 für Einzelhandelsprojekte
Dr. Jan Hennig
Gleiss Lutz Rechtsanwälte

Immobilienbewirtschaftung 54
Der Stellenwert der integrierten Dienstleistung für die Immobilie
Dr. Ludwig Steinbauer
STRABAG Property and Facility Services GmbH

Bürgerbeteiligungen 57
Wer und was treibt den bürgerlichen Protest heute?
Dr. Marc Weinstock
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG

Neues Leben statt Lücken 60
Konversion – eine Chance für nachhaltige Stadtentwicklung
Prof. Thomas Dilger
Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Standpunkte 64

ZIA-Standpunkte 66

Bericht der Geschäftsführung 66
Das Geschäftsjahr 2012/2013 des ZIA
Axel von Goldbeck, Klaus-Peter Hesse
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

ZIA-Nachhaltigkeitsrat 71
Nachhaltige Unternehmensführung setzt sich durch
Ein Jahr ZIA-Leitfaden „Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft – Kodex, Berichte und Compliance“
Thomas Zinnöcker
GAGFAH GROUP

Inhalt

Ausschuss Bilanzierung und Bewertung 73
Bilanzierung und Bewertung
Neueste Entwicklungen in der Immobilienbewertung
Alexander Dexne
alstria office REIT-AG

Ausschuss Bildung und Forschung 76
Wettbewerb um die besten Köpfe
Strategien zur Steigerung der Attraktivität und Bekanntheit der Immobilienbranche
Martina Borgmann
Kienbaum Executive Consultants GmbH
Prof. Dr. Silke Weidner
Brandenburgische Technische Universität Cottbus

Ausschuss Europa 79
Immobilienwirtschaftliche Verbandsarbeit in Brüssel
Die Regulierungswut hält an
Ulrich Höller
DIC Asset AG

Ausschuss Finanzierung 81
Die Entwicklung der Finanzierungssituation
Alternativen zum Bankkredit wegen der Regulierung hochwillkommen
Burkhard Dallosch
Deka Immobilien GmbH
Dr. Rüdiger Mrotzek
Hamborner REIT AG

Ausschuss Handel und Kommunales 83
Einzelhandelsimmobilien – das Herz der Stadt
Aufgaben des ZIA-Ausschusses Handel und Kommunales
Iris Schöberl
F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG

Ausschuss Marketing und Öffentlichkeitsarbeit 85
Informationen und Interessen bündeln
PS im Verband auf die Straße bringen
Steffen Uttich
BEOS AG

Ausschuss Nachhaltigkeit Energie Umwelt 87
Transparenz durch einheitliches Reporting
Immobilienwirtschaft konkretisiert Nachhaltigkeitsstrategien
Matthias Böning
mfi management für immobilien AG

Ausschuss Recht 90
Was lange währt, wird endlich gut!?
Beitrag zur Energiewende durch neues Mietrecht
Dr. Johannes Niewerth
Gleiss Lutz Rechtsanwälte

Ausschuss Stadtentwicklung 93
Kooperative Stadtentwicklung
Zwischen öffentlicher Hand und Privaten
Franz Meiers
NRW.URBAN Service GmbH

Ausschuss Steuern 96
Bund und Länder – ein ewiges Gerangel
Die Steuerpolitik der 17. Legislaturperiode aus Sicht der Immobilienwirtschaft
Dr. Hans Volkert Volckens
IVG Immobilien AG

Ausschuss Transparenz und Benchmarking 99
Förderung der Transparenz der Immobilienmärkte
Die Immobilienwirtschaft leistet ihren Beitrag
Dr. Georg Allendorf
Deutsche Asset & Wealth Management Alternatives and Real Assets

Plattform Corporate Real Estate 101
Corporate Real Estate
Professionelles Management einer strategischen Unternehmensressource
Dr. Thomas Glatte
CoreNet Global Inc., Chapter Central Europe

Plattform Hotelimmobilien 102
Hotelmarkt Deutschland in Feierlaune
Investitionen und Übernachtungszahlen deutlich gestiegen
Matthias Niemeyer
TOGA Group

Plattform Immobilien-Aktie 105
Kapitalzuflüsse in deutsche Immobilien-Aktien
Interesse internationaler Investoren gestiegen
Alexander Dexne
alstria office REIT-AG

Plattform Logistikimmobilien 106
Logistikimmobilien
Ein Gewinn für Kommunen und Investoren zugleich
Dr. Thomas Steinmüller
CapTen AG

Plattform Wohnen 108
Die Wohnung ganzheitlich betrachten
Der ZIA als ein Verband der Wohnungswirtschaft
Dr. Bernd Kottmann
GSW Immobilien AG

Initiative Corporate Governance 110
Gute Governance wirkt
Vom Aufsichtsrat bis zur Geldwäscheprävention
Werner Knips
Heidrick & Struggles Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Standpunkte der Mitgliedsverbände 112

Der Verband 132

Vorstand 140
Präsidium 141
Ausschüsse 143
Plattformen 145
Geschäftsstelle 146
Mitglieder 148

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.

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

Thomas Hegel

Berlin ist nicht überall

Eine differenzierte Betrachtung des deutschen Mietwohnungsmarkts

Unter den deutschen Mietwohnungsmärkten nimmt Berlin eine Sonderstellung ein. In keiner anderen Stadt leben so viele Menschen zur Miete, und die Mieten und Kaufpreise für Wohnungen sind in den letzten Jahren überdurchschnittlich stark angestiegen. Durch die hohe politische und öffentliche Aufmerksamkeit für den Berliner Mietwohnungsmarkt scheinen andere immobilienwirtschaftlich interessante Standorte derzeit nur noch am Rande wahrgenommen zu werden. Berlin ist aber nicht überall. Markteinschätzungen anhand von Daten und Fakten zu Wirtschaft, Kaufkraft, Beschäftigung und Demografie zeichnen ein sehr viel differenzierteres Bild von den Wohnungsmärkten in Deutschland, als es der erste Eindruck durch die Berichterstattung vermuten lässt. Ein Vergleich des Berliner Wohnungsmarktes mit den Wohnungsmärkten in Nordrhein-Westfalen und anderen Teilen Deutschlands illustriert die Unterschiede.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Immobilienmärkte hängen in erheblichem Ausmaß von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. Darunter fallen beispielsweise das Wirtschaftswachstum, die Entwicklung der Arbeitslosenquote und die Kaufkraft. Das Bruttoinlandsprodukt befindet sich in Berlin, in Nordrhein-Westfalen und in Gesamtdeutschland in einem langfristigen Aufwärtstrend. 2012 erreichte es in Berlin knapp über 100 Milliarden Euro und in Nordrhein-Westfalen 582 Milliarden Euro. Bei der Entwicklung der Kaufkraft schnitt Berlin in den zurückliegenden Jahren deutlich besser ab als NRW bzw. Gesamtdeutschland. 2012 legte sie in Berlin gegenüber 2010 von 16.380 Euro pro Kopf und Jahr um 15,3 Prozent auf 18.880 zu – deutlich dynamischer als in NRW (von 19.150 auf 20.370) und der Bundesrepublik von 18.900 auf 20.150 (6,4 bzw. 6,6 Prozent). Die Arbeitslosenquote bleibt in der Hauptstadt hingegen mit 12,3 Prozent (2012) im deutlich zweistelligen Bereich, während sie in NRW unter die 10-Prozent-Schwelle gesunken und seitdem bis auf 8,1 Prozent (2012) zurückgegangen ist.

Mietentwicklung

Die starke Zuwanderung, verstärkt auch aus dem europäischen Ausland, der Anstieg der Kaufkraft und die zunehmende Wohnungsknappheit in Berlin sind ausschlaggebende Faktoren für die stark steigenden Mieten. Laut eines Marktreports von CBRE und der GSW legten sie allein im letzten Jahr um 13,8 Prozent auf 7,50 Euro Kaltmiete pro Quadratmeter und Monat zu. Innerhalb von Nordrhein-Westfalen wird dieser Wert nur in Düsseldorf und Köln (je 8,33 Euro), Münster (8,16 Euro) und Bonn (7,97 Euro) übertroffen. Die durchschnittliche Angebotsmiete über alle 54 kreisfreien Städte und Landkreise beträgt 5,73 Euro. Während die Mieten in allen Teilmärkten Berlins steigen, ist die Entwicklung der Mieten in anderen deutschen Kommunen und in NRW sehr viel stärker regional ausdifferenziert. Auffällig ist jedoch, dass die Preiskurve in kleineren Städten wie Erlangen, Osnabrück oder Oldenburg und Landkreisen Nordrhein-Westfalens stellenweise jetzt erst ansteigt.

Angebots- und Nachfragesituation

In Berlin wurden 2011 gerade einmal 1.990 Wohnungen im Geschosswohnungsbau fertiggestellt und im Jahr 2012 lediglich 3.519 neue Wohnungen genehmigt – bei einer Bevölkerung von über 3,5 Millionen Einwohnern. Auch in anderen Ballungsräumen Deutschlands hält die Neubautätigkeit nicht mit dem

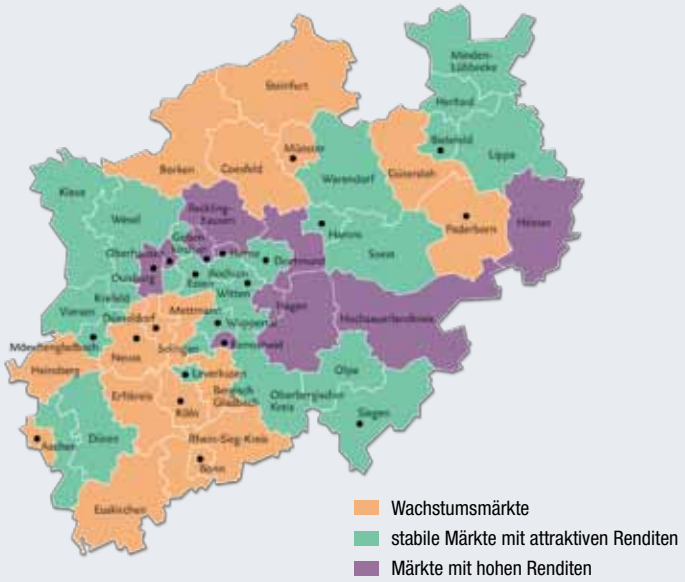
tatsächlichen Bedarf Schritt. In Hamburg mit knapp 1,8 Millionen Einwohnern wurden im Jahr 2011 beispielsweise nur 3.700 Wohnungen errichtet, in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2012 nur 33.685 Wohnungen, bei knapp 17,9 Millionen Einwohnern. Während die Bautätigkeit in Berlin im Vergleich zur Nachfrageentwicklung sehr gering blieb, lag sie in NRW in etwa im Bundesdurchschnitt – bei regionalen Schwankungen je nach Ballungsgebiet und dessen wirtschaftlicher Situation. Für den Wohnungsmarkt ist die Entwicklung der Zahl der Haushalte der wichtigste Nachfragetreiber. In Berlin ist die Haushaltszahl zwischen 2003 und 2011 um 14,6 Prozent angestiegen. Für NRW ermittelten die Statistischen Ämter der Länder und des Bundes im gleichen Zeitraum einen Anstieg um 11 Prozent, in ganz Deutschland stieg die Zahl der Haushalte dagegen nur um 3,8 Prozent. In der Langfristprognose wird von 2009 bis 2030 ein Anstieg der Haushaltszahl um 2,9 Prozent vorhergesagt. Die Nachfrage nach Mietwohnungen wird demzufolge weiter steigen, auch wenn die Einwohnerzahl in diesem Zeitraum stagniert oder leicht zurückgeht.

Differenzierte Betrachtung anhand marktspezifischer Indikatoren

Ausgewogen zusammengesetzte Investmentportfolios setzen auf eine Mischung aus Assets mit verschiedenen Risiko-Rendite-Profilen. Das gilt gleichermaßen für Wohnungsportfolios. Investoren beschränken ihren Blick dabei neuerdings nicht mehr nur auf die beliebten deutschen A-Standorte. Kaufpreise und Mieten stiegen in den

WOHNUNGSMARKT NORDRHEIN-WESTFALEN

KLASSIFIZIERUNG DER TEILMÄRKTE



Quelle: LEG Immobilien AG

Top-7-Städten in den letzten Jahren rasant. Für Anleger stellt sich die Frage, wieviel Steigerungspotenzial Berlin, München & Co. noch bieten. Vor diesem Hintergrund rücken vermehrt andere Standorte in den Fokus, die Renditepotenzial versprechen. So beispielsweise B-Standorte mit positiver Bevölkerungsentwicklung und guten Haushaltsprognosen wie Bremen, Mannheim oder Nürnberg. Auch Universitätsstädte wie Karlsruhe, Freiburg, Erlangen oder Potsdam, die eine steigende Nachfrage nach Wohnraum erwarten lassen, können bei differenzierter Betrachtung lohnend für ein Investment sein. Interessante Wohnungsmärkte, an die sich bisher wenige Investoren herangewagt haben, finden sich darüber hinaus in Ostdeutschland. Eine wachsende Wirtschaft und Produktivität sowie die verbesserte Infrastruktur haben die Immobilienmärkte in Städten wie Dresden, Leipzig, Erfurt nachhaltig verbessert und bieten neue Investitionschancen.

Die Identifikation von Marktchancen und die Möglichkeit einer transparenten Steuerung von Immobilienportfolios setzen gerade in heterogenen Gesamtmärkten eine differenzierte Betrachtung der Teilmärkte anhand geeigneter Fundamentaldaten voraus.

Die LEG verwendet hierzu ein von CBRE entwickeltes Scoringverfahren, das die Perspektiven der Teilmärkte durch Indikatoren ermittelt, die für die Wertentwicklung und den Ertrag von Mietwohnungen relevant sind: die Bevölkerungsentwicklung, die Haushaltsprognose, die Kaufkraftkennziffer, die Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, das Mietniveau und der Vervielfältiger für Mehrfamilienhäuser. In der Abbildung „Klassifizierung der Teilmärkte“ sind die 54 kreisfreien Städte und Landkreise Nordrhein-Westfalens entsprechend ihrer Scoring-Werte drei verschiedenen Risiko-Rendite-Kategorien zugeordnet. In der Kategorie „Wachstumsmärkte“ sind alle Teilmärkte mit hohen Scoring-Werten zusammengefasst. Sie zeichnen sich vor allem durch ein starkes Bevölkerungs- und Haushaltszahlenwachstum aus. Teilmärkte dieser Kategorie sind allgemein Städte an der

„Die Gegenüberstellung des Berliner Wohnungsmarktes mit den Märkten von Nordrhein-Westfalen und anderer Regionen Deutschlands zeigt, dass ein Blick auf die demografischen und ökonomischen Rahmendaten von Immobilienstandorten unverzichtbar ist.“

Rheinschiene und Universitätsstädte. Die „stabilen Märkte mit attraktiven Renditen“ umfassen Teilmärkte mit mittleren Scoring-Werten. Sie verfügen über Bevölkerungs- und Haushaltszahlen, die sich nur wenig verändern und über solide wirtschaftliche Fundamentaldaten verfügen. Das trifft beispielsweise für Dortmund, Hamm und Bielefeld zu. In der Kategorie „Märkte mit hohen Renditen“, im Schwerpunkt „Teilregionen des nördlichen Ruhrgebiets“, sind schließlich alle Teilmärkte zusammengefasst, in denen sich sinkende Einwohner- und Haushaltszahlen in geringen Scoring-Werten niederschlagen. Sie sind, meist bedingt durch den Strukturwandel oder durch ihre ländliche Prägung, wirtschaftlich schwächer aufgestellt als die Teilmärkte der anderen beiden Kategorien. Investitionen setzen hier risikobedingt höhere Renditen voraus. Beispiele für diese Teilmärkte sind Duisburg, der Kreis Recklinghausen und der Märkische Kreis.

Im Ergebnis gibt es in Nordrhein-Westfalen einige wirtschaftlich starke Zentren, die inklusive ihrer Einzugsgebiete gute Wachstumschancen für Wohnimmobilien versprechen. Auf den zweiten Blick gibt es durch die dezentrale und heterogene Struktur des Bundeslandes mit seinen zahlreichen Kreis- und Mittelstädten eine Reihe guter und stabiler Märkte mit soliden wirtschaftlichen und demografischen Rahmenbedingungen. Entscheidend ist die Qualität des Mikrostandortes. Die analytische Betrachtungsweise lässt sich ohne weiteres auf das gesamte Bundesgebiet übertragen.

Fazit

Ein hohes Maß an öffentlicher Aufmerksamkeit kann in einem Teilmarkt durchaus dazu führen, dass die Sicherheit von Investitionsentscheidungen steigt. Durch die Medienpräsenz springen Investoren auf den scheinbar fahrenden Zug auf und es kommt zum Effekt der self-fulfilling prophecy. Die Aufmerksamkeit kann sich im Einzelfall auch gegen die Interessen von Unternehmen und Investoren drehen: In Berlin wurde in bestimmten Lagen aus politischen Gründen die unternehmerische Handlungsfreiheit durch weitreichende Sanierungs- und Nutzungsauflagen eingeschränkt.

Die Gegenüberstellung des Berliner Wohnungsmarktes mit den Märkten von Nordrhein-Westfalen und anderer Regionen Deutschlands zeigt, dass ein Blick auf die demografischen und ökonomischen Rahmendaten von Immobilienstandorten unverzichtbar ist. Im Rahmen des LEG-Scorings wurde Berlin ebenso wie die anderen Top-Immobilienstandorte Deutschlands als Referenzstandort mitbewertet.

Die Hauptstadt erreichte dabei wegen ihrer Schwächen in der Wirtschaftsstruktur einen mittleren Scoring-Wert und zählt dadurch nicht zur Kategorie der „Wachstumsmärkte“, sondern zu den „stabilen Märkten mit attraktiven Renditen“. Die Immobilienmärkte in den zahlreichen weiteren prosperierenden Regionen Deutschlands stehen hingegen auf einem sehr viel breiteren wirtschaftlichen Fundament. Die heterogene Marktstruktur erlaubt es Immobilienunternehmen und Investoren, sich strategisch diversifiziert aufzustellen, um einerseits bei geringen Risiken von soliden Mieterträgen zu profitieren, andererseits aber auch Wachstumschancen durch gezielte Kapitalinvestitionen zur Wertsteigerung zu nutzen.

Thomas Hegel ist Vorstandsvorsitzender (CEO) der LEG Immobilien AG.

Jens Spahn, MdB

Wohnungswirtschaft und Pflegeversicherung

Kooperationspartner der Zukunft?

Im Jahr 2030 wird jeder dritte Deutsche älter als 60 sein. Das hat einen Wandel in allen gesellschaftlichen Bereichen zur Folge. Denn ältere Menschen stellen andere Anforderungen an die Stadtgestaltung, den öffentlichen Personennahverkehr, die Betreuung im Krankheitsfall und vor allem an ihre eigenen vier Wände. Erste Anzeichen, in welche Richtung es geht, sind bereits zu erkennen. Der Trend liegt auch bei pflegebedürftigen Personen im Verbleib in der eigenen Wohnung oder zumindest in kleinen privaten Wohnformen. Nicht nur in finanzieller Hinsicht sind wir gut beraten, bei der Planung von Neubauten oder notwendigen Umbauten die Chancen einer älteren und vielfältigeren Gesellschaft zu berücksichtigen.

Wir stecken mitten in einem einmaligen Prozess: Die durchschnittliche Lebenserwartung steigt stetig, jeden Tag im Schnitt um mehrere Stunden. Laut Statistischem Bundesamt steigt sie bei neugeborenen Jungen bis zum Jahr 2060 um acht auf 85 Jahre und bei neugeborenen Mädchen um sieben auf 89,2 Jahre.

Heute besteht die Bevölkerung mit jeweils einem Fünftel noch fast zu gleichen Teilen aus Kindern und jungen Menschen unter 20 Jahren sowie aus 65-jährigen und Älteren. Schon in 20 Jahren werden die 65-jährigen und Älteren etwa 29 Prozent der Bevölkerung ausmachen. 2060 wird dann jeder Dritte (34 Prozent) mindestens 65 Lebensjahre durchlebt haben.

Das Hauptziel der Überlegungen und Maßnahmen besteht darin, den Menschen ein möglichst langes selbstbestimmtes Leben im Alter zu ermöglichen. Umfragen belegen, dass ein Leben in Selbständigkeit, in der vertrauten Umgebung und mit der Erhaltung der sozialen Kontakte zu den wichtigsten Wünschen der älteren Bevölkerung zählt.
Außerdem erreichen immer mehr Menschen ein hohes Alter bei immer besserer körperlicher und geistiger Leistungsfähigkeit. Wir leben länger und bleiben länger gesund. Das ist ein Grund zur Freude, schon seit Jahrhunderten träumen die Menschen den Traum vom längeren Leben. Bei uns wird er Realität. Gleichzeitig nimmt aber vor allem im hohen Alter das Risiko für den einzelnen zu, an Demenz zu erkranken oder pflegebedürftig zu werden.

Vor diesem Hintergrund werden insbesondere die sozialen Sicherungssysteme und hier vor allem die Pflegeversicherung vor neue Herausforderungen gestellt. Die Menschen wollen so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung und damit in den eigenen vier Wänden bleiben. Dabei haben ältere Menschen andere Anforderungen an ihren Wohnraum. Diese müssen erfüllt werden, um möglichst lange ein selbstbestimmtes und selbständiges Leben zu ermöglichen. Gelingen kann das nur, wenn die Finanzierung, die Planung, die Ausgestaltung und der Bedarf gemeinsam zwischen den Beteiligten erkannt und abgestimmt wird. Alle – die Wohnungswirtschaft, die Pflegeversicherung, die Kommunen und die Bewohner selbst – müssen gemeinsam an einem Strang ziehen, denn nur so können die sich ändernden Anforderungen auch wirklich umgesetzt werden.

Unser Ziel ist es, dass ältere und pflegebedürftige Menschen so lange wie möglich ihren Alltag selbst gestalten und ihre eigenen Entscheidungen treffen können. Das Pflegeneuausrichtungsgesetz im

vergangenen Jahr war ein Schritt in die richtige Richtung. Um es Pflegebedürftigen zu ermöglichen, so leben zu können, wie sie das möchten, werden Wohnformen zwischen der ambulanten und stationären Betreuung durch Leistungen der Pflegeversicherung seit 2013 zusätzlich gefördert. Dabei erhalten Pflegebedürftige in Wohngruppen bis zu einer maximalen Höhe von 10.000 Euro je Wohngruppe im Rahmen eines zeitlich befristeten Initiativprogramms eine Förderung von 2.500 Euro pro Person. Davon können beispielsweise notwendige Umbaumaßnahmen in der gemeinsamen Wohnung finanziert werden. Darüber hinaus finanziert die Pflegeversicherung Maßnahmen zur Verbesserung des individuellen Wohnumfelds mit Festzuschüssen in Höhe von bis zu 2.557 Euro je Maßnahme. Diese können sowohl für Umbaumaßnahmen als auch für technische Hilfen im Haushalt eingesetzt werden. Im Bereich der neu zu gründenden Wohngruppen können diese Zuschüsse für eine Maßnahme viermal, also bis zu einer Höhe von 10.228 Euro beantragt werden. Damit ist eine gute Grundlage gelegt, Pflegebedürftigen aus der Pflegeversicherung heraus eine finanzielle Unterstützung für einen Verbleib in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen.

Aber was nützt eine finanzielle Unterstützung, wenn die Wohnung zwar barrierefrei umgestaltet werden kann, aber im dritten Stock ohne Fahrstuhl liegt. Oder wenn sich Menschen zusammenfinden, um eine Wohngruppe zu gründen, aber die herkömmlichen Wohnungen diesen neuen Anforderungen nicht entsprechen, z.B. weil kein Gemeinschaftsraum vorgesehen ist, weil nicht alle vier Schlafräume groß genug sind für ein Pflegebett mit ergänzender Möblierung oder die Küche zu klein ist, um auch mit dem Gehwagen hantieren zu können?

Daher ist es zwingend erforderlich, dass neben den bereits heute möglichen finanziellen Zuschüssen auch die Infrastruktur der Wohnungswirtschaft sich den neuen Herausforderungen stellt und auf den sich verändernden Bedarf eingeht. Die Chance für die Immobilienwirtschaft liegt nach meiner Einschätzung in der wachsenden Gruppe der Mieter und Wohneigentümer der Generation 50 plus. Weil die Menschen künftig älter sind, ist zu erwarten, dass insbesondere bei einkommensschwächeren Mieterhaushalten die Nachfrage nach kleineren und altersgerechten Wohnungen zu bezahlbaren Preisen steigen wird. Nach einer Studie des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen müssen bis 2020 allein in Deutschland zusätzlich rund 800.000 Wohnungen altersgerecht modernisiert werden. Der Bereich des altersgerechten Wohnens birgt damit ein erhebliches Wachstumspotenzial.

Es bedarf aber erheblicher Investitionen, um die Alterstauglichkeit der Wohnungen zu verbessern. Bereits seit 2009 setzt die Bundesregierung im Rahmen des Förderprogramms „Altersgerecht umbauen“ der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Investitionsanreize. Damit können z.B. Schwellen entfernt, Wände und Durchgänge versetzt, die Küche und das Bad umgebaut oder Terrassen und Balkone gestaltet werden. Je Wohneinheit können hiermit Darlehen bis zu 50.000 Euro aufgenommen werden.

Neben behindertengerechten und barrierefreien Wohnungen sind altersgerechte Assistenzsysteme genauso ein Thema, dem wir uns deutlich stärker als bisher widmen müssen. Und das gerade auch weil derzeit erst rund ein Prozent der Wohnungen in Deutschland altersgerecht ausgestattet sind. Eine Studie des Kuratoriums Deutsche Altenhilfe

„Unsere älter werdende Gesellschaft stellt uns auch im Bereich der Wohnungswirtschaft vor neue Herausforderungen, die nur gemeinsam mit den Betroffenen, den Leistungserbringern und Kostenträgern zu stemmen sind. Dabei muss das Ziel sein, jedem, der es sich wünscht, einen Verbleib in den eigenen vier Wänden so lange zu ermöglichen, wie er es sich wünscht.“

im Auftrag des Bundesbauministeriums sieht diesen Bedarf aber bereits in wenigen Jahren auf über sechs Prozent ansteigen.
Ambient Assisted Living (AAL)-Systeme, also selbstbestimmtes Leben durch innovative Technik wie den selbsteinkaufenden Kühlschrank, sind bislang keine Massenprodukte, obwohl es hier große Fortschritte gegeben hat. Dabei haben sie sich von der Fokussierung auf das Thema Dienstleistungen weiterentwickelt auf die Bereiche Arbeit, Mobilität, Gesundheit und Pflege. Diese Entwicklung gilt es weiter zu fördern.

Technische Unterstützungssysteme sind auch als Wohnmodule vor allem für den ländlichen Raum zu konzipieren. Entsprechende Systeme müssen zum Beispiel über lokale Service- oder Pflegeanbieter betreut werden können, um dabei vor allem in diesen Regionen einen Verbleib in den eigenen vier Wänden so lange wie möglich zu realisieren. Dabei ist ein Schwerpunkt auf Maßnahmen zu legen, die problemlos für unterschiedliche Wohnformen einsetzbar sind und mit dem Ziel der Flexibilität auch problemlos wieder deinstallierbar sein sollten, um Wohnungen nachfragegerecht nutzen zu können.

Um insbesondere den Nutzen für die Stabilisierung und Stärkung der häuslichen Pflege gegenüber der Eigenständigkeit im Alter zu untermauern, hat das Bundesministerium für Gesundheit eine Studie in Auftrag gegeben. Anhand der Ergebnisse sollen in Zukunft auch AALs in den Leistungskatalog der Pflegeversicherung aufgenommen werden können. Das ist ein guter und wichtiger Schritt. Alle Systeme können aber nur dann einen Nutzen bringen, wenn auch die Betroffenen mit in die Planung einbezogen werden und somit der Nutzen für die Zielgruppe größtmöglich erschlossen werden kann. Unterstützt wird dieses Vorgehen auch durch mehrere Förderprojekte des Bundesministeriums für Bildung und Forschung im Rahmen der Demografie-Strategie der Bundesregierung.

Das Thema „Altersgerechtes Wohnen“ gewinnt zudem auch städtebaulich zunehmend an Bedeutung. Angesichts eines abnehmenden Aktionsradius älterer Menschen werden die unmittelbare Wohnumgebung und die Attraktivität des Stadtteils für die Menschen immer wichtiger. Gerade ältere Menschen wissen die Vorzüge einer „Stadt der kurzen Wege“ und wohnungsnaher Versorgungsangebote besonders zu schätzen. Die Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, die Erreichbarkeit von Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie und Ärzten werden zu zentralen Kriterien eines selbstbestimmten Lebens und einer hohen Lebensqualität im Alter. Einen weiteren wichtigen Partner in diesem Zusammenhang stellen damit auch die Kommunen dar, die sich ebenfalls der Herausforderung sich wandelnder Bevölkerungsstrukturen stellen müssen. Nur alle Beteiligten gemeinsam werden mit dem Ziel der besonderen Bedeutung dieser Maßnahmen für die individuelle Region erfolgreich sein.

Unsere älter werdende Gesellschaft stellt uns auch im Bereich der Wohnungswirtschaft vor neue Herausforderungen, die nur gemeinsam mit den Betroffenen, den Leistungserbringern und Kostenträgern zu stemmen sind. Dabei muss das Ziel sein, jedem, der es sich wünscht, einen Verbleib in den eigenen vier Wänden so lange zu ermöglichen, wie er es sich wünscht.

MdB Jens Spahn ist gesundheitspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Prof. Dr. Harald Simons

Es ist die Nachfrage und nicht die Blase

Mehr Neubau nötig

In den letzten fast 20 Jahren war Wohnungspolitik wahrscheinlich eines der langweiligsten Themen, dem sich Nachwuchspolitiker und Nachwuchsjournalisten widmen konnten. Die Mieten und Kaufpreise sanken vielerorts. Der Ausblick wurde geprägt von Debatten über den demografisch bedingten Rückgang der Wohnungsnachfrage. Dies hat sich geändert, seit Mieten und Kaufpreise wieder steigen. Die große Politik hat sich wieder dem Thema angenommen und die Presse stürzt sich begierig auf jede Meldung. In der Analyse scheinen sich sämtliche Neu-Experten einig: Die Ursache für steigende Mieten und Preise ist eine Blase. Die Intensität der Diskussion ist wohl zum einen auf die Sensibilität gegenüber dem Thema nach den Erfahrungen in den USA, Spanien oder Irland zurückzuführen. Zum anderen ist es sicherlich richtig, dass die geldpolitischen Zutaten für eine Preisinflation vorhanden sind und insofern die Argumentation niedriger Zinsen, Inflation und „Flucht in Betongold" plausibel klingt. Trotzdem überrascht, dass andere Ursachen für steigende Preise – insbesondere Angebot und Nachfrage – nicht einmal in Erwähnung gezogen werden. Dieser Text argumentiert, dass die steigenden Preise und Mieten Ausdruck von Veränderungen des Angebots und der Nachfrage sind und eine Immobilienblase nicht existiert.

Zunächst ist es richtig, dass der Wohnungsmarkt sich verändert hat. Die Mieten steigen. Die um die Qualitätsunterschiede bereinigten hedonischen Angebotsmieten stiegen bundesweit im Jahr 2012 um 2,7 Prozent – und damit das dritte Jahr in Folge. Nach unseren Prognosen dürfte sich dieser Aufwärtstrend auch fortsetzen. Auch die Kaufpreise für Eigentumswohnungen sind im Jahr 2012 um 4,7 Prozent gestiegen, ebenfalls das dritte Jahr in Folge. Insgesamt sind die Mieten seit dem IV. Quartal 2009, dem unteren Wendepunkt auf dem deutschen Wohnungsmarkt, um 8,2 Prozent und die Kaufpreise für Eigentumswohnungen um 12,6 Prozent gestiegen. Zum Vergleich: Der Verbraucherpreisindex stieg im gleichen Zeitraum um 6 Prozent. Es sei betont, dass jeder andere Vergleichszeitraum (z.B. Jahresdurchschnitt 2009 zu Jahresdurchschnitt 2012 oder 2007 zu 2012) den Vorsprung der Mieten oder Preise gegenüber der Inflation sinken lässt.

Es muss allerdings zugestanden werden, dass weder die Presse noch die Politik von einer allgemeinen Immobilienblase spricht. In aller Regel wird durchaus der Hinweis gegeben, dass die Mieten nur in den Großstädten stark steigen würden. Dies ist richtig. In Berlin sind die Neuvertragsmieten seit dem Jahr 2009 nominal um 29,4 Prozent gestiegen, die Kaufpreise für Eigentumswohnungen nominal um 24,2 Prozent – ebenso in München (12,8 Prozent, 32,9 Prozent), Hamburg (12 Prozent, 24,8 Prozent) und anderen Großstädten. Hinzu kommen eine ganze Reihe von kleineren Großstädten und Mittelstädten wie Bamberg, Münster oder Regensburg. Zwar sind in einigen Großstädten wie Gelsenkirchen die Mieten um 5,8 Prozent gesunken, aber in der überwiegenden Zahl der Großstädte ist damit zumindest eine Voraussetzung für regionale Immobilienblasen vorhanden: regional steigende Preise.

Nur müssen steigende Preise kein Ausdruck einer Immobilienblase sein. Dies zeigt sich schon daran, dass die Mieten – der Preis für die Nutzung einer Wohnung – ebenfalls steigen und

[1]Datenbasis sind bis 2011 Auswertungen auf Basis einer umfangreichen Preisdatenbank der IDN Immodaten GmbH, in die regelmäßig und deutschlandweit Angebotspreise verschiedener Kauf- und Mietobjekte aus den Immobilieninseraten von rund 100 Anzeigenquellen fließen (gut 2 Millionen Objekte je Quartal). Seit 2012 werden die Daten von empirica-systeme in verbesserter Form erhoben. Die Angebotspreise werden als sogenannte hedonische Preise berechnet. Mit diesem Verfahren werden Qualitätsunterschiede (Baualter, Wohnfläche, Ausstattung, Bauzustand) berücksichtigt und herausgerechnet. Dies ist erforderlich, weil sich die inserierten Objekte in den einzelnen Quartalen sehr stark unterscheiden können (z.B. weniger Neubau oder größere Wohnungen als im Vorquartal im Angebot). Für eine Beschreibung der Berechnungsmethodik und Datenbasis siehe http://www.empirica-institut.de/kufa/Preisspiegel-METHODIK.pdf. Hier ausgewiesen sind die Mieten und Kaufpreise für 60-80 Quadratmeter große Wohnungen mit gehobener Ausstattung und Baujahr in den jeweils letzten 10 Jahren, jeweils IV. Quartal zu IV. Quartal.

damit die Ertragskraft der Wohnungen erhöhen und so die höheren Kaufpreise – dem Preis für den Eigentumstitel an einer Wohnung – rechtfertigen. Für eine Immobilienblase, also eine vorübergehende Überhitzung des Marktes für Eigentumstitel an Wohnungen, müssten die Kaufpreise deutlich stärker steigen als die Mieten. Dies ist nicht der Fall. Vielmehr begann die Entwicklung in den Großstädten bei den Mieten und die Kaufpreise folgten erst mit Zeitverzug. Ein Maß für eine Überhitzung wäre daher eine sinkende Bruttoanfangsrendite, dem Verhältnis von Preisen zu Mieten. Das passiert zwar am aktuellen Datenrand, aber das ist eher eine Erholung nach jahrelangem Anstieg. Weiterhin liegen sie deutlich über den Werten von z.B. 2005 oder 2006.

Allerdings könnte argumentiert werden, dass die gleichförmige Entwicklung von Neuvertragsmieten und Kaufpreisen eine Überhitzung überdecken würde, wenn die Neuvertragsmieten nur noch von einem immer kleineren Teil der Haushalte bezahlt werden könnte. In einem solchen Fall würde ein stetig wachsender Teil der Mieter in ihren bestehenden Wohnungen mit Altverträgen wohnen bleiben, weil ein Umzug in eine neue Wohnung nicht mehr bezahlbar wäre. Dies allerdings ist nicht der Fall. Vielmehr sind im Jahr 2012 die Löhne in Deutschland mit 2,6 Prozent im Gleichschritt mit den Mieten (plus 2,7 Prozent) gestiegen. Selbst in den Metropolen haben die Einkommen der Haushalte mit den Mieten Schritt halten können. Die Mietbelastungsquote (Nettokalt-Neuvertragsjahresmiete für eine 70 Quadratmeter-Wohnung mit Baujahr in den letzten 10 Jahren und gehobener Ausstattung im Verhältnis zum durchschnittlich verfügbaren Einkommen eines privaten Haushaltes) ist in München, Frankfurt und Köln seit 2004 erst zurückgegangen, um dann leicht wieder auf das Niveau von 2004 zu steigen. Die steigenden Mieten wurden durch steigende Einkommen kompensiert. Nur in Hamburg und Berlin liegt das Miet-Einkommens-Verhältnis mit plus 2,7 Prozentpunkten bzw. plus 3,7 Prozentpunkten am Einkommen über dem Niveau von 2004, erreicht aber weiterhin nicht das Münchner Niveau.

Auch auf den Kaufmärkten ist die Entwicklung wenig spektakulär. In Abbildung 1 ist die Entwicklung der Hauspreise und Einkommen in den USA und München dargestellt. Während die Hauspreise in den USA insgesamt (!) zwischen 2000 und dem Peak der Preisblase um 90 Prozent gestiegen sind, stiegen die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte je Einwohner nur um 28 Prozent. In München, dem deutschen Hotspot, stellt sich ein völlig anderes Bild dar: Die Preise für Eigentumswohnungen sind hier zwischen 2004 und 2010 zunächst langsamer gestiegen als die Einkommen. Erst in den letzten zwei Jahren ist es umgekehrt.

Selbst wenn die Kaufpreise und Mieten stärker als die Einkommen steigen würden und die Bruttoanfangsrenditen sinken würden, muss dies keine gefährliche Preisblase anzeigen. Dazu müsste die Preisblase erst durch Fremdkapital aufgebläht werden. Aber auch hier ist keine Bewegung zu erkennen. Weder steigt der Umfang der ausstehenden Wohnungsbaukredite, noch steigt das Volumen der Neuverträge. Auch wenn keine Daten zu regionalen Beleihungsvolumina zu Verfügung stehen, so zeigt ein internationaler Vergleich (vgl. Abbildung 3), dass hier keine ungewöhnlichen Veränderungen vor sich gehen. Deutlich wird, dass selbst ein Anstieg der ausstehenden Kredite für sich genommen noch keine Blasendiskussion rechtfertigen würde.

Aber selbst wenn die Kaufpreise und Mieten stärker als die Einkommen steigen würden, die Bruttoanfangsrenditen sinken würden und die ausstehenden Kreditvolumina deutlich steigen würden, wäre auch dies immer noch kein Nachweis einer gefährlichen Blase. Dazu müssten aus den Krediten erst „toxische Papiere“ werden – und dazu müsste zu viel Kapital in Neubauwohnungen fließen, die dann leerstehen. Tatsächlich ist aber in keiner der fünf großen Metropolen die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in den letzten Jahren gestiegen, sondern sie stagniert mehr oder weniger zwischen 3,3 (München) und 0,9 je 1.000 Einwohner (Berlin). Hilfreich zur Einordnung ist ein internationaler Vergleich: Als sich die Blase in Irland und Spanien aufbaute, hatten diese Länder im nationalen Mittel (!) rund 18 Fertigstellungen je 1.000 Einwohner. Wenn sich aktuell eine Blase auf den großstädtischen Wohnungsmärkten aufbauen würde, so müsste es sich um eine Blase ohne Neubau handeln – das dürfte historisch wohl einmalig sein.

Im Ergebnis baut sich derzeit in Deutschland keine Blase am Wohnungsmarkt auf. Die parallelen Anstiege der Preise

VERGLEICH PREIS-EINKOMMENS-ENTWICKLUNG

USA, MÜNCHEN, 2000-2012

Index | USA 2.000 = 100 | München 2004 = 100

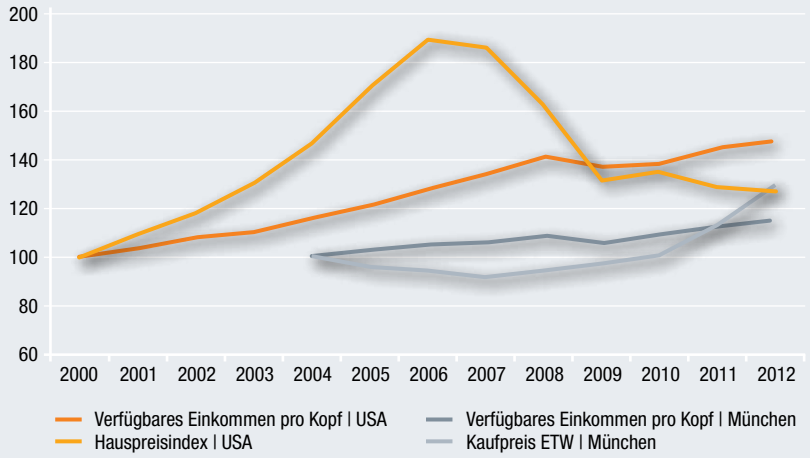


Abb. 1

Quelle: empirica-Preisdatenbank (ab 2012 empirica-systeme, bis 2011 IDN Immodaten GmbH), VGR der Länder, Bureau of Economic Analysis, S&P

ANSTIEG DER HAUSHALTE UND WOHNUNGEN

VERÄNDERUNG 2007–2011 (JEW. JAHRESENDE)

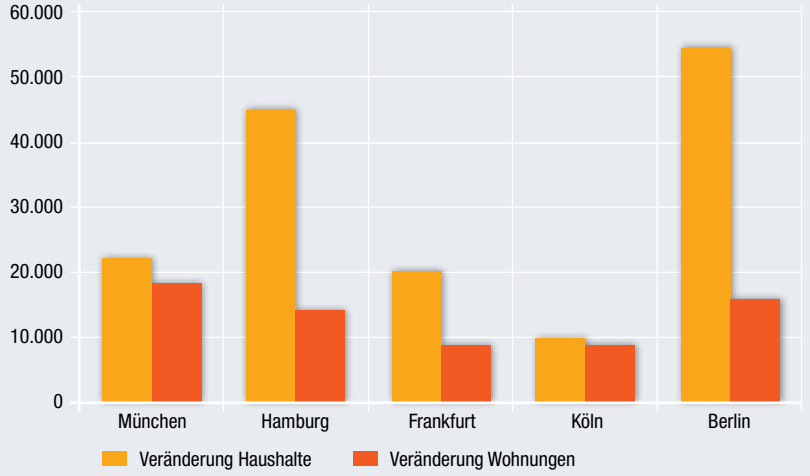


Abb. 2

Quelle: Statistische Ämter der Städte

ENTWICKLUNG DER AUSSTEHENDEN BAUKREDITE AN PRIVATE HAUSHALTE IM EURORAUM | 2003-2012

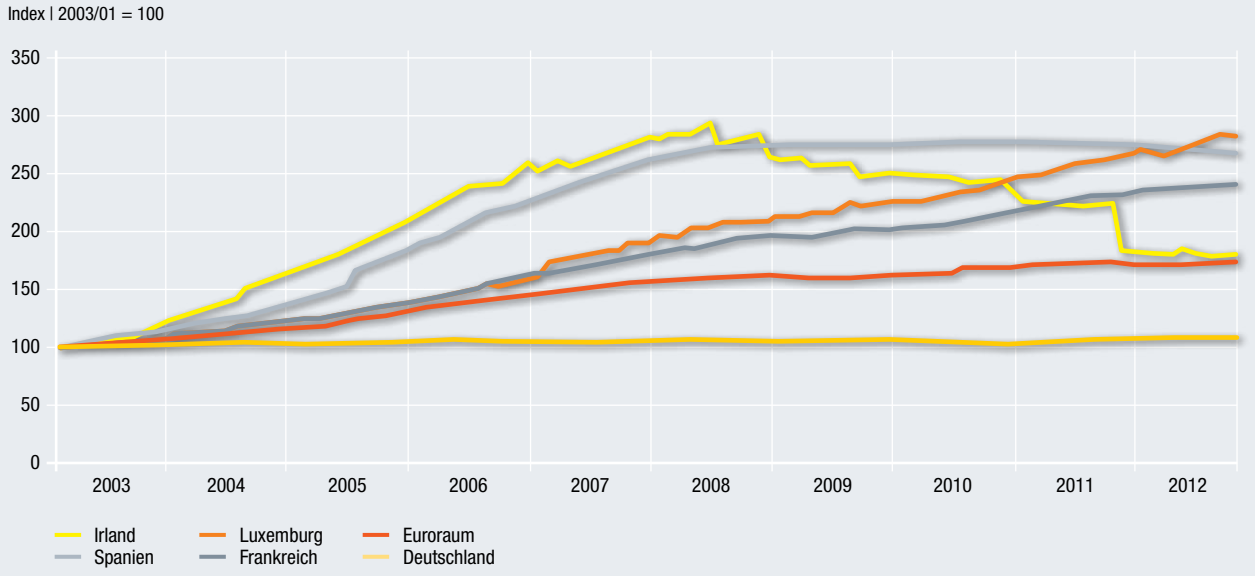


Abb. 3 Quelle: EZB

und Mieten zeigen, dass es derzeit auch in den begehrten Großstädten noch keine Anzeichen für eine Blase gibt. Die Preisanstiege sind vielmehr durch eine steigende Nachfrage bei nur schwach steigendem Angebot begründbar. In allen untersuchten Städten ist die Zahl der Haushalte in den letzten Jahren stärker gestiegen als das Angebot (vgl. Abbildung 2), wobei die Zahl der Haushalte die Nachfrageentwicklung unterstützt. Sämtliche potenziellen Nachfrager, die aber keine angemessene Wohnung finden und sich daher im Umland oder in beengten Verhältnissen einrichten, werden dabei nicht berücksichtigt.

Trotz des eindeutigen Ergebnisses kann allein die Diskussion um eine Immobilienblase materielle Auswirkungen haben. Würden die Preisanstiege in einer Blase begründet sein, so müssten die Politik und die Zentralbank die Preisentwicklung mit geeigneten Maßnahmen bremsen, z.B. durch eine erschwerte Kreditvergabe. Die Kommunen sollten dann zögerlich in der Genehmigungspraxis sein, um Investitionsruinen zu verhindern. Alles das aber wäre aktuell das denkbar Kontraproduktivste, da dann der Wohnungsneubau erschwert würde. Die richtige Analyse – starke Nachfrage bei schwachem Angebot – ist Voraussetzung für die richtige Medizin und die lautet: Neubau, Neubau, Neubau – und zwar schnell, möglichst zentral und möglichst an den langfristigen Nachfragewünschen orientiert.

Prof. Dr. Harald Simons ist Vorstand der empirica AG und Mitglied des Rates der Immobilienweisen.

Prof. Dr. Tobias Just | Prof. Dr. Steffen Sebastian

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von indirekten Immobilienanlagen

Stabilisierung der Märkte und Anlageportfolios

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Immobilien ist augenfällig, Immobilien prägen unseren Alltag in vielfältiger Weise: Wir wohnen dort, wir arbeiten dort, wir kaufen dort ein und viele unserer Freizeitaktivitäten finden in Immobilien statt. Kein Wunder, dass Immobilien die größte reale Vermögensklasse einer Volkswirtschaft darstellen. In Deutschland beläuft sich das Bruttoanlagevermögen 2012 zu Wiederbeschaffungspreisen auf 14,5 Billionen Euro, davon entfallen mit gut 12 Billionen Euro über 80 Prozent auf Grundstücke und die hierauf aufstehenden Gebäude. Auch gemessen an der Bruttowertschöpfung 2012 ist die Immobilienbranche mit einem Anteil von ca. 16 Prozent einer der wichtigsten Sektoren.

Kleine Fehler in der Steuerung und Regulierung einer so gewaltigen Branche können schnell zu gesamtwirtschaftlich bedeutsamen Verwerfungen führen wie die Entwicklungen in den USA, Spanien oder Irland gezeigt haben. Dies gilt insbesondere deswegen, weil kleine Nachfrageveränderungen auf den Immobilienmärkten zu großen Angebotsanpassungen auf den Baumärkten führen müssen, und dies kann zu erheblichen Schwankungen auf den Baumärkten sowie bei den Preisen für Immobilien führen. Deutschland konnte sich diesen Entwicklungen in den letzten zwei Jahrzehnten nahezu vollständig entziehen. Insbesondere die Wohnungsmärkte erwiesen sich als sehr stabil. Dies hatte natürlich nicht nur etwas mit den besonders funktionsfähigen Institutionen und regulatorischen Rahmen für die deutschen Immobilienmärkte zu tun, gleichwohl gilt, dass der Veränderungsnotstand in Deutschland offensichtlich kleiner ist als in vielen anderen europäischen Ländern (und den USA) und dass daher gerade hierzulande regulatorische Veränderungen behutsam vorgenommen werden sollten.

Diese Grundforderung, dass Regeländerungen für Immobilienmärkte behutsam vorgenommen werden müssen, um heftige Marktanpassungen zu verhindern, gilt nicht nur für Wohnungsmärkte, sondern auch für gewerbliche Immobilienmärkte und sie gilt natürlich auch für all jene Transaktionen, die von professionellen Investoren für Kapitalanleger vorgenommen werden, also für indirekte Immobilienanlageprodukte. Dass diese Instrumente im Blickfeld der Regulierer stehen, ist verständlich, denn sowohl einige Geschlossene Immobilienfonds als auch viele Offene Immobilienfonds haben in den letzten zwei Konjunkturzyklen ihre jeweiligen Schwächen und einen entsprechenden Nachbesserungsbedarf in deren Regulierung offenbart. Diese im Detail oft gerechtfertigte Kritik darf jedoch nicht die hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser Vehikel schmälern.

Bei diesen Vorteilen geht es zum einen darum, dass indirekte Anlagevehikel dem Grunde nach volkswirtschaftlich sinnvoll sind und zum anderen darum, dass auch das Zusammenspiel unterschiedlicher indirekter Anlagevehikel Vorteile bringt. Die Suche nach einem einzigen „perfekten“ indirekten Anlagevehikel würde dann in die Irre führen, weil gerade der Vorteil der Heterogenität verschwände.

Gesamtwirtschaftlich übernehmen indirekte Immobilienanlagevehikel vor allem die Funktion als Kapitalsammelstelle. Große Investitionsvorhaben lassen sich mit Hilfe von Kapitalsammelstellen kosteneffizienter und schneller durchführen, da das Kapital von sehr vielen Anlegern zur Verfügung gestellt werden

kann. In einigen Fällen stellen sie sogar die einzige Möglichkeit dar, ein Großvorhaben durch private Akteure bereitzustellen. Wenn solch ein Projekt als gesamtwirtschaftlich vorteilhaft eingestuft wird, entlastet dies auch die öffentliche Hand, die ansonsten als „letztmöglicher Investor“ bereitstehen müsste. Die Möglichkeit indirekter Investition ist also gerade für die per Definition kapitalintensiv arbeitende Immobilienwirtschaft zentral.

Gleichzeitig lassen sich mit Hilfe indirekter Immobilienanlagevehikel Größenvorteile realisieren. Professionelle Investoren können mehr Informationen aufnehmen und sachgerecht verarbeiten, ihre Fixkosten verteilen sich auf größere Anlagevolumen, und letztlich ermöglichen diese Spezialisierungsvorteile auch den besseren Zugang zu qualifizierten Mitarbeitern. Neben die Kapitalsammelfunktion tritt automatisch die Finanzierungsfunktion: Das Nettofondsvolumen von Geschlossenen Immobilienfonds belief sich Ende 2012 auf fast 37 Milliarden Euro, jenes der Offenen Publikumsfonds auf über 82 Milliarden Euro und das Volumen der Spezialfonds auf weitere 36 Milliarden Euro. Hinzu ließe sich die Marktkapitalisierung der im DIMAX gelisteten Immobilien-Aktiengesellschaften und REITs von gut 16 Milliarden Euro hinzu zählen. Der eingesetzte Finanzierungshebel ist hierbei noch nicht einmal berücksichtigt.

Für die Anleger entstehen gleichzeitig wichtige Vorteile: Indirekte Immobilienanlagen eröffnen zunächst die Möglichkeit, sich an Vorhaben zu beteiligen, von denen die allermeisten Anleger wegen der Größe des Anlagevolumens ansonsten ausgeschlossen wären. Anleger können so ihr Portfolio erweitern, und dies hilft die Anlagerisiken zu reduzieren. Sie können aber nicht nur über die Anlageklassen hinweg ihr Portfolio stabilisieren, sondern auch innerhalb der Immobilienanlageklasse selbst. Durch die Beteiligung an einem Offenen Immobilienfonds beispielsweise erwirbt ein Anleger Teile an sehr vielen Immobilien, die von unterschiedlichen geografischen Märkten oder verschiedenen Mietern abhängen. Dies senkt das unsystematische Anlagerisiko des Anlegers – und dieser Vorteil lässt sich aufgrund der geringen Mindestanlage quasi in jedem Portfolio erzielen. Der Totalausfall eines Gesamtportfolios wird für einen Anleger dadurch erheblich vermindert.

Zudem lassen sich durch indirekte Immobilienanlagen systemische Risiken reduzieren, wenn unterschiedliche Formen indirekter Immobilienanlagen am Markt agieren, da so mögliche unterschiedliche Zyklen ausgeglichen werden können. Die Analyse der Daten indiziert, dass das Nebeneinander von Geschlossenen und Offenen Fonds sowie von Immobilien-Aktiengesellschaften und

„Gerade die Pluralität des Immobilienanlageuniversums in Deutschland dürfte also dazu beigetragen haben, dass die deutschen Immobilienmärkte deutlich geringeren Schwankungen unterworfen waren als jene in den USA, Spanien oder Großbritannien."

REITs sowohl bei den Immobilientransaktionen als auch bei der Sammlung von Eigenkapital glättend wirkt. Das heißt, das Nebeneinander unterschiedlicher indirekter Anlagevehikel hat die Schwankung der Immobilienmärkte vermindert. Gerade die Pluralität des Immobilienanlageuniversums in Deutschland dürfte also dazu beigetragen haben, dass die deutschen Immobilienmärkte so deutlich geringen Schwankungen unterworfen waren als jene in den USA, Spanien oder Großbritannien.

Durch die bessere Diversifizierung von Immobilienportfolios sowie durch das Ausnutzen von Größenvorteilen kann die risikoadjustierte Rendite sowohl in einem reinen Immobilienportfolio als auch in einem gemischten Portfolio steigen. Allerdings gilt auch, dass die investierbaren Immobilienportfolios hinreichend groß sein müssen – wie etwa bei Offenen Immobilienfonds – oder, mit Einschränkungen, auch bei REITs und Immobilien-Aktiengesellschaften, damit ein Anleger von diesen Vorteilen profitieren kann. Alternativ muss bei kleinen, undiversifizierten Fonds der Anleger eine Risikostreuung durch Anlage in mehrere Fonds erreichen. Daher ist für Geschlossene Fonds eine maximale Beteiligungshöhe deutlich sinnvoller als eine hohe Mindestanlagesumme, die für die Diversifikation auf Ebene des Anteilseigners sogar hinderlich ist. Geschlossene Immobilienfonds als unternehmerische Beteiligung haben allerdings gegenüber Offenen Fonds den Vorteil, dass man eine klare Immobilienstrategie verfolgen kann. Dies mag gegenüber Offenen Fonds den Nachteil der geringeren Risikostreuung implizieren, gegenüber der direkten Anlage hat es jedoch den gewaltigen Vorteil eines verminderten Klumpenrisikos und entsprechend eine verbesserte Risikostreuung über das Gesamtportfolio.

Mit REITs oder Immobilien-Aktiengesellschaften können geografische und/oder nutzungsseitige Schwerpunkte gesetzt werden, da diese zumeist hinsichtlich des Investmentprofils spezialisiert sind, bspw. in eine bestimme Nutzungsart oder Region investieren.
Insgesamt eröffnen die verschiedenen Formen der indirekten Anlage einem Anleger die Möglichkeit, unterschiedliche Immobilienstrategien (passives Management, Ausnutzen von Immobilienzyklen etc.) zu verfolgen. Die Option, auch ggf. ein aktives Management ihrer Anlage zu betreiben, ist insbesondere für institutionelle Anleger interessant. Private Anleger können hingegen mit aktivem Management in der Regel keine Verbesserung ihrer Risiko-Rendite-Position erreichen.

Für die investmentrechtliche Regulierung von Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds lassen sich weitere wichtige Eckpunkte aufstellen: Im Rahmen der Vertriebsregulierung muss ein hohes Maß an Qualität bei der Beratung im Vertrieb erreicht werden. Zudem müssen im Rahmen der Produktregulierung vergleichbare Bewertungsmaßstäbe und Transparenzmindeststandards erreicht werden. Verschuldungsgrenzen sowie Liquiditäts- und Diversifikationsanforderungen können hingegen für die einzelnen Vehikel unterschiedlich ausfallen, da sich diese an den spezifischen Risiken der jeweiligen Form der indirekten Immobilienanlage orientieren sollten.

Prof. Dr. Tobias Just ist Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft und Prof. Dr. Steffen Sebastian ist Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS International Real Estate Business School der Universität Regensburg.

Lutz Diederichs

Keine Vorteile zu erkennen

Auswirkungen des Trennbankensystems auf die Immobilienwirtschaft

Am 6. Februar 2013 hat das Bundeskabinett den Gesetzentwurf zur „Abschirmung von Risiken und zur Planung der Sanierung und Abwicklung von Kreditinstituten" beschlossen. Danach sollen Banken in Deutschland in Zukunft bestimmte risikoreichere Handelsgeschäfte vom Kundengeschäft abtrennen und organisatorisch verselbständigen. Die Regelung soll im Januar 2014 in Kraft treten, vorbehaltlich einer Zustimmung durch den Bundestag.

Der deutsche Gesetzesentwurf ist Teil einer internationalen regulatorischen Bewegung, deren Ziel es ist, die Stabilität des Finanzsystems durch eine Reform der Bankenstruktur zu stärken. Liikanen Report, Vickers Report, Volcker Rule – das sind die Begriffe, unter denen Trennbankenansätze im Euroraum, in Großbritannien und in den USA diskutiert werden.

Die Auswirkungen auf die Bankenbranche könnten immens sein – sowohl mit Blick auf die Zukunftsfähigkeit von Geschäftsmodellen als auch auf ein regulatorisches „level playing field", das wieder in weitere Ferne gerückt ist. Die Frage indes, ob ein Trennbankensystem überhaupt dem gewünschten Ziel dient, ist dabei noch völlig offen.

Die Rolle der Universalbank für die deutsche Industrie und die Immobilienwirtschaft

Deutsche Unternehmen jeder Größe und Branche finanzieren sich traditionell in hohem Maße über den Bankkredit. Auf dieses Ankerprodukt entfallen immer noch mehr als 70 Prozent der Unternehmensfinanzierung. Ähnliches gilt im Übrigen auch für andere europäische Länder. Demgegenüber findet in den USA rund 80 Prozent der Unternehmensfinanzierung direkt über den Kapitalmarkt statt.

Doch auch hierzulande gibt es, trotz der Dominanz des Kredits, starke Verbindungen zwischen der Unternehmenswelt und dem Kapitalmarkt. Längst ist auch in Deutschland die Finanzierung von unternehmerischen Entscheidungen eng mit den Produktlösungen eines kundenorientierten Investmentbankings verwoben. So nutzen vier von fünf Unternehmen in Deutschland derivative Investmentbanking-Produkte zur Risikoabsicherung, und ohne Verbriefungen, Konsortialfinanzierungen oder die Emissionsbegleitung bei Kapitalmarktfinanzierungen würden viele Investitionsprojekte, auch im Immobilienbereich, kaum über das Reißbrett-Stadium hinauskommen.

Aus Sicht des Kunden freilich ist die Unterscheidung zwischen Kredit und kundenorientierter Investmentbanking-Lösung eher eine künstliche: Kunden erwarten gerade in Deutschland Lösungen aus einer Hand – ein Bedarf, den seit jeher die Universalbanken bedienen.

Deren Vorteile liegen auf der Hand:

- Aus volkswirtschaftlicher Sicht sorgen Universalbanken für Risikotransformation und eine effiziente Finanzierung der Realwirtschaft – dafür vermitteln sie zwischen Unternehmen mit Finanzierungsbedarf und Investoren mit Anlagevermögen.
- Aus Kundensicht bieten Universalbanken ein auf die Bedürfnisse der deutschen Wirtschaft abgestimmtes Geschäftsmodell aus einer Hand und auf Basis langfristig gewachsener Finanzierungs- und Geschäftsbeziehungen.
- Aus Sicht des Finanzsystems stehen Universalbanken für eine höhere Stabilität als Spezialinstitute, weil ihnen die Möglichkeiten einer internen Risikodiversifikation und des Verlustausgleichs

zwischen einzelnen Geschäftsfeldern zur Verfügung stehen.

Universalbanken haben sich als effizientes Modell für die Bedürfnisse der deutschen Wirtschaft bewährt. Dass sie dennoch aufgespalten werden sollen, ist mindestens bedauerlich, vermutlich sogar kontraproduktiv mit Blick auf die Ziele, die die Urheber der Trennbanken-Idee damit verfolgen.

Liikanen und die Folgen: Der deutsche Gesetzesentwurf für ein Trennbankensystem

Die Empfehlungen, die Erkki Liikanen, früherer finnischer Finanzminister und heutiges Ratsmitglied der EZB, zum Abschluss der Arbeiten seiner gleichnamigen EU-Expertengruppe aussprach und der Gesetzesentwurf der Bundesregierung haben eine gemeinsame Stoßrichtung: die Minimierung des Systemrisikos und damit den Schutz der Einlagen durch eine Abtrennung besonders riskanter Handelsaktivitäten und deren Aufstellung als organisatorisch, wirtschaftlich und rechtlich unabhängige Gesellschaften.

Beide Regulierungsvorhaben unterscheiden sich jedoch zum Teil erheblich in der Vorgehensweise, mit der dieses Ziel erreicht werden soll. Während zum Beispiel im Liikanen-Report den Aufsichtsbehörden zugestanden wird, vor einer Abtrennung der Handelsaktivitäten deren Bedeutung für die Bank überhaupt erst einmal zu prüfen und zu bewerten, gibt der deutsche Gesetzesentwurf ein striktes Schema vor:

Bei den neun Banken in Deutschland, bei denen Handelsaktiva und die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zusammen über 100 Milliarden Euro liegen und mehr als 20 Prozent der Bilanzsumme entsprechen, sollen Handelsgeschäft und Einlagenbank separiert werden. Eigengeschäfte ohne Kundenbezug, Kredit- und Garantiegeschäfte mit Hedgefonds und Alternativen Investmentgesellschaften sowie bestimmte Varianten des Hochfrequenzhandels sollen abgetrennt werden, Eigengeschäfte zur bankinternen Steuerung und der Handel als Dienstleistung für Dritte dürfen hingegen bei der Einlagenbank verbleiben. Die dann eigenständigen Teilbanken sollen sich separat refinanzieren und kapitalisieren, eine gegenseitige Quersubventionierung soll nicht länger möglich sein.

Die europäische Expertengruppe empfiehlt, die entsprechende EU-Regelung ab 2015 zu implementieren, wobei eine jeweilige nationale Umsetzung dann erst ab Mitte 2017 geplant ist. Das Bundeskabinett möchte ein entsprechendes Gesetz in Deutschland bereits ab Januar 2014 in Kraft setzen. Die Umsetzung der Abtrennung soll bis Mitte 2015 abgeschlossen sein.

So weit, so klar. Der Einführung eines Trennbankensystems stehen jedoch wesentliche Argumente entgegen. Schon ein Blick in die Geschichte würde bereits helfen: Die Bankenkrisen der vergangenen 30 Jahre waren ausschließlich Folgen von Blasenbildungen in einzelnen Asset-Klassen und nicht getrieben durch eine bestimmte Struktur der Banken. Der Umstand, dass in der Folge der Lehman-Krise die US-Investmentbanken Bear Sterns und Merrill Lynch in die beiden Universalbanken JP Morgan und Bank of America integriert wurden, legt zudem die Vermutung nahe, dass gerade Universalbanken eine stabilisierende Wirkung für das Finanzsystem haben.

Diese Auffassung teilen auch führende Institutionen des Finanzsystems – und bei weitem nicht nur die Interessenver-

„Der Bankensektor ist risikoärmer und robuster geworden. Diese Fortschritte werden aber aufs Spiel gesetzt, wenn Universalbanken als stabilisierende Elemente des Bankensektors geschwächt werden.“

tretungen der privaten wie öffentlichen Banken in Deutschland.

Hingegen wird die angestrebte Holdingstruktur mit einer jeweils eigenständig finanzierten Einlagen- und Handelsbank Komplexität und Kosten deutlich steigern. Das dürfte eine Marktkonzentration auf einige wenige – und dabei besonders große – Spieler nach sich ziehen, die dann wiederum, mangels Alternativen, umso stärker voneinander abhängig sind. Eine isolierte Insolvenz einzelner Handelsbanken dürfte wegen des erhöhten systemischen Risikos also eher erschwert als erleichtert werden. Die Refinanzierung der jeweiligen Handelsbanken dürfte sich verteuern, was die Preise für Investmentbanking-Produkte steigen ließe.

Die direkten Folgen für die Immobilienwirtschaft dürften überschaubar sein: Die meisten Immobilienfinanzierer nutzen vornehmlich konservative Fundingprodukte wie den Deutschen Pfandbrief zur Refinanzierung ihres Geschäfts, und die Immobilienfinanzierung bliebe auch in einem Trennbankensystem Kernelement einer Geschäftsbank. Indirekt wird aber auch die Immobilienwirtschaft betroffen sein, wenn Institute ihr Investmentbanking zurückfahren und bestimmte Geschäfte ins Schattenbanksystem abwandern, das nach anderen Regeln funktioniert. Vorteile, die die Immobilienwirtschaft aus den angestrebten Regelungen ziehen könnten, sind hingegen nicht zu erkennen.
Über das Timing des deutschen Vorstoßes ließe sich ebenfalls streiten, greift die Bundesregierung mit ihrem Gesetzesentwurf doch einer möglichen europäischen Regelung vor. Für die deutschen Banken würde der nationale Alleingang, so er denn wie geplant stattfände, damit zur doppelten Belastung: Kurzfristig erleiden sie massive Wettbewerbsnachteile, weil sie als einzige die beschriebenen Komplexitäts- und Refinanzierungskosten tragen müssen. Und mittelfristig müssten sie bei einer möglichen EU-Regelung mit dem entsprechenden Doppelaufwand noch einmal nacharbeiten.

Die sinnvollere Alternative: Regulierung mit Augenmaß

Ein Blick auf die Regulierungsanstrengungen seit 2008 zeigt zudem, welche Fortschritte bereits zur Stabilisierung des Finanzsystems gemacht wurden. Bestehende Regulierungslücken wurden durch eine Vielzahl von Maßnahmen geschlossen, sei es durch die erhöhten Kapital- und Liquiditätsanforderungen unter Basel III, eine Verbesserung des Anlegerschutzes durch die MiFID- und MiFIR-Regelungen, eine Verschärfung der Regulierung für derivative Geschäfte und die Verbriefungsmärkte und nicht zuletzt durch zusätzliche europäische Aufsichtsbehörden und regelmäßige Stresstests.

Der Erfolg dieser Maßnahmen ist messbar: Seit 2004 hat sich der Verschuldungsgrad der 23 größten Banken in Europa halbiert, das harte Kernkapital der Banken hat sich im gleichen Zeitraum mehr als verdoppelt. Anders ausgedrückt: Der Bankensektor ist risikoärmer und robuster geworden.

Diese Fortschritte werden aber aufs Spiel gesetzt, wenn Universalbanken als stabilisierende Elemente des Bankensektors geschwächt werden. Die Folgen einer solchen Politik tragen Kunden, Investoren und die Volkswirtschaft insgesamt. Das so dringend benötigte Vertrauen in den Bankensektor lässt sich so kaum wieder herstellen.

Lutz Diederichs ist Mitglied des Vorstands der HypoVereinsbank.

Bärbel Schomberg

Wie bestandshaltende Immobiliengesellschaften zum Hedgefonds deklariert werden

Oder: „Sieben auf einen Streich“ – die Geschichte der Kapitalmarktregulierung erzählt am Beispiel AIFM-Richtlinie

Die EU-Kommission zog aus, um alle Marktteilnehmer und alle Finanzprodukte zu regulieren. Insbesondere die Hedgefonds standen nach der Finanzkrise als unregulierte Produkte dabei ganz oben auf der Agenda. Aus diesem Grund hat die Kommission im Jahr 2009 einen Richtlinienentwurf zu der Regulierung alternativer Investmentfondsmanager veröffentlicht (AIFM-Richtlinie). Nach langwierigen Verhandlungen wurde der Richtlinienentwurf endgültig am 11. November 2010 im Europäischen Parlament verabschiedet. Nach Zustimmung des Rats und Veröffentlichung im Amtsblatt der EU haben die nationalen Gesetzgeber zwei Jahre Zeit, die Regelungen in nationales Recht umzusetzen. Und damit beginnt unsere abenteuerliche Geschichte. Der Countdown bis zum 22. Juli 2013, dem Tag, an dem die Umsetzung in nationales Recht gelungen sein muss, lief.

Diskussionsentwurf des AIFM-Umsetzungsgesetzes vom Juli 2012 – noch zwölf Monate Zeit – zunächst einmal fünf auf einen Streich

Berlin im Juli 2012. Mit ca. zwei Monaten Verzug präsentiert das Bundesministerium der Finanzen (BMF) mitten im Sommerurlaub einen Vorschlag zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie in nationales Recht. Für die Stellungnahme zum über 500 Seiten starken Referentenentwurf des Gesetzes wurden der Branche gerade einmal vier Wochen eingeräumt. Und der Entwurf hatte es in sich, denn er sah entgegen der reinen Umsetzung der Regulierung der Manager alternativer Investmentfonds eine ganze Reihe zusätzlicher Regelungen für die zu verwaltenden Vehikel vor. Das BMF hatte damit zum Frontalangriff ausgeholt. Auf einen Streich wurde sowohl die Auflage neuer offener Immobilien-Publikums- als auch von offenen Immobilienspezialfonds, die insbesondere bei den institutionellen Anlegern beliebt sind, verboten. Das gleiche Schiksal war für den Single-Asset-Fonds im geschlossen Bereich vorgesehen. Insgesamt drohte der Geschlosse Immobilienfonds massiv an Attraktivität zu verlieren, da die Ausgestaltung z.B. der Leveragequote nicht markgerecht erfolgte. Eine weitere Regelung hätte zudem zwangsweise zum Investitionsstopp geführt, nämlich die Übergangsregelungen. Dadurch hätte es im schlimmsten Falle über ein Jahr gedauert, bis die Kapitalverwaltungsgesellschaft neue Fonds auflegen und investieren hätte können. Dieser Investitionsstopp hätte zudem ggf. Preiseffekte und Druck auf die Bewertungen der Immobilien ausgelöst.

Zudem würde bei Umsetzung des Entwurfs wichtigen Investoren der indirekten Immobilienvehikel der Zugang verwehrt. Family Offices, kleinere Versorgungswerke, Pensionsfonds oder kleinere Versicherungen, die die Definitionen des sogenannten professionellen Anlegers der MIFID (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente) nicht erfüllen, hätten deshalb nicht mehr in Spezialimmobilienfonds investieren können. Und als Krönung wäre den Versicherungen insgesamt der Zugang zu indirekten Immobilienfonds versperrt worden, weil, wie ausgeführt, die offenen Spezialimmobilienfonds nicht mehr hätten aufgelegt werden dürfen und die Geschlossenen Immobilienfonds (nach neuer Art) den Anforderungen des VAG nicht entsprochen hätten.

Zusätzlich wurden Optionen der AIFM-Richtlinie im Entwurf des AIFM-Umsetzungsgesetzes in vielen Fällen nicht genutzt. Beispielsweise wurden keine alternativen Verwahrstellen vorgesehen

„Eingriffe in die Immobilienwirtschaft müssen mit Augenmaß vorgenommen werden, wenn man die für die Gesamtwirtschaft wichtige Stabilität der Immobilienmärkte nicht gefährden will.“

und es erfolgte keine Entlastung von den AIFM-Pflichten für Manager unterhalb der Schwellenwerte (100 Millionen Euro Assets under Management, wenn Fremdkapital aufgenommen wurde), wenn sie Fonds verwalten, in die auch Privatpersonen investieren. Dadurch würden die Anbieter Geschlossener Immobilienfonds insgesamt vor weiteren großen Herausforderungen gestellt werden.

Dieser Vorschlag versetzte die Branche sowie die gesamte Immobilienwirtschaft zu Recht in Aufruhr. Diese nicht hinnehmbaren Eingriffe in die Produkte hätten sowohl die Finanzierung der Immobilienwirtschaft in Gefahr gebracht, als auch Auswirkungen auf die Preisstabilität der Immobilienbestände gehabt. Um dies auch zahlenmäßig belegen zu können und auch, um die volkswirtschaftliche Funktion der indirekten Immobilienanlage insgesamt belegen zu können, wurde eine wissenschaftliche Studie beauftragt. Wie die Autoren Prof. Tobias Just und Prof. Steffen Sebastian (abgedruckt auch in Auszügen in diesem Geschäftsbericht) nachweisen konnten, ist für die Stabilität des deutschen Immobilienmarktes das Nebeneinander der verschiedenen Anlagevehikel notwendig. Diese Argumentation sowie die aufgezeigten negativen Auswirkungen, die im Dialog mit der Politik vorgetragen wurden, haben die Politik sowie das BMF dann schließlich überzeugt. Bereits im Regierungsentwurf konnten maßgebliche Verbesserungen erzielt werden. Leider standen positiven Änderungen auch weitere neue Frontalangriffe gegenüber.

Berlin im Dezember 2012 – noch ca. 7 Monate Zeit

Regierungsentwurf: Massive Verbesserungen, aber mindestens ein potenzielles weiteres Opfer

Nachdem unisono die Petiten der Fondsanbieter aber auch der Immobilienwirtschaft vorgetragen waren, präsentierte die Bundesregierung am 12. Dezember 2012 einen sehr viel ausgewogeneren Entwurf. Viele Regelungen wurden sehr viel praxis- und sachgerechter getroffen – dennoch musste die Branche miterleben, dass trotzdem mindestens ein weiteres Opfer zu beklagen gewesen wäre.

Auf der Haben-Seite konnten erhebliche Verbesserungen bei den Geschlossenen Fonds verbucht werden, wie ein höherer Leverage (60 Prozent) und die Möglichkeit, Single-Asset-Fonds aufzulegen. Zudem wurde der Zutritt zu Spezialfonds auch für sog. semiprofessionelle Anleger ermöglicht und schließlich die Möglichkeit einer alternativen Verwahrstelle geschaffen sowie der Katalog der investierbaren Vermögensgegenstände flexibilisiert.

Bei den Offenen Immobilienfonds konnte das Neuauflageverbot sowie der offene Immobilien-Publikums- als auch der offene Immobilien-Spezialfonds abgewehrt werden. Die Verschuldungsqoute für offene Spezialimmobilienfonds wurde ebenfalls angehoben. Eine große Veränderung wurde jedoch bei den Immobilien-Publikumsfonds vorgenommen, denn durch die Ausgestaltung der Bestandsregelung (Bestandsschutz für den Anleger) droht ein Ausbluten der Bestandsfonds. Zudem ist nicht klar, ob die Ausgestaltung der neuen Immobilienpublikumsfonds auch wirklich dem Interesse der privaten Anleger entspricht. Wenn dies nicht der Fall wäre, dann bliebe es beim Anlegerschutz durch Verbot.

Auch beim Anwendungsbereich konnte keine substanzielle Verbesserung erzielt werden, obwohl durchaus der

Wille der Politik erkennbar wurde, hier tätig zu werden. In der Definition des Anwendungsbereichs ist zwar hinzugefügt worden, dass das KAGB nicht Anwendung finden soll, wenn es sich um operativ tätige Unternehmen handelt. Damit konnte die Unsicherheit der Branche jedoch nicht abgestellt werden. Und nicht zuletzt der Bundesrat nahm auch noch einmal Anlauf, um bei den Geschlossenen Fonds wegen des Anlegerschutzes das Risiko vermeintlich zu reduzieren. Er schlug vor, die maximale Verschuldungsgrenze bei Publikumsfonds auf 30 Prozent festzulegen.

Berlin Ende März 2013 – noch 3 Monate Zeit: Steine statt Brot durch die Eingrenzung des Anwendungsbereiches – BaFin nimmt Anlauf auf zwei weitere Vehikel

Pünktlich zu Ostern veröffentlichte dann die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Anwendungsschreiben zur Auslegung des Begriffs Investmentvermögen und damit zum Anwendungsbereich des KAGB-E und gab der Branche ganze zwei Wochen Zeit zur Stellungnahme. Insbesondere die Auslegung der Tatbestandsmerkmale „operativ tätige Unternehmen“ sowie „festgelegte Anlagestrategie“ sind dabei besonders kritikwürdig. Denn die BaFin macht nach Branchenansicht einen gravierenden Fehler: Fälschlicherweise geht sie davon aus, dass aus den Satzungen und den darin enthaltenen Regelungen zum Unternehmensgegenstand eine Aussage zur Anlagestrategie abgeleitet werden könnte. Die Arbeitshypothese der BaFin lautet:

Enge Satzung und eng gezogener Unternehmenszweck = Anlagestrategie = Fonds. Nach einer solchen Auffassung laufen REITs und bestandshaltende Immobiliengesellschaften Gefahr, das AIFM-UmsG anwenden zu müssen.

Berlin Anfang April 2013 – noch 3 Monate: Was ist noch offen? Was ist nicht mehr offen?

Im Moment ist noch vieles im Fluss, z.B. wie die Offenen Immobilien-Publikumsfonds ausgestaltet werden, wie die Bestandsregelungen aussehen, wie und durch wen die Bewertung in Zukunft erfolgen soll, welche Vehikel ein AIF sind und welche nicht usw.

Fazit

Es bedurfte großer Kraftanstrengungen des Verbandes, Regelungen zu erzielen, die sowohl im Interesse der Politik als auch der Investoren, der Anbieter und schließlich auch der Gesamtwirtschaft waren. Der ZIA hat bis heute drei umfangreiche Stellungnahmen verfasst, zwei Gutachten in Auftrag gegeben, zwei Mitgliederveranstaltungen und einen ZIA-Dialog mit den Politikern veranstaltet, an zwei Anhörungen teilgenommen sowie eine Vielzahl von Gesprächen geführt. Die Anstrengungen auf europäischer Ebene auch in Zusammenarbeit mit den anderen Verbänden wie EPRA oder der British Property Federation gegenüber der EU-Kommission und der ESMA sind dabei noch nicht mitgerechnet. Wie man aber an der kleinen Geschichte ablesen kann, war dies auch nötig, damit es am Ende nicht heißt: Operation beendet – Patient tot.

Die Immobilienwirtschaft war im Jahr 2012 damit nicht nur durch die Umsetzung der bereits in den Vorjahren eingeleiteten Regulierungsvorhaben gebeutelt, bei denen der ZIA ebenfalls aktiv geworden ist, wie Basel III, Solvency II oder die EMIR-Richtlinie zur Regulierung der OTC-Derivate. In den Prozessen wird immer wieder deutlich, wie wichtig die frühe Artikulierung der Brancheninteressen der Immobilienwirtschaft als Schnittstelle der Real- zur Finanzindustrie ist. Die Politik hat mittlerweile aber auch eine Einsicht: Eingriffe in die Immobilienwirtschaft müssen mit Augenmaß vorgenommen werden, wenn man die für die Gesamtwirtschaft wichtige Stabilität der Immobilienmärkte nicht gefährden will. Dieses Argument werden wir aber leider in den weiteren Diskussionen, auch bei der weiteren Ausgestaltung des AIFM-UmsG, noch des Öfteren bemühen müssen.

Bärbel Schomberg ist Managing Director der Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH und Vizepräsidentin des ZIA.

Michael Kiefer

Zeit für Veränderungen

Die Vergleichswertrichtlinie muss praxistauglich gestaltet werden

Nach der Sachwertrichtlinie hat sich der Gesetzgeber nun auch die Reform der Vergleichswertrichtlinie vorgenommen und arbeitet damit konsequent weiter an der Novellierung des Wertermittlungsrechts. Wichtig dabei ist, dass die neuen Vorschriften auch wirklich praxistauglich sind.

Die Modernisierung der Wertermittlungsvorschriften ist grundsätzlich begrüßenswert, da der Bedarf an nachvollziehbaren und marktgerechten Wertermittlungen ständig steigt. Etwa in der Finanzbranche oder bei der marktgerechten Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Besteuerung von Immobilien. Aber es ist wichtig, die neuen gesetzlichen Vorschriften so zu formulieren, dass diese in der Praxis einfach anwendbar sind. Vorschriften, die ungenau sind oder Informationen zugrunde legen, die in der Praxis nicht verfügbar sind, produzieren methodisch falsche Werte. Solche falsch ermittelten Werte lassen sich nur sehr schwer und mit hohem Aufwand widerlegen. Wer also Streit und Ungerechtigkeiten vermeiden möchte, muss im Vorfeld seine Hausaufgaben machen.

Der Vergleichswert ist ein marktnahes Verfahren

Innerhalb der Wertermittlungsverfahren kommt dem Vergleichswertverfahren eine besondere Bedeutung zu. Während das Sachwert- und das Ertragswertverfahren den Wert jeweils nur mittelbar aus den Herstellungskosten bzw. den Erträgen ableiten, ermittelt das Vergleichswertverfahren den Wert unmittelbar aus dem Marktgeschehen. Damit ist die Wertermittlung über Vergleichswerte grundsätzlich am besten geeignet, einen wirklich marktnahen Wert zu bestimmen. Das Vergleichswertverfahren ist deshalb auch für alle offiziellen Wertermittlungsanlässe anerkannt – egal ob bei der Verkehrswertermittlung nach ImmoWertV, der Bewertung nach internationalen Standards, der Bewertung durch eine Bank oder der Bewertung zu Zwecken der Besteuerung. Es ist deshalb richtig, das Vergleichswertverfahren, soweit möglich, immer vorrangig zu verwenden. Keine abgeleitete Argumentation ist so aussagekräftig wie die Verwendung tatsächlicher Vergleichspreise. Hinzu kommt, dass selbst innerhalb des Ertrags- und Sachwertverfahrens das Vergleichswertverfahren benötigt wird, um den hierfür nötigen Bodenwert zu ermitteln.

Marktdaten als Basis der Berechnung

Das Vergleichswertverfahren leitet den Wert aus dem tatsächlichen Marktgeschehen ab. Dies funktioniert jedoch nur, wenn geeignete Marktdaten in ausreichender Menge und Qualität vorliegen. Doch sehr oft offenbart sich schon bei der Erhebung dieser Daten das Problem: Es gibt zwar eine gesetzliche Grundlage für die Erhebung der Daten, doch in der Praxis ist die Datenerhebung meist schwierig und mit einem erheblichen Aufwand verbunden. Denn die an die Gutachterausschüsse in Kopie zu übersendenden Kaufverträge enthalten zwar Kaufpreis und Flurstücksbezeichnung. Aber in der Regel sind die für eine vollständige Auswertung notwendigen Informationen nicht enthalten. Zwar versenden einige Gutachterausschüsse Fragebögen und hoffen darauf, dass hierdurch die notwendigen Daten vervollständigt werden, doch diese Vorgehensweise ist aufwendig, lückenhaft und fehleranfällig. Würde dieser Erhebungsprozess optimiert, könnten erhebliche Fortschritte in der Immobilienmarktbeobachtung erreicht werden. Eine Möglichkeit wäre, dass beispielsweise Notare im Rahmen der Beurkundung die erforderlichen Daten erheben

„Es ist wichtig, das Gutachterausschusswesen in organisatorischer und finanzieller Hinsicht neu aufzustellen, damit die kommenden Aufgaben gelöst werden können. Diese erfordern eine bundesweit einheitliche und strukturierte Lösung sowie eine ausreichende Bereitstellung von Ressourcen.“

und an die Gutachterausschüsse übermitteln.

Datenschutz und Informationsbedürfnis

Ein weiterer Hemmschuh für eine effiziente Auswertung des Immobilienmarkts ist der Datenschutz. Selbstverständlich gibt es ein berechtigtes Interesse der Beteiligten, dass personenbezogene Daten mit größter Umsicht behandelt werden. In der täglichen Praxis in den Gutachterausschüssen nimmt der Datenschutz jedoch teilweise übertriebene Züge an. So gibt es beispielsweise Gutachterausschüsse, die Vergleichspreise nur noch ohne Adressen veröffentlichen. Der Gutachter kann so nicht mehr prüfen, ob die Lage des Vergleichsobjekts mit seinem Wertermittlungsobjekt tatsächlich vergleichbar ist. Hier ist eine einheitliche und rechtssichere Vorgehensweise zwingend erforderlich. Dies ist nicht zuletzt zur rechtlichen Absicherung der Gutachterausschüsse mehr als wünschenswert.

Modernisierung des Gutachterausschusswesens

Bereits seit der Novelle des Baugesetzbuchs kommt den Gutachterausschüssen bei der Datenerhebung und -aufbereitung eine besondere Rolle zu. Die Aufgaben sind deutlich umfassender und anspruchsvoller geworden. Während die Ausschüsse der Großstädte mehr und mehr in der Lage sind, die geforderten Daten in der geforderten Qualität bereitzustellen, funktioniert dies bei den meisten kleineren Gutachterausschüssen oft nur sehr eingeschränkt bis gar nicht. Das Hauptproblem ist hierbei die oft mangelnde finanzielle und personelle Ausstattung der Behörden. Viele kleinere Städte und Kreise messen diesem Thema nur wenig Bedeutung zu und sind vor dem Hintergrund klammer Kassen nur bedingt bereit, Mittel und Kapazitäten in ausreichendem Maß zur Verfügung zu stellen.

Abgesehen von einigen sehr lobenswerten Ausnahmen, gibt es auch bei der Einrichtung der Oberen und Obersten Gutachterausschüsse noch Optimierungsbedarf. Diese Einrichtungen sind für ein funktionierendes Gutachterausschusswesen zwingend erforderlich. Zum einen ist es ihre Aufgabe, den untergeordneten Ausschüssen einheitliche Vorgaben zur Datenerhebung und Datenaufbereitung zu machen. Zum anderen sind nur sie in der Lage, kommunenübergreifende Auswertungen zu erstellen. Dies ist speziell im ländlichen Bereich dringend notwendig, da die Immobilienmärkte einzelner Gutachterausschüsse schlicht zu klein sind, um stabile und marktgerechte Auswertungen, zum Beispiel zu Liegenschaftszinssätzen für Gewerbeobjekte, zu liefern.

Besonders hinderlich ist in diesem Zusammenhang das fehlende Bewusstsein für die Wichtigkeit des Obersten Gutachterausschusses. Dort wurde in der Vergangenheit durch den persönlichen Einsatz einiger weniger Personen Richtungsweisendes geschaffen. Bei Gesetzgeber und Verwaltung ist die Notwendigkeit dieser Organisation offenbar jedoch noch nicht angekommen, denn die dringend notwendige Unterstützung lässt noch immer auf sich warten. Hinderlich ist hierbei sicherlich das föderale System. Die Kommunen und die Länder müssen deshalb umdenken und ihren Verpflichtungen nachkommen. Denn um die Aufgabe zu erfüllen ist eine regionenübergreifende Zusammenarbeit zwingend notwendig. Fakt ist: Immobilienmärkte kennen keine Gemeinde- oder Landesgrenzen.

Es ist deshalb wichtig, das Gutachterausschusswesen in organisatorischer und finanzieller Hinsicht neu aufzustel-

len, damit die kommenden Aufgaben gelöst werden können. Diese erfordern eine bundesweit einheitliche und strukturierte Lösung sowie eine ausreichende Bereitstellung von Ressourcen.

Datenmissstand nicht durch Pauschalsätze beheben

Wie zuvor dargestellt, ist die Verfügbarkeit von Daten für die richtige Anwendung des Vergleichswertverfahrens in den meisten Regionen derzeit nicht gewährleistet. Dieses Problem durch die Anwendung von Pauschalsätzen zu beheben, wie derzeit vom Gesetzgeber diskutiert, ist extrem gefährlich. So sollen etwa beim Fehlen von Korrekturfaktoren Daten aus „ähnlichen Märkten" zur Anwendung kommen. Noch verzerrter werden die Ergebnisse, wenn an Stelle von tatsächlichen aus den regionalen Immobilienmärkten abgeleitete Daten, Pauschalsätze bei der Wertermittlung zur Anwendung kommen würden.

Sonderweg der Finanzverwaltung

Wenig begreiflich ist im Hinblick auf die Reform des Wertermittlungsrechts der eingeschlagene Sonderweg der Finanzverwaltung. Dass diese bei Immobilienbewertungen unterschiedliche Methoden verwenden, ist nicht nachvollziehbar. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass auch bei der Besteuerung eine markgerechte Bewertung zu erfolgen hat. Doch durch die derzeitige Praxis kommt es hier zwangsläufig zu völlig unterschiedlichen Werten. Probleme sind vorprogrammiert.

Gemeinsam die Zukunft der Immobilienbewertung gestalten

Fakt ist: Es wird in Zukunft wesentlich mehr Immobilienbewertungen geben. Und deren Bedeutung in Verwaltung und Wirtschaft wird zunehmen. Deshalb ist es mehr als nur wünschenswert, dass Gesetzgeber und Praktiker in dieser Angelegenheit eng zusammen arbeiten, um den Rahmen für gerechte, marktkonforme und nachvollziehbare Immobilienbewertungen zu schaffen. Der ZIA ist in jedem Fall gerne bereit, hierbei seinen Beitrag zu leisten.

Michael Kiefer ist Chefanalyst der ImmobilienScout GmbH und Mitglied des Rates der Immobilienweisen.

Dr. Michael Pannen

Grunderwerbsteuer – Hemmnis bei Immobilientransaktionen

Ein Thema mit Ausrufezeichen oder mit Fragezeichen?

Die Bundesländer greifen zunehmend stärker auf die vermeintlich stabile und planbare Einnahmequelle Grunderwerbsteuer zu. Dies erfolgt sehr differenziert, wie die künftige Spreizung der Steuersätze von 3,5 Prozent (Bayern) bis 6,5 Prozent (Schleswig-Holstein) zeigt, ein Unterschied in der Grunderwerbsteuerbelastung von 86 Prozent! Wenn man auch noch die aktuellen gesetzgeberischen Überlegungen zur Vermeidung sog. Blockerstrukturen im Falle von Grundbesitzgesellschaften[1] und die Einschränkung der Verwaltungsauffassung zur Steuerbefreiung von konzerninternen Umstrukturierungen hinzunimmt, kommt man in der Betrachtung bzgl. der Eingangsfrage leicht zur Setzung eines Ausrufezeichens.

Häufig hilft bei solchen Bewertungen ein Blick in die Gesetzeshistorie. Die Grunderwerbsteuer begann als „Urkundensteuer“[2], noch heute findet sich die Anknüpfung an ein „Rechtsgeschäft, das den Anspruch auf Übereignung begründet“ (§ 1 Abs. 1 Nr. 1)[3]. Ziemlich schnell war klar, dass die Grunderwerbsteuer aber auch ein sehr wirtschafts- und sozialpolitisches Instrument war.

Als nach dem Zweiten Weltkrieg die Gesetzgebungskompetenz für die Grunderwerbsteuer bei den Bundesländern lag, war das Grunderwerbsteuerrecht (bis 1983) durch eine große Normenvielfalt geprägt. Die politischen Absichten wurden in zahlreiche Befreiungstatbestände unter Beibehaltung eines hohen Steuersatzes gegossen. So haben die Länder angesichts des hohen Steuersatzes von 7 Prozent im Rahmen von Ländergesetzen eine Vielzahl von Befreiungen insbesondere im Bereich des Wohnungsbaus und des Wohnungserwerbs aber auch in einer Vielzahl anderer Bereiche geschaffen. Befreit war auch der Erwerb von Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Insgesamt verkam – verfassungsrechtlich problematisch – die normative Regel zur praktischen Ausnahme[4]. Schätzungsweise 80 Prozent der Summe der Bemessungsgrundlagen waren von der Besteuerung ausgenommen[5].

Überspitzt formuliert konnte also die Grunderwerbsteuer in der Fassung bis 1983 kein echtes Hemmnis für Immobilientransaktionen sein. Bereits Ende der 1970er Jahre setzte eine intensive Diskussion zur Neuorientierung der Grunderwerbsteuer ein. Man diskutierte drei mögliche Varianten[6]:

(1) Abschaffung der GrESt

(2) Abbau der bestehenden Vergünstigungen unter gleichzeitiger Senkung des Steuersatzes

(3) Vereinheitlichung der GrESt-Vergünstigungen auf mittlerer Linie

Die Abschaffung der Grunderwerbsteuer wurde im Wesentlichen aus fiskalischen Gründen abgelehnt. Man hat sich gesetzgeberisch auf die zweite Lösungsmöglichkeit verständigt. 68 bundes- und landesrechtliche Gesetze und Verordnungen sowie 131 Einzelvorschriften wurden gegenstandslos; betroffen waren insbesondere Steuervergünstigungen und -befreiungen. Die Grunderwerbsteuer wurde damit wieder „zum Regelfall des Marktgeschehens“[7]. Im Gegenzug wurde der Steuersatz von 7 Prozent auf 2 Prozent gesenkt, auf einen „den Grundstücksverkehr besonders wenig beeinträchtigenden Steuersatz“[8]. Insbesondere der Wegfall der Vergünstigung für Erwerb zum sozialen Wohnungsbau sowie von Einfamilienhäusern, Zweifamilienhäusern und Eigentumswohnungen war umstritten[9].

Die grundlegenden Neuerungen zum Wegfall der Befreiungen und Senkung des Steuersatzes bedingten sich also gegenseitig mit dem Ergebnis, dass die Grunderwerbsteuer als Verkehrssteuer wiederbelebt wurde, man aber die Auswirkungen auf den Grundstücksmarkt im Sinne von Hemmnissen bei Immobilientransaktionen im Blick hatte und möglichst gering halten wollte.
Eine erste Durchbrechung dieses Zusammenhangs wurde mit dem Jahressteuergesetz 1997 erkennbar. Die Erhöhung des Steuersatzes auf 3,5 Prozent sollte den Steuerausfall der Länder für die Nichterhebung der Vermögensteuer aufgrund des diesbezüglichen Urteils des BVerfG kompensieren. Schon damals wurde im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zum JStG 1997 kritisiert, dass das „ehedem austarierte Verhältnis von maßvollem Steuersatz und Wegfall der Befreiungsvorschriften durch Anhebung des Steuersatzes aus dem Lot geraten ist“ [10].

Mit der 2006 in Kraft getretenen Föderalismusreform haben die Bundesländer die „Steuersatzautonomie“ erlangt, von der die Länder seitdem umfassend Gebrauch gemacht haben. Das Ergebnis sieht man derzeit sehr eindeutig: Man bewegt sich wieder auf den Steuersatz von 1983 zu – bei Beibehaltung des Grundsatzes, keine Ausnahmen von der Besteuerung zuzulassen.

Sicherlich kann man nun nicht mehr von einem „den Grundstücksverkehr besonders wenig beeinträchtigenden Steuersatz“ sprechen. Vorbehaltlich einer genaueren Untersuchung des Einflusses auf den Grundstücksmarkt lassen sich einige Thesen vertreten:

- Zum Ersten eine These zur Eigenkapitalbelastung: Wenn finanzierende Institute (insbesondere nach der Finanzkrise) tendenziell strengere Obergrenzen für eine Beleihung vorsehen, werden alle Erhöhungen von Anschaffungsnebenkosten, also vor allem die Erhöhung der Grunderwerbsteuer, aus dem Eigenkapital finanziert werden müssen. Wenn bei einem Eigenkapital von z.B. 40 Prozent der Anschaffungskosten die Grunderwerbsteuer statt 3,5 Prozent, d.h. 8,75 Prozent des vorhandenen Eigenkapitals, nunmehr 6,5 Prozent (demnächst Schleswig-Holstein), d.h. 16,25 Prozent des vorhandenen Eigenkapitals ausmacht, kann dies nicht ohne Folgen für die Entscheidung zum Immobilienerwerb sein.

- Zum Zweiten eine These zur Renditebelastung: Ist die Zahlung der Grunderwerbsteuer noch vom Fremdfinanzierungsspielraum abgedeckt, wird sie kapitalisiert und erhöht so die laufende Liquiditäts- und Renditebelastung. Insbesondere bei einer Vermietung mit einer geringen Ausgangsrendite schlägt sich eine derart deutliche Erhöhung der Anschaffungsnebenkosten in einer zunehmenden laufenden Unwirtschaftlichkeit nieder. An dieser Stelle als Begründung für eine (dauerhafte) Erhöhung des Grunderwerbsteuersatzes die Verkraftbarkeit aufgrund des derzeit historischen Zinstiefs anzuführen (so die Argumentation Schleswig-Holsteins) ist fadenscheinig.

- Zum Dritten eine These zur Überwälzung: Eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer schmälert in einer Verhandlungssituation den ohnehin schon engen Einigungsspielraum von zwei Vertragsparteien. Beide Parteien ermitteln bei vermieteten Immobilien ihre jeweilige Preisober- bzw. Preisuntergrenze nach Ertragswertgesichtspunkten („Vervielfältiger“, Discounted-Cash-Flow etc.). In diesem Ertragswert spielen Anschaffungsnebenkosten entweder keine Rolle. Dann mindern Anschaffungsne-

benkosten betragsmäßig den Einigungsspielraum zwischen Preisuntergrenze des Verkäufers und Preisobergrenze des Käufers. Oder die Anschaffungsnebenkosten mindern wegen Kapitalisierung die jährlichen Bewirtschaftsüberschüsse und verringern auf diese Weise den Ertragswert und somit die Preisobergrenze des Käufers. Wenn Preisgrenzen bei vermieteten Immobilien um 10 Prozent und weniger auseinanderliegen, vernichtet eine Grunderwerbsteuer von 5,5 Prozent (oder gar mehr und zuzüglich weiterer Nebenkosten für Notar und Grundbuchamt) somit bereits einen Großteil des Einigungsspielraums der Vertragsparteien.

Vor diesem Hintergrund ist es den Parteien in Immobilientransaktionen im Grunde auch nicht zu verdenken, wenn sie nach legalen (und von Rechtsprechung und Verwaltung bestätigten) Wegen suchen, die Grunderwerbsteuer bei Portfoliotransaktionen zu vermeiden. Erfahrungsgemäß ist bei Portfoliokäufen über Gesellschaftsbeteiligungen durch Paketabschlag der Einigungsspielraum ohnehin gemindert. Die Kosten einer komplizierten Ankaufsstruktur und einer Beteiligung Dritter wird vor dem Hintergrund des Markt- und Preiseinflusses der Grunderwerbsteuer trotz einer dauerhaften Komplexität hingenommen.

Den größten Einfluss hat die Grunderwerbsteuer schließlich auf konzerninterne Umstrukturierungen. Insbesondere wenn gesellschaftsrechtliche Strukturen vereinfacht werden sollen, d.h. bloße Organisationsakte ohne Marktberührung[11] vorliegen, bewirkte die Grunderwerbsteuer schon früher ein Strukturierungshemmnis. In dem Moment, in dem die Grunderwerbsteuer auch ohne Marktumsatz und ohne Liquiditätsfluss greift, belässt man es notgedrungen eher bei einer komplexen Struktur. Dies gilt naturgemäß umso mehr mit steigendem Steuersatz. Wenn seitens der Politik auf das gutgemeinte Entgegenkommen durch Schaffung der Grunder-

„Die Grunderwerbsteuer ist zum „Steinbruch“ der Einnahmeverbesserung der Länder geworden; Argumente wie die Behinderung von ökonomisch sinnvollen und erforderlichen Transaktionen spielen keine Rolle mehr.“

werbsteuerbefreiung nach § 6a GrEStG verwiesen wird, ist dem leider ein missglückter Wortlaut und das faktische Leerlaufen durch eine sehr restriktive Interpretation seitens der Finanzverwaltung entgegenzuhalten. Insbesondere die einfachste und häufigste Maßnahme zur Vereinfachung einer Konzernstruktur, die Upstream-Verschmelzung, fällt derzeit nicht in den grundsätzlichen Begünstigungsbereich des § 6a GrEStG.

Was bleibt also als Fazit? Eine aus gesetzessystematischer Sicht gelungene Reform der Grunderwerbsteuer 1983 wird in ihren gesetzgeberischen Absichten durch die Fiskalinteressen der Länder entwertet. Die Grunderwerbsteuer erlangt zunehmend den Stellenwert eines potenziellen „Deal-Breakers“ (sofern sie ihn nicht schon erlangt hat). Nur zur Erhöhung der Grunderwerbsteuer werden Rechtfertigungen wie ein Ausgleich für den Einnahmeverlust aus der Vermögensteuer (1997) oder ein gesunkenes Zinsniveau (2013) herangezogen. Man darf gewiss sein, dass es im Falle eines steigenden Zinsniveaus oder einer Wiedereinführung der Vermögensteuer nicht zu einer Senkung des Grunderwerbsteuersatzes kommen wird. Die Grunderwerbsteuer ist zum „Steinbruch“ der Einnahmeverbesserung der Länder geworden; Argumente wie die Behinderung von ökonomisch sinnvollen und erforderlichen Transaktionen spielen keine Rolle mehr.

Dr. Michael Pannen ist Partner der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

---

[1] *Entwurf eines Jahressteuergesetzes 2013 (Länder), BR-Drucks. 139/13, § 1 Abs. 3a GrEStG-E*
[2] *Tipke Die Steuerrechtsordnung, Bd II, 2003, S.1011ff)*
[3] *zur Rechtsentwicklung ausführlich Fischer, in Boruttau, Grunderwerbsteuergesetz 17. Auflage 2011, Vorbemerkungen Rn. 21 ff.*
[4] *Isensee StuW 1/1994, S.5*
[5] *vgl. Begründung des Gesetzentwurfs des BR zum GrEStG 1980, BT-Drucks. 9/251, S.1*
[6] *Überlegungen zur Reform des GrEStG 1979 der Bundesregierung, BT-Drucks. 8/2555, S.6*
[7] *BT-Drucks. 9/2114 unter I.5*
[8] *BT-Drucks. 9/251, S. 1 und 9/2114 unter I.5*
[9] *vgl. BT-Drucks. 9/251; BT-Drucks. 9/2114 unter I.2*
[10] *Fischer in Boruttau, Grunderwerbsteuergesetz 17. Auflage 2011, Rn. 90*
[11] *vgl. Flume, ZfbF Jg. 20 (1968), S. 90 ff.*

Dr. Joachim Pfeiffer, MdB

Contracting

Ein wichtiger Baustein für den energiepolitischen Königsweg Energieeffizienz

Der deutsche Gebäudebestand bietet ein enormes Energieeinsparpotenzial, das es für den erfolgreichen Umbau der Energieversorgung unbedingt zu heben gilt. Dazu setzt die christlich-liberale Regierungskoalition auf den Grundsatz „Fördern und Fordern", nicht jedoch auf staatlichen Zwang. Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist das sogenannte Contracting, weil es die marktgetriebene sowie kosteneffiziente Hebung bestehender Effizienzpotenziale im Immobiliensektor ermöglicht.

Mit dem im Herbst 2010 vorgelegten Energiekonzept verfolgt die Bundesrepublik die weltweit ambitioniertesten Ziele zum Umbau und zur Dekarbonisierung des Energiesystems und der gesamten Volkswirtschaft. Schrittweise sollen die erneuerbaren Energien ausgebaut werden, bis ihr Anteil am Bruttostromverbrauch im Jahr 2050 mindestens 80 Prozent und der am Bruttoendenergieverbrauch 60 Prozent beträgt. Die Energieversorgung eines der führenden Industrieländer wird damit langfristig auf erneuerbaren Energien basieren.

Bei diesem Umbau der Energieversorgung gilt: Energieeffizienz ist und bleibt der Königsweg. Am günstigsten und saubersten ist schließlich diejenige Energie, die gar nicht erst verbraucht wird. Dem Gebäudebereich – vor allem dem Wohngebäudesektor – fällt hierbei die Schlüsselrolle zu: In Deutschland entfallen 40 Prozent des Endenergieverbrauchs und ein Drittel aller CO_2-Emissionen auf den Gebäudebereich. Damit muss jedem klar werden: Ohne den Gebäudesektor wird der Umbau der Energieversorgung nicht funktionieren. Es gilt, geeignete Rahmenbedingungen für die energetische Modernisierung zu schaffen, das Vermieter-Mieter-Dilemma aufzulösen und Anreize für energieeffiziente Alt- und Neubauten bei Immobilieneignern und Mietern zu setzen.

Der deutsche Gebäudebestand: Noch viel Luft für Effizienzverbesserungen!

Das energetische Sanierungspotenzial ist enorm: Rund 90 Prozent aller Heizkessel in Deutschland sind älter als 10 Jahre und 250 Millionen Fenstereinheiten deutscher Gebäude gelten als technisch und energetisch veraltet. Insgesamt wurden drei Viertel des Altbaubestands noch vor der 1. Wärmeschutz-Verordnung (1977) errichtet und sind seitdem gar nicht oder kaum energetisch saniert worden. Insgesamt bestehen bei etwa 19,6 Millionen Wohneinheiten erhebliche Minderungspotenziale.

Dabei bietet eine Realisierung dieses umfassenden Einsparpotenzials weitreichende Vorteile: Während sich die sinkenden Energiekosten mittel- und langfristig für Eigner rechnen, reduziert die Bundesrepublik ihre Abhängigkeit von ausländischen Energielieferanten und profitiert volkswirtschaftlich von der sanierungsbedingten Konjunkturspritze! Eine Studie der KfW ergab Ende 2011, dass öffentliche Haushalte für jeden eingesetzten „Förder-Euro" vier bis fünf Euro zusätzlich einnehmen.

Strategie: Fördern und Fordern

Die christlich-liberale Koalition hat diese Win-Win-Situation erkannt und setzt strategisch auf den Ansatz des „Fördern und Forderns": Statt Häuslebauern und Eignern einen Blockwart in den Heizungskeller zu beordern, erhalten diese zielgerichtete und unbürokratische Unterstützung bei der Finanzierung ihrer Modernisierungsvorhaben.

Das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm ist erfolgreiches Beispiel dieser Strategie: Konkret hilft das Programm Immobilieneignern, die hohen Investitionen über Kredite und Zuschüsse zu realisieren und rentabel zu machen. Dafür stellte die KfW seit 2006 über 9,3 Milliarden Euro an Fördermitteln bereit. Infolgedessen sind insgesamt etwa 3 Millionen Wohnungen und 1.400 kommunale Einrichtungen energieeffizient saniert bzw. errichtet worden. Dank der enormen Hebelwirkung der Förderung summieren sich die angestoßenen Gesamtinvestitionen auf 117,6 Milliarden Euro. Für die Jahre 2013 bis 2014 stehen jährlich weitere 1,5 Milliarden Euro an Fördermitteln bereit. Gemessen an der bisherigen Hebelwirkung von 1:12 lassen die Mittel auf jährliche Energieeffizienz-Investitionen von 18 Milliarden Euro hoffen.

Das gleichzeitig von der Regierungskoalition vorgelegte Gesetz zur steuerlichen Förderung der Gebäudesanierung – ein Konjunkturprogramm für mehr Effizienz par excellence – wurde über ein Jahr lang im rot-grün dominierten Bundesrat blockiert und scheiterte damit vorerst im Vermittlungsausschuss. Mit ihrer Blockadehaltung hat die Opposition deutlich gemacht, dass ihre Forderungen nach mehr Energieeffizienz in Wirklichkeit nichts anderes als bloße Lippenbekenntnisse sind.

Als Reaktion auf die Blockade sorgt die Koalition für Ersatz: Mit dem Zuschussprogramm zur Förderung von energetischen Sanierungsmaßnahmen stehen zwischen 2013 bis 2020 insgesamt 2,4 Milliarden Euro bereit. Die Mittel aus dem Energie- und Klimafonds fließen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) direkt in die Sanierungsanstrengungen von selbstnutzenden Wohneigentümern.

Insgesamt sollen die Effizienzziele also vor allem durch eine anreizorientierte Sanierungsförderung im Gebäudebestand erreicht werden. Dort, wo es notwendig und unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgrundsatzes möglich ist, sind die Anreize zudem durch ordnungsrechtliche Maßnahmen zu flankieren.

„Contracting ist ein optimaler, weil marktwirtschaftlicher Ausweg aus dem Investitionsstau beim Gebäudebestand.“

Der rechtliche Rahmen: EnEG, EnEV und EEWärmeG

Rechtliche Grundlagen hierfür sind das Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und die Energieeinsparverordnung (EnEV): Basierend auf dem EnEG, regelt die EnEV konkrete Effizienzanforderungen für Neubauten sowie bei größeren Sanierungsvorhaben bestehender Gebäude. Mit der letzten Novellierung im Jahre 2009 wurden die energetischen Mindestanforderungen um durchschnittlich 30 Prozent angehoben. Die EnEV setzt damit hohe Standards und trägt maßgeblich zur Erreichung der Energieeffizienzziele im Gebäudebestand bei. Die Regierungskoalition hat eine weitere Novellierung auf den Weg gebracht, um die Maßgaben unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit weiterzuentwickeln. Das parlamentarische Verfahren läuft derzeit. Für den 17. April ist die öffentliche Anhörung zur Novelle angesetzt. Ziel ist es, das Gesetzgebungsverfahren noch vor der parlamentarischen Sommerpause abzuschließen.

Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler des rechtlichen Rahmens stellt das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) dar: Es sieht im Neubaubereich für Bauherren eine anteilige Nutzungspflicht erneuerbarer Energien oder die Durchführung bestimmter Ersatzmaßnahmen vor (z.B. zusätzliche Dämmmaßnahmen oder Nutzung von Kraft-Wärme-Kopplung bzw. Fernwärme). Laut Evaluation hat sich das EEWärmeG bestens bewährt. Der Anteil erneuerbarer Energien am gesamten Endenergieverbrauch für Wärme stieg im Jahr 2011 auf 10,4 Prozent. Das Potenzial ist dennoch nicht ganz ausgereizt. Deshalb bedarf es weiterer geeigneter marktwirtschaftlicher Maßnahmen zur Optimierung.

Wärmelieferungscontracting: Marktbasiert, kostenoptimal und – vor allem – freiwillig!

Die gewerbliche Wärmelieferung durch Dritte – kurz Contracting – ist ein besonders interessantes, weil marktwirtschaftliches Instrument zur Steigerung der Energieeffizienz in Gebäuden. Beim Contracting übernimmt der Energiedienstleister im Auftrag des Vermieters längerfristig z.B. den Betrieb der Heizungsanlage sowie Brennstoffeinkauf und laufende Wartung.

Energiedienstleister übernehmen dabei die Investitionen, die Vermieter und Eigentümer nicht vornehmen würden. Denn Gebäudeeigentümer scheuen heute häufig die hohen Investitionskosten, die mit der Anlagenerneuerung verbunden sind. Ihnen fehlt der unmittelbare Investitionsanreiz, da die Betriebskosten in der Regel vom Mieter getragen werden. Mit marktwirtschaftlichen Anreizen setzt Contracting den Impuls zur Steigerung der Energieeffizienz im Gebäudesektor.

Das Unternehmen, das die gewerbliche Wärmeversorgung übernimmt, erwirtschaftet seinen Gewinn über Einsparungen im Energieverbrauch und amortisiert seine Investitionskosten über einen längeren Zeitraum. Ein Contractor muss die Wärmeanlagen möglichst effizient modernisieren, da alle Verluste bei Erzeugung, Verteilung oder Fehlfunktionen durch ihn zu tragen sind. Das Unternehmen trägt dabei die Risiken, die ansonsten der Eigner bei der Modernisierung trägt. Für die Unternehmen bestehen somit erhebliche Anreize zu Investitionen in Energieeffizienz und energetische Modernisierung. Mehr Effizienz spart Energiekosten! Mittel- bis langfristig profitieren davon insbesondere auch die Mieter!

Zusammengenommen ist Contracting ein optimaler, weil marktwirtschaftli-

cher Ausweg aus dem Investitionsstau beim Gebäudebestand.

Auch ein Blick in die Zahlen bestätigt die positive Wirkung des Contractings: Durch Modernisierungsmaßnahmen – wie den Austausch alter Heizkessel – hebt der Contractor den Jahresnutzungsgrad der Bestandsanlagen von derzeit 70 bis 75 Prozent auf 90 bis 95 Prozent an. In der Summe können dadurch jährlich bis zu 4,74 Millionen Tonnen CO_2-Emission vermieden und Energiekosten um 1,25 Milliarden Euro im Jahr gesenkt werden.

Warum es Contracting politisch unbedingt zu fördern gilt

Die Regierungskoalition nahm Contracting aus diesen Gründen als wichtigen Bestandteil in das Energiekonzept auf. Mit der vorgenommenen Novellierung des Mietrechts ist erstmals eine einheitliche gesetzliche Grundlage für Contracting-Lösungen geschaffen worden.

Die Contractingkosten können über die Betriebskosten – unter dem Gebot der Warmmietenneutralität – auf den Mieter umgelegt werden. Dabei sind die Kosten nur dann vom Mieter zu tragen, wenn die Energieeffizienz tatsächlich verbessert wird und sich die Mietkosten insgesamt nicht erhöhen. Der mit der Mietrechtsnovelle geschaffene, einheitliche Rechtsrahmen beseitigt zudem die zuvor bestehenden Unsicherheiten insbesondere bei Alt- oder Mischverträgen und bietet den regulatorischen Nährboden für neue Geschäftsmodelle. Im Endeffekt kann damit ein Zugewinn an Wachstum und Beschäftigung bei gleichzeitig abnehmendem Energieverbrauch erzielt werden!

Es gilt, die Wirkung dieser Mietrechtsnovelle im Blick zu behalten und die Entwicklung des Contracting in Deutschland aufmerksam weiterzuverfolgen. Nach Ablauf einer angemessen Zeitspanne sollte evaluiert werden, ob die jetzigen Änderungen tatsächlich die gewünschten Impulse setzen. Sollten die Maßnahmen nicht ausreichen, muss die weitere Optimierung mit entsprechender Nachjustierung erfolgen.

Mittels Contracting kommt die christlich-liberale Koalition ihrem Ziel der möglichst marktgetriebenen sowie kosteneffizienten Hebung bestehender Effizienzpotenziale entscheidend näher. Daher wird sie dieses freiwillige Instrument auch über die laufende Legislaturperiode hinaus fördern, damit sich marktbasierte Geschäftsmodelle in diesem Geschäftsbereich frei entwickeln können.

Dr. Joachim Pfeiffer, MdB ist wirtschaftspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Prof. Dr. Björn Bloching

Dem Kunden auf der Spur

Wie wir in einer Multichannel-Welt wirklich einkaufen

Über den Wettbewerb zwischen Online- und dem traditionellen Offline-Handel wird seit langem viel diskutiert. Immer wieder werden die gleichen Argumente ausgetauscht. Das Thema könnte langweilig werden – wäre es nicht für viele Unternehmen eine Überlebensfrage. Mit einer groß angelegten Studie* haben wir neue Perspektiven und konkrete Managementempfehlungen erarbeitet. Der Wettbewerb ist längst noch nicht entschieden. Gerade in intelligenten Multichannel-Ansätzen steckt noch viel Potenzial.

Verfolgt man die einschlägigen Studien und die Diskussion in der Handelslandschaft, so ist der Tenor klar: Schaffen die angestammten Händler nicht den Sprung in die digitale Welt, ist ihr Ende absehbar. Egal, wie sehr sie sich in ihren Läden um ihre Kunden bemühen.

Ist die Entwicklung aber wirklich so eindimensional? Dass irgendetwas mit dem simplen Bild vom Niedergang des stationären Handels nicht stimmen kann, zeigen prominente Beispiele. Der i-Konzern Apple etwa ist mit seinen iPads und iPhones eine der stärksten Marken, wenn es um das Internet geht. Trotzdem leistet sich Apple aufwendige Flagship-Stores in den besten Lagen. Der stationäre Handel hat offensichtlich Stärken, auf die marktführende Unternehmen nicht verzichten wollen oder können. Was wird nur in der allgemeinen Debatte übersehen?

Zahlreiche Kongresse und noch viel mehr Studien sind sich einig: Online und offline präsent zu sein, ist scheinbar die Zukunftsdevise für den Handel. Jeder muss Multichanneling können. Sobald es um konkrete Managementimplikationen geht, wird die Diskussion jedoch häufig durch verallgemeinerte Einzelerfahrungen, nicht durch mit Fakten hinterlegte Argumente geprägt. Angesichts der vielen Allgemeinplätze scheinen klare, managementrelevante Antworten auf die wichtigen Fragen in dieser Diskussion nicht so leicht zu finden zu sein. Worum es im Kern geht, ist doch: Ist Multichanneling ein akademisches Konzept – oder wird es von den Kunden in der Realität gelebt? Und: Was können Händler und Hersteller daraus lernen?

Unsere Untersuchung

Diesen Fragen sind die ECE, Marktführer bei innerstädtischen Einkaufszentren in Europa, sowie Roland Berger Strategy Consultants in Kooperation mit der Otto Group und Union Investment nachgegangen. Sie lassen genau diejenigen zu Wort kommen, die über den Handel der Zukunft entscheiden werden: die Konsumenten.

Wir haben rund 42.000 Konsumenten detailliert zu ihrem Einkaufsverhalten befragt – und zwar in 64 Einkaufszentren deutschlandweit. Kombiniert mit soziökonomischen Parametern und individuellen Wertvorstellungen ist so ein sehr differenziertes Bild der Kunden entstanden. Daneben führten knapp 2.000 Probanden im November 2012 persönliche Einkaufstagebücher. Mit diesem Panel begaben wir uns auf eine echte Multichannel-Reise, bei der das gesamte Informations- und Kaufverhalten der Konsumenten abgebildet wurde. Insgesamt dokumentierten unsere Probanden Ausgaben von ca. zwei Millionen Euro, die sich auf rund 84.000 Transaktionen verteilten. Motive und Präferenzen wurden in mehreren Gruppendiskussionen (Fokusgruppen) detailliert erörtert. Zudem wurden zum Vergleichen – und Verifizieren – mit unseren Ergebnissen mehr als 50 externe Studien zum

**Eine Kurzfassung der Studie erhalten Sie unter: www.rolandberger.de/media/pdf/Roland_Berger_Dem_Kunden_auf_der_Spur_rev_20130221.pdf*
Für die Langfassung kontaktieren Sie: silke.peters@rolandberger.com

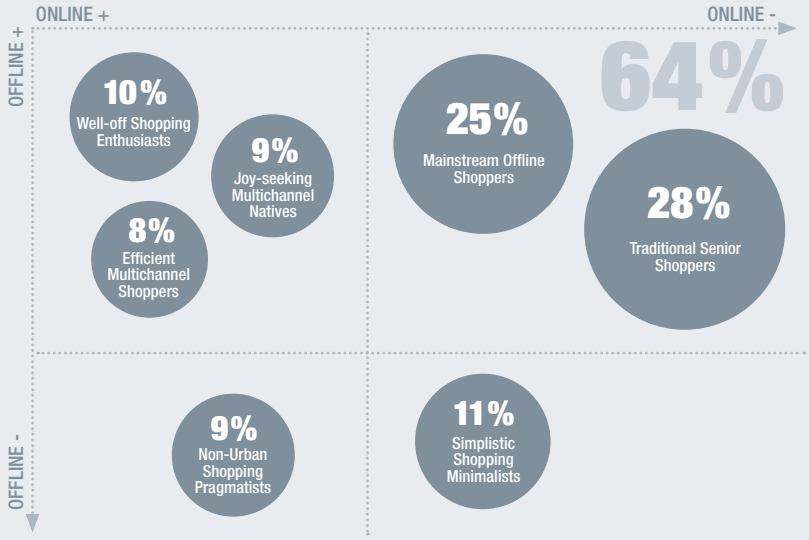
Thema Multichanneling herangezogen. Durch das vierteilige Studiendesign aus Meta-Analyse, Fokusgruppen, großzahliger Befragung und Einkaufstagebüchern decken wir den Gesamtmarkt, Konsumpräferenzen und detaillierte Transaktionen in einer Studie ab. Ein so detailgenaues und faktenbezogenes Bild der Lage ist nach unserem Wissen bislang einmalig.

Unsere Ergebnisse

Bei der Auswertung sind wir in zwei Schritten vorgegangen – zum einen mit dem Herausarbeiten klar zu unterscheidender Konsumententypen, zum anderen mit der Überprüfung von Dogmen, die bei der laufenden Diskussion allzu oft als Tatsachen gehandelt werden.

OFFLINE DOMINIERT DEN HANDEL

Die sieben Käufersegmente sind in unterschiedlichen Anteilen in der Bevölkerung repräsentiert.
Sie kaufen in anderer Häufigkeit online und offline ein.



Für fast zwei Drittel der Konsumenten ist das stationäre Geschäft die wichtigste Einkaufsquelle.
Gut ein Drittel der Konsumenten kauft regelmäßig off- und online.

Quelle: rolandberger.de

Konsumententypen

Die Verbraucher sind nicht homogen in ihren Bedürfnissen. Auf Basis von verhaltensbezogenen und demografischen Informationen konnten wir mit Hilfe von transaktionalen Daten und bewährten statistischen Verfahren sieben Konsumentensegmente ermitteln. Bereits auf übergeordneter Ebene sehen wir relevante Unterschiede im Kaufverhalten: Von den Segmenten kaufen drei (fast) nur offline ein und vier regelmäßig sowohl im stationären Handel als auch im Internet. Insgesamt stellen die offline-affinen Segmente mit ca. 64 Prozent der Probanden und einem Umsatzanteil von 60 Prozent die größere und ökonomisch einflussreichere der beiden Gruppen dar.

Im Einzelnen heißt das: Mainstream Offline-Shoppers (Durchschnittsalter 28,4 Jahre) surfen täglich viel im Internet, doch in Online-Shops kaufen sie nur in Ausnahmefällen. Lieber kaufen sie im Geschäft zusammen mit Freunden, legen großen Wert auf Spaß und achten aufs Geld.

Traditional Senior Shoppers (Durchschnittsalter 64,1 Jahre) sind serviceorientierte Rentner und Pensionäre, die gerne Zeit mit dem Einkaufen verbringen – fast ausschließlich stationär.

Simplistic Shopping Minimalists (Durchschnittsalter 46 Jahre) sind Minimalis-

„Stationäre Händler und Hersteller dürfen nicht wie das Kaninchen gebannt vor der Online-Schlange sitzen, sondern müssen ihre Produkt- und Zielgruppen genau analysieren, um ihre Trümpfe ausspielen zu können."

ten, die nur ungern einkaufen gehen und Wert legen auf einen möglichst stressfreien Einkauf zu einem insgesamt günstigen Preis.

Joy-seeking Multichannel Natives (Durchschnittsalter 24,5 Jahre) sind vornehmlich Schüler und Studenten, die täglich viel Zeit im Internet verbringen und sich auch gerne im Shopping Center aufhalten. Sie kaufen in beiden Kanälen häufig ein, wenn es das Budget hergibt.

Well-off Shopping Enthusiasts (Durchschnittsalter 45,6 Jahre) sind ein ökonomisch etabliertes Segment mit dem höchsten Haushaltseinkommen. Sie kaufen gerne und häufig offline ebenso wie online. Die Ansprüche an die Qualität sind hoch.

Efficient Multichannel Shoppers (Durchschnittsalter 32,6 Jahre) nutzen das Internet häufig als Einkaufsquelle, weil die Öffnungszeiten von Geschäften nur schwer in ihren hektischen Alltag passen. Wenn es praktischer ist, kaufen sie allerdings auch stationär ein.

Non-Urban Shopping Pragmatists (Durchschnittsalter 33,6 Jahre) müssen lange Wege in Kauf nehmen, um zu einem Shopping Center oder anderen stationären Einkaufsmöglichkeiten zu gelangen. Geplante Käufe finden online statt, offline vor allem Spontankäufe.

Die Dogmen

Wir konnten außerdem feststellen, dass Diskussionen über die Entwicklung des Handels in Zukunft wesentlich differenzierter als bisher geführt werden müssen. Das gilt besonders für eine ganze Reihe von fest eingebrannten Dogmen, die teilweise sogar ganz in die Irre führen.

Dogma 1:
Der stationäre Handel wird früher oder später in weiten Teilen durch den Online-Handel ersetzt.
Unsere Antwort: Die Geschwindigkeit, mit der der Online-Handel aufholt, wird vielfach sogar unterschätzt! Unsere Studie zeigt einen mehr als doppelt so hohen Anteil von Online-Umsätzen am Gesamtumsatz als allgemein angenommen. Aber: Stationäre Händler und Hersteller dürfen nicht wie das Kaninchen gebannt vor der Online-Schlange sitzen, sondern müssen ihre Produkt- und Zielgruppen genau analysieren, um ihre Trümpfe ausspielen zu können.

Dogma 2:
Online zählt nur der Preis, offline ist die persönliche Beratung entscheidend.
Unsere Antwort: Falsch! Entscheidend ist, wann und wie die Konsumenten ein Produkt erhalten. Der Preis fällt online zwar stärker ins Gewicht, bestimmt aber nicht primär über welchen Kanal gekauft wird. Offline punktet über „Touch & Feel".

Dogma 3:
Der Offline-Handel verkommt zum Showroom für Online-Händler. Kunden gehen nur noch in den Laden, um sich Produkte genau anzusehen und sich darüber zu informieren. Gekauft wird dann doch online. Da kann der Umsatz auf der Fläche nur massiv sinken.
Unsere Antwort: Showrooming ist ein reales Phänomen – in der Diskussion, weniger an der Kasse! Obwohl sich je etwa ein Fünftel der Konsumenten in einem Kanal informiert und im anderen kauft, wird deutlich weniger Umsatz nach der Offline-Information in die Online-Kasse gespült als umgekehrt. Dem stationären Handel eröffnet dieses Informationsverhalten neue Chancen.

Dogma 4:
Die Jugend ist für den stationären

Handel verloren. Die Digital Natives wachsen mit dem Internet auf und sind ständig in sozialen Netzwerken wie Facebook online. Zwangsläufig kaufen sie deshalb vor allem online ein, auch in Zukunft.

Unsere Antwort: Das ist in dieser Form ein Mythos! Die nachwachsende Generation hat sehr unterschiedliche Bedürfnisse beim Einkauf, die bei weitem nicht alle durch den Online-Handel bedient werden können. Im Vergleich der beiden jüngsten Segmente zeigt sich: Die Mehrheit der jungen Konsumenten fühlt sich sogar bei stationären Käufen am wohlsten. Eine weitaus kleinere Gruppe junger Leute nutzt beide Einkaufskanäle gerne.

Dogma 5:

Mit Multichanneling wird alles wieder gut. Die Verzahnung von Online- und Offline-Angebot ist der einzig wahre Weg für den traditionellen Handel, auch in Zukunft zu überleben.

Unsere Antwort: Da ist was dran – aber nur, wenn es richtig gemacht wird! Es reicht nicht, beide Kanäle zu verzahnen. Vielmehr müssen die differenzierten Anforderungen der Verbraucher an ein Multichannel-Konzept verstanden und gezielt abgedeckt werden. Und diese reichen vom reinen Einkaufsvergnügen bis hin zur ausschließlichen Optimierung der Einkaufseffizienz.

Ausblick

Die implizit in der Diskussion um Online-Wachstum und Multichannel-Handel mitschwingende Untergangsstimmung im stationären Handel ist derzeit für viele Produktkategorien und Kundensegmente übertrieben. Das ist das eindeutige Ergebnis unserer Studie. Im Wettbewerb zwischen Offline-Anbietern und ihrer Konkurrenz aus dem Internet werden in den nächsten Jahren die Erfolge in vier wesentlichen Feldern entscheidend sein:

Erstens hat kein Vertriebskanal die junge Generation bisher komplett für sich gewinnen können. Wenn der stationäre Handel es schafft, weiterhin die – durchaus heterogenen – Bedürfnisse der Jüngeren in der Mehrzahl besser abzudecken als die Onliner, wird er seine derzeit dominierende Stellung halten können. Händler stehen außerdem sehr unterschiedlichen Ansprüchen von Multichannel-Nutzern gegenüber. Wie effizient kann das Angebot werden, um die Ansprüche der Effizienzorientierten zu erfüllen, ohne zu langweilig zu werden und dem Segment der Wohlhabenden die Lust am Einkauf zu nehmen? Zum Dritten wächst die Stadtbevölkerung in Deutschland, aber die Bevölkerung insgesamt wird abnehmen. Entwickelt der Offline-Handel neue Modelle für ländliche Gebiete? Das vierte Feld: Wie das Segment der Simplistic Shopping Minimalists zeigt, kauft gut jeder zehnte Konsument nur ungern ein, obwohl er sich einiges leisten könnte. Wer kann dieses Potenzial aktivieren?

Der Wettbewerb um die Kunden, der in Deutschland schon heute so scharf geführt wird wie in kaum einem anderen Land, wird in Zukunft aber noch härter werden. Seine Kunden noch besser zu kennen und deren Bedürfnisse noch besser zu verstehen, ist unerlässlich. Hierbei helfen datengetriebene Ansätze, wie sie bislang hauptsächlich erst von den Onlinern eingesetzt werden. Nur so kann ein Einzelhändler den passenden Weg in einer Multichannel-Einkaufswelt beschreiten.

Prof. Dr. Björn Bloching ist Senior Partner und Head of the Global Competence Centers Consumer Goods & Retail and Marketing & Sales bei Roland Berger Strategy Consultants.

Dr. Jan Hennig

Stärkung der Innenstädte

Bedeutung der BauGB-Novelle 2013 für Einzelhandelsprojekte

Nach längeren Verzögerungen wurde das Gesetzgebungsverfahren zur jüngsten Novelle des Baugesetzbuchs im November 2012 auf der Grundlage des Regierungsentwurfs vom Juli 2012 eingeleitet. Nachdem inzwischen die erste Lesung im Deutschen Bundestag und diverse Ausschussberatungen stattgefunden haben, soll das Gesetzgebungsverfahren noch im ersten Halbjahr 2013 abgeschlossen werden. Der Titel des Gesetzentwurfs lautet „Gesetz zur Stärkung der Innenentwicklung in den Städten und Gemeinden und weiteren Fortentwicklung des Städtebaurechts" – die Stärkung der Innenstädte steht also im Mittelpunkt. Welche Auswirkungen werden die neuen Regelungen für Einzelhandelsprojekte haben?

1. Hintergrund und Inhalt der neuen Regelungen

Die Stärkung der Innenentwicklung ist kein neues Thema. Bereits mit der BauGB-Novelle 2007 hatte der Gesetzgeber wichtige Regelungsinstrumente geschaffen. Vor allem der Bebauungsplan der Innenentwicklung nach § 13a BauGB hat sich in der Praxis durchgesetzt und in den letzten Jahren vielfach bewährt. Daneben schuf die Novelle 2007 die Möglichkeit einfacher Bebauungspläne zur Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche (§ 9 Abs. 2a BauGB). Stand 2007 noch die Erleichterung von Planungen der Innenentwicklung im Vordergrund, so tritt bei der aktuellen Novelle 2013 die Erschwerung von Planungen auf der „grünen Wiese" hinzu.

Die wichtigsten Regelungen für Einzelhandelsprojekte: In § 1 Abs. 5 BauGB soll ein neuer Satz 3 die Planungsleitlinie aufstellen, dass die „städtebauliche Entwicklung vorrangig durch Maßnahmen der Innenentwicklung erfolgen" soll. Dies müssen planende Gemeinden in ihrer Abwägung berücksichtigen.

Ferner soll § 1a Abs. 2 Satz 4 BauGB künftig lauten:
„Die Notwendigkeit der Umwandlung landwirtschaftlicher oder als Wald genutzter Flächen soll begründet werden; dabei sollen Ermittlungen zu den Möglichkeiten der Innenentwicklung zugrunde gelegt werden, zu denen insbesondere Brachflächen, Gebäudeleerstand, Baulücken und andere Nachverdichtungsmöglichkeiten zählen können." Auch dies ist eine neue Vorgabe für die kommunale Bauleitplanung.

Außerdem soll § 5 Abs. 2 Nr. 2 BauGB geändert und hier ausdrücklich klargestellt werden, dass zentrale Versorgungsbereiche im Flächennutzungsplänen dargestellt und abgegrenzt werden können. Zwar haben Gemeinden diese Möglichkeit schon heute, die ausdrückliche Nennung im BauGB soll Gemeinden jedoch dazu ermuntern, ihren informellen Einzelhandels- und Zentrenkonzepten durch Übernahme in den Flächennutzungsplan ein stärkeres rechtliches Gewicht zu geben und die Konzepte bei der Aufstellung und Änderung von Bebauungsplänen besser und koordinierter umzusetzen.

Neben etlichen weiteren Änderungen kann schließlich die geplante Neufassung von § 17 Abs. 2 BauNVO für Einzelhandelsprojekte bedeutend sein. Künftig können Gemeinden bei der Aufstellung von Bebauungsplänen die in § 17 Abs. 1 BauNVO festgelegten Obergrenzen des Maßes der baulichen Nutzung bereits „aus städtebaulichen Gründen" überschreiten. Bislang müssen „besondere städtebauliche Gründe" dies erfordern.

2. Auswirkungen auf Einzelhandelsprojekte

Die geplante Änderung des BauGB ist für viele Einzelhandelsprojekte relevant, aber längst nicht für alle. Für den Bestand von Einzelhandelsimmobilien und deren Nutzung ergeben sich keine Änderungen. Auch für Projekte, die auf der Grundlage bestehenden Planungsrechts – sei es auf der Grundlage eines geltenden Bebauungsplans, sei es im unbeplanten Innenbereich nach § 34 BauGB – realisiert werden sollen, ändert sich nichts.

Relevant wird die BauGB-Novelle 2013 jedoch für Projekte, die die Aufstellung oder Änderung eines Bebauungsplans erfordern: Dazu gehören Neuentwicklungen von Einkaufszentren, Fachmarktzentren und anderen Einzelhandelsnutzungen, aber auch Erweiterungen, Umbauten und Umnutzungen, die über das Maß dessen hinausgehen, was auf der Grundlage des bestehenden Planungsrechts zulässig ist. Wann immer eine Gemeinde für ein solches Projekt einen Bebauungsplan aufstellt oder ändert, muss sie nach Inkrafttreten des Gesetzes die neuen Regelungen beachten. Dabei sind die praktischen Konsequenzen für innerstädtische Projekte und für Projekte an peripheren Standorten sehr unterschiedlich.

a. Vorteile für innerstädtische Projekte

Die wichtigste Erleichterung für innerstädtische Projekte bringt die Änderung von § 17 Abs. 2 BauNVO. Nach § 17 Abs. 1 BauNVO darf die Gemeinde in ihren Bebauungsplänen bestimmte Obergrenzen des Maßes der baulichen Nutzung grundsätzlich nicht überschreiten. Diese Obergrenzen sind relativ niedrig: Selbst in Kerngebieten – d.h. typischen stark verdichteten Innenstadtbereichen – beträgt die maximale Geschossflächenzahl (GFZ) nur 3,0, in Gewerbe- und Sondergebieten sogar nur 2,4, die maximale Grundflächenzahl (GRZ) hier 0,8. Bislang dürfen diese Obergrenzen nur überschritten werden, wenn „besondere städtebauliche Gründe dies erfordern“. Die Rechtsprechung interpretiert dies so, dass eine „städtebauliche Ausnahmesituation“ vorliegen muss und stellt sehr hohe Anforderungen an die Darlegung der besonderen städtebaulichen Gründe sowie das „Erfordern“.

In der jüngsten Vergangenheit hatten mehrere Oberverwaltungsgerichte Bebauungspläne für innerstädtische Projekte aufgrund dieser Regelung gekippt. Insbesondere in Großstädten zeigte sich, dass die bisherige Regelung (die ursprünglich aus ökologischen Gründen

in die BauNVO aufgenommen worden war) im Widerspruch zum Interesse der Innenentwicklung und Nachverdichtung steht. Dennoch urteilte etwa das Oberverwaltungsgericht Berlin-Brandenburg, dass von den Obergrenzen auch bei der Aufstellung eines Bebauungsplans der Innenentwicklung und unter Berücksichtigung des Ziels der Nachverdichtung nur unter engen Voraussetzungen in städtebaulichen Ausnahmesituationen abgewichen werden darf (Urteil vom 19.10.2010, Az. 2 A 15.09). Dies möchte der Gesetzgeber nun ändern, indem er die Begriffe „besonders“ und „erfordern“ streicht und für eine Überschreitung im Wesentlichen „städtebauliche Gründe“ genügen lässt. Dies gibt planenden Gemeinden ein höheres Maß an Flexibilität und führt dazu, dass stark verdichtete Innenstadtbereiche im Interesse der Innenentwicklung kompakter beplant und überplant werden können.

b. Hürden für periphere Standorte

Neue Hürden schafft die Novelle 2013 dagegen für Einzelhandelsprojekte an peripheren Standorten. Dies gilt insbesondere für die klassische „grüne Wiese“, d.h. zuvor landwirtschaftlich oder als Wald genutzte Flächen. Der neue § 1a Abs. 2 Satz 3 BauGB, nach dem die Notwendigkeit der Umwandlung solcher Flächen künftig besonders begründet werden soll, erhöht nicht nur den Begründungsaufwand der planenden Gemeinde, sondern auch den Aufwand der Sachverhaltsermittlung. Um den neuen Anforderungen zu genügen, werden Gemeinden sich künftig deutlich stärker als bisher einen Überblick über mögliche innerstädtische Alternativstandorte verschaffen müssen, bevor sie Außenbereichsflächen neu beplanen. Insbesondere in großen Städten und Gemeinden wird dies ein anspruchsvolles Unterfangen. Gemeinden haben Brachflächen, Leerstände, Baulücken und sonstige Nachverdichtungs-

„Die BauGB-Novelle 2013 erleichtert Einzelhandelsprojekte in innerstädtischen Lagen und stellt zusätzliche Anforderungen an die Abwägung bei Planungen auf der „grünen Wiese“. Mit den neuen Regelungen nimmt der Gesetzgeber die planenden Gemeinden stärker in die Pflicht, sich ihrer Potenziale zur Innenentwicklung und Nachverdichtung bewusst zu werden.“

möglichkeiten zu erfassen. Darüber hinaus können und müssen sie aber auch berücksichtigen, ob, in welchem Maße und mit welcher Wahrscheinlichkeit innerstädtische Potenziale aufgrund wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und der Eigentümersituation auch tatsächlich genutzt werden können.

Auch wenn § 1 Abs. 5 Satz 3 BauGB künftig allgemein den „Vorrang“ der Innenentwicklung normiert, ist dies rechtlich keine unüberwindliche Vorgabe für die planerische Abwägung. Allerdings werden die Anforderungen an eine rechtssichere Bauleitplanung an peripheren Standorten mit den neuen Regelungen steigen. Einzelhandelsunternehmen, Projektentwickler und Investoren sind daher gut beraten, die Standortgemeinde in der Bauleitplanung genau zu verfolgen und rechtlich zu begleiten, wenn sie Planungsrecht für die Errichtung oder Erweiterung von Einzelhandelsprojekten außerhalb der Innenstadt schafft.

3. Fazit und Ausblick

Die BauGB-Novelle 2013 erleichtert Einzelhandelsprojekte in innerstädtischen Lagen und stellt zusätzliche Anforderungen an die Abwägung bei Planungen auf der „grünen Wiese“. Mit den neuen Regelungen nimmt der Gesetzgeber die planenden Gemeinden stärker in die Pflicht, sich ihrer Potenziale zur Innenentwicklung und Nachverdichtung bewusst zu werden. Städte und Gemeinden sind gut beraten, wenn sie diese Vorgaben aktiv aufgreifen und neben ihren Einzelhandels- und Verkehrskonzepten auch Freiflächen- und Entwicklungskonzepte für ihr Gemeindegebiet stärker systematisieren und formalisieren.

Dass vitale Innenstädte ein erstrebenswertes Ziel sind und dass der Einzelhandel hierzu einen wichtigen Beitrag leisten kann, ist inzwischen Allgemeingut. Ebenso klar ist jedoch, dass – schon aus verkehrlichen Gründen – nicht jede Einzelhandelsnutzung in die Innenstadt passt und dass lokale sowie wirtschaftliche Besonderheiten Abweichungen von städtebaulichen „Idealstandorten“ erfordern können. Periphere Standorte einschließlich der Überplanung klassischer „grüner Wiesen“ werden daher auch künftig in bestimmten Fällen sachgerecht und auch nach der BauGB-Novelle 2013 rechtlich machbar sein. Allerdings wird die Bauleitplanung für solche Projekte noch sorgfältiger (und aufwändiger) betrieben werden müssen, damit sie rechtlich belastbar ist. Dies mag man beklagen.

Jedoch ist festzuhalten, dass der Bundesgesetzgeber in der BauGB-Novelle 2013 immerhin den „richtigen“ Akteur in die Pflicht nimmt, nämlich die planenden Städte und Gemeinden. Diese sind weit besser in der Lage, die Innenentwicklung in ihrem Gemeindegebiet sachgerecht zu steuern, als dies die Landes- oder Regionalplanung mit ihren Instrumenten der Einzelhandelssteuerung kann. So stellt die BauGB-Novelle 2013 auch die – rechtlich ohnehin umstrittene – raumordnerische Steuerung von großflächigen Einzelhandelsprojekten durch „Integrationsgebote“ weiter in Frage. Insoweit besteht Anlass zur Hoffnung, dass die Novelle dazu beiträgt, dass Standortkommunen künftig gemeinsam mit Einzelhandelsunternehmen, Projektentwicklern und Investoren Standortkonzepte im Sinne einer funktionsgerechten Aufgabenverteilung zwischen Innenstadt und Peripherie entwickeln.

Dr. Jan Hennig ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht bei Gleiss Lutz Rechtsanwälte.

Dr. Ludwig Steinbauer

Immobilienbewirtschaftung

Der Stellenwert der integrierten Dienstleistung für die Immobilie

Der Stellenwert der Bewirtschaftung ist eng verknüpft mit der Erwartungshaltung des Immobilieneigentümers und -nutzers. Wer nutzt die Immobilie und mit welcher Zielsetzung? Ist sie ein Investment oder wird sie von einem Unternehmen selbst genutzt? Diese Fragen sowie die aktuellen Anforderungen zur Energieeffizienz definieren unmittelbar das Aufgabenspektrum des Facility Management; bzw. umgekehrt, der Einfluss, den das Facility Management auf die Immobilie nehmen kann, hängt nicht zuletzt von der – möglichst frühzeitigen – Einbindung des Bewirtschafters ab.

Nicht selten werden Bauprojekte durch den Widerspruch der Interessen von Projektentwickler und Betreiber belastet. Während der Projektentwickler eine gute Rendite, die ansprechende Gestaltung und günstige Investitionskosten für die Errichtung der Immobilie im Blick hat, ist das Auge des Betreibers auf den optimalen Betrieb und dessen Kosten in der Nutzungsphase gerichtet. In vielen Innenstädten gibt es Beispiele von – oft architektonisch anspruchsvollen – Immobilien, deren Eindruck nach kurzer Zeit für den Betrachter so manchen Mangel deutlich macht oder gar Leerstände aufweist. Hohe Betriebs- und Instandsetzungskosten sowie nicht marktgängige Flächenstrukturen können hier die Ursache sein.

Dabei können solche Situationen vermieden werden. Unabhängig vom späteren Nutzen des Gebäudes ist der Facility Manager idealerweise Partner von Anfang an und auf drei Ebenen eingebunden: Als Berater in der Planungsphase, als Begleiter der Baumaßnahmen und in der Folgezeit als Bewirtschafter. Ein immer noch unterschätzter Aspekt ist seine Rolle in der Planungs- und Bauphase einer Immobilie. Viel zu selten werden das Facility Management – und oft auch der zukünftige Betreiber – von der Projektleitung, die in der Planungs- und Bauphase die Ansprechpartner und Abstimmungsprozesse koordiniert, bereits in diesen frühen Phasen eingebunden.

Im Sinne eines ganzheitlichen Ansatzes ist das Facility Management ein wesentlicher Faktor für die Effizienz der Immobilie, aber auch der Bauunternehmen, was sich nicht zuletzt darin widerspiegelt, dass große Baukonzerne – wie auch die STRABAG – die baunahen Dienstleistungen zu ihrem Kerngeschäft zählen und man sich diese Kompetenzen gegenseitig zunutze macht.

Kosteneinsparungen durch frühzeitige Einbindung

Im Rahmen der gesamten Lebenszykluskosten einer Immobilie geht man davon aus, dass nur rund 20 Prozent davon Investitionskosten in der Bauphase sind, während die Betriebskosten mit rund 80 Prozent zu Buche schlagen. Dieses Verhältnis macht deutlich, welchen Einfluss eine auch dem Facility Management gerecht werdende Planung auf die Life-Cycle-Kosten nehmen kann. Oder anders formuliert, welche Kostenpotenziale sich eröffnen, wenn die Planung eine “betriebs-optimierte“ Planung ist. In einem integrierten Ansatz werden Bau- und Betriebskosten von Anfang an optimal und effizient aufeinander abgestimmt.

Beispielsweise wird eine aufwendigere Fassadendämmung sicherlich zunächst die Investitionskosten erhöhen, im Gegenzug können aber dadurch während der Betriebsphase z.T. deutliche Einsparungen erzielt werden, die man später kaum noch erreichen kann. Auch die späte Erkenntnis, dass sich manches Glasfassadenteil schwer reinigen lässt,

ist keine Seltenheit. Gleiches gilt für die technische Gebäudeausstattung, von der Zugänglichkeit für Wartungsarbeiten über die (Fern-) Bedienbarkeit bei Störungen oder detaillierte Statusmeldungen bis hin zu einer innovativen Gebäudeleittechnik mit standardisierten Schnittstellen, um Serviceeinsätze vor Ort minimieren zu können.
Verbindlich aufgestellte Standards auf der Basis von vorhandenen Benchmarks und Erfahrungen dienen dazu, Optimierungen in der Planung über den Bau bis zum Betrieb eines Gebäudes sicherzustellen und darüber hinaus. Die konsequente Anwendung schafft gewerkeübergreifende Synergieeffekte, indem beispielsweise technische Einrichtungen vernetzt werden. Planer und Betreiber an einem Tisch können hier überzeugende Ideen entwickeln.

Hierfür ist allerdings ein Paradigmenwechsel notwendig: Eine partnerschaftliche Projektrealisierung bringt größtmögliche Effizienz bei der Planung und Ausführung, als Grundlage für optimale Bewirtschaftung über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Die Projektziele – objektive wie Kosten, Termine und Qualität sowie subjektive, wie Kommunikation und Teamgeist – müssen gemeinsam formuliert und ebenso verbindlich wie transparent festgelegt werden. Der daraus entstehende Nutzen für alle Beteiligten liegt auf der Hand und hilft so, die Renditeerwartung an die Immobilie zu erreichen.

Energieeffiziente Lösungen und langfristige Partnerschaften

Neben diesen schon lange diskutierten und z.T. umgesetzten Absätzen werden auch die aktuellen gesellschaftlich und politisch diskutierten Themen rund um die Energiewende den Blick auf die Immobilie (als Asset) beeinflussen und den zusätzlich den integrativen Ansatz fördern.
Die deutsche Energiepolitik will die CO_2-Emissionen bis 2020 um 40 Prozent senken. Dieses ambitionierte Ziel kann nur mit Unterstützung der Immobilienbranche erreicht werden. Im Gegensatz zu den Bestandsimmobilien gehören bei Neubauten Zertifizierungen und effiziente Energiekonzepte mittlerweile zum Standard und durch eine frühzeitige Einbindung des Facility Management kann die Effizienz noch gesteigert werden. Das Facility Management spielt hierbei eine Schlüsselrolle, denn von ihm wird erwartet, kosten- und energieoptimierende Lösungen bereitzustellen, bzw. im Betrieb auf der Basis von Transparenz, energieeffiziente Maßnahmen zu entwickeln – dann häufig unter Einbindung des Nutzers.

Immobilien tragen bekanntlich maßgeblich zum Energieverbrauch und zu CO_2-Emissionen bei. Weltweit entfallen rund 40 Prozent des Energieverbrauchs auf den Immobiliensektor und in den europäischen Ballungsräumen und Großstädten, so vermuten Fachleute, sind die Quoten noch höher. Dabei ist die Bandbreite der möglichen Facility Management Maßnahmen vielfältig. Sie reicht von der Energieversorgung durch Nutzung von Blockheizkraftwerk-Technologien oder Geothermie und die Reduzierung von Spitzenlasten durch Betonkernaktivierung über Themen wie Wärmerückgewinnung bei der Lüftung bis hin zur klassischen Fassadendämmung. Die Aufgaben des Bewirtschafters sind dabei ebenso vielfältig wie komplex und beinhalten oft hochqualifizierte Ingenieurleistungen.

Die Leistungen und Möglichkeiten des Facility Management zeigen sich deutlich, wenn man die Branchenentwicklung betrachtet. Die Branche hat sich in den vergangenen zehn bis fünfzehn

Jahren zu einer Schlüsselbranche mit rund vier Milliarden Beschäftigten und damit zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor entwickelt, der in Deutschland rund fünf Prozent des Bruttoinlandsproduktes ausmacht. Die hochspezialisierten Unternehmen sind nicht selten aus ehemals internen Unternehmensabteilungen entstanden, sind also Ausgründungen derer, die das Produkt „Bewirtschaftung“ einmal als Teil ihres Unternehmens verstanden haben. Durch diese Auslagerung entstanden neue Situationen für den Leistungserbringer – nicht zuletzt auch im Hinblick auf die rechtliche Pflichten und die Kosten der Immobilienbewirtschaftung.

Heute ist das Facility Management ein vornehmlich externes Geschäft und die an ihn gestellten Erwartungen wachsen zunehmend. Die oft international tätigen Full-Service-Dienstleister betreuen grenzüberschreitend internationale Kunden, sind deren Partner und bieten ihnen gleichermaßen operative wie Managementleistungen an. Eine enge Verzahnung mit dem Kerngeschäft des Auftraggebers und eine damit einhergehende detaillierte Kenntnis der Geschäftsprozesse des Kunden bieten erhebliches Potenzial. Im Spannungsfeld zwischen Qualität und Kosten sind dabei langfristige vertrauensvolle Partnerschaften von großem Vorteil.

Fazit

Die immobilienbezogenen Kosten rücken zunehmend in den Fokus. Bei Investoren und Projektentwicklern, die die Immobilie nur dann vermarkten können, wenn sie zu Kostenstruktur und Kerngeschäft des späteren Nutzers passen. Bei den Nutzern und Eigentümern, weil die Bewirtschaftung unmittelbaren Einfluss auf das Kerngeschäft und nicht zuletzt auf die Gewinnerwartung der Unternehmen hat. Die Immobilienbewirtschaftung ist dabei eine Klammer über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie unter Berücksichtigung aller ihrer Funktionalitäten sowie Nutzungsmöglichkeiten.

Dr. Ludwig Steinbauer ist Vorsitzender der Geschäftsführung bei STRABAG Property and Facility Services GmbH und Mitglied des Vorstands der STRABAG AG Österreich.

Dr. Marc Weinstock

Bürgerbeteiligungen

Wer und was treibt den bürgerlichen Protest heute?

Bürgerbeteiligung ist derzeit ein hochaktuelles Thema – auch und vor allem im Bereich der Stadtentwicklung. Bei nahezu jedem Projekt fordern Bürger ein Mehr an Information und Mitsprache. Für Investoren wie zum Beispiel Projektentwickler, aber auch die Verwaltung oder die politischen Gremien bedeutet dies ein zunehmendes Maß an Unsicherheit und Mehraufwand bis hin zur Verzögerung oder sogar zur Ablehnung von Projekten. Auch aus diesem Grund fordern Verwaltungen und Politik von den Investoren in zunehmendem Maß ein professionelles Informations- und Beteiligungsmanagement der Bürger. Um diese tatsächlich auch zu erreichen stellt sich die Frage: Wer und was treibt den bürgerlichen Protest heute?

Was treibt den bürgerlichen Protest heute?

Seit Beginn der sechziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts haben sich vor allem junge Leute und häufig Studenten für oder gegen bestimmte Themen eingesetzt. Seinerzeit waren es Inhalte von (welt-)politischer Bedeutung, oftmals getragen von der Friedens- und Umweltbewegung. Diese Proteste setzten sich in den siebziger und achtziger Jahren fort unter Stichworten wie Abrüstung, NATO Doppelbeschluss etc. Heute hingegen sind es oftmals andere Themen, die die Bürger auf die Straße bringen. Es geht um Umgehungsstraßen, Autobahnen, Stromtrassen, Start- und Landebahnen und Bahnhöfe. Aber auch städtische Entwicklungen wie beispielsweise der vielfach umstrittene Bau von Shopping Centern oder auch die Erschließung von Freiflächen sind Themen, die die Bürger bewegen. Obwohl formal richtig beschlossen, entscheiden sich immer mehr Bürger, gegen diese Projekte mobil zu machen oder anders ausgedrückt: Auch was legal ist wird von vielen nicht mehr als legitim empfunden. Dies äußert sich häufig in einer “Dagegen- Haltung”.

Das bedeutet kein Abrücken der Bürger von der Demokratie. Eine im Februar 2013 gemeinsam von der Herbert Quandt Stiftung, der Stiftung Zukunft Berlin sowie Infratest dimap veröffentlichte Studie kam zu dem Ergebnis, dass 90 Prozent der Deutschen die Demokratie grundsätzlich für eine gute Regierungsform halten – aber nur 56 Prozent der Befragten waren zufrieden oder sehr zufrieden mit der Ausgestaltung der Demokratie in Deutschland. Und: 63 Prozent der Befragten sprachen sich für eine Stärkung der direkten Demokratie aus und sogar 44 Prozent forderten, künftig mehr politische Fragen durch Volksabstimmungen zu entscheiden. Damit bringt ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung sein Misstrauen gegen die gewählten Gremien zum Ausdruck. Aus Politikverdrossenheit scheint sich inzwischen eine Politikerverdrossenheit entwickelt zu haben, die ihren Niederschlag im zivilen Ungehorsam und niedrigen Wahlbeteiligungen findet.

Dies ist aber nur eine sehr oberflächliche Erklärung, denn es bleibt weiterhin offen, warum in den letzten Jahren die Akzeptanz der Politik so stark abgenommen hat. Mögliche Gründe, die hierfür in der Presse häufig genannt werden, sind beispielsweise die Finanzkrise, hohe Vergütungen von Führungskräften aus der Wirtschaft (“Managergehälter”) und das sinkende Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft. Und so wird von vielen engagierten Bürgern ein deutliches Misstrauen gegen das Zusammenspiel von Wirtschaft und Politik zum Ausdruck gebracht – hier besteht ganz offensichtlich der Wunsch nach mehr Transparenz und mehr Informationen.

„Obwohl der einzelne aktive Bürger in dieser Form doch sehr konkret beschrieben werden kann, fällt es dennoch schwer, die Gruppierungen des Widerstands als klar definierte und homogene Gruppe zu begreifen. Vielmehr variieren die Motive der Einzelnen stark und so werden Protestbewegungen durch relativ uneinheitliche Zielvorstellungen zusammengehalten.“

Eine m.E. sehr überzeugende Begründung hierfür liefert der britische Philosoph Michael J. Sandel, der in seinem diskutierten Buch “Was man für Geld nicht kaufen kann” auch anhand vieler Beispiele aufzeigt, wie sich unser gesellschaftliches Umfeld von einer Marktwirtschaft in eine Marktgesellschaft gewandelt hat. Anders als noch vor wenigen Jahren werden in deutlich mehr Bereichen als früher Knappheits- und Verteilungsprobleme über marktwirtschaftliche Mechanismen – sprich: den Preis – gelöst. Dadurch, so Sandels These, wird Ungleichheit in Einkommens- und Vermögensfragen sichtbarer und bedeutsamer für den Einzelnen und löst zunehmende Zweifel aus, ob allein wirtschaftliche Prinzipien stets zu einer Optimierung des gesellschaftlichen Nutzens führen. Und dies könnte der Kern einer Misstrauensgesellschaft sein, die sich dann aus scheinbar nichtigen Anlässen formiert und eine Gegenposition zu vielen wirtschaftlichen Interessen einnimmt.

Wer treibt den bürgerlichen Protest heute?

Das Göttinger Institut für Demokratieforschung hat in einer vor kurzem veröffentlichten Studie untersucht, welche Personen oder Personengruppen heute den Bürgerprotest tragen – eine ausgesprochen zutreffende Beschreibung, denn die aktuellen Protestbewegungen werden von Bürgern im soziologischen Sinne getragen. Der typische Aktivist – so das Göttinger Institut für Demokratieforschung – ist männlich, im Regelfall mit einem akademischen Abschluss oder sogar einer Promotion ausgestattet, geht einer anspruchsvollen Berufstätigkeit nach und bezieht ein ordentliches Einkommen.

Anders als noch in den sechziger und siebziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts findet man weniger jüngere Bürger unter den Aktivisten. Die Mehrheit der “Protestbürger” ist zwischen 45 und 65 Jahre alt – die Kinder sind aus dem Haus, die berufliche Laufbahn verläuft in geordneten Bahnen, und damit verfügen diese Menschen über ein essenzielles Gut, um sich in den Widerstand zu stürzen: Zeit! Und da für die Aktivitäten und Planungen einer Bürgerinitiative viel Zeit benötigt wird, finden sich unter den beteiligten Bürgern viele Vorruheständler, Rentner, Teilzeitangestellte und Freiberufler.
Die Sach- und Detailkenntnisse der Aktivisten sind vielfach sehr hoch und gehen deutlich über Laienwissen hinaus. Obwohl der einzelne aktive Bürger in dieser Form doch sehr konkret beschrieben werden kann, fällt es dennoch schwer, die Gruppierungen des Widerstands als klar definierte und homogene Gruppe zu begreifen. Vielmehr variieren die Motive der Einzelnen stark und so werden Protestbewegungen durch relativ uneinheitliche Zielvorstellungen zusammengehalten. Ein Versuch die Motivation der aktiven Bürger zu beschreiben, ist die Unterscheidung in mindestens drei Kategorien:

- Der Typus des “Idealisten/Realisten” verkörpert Personen, die entweder eine eher technisch geprägte Fragestellung sachlich richtig lösen und beantworten wollen oder aber eine übergeordnete ideologische Position vertreten. Unabhängig von seiner Ausrichtung – eher technisch oder eher ideologisch – verfügt dieser Typus regelmäßig über eine hohe Sachkenntnis, die er in die Diskussion einbringt.

- In der zweiten Kategorie finden sich strukturkonservative Vertreter. Diese haben ein hohes Interesse und eine hohe Bindung an den Ort oder die Region ihres Engagements und versuchen

dort den jeweiligen Status Quo zu erhalten und bewahren.

■ In der dritten Kategorie findet sich der sog. Nimby ("not in my backyard"), dessen Motivation für sein Engagement die Vertretung eigener Interessen ist. So ist ein Nimby beispielsweise für die Energiewende – engagiert sich aber gegen den dafür notwendigen Netzausbau, wenn der seinen persönlichen Lebensraum beeinträchtigt.

Konsequenzen für die Kommunikation mit Bürgerbeteiligungen

Die fehlende Homogenität der Protestbewegungen erschwert eine zielgerichtete Kommunikation. So können zwar Meinungsführer einer Bürgerbewegung vergleichsweise schnell identifiziert und direkt angesprochen werden, das Umfeld aber, das von aktiven Unterstützern über latente Sympathisanten bis hin zu einfach nur neugierigen Bürgern mehr Distanz zu den Trägern einer Protestbewegung hat, ist nur schwer zu identifizieren und somit für eine direkte Ansprache kaum erreichbar. Dies erfordert in der heutigen Zeit eine Kommunikation über viele unterschiedliche Kanäle – nur so sichern sich Projektentwickler und Kommunen frühzeitig die Kommunikationshoheit und behalten diese auch im laufenden Verfahren.

Und – ein häufig unterschätzter Aspekt: Die Aktivisten sind zwar aufgrund Ihrer eigenen im wahrsten Sinne des Wortes "Betroffenheit" laut und redegewandt, repräsentieren aber durchaus nicht immer die Mehrheit. Diese schweigt leider viel zu häufig und das aus verständlichen Gründen: Denn wer sich in einer aufgeheizten Bürgerversammlung für ein Projekt ausspricht ist einerseits nicht „en vogue" und sieht sich andererseits mit einer aggressiven Rhetorik konfrontiert. Auch fehlen ihm objektive Informationen und Sachargumente – denn die geschickte Bespielung aller Medien haben oft genug nur die Gegner für ihre einseitigen Darstellungen genutzt.

Abhilfe kann hier eine zielgerichtete Kommunikationspolitik der Projektinitiatoren gerade auch über das Internet schaffen, denn ein guter Bürgerdialog fängt bei einer verständlichen und objektiven Darstellung von Projektinformationen an. Hier können sich alle Interessierten umfassend und unabhängig von Kenntnisstand, Zeit und Raum informieren und Befürworter eines Projektes im geschützten Raum auch ein „gefällt mir" verteilen.

Dr. Marc Weinstock ist Geschäftsführer der DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG.

Prof. Thomas Dilger

Neues Leben statt Lücken

Konversion: eine Chance für nachhaltige Stadtentwicklung

Großstädte erleben eine Renaissance. Hohe Mobilitätskosten, der Wunsch nach kurzen Wegen oder kulturellen Angeboten: Menschen aus allen Bevölkerungsschichten zieht es in Ballungszentren, um dort zu arbeiten und zu leben. Doch angesichts begrenzter Flächen stellt diese Re-Urbanisierung gerade Ballungsräume vor große Herausforderungen: Frei werdende, zentrumsnahe Flächen mit vorheriger militärischer oder industrieller Nutzung bieten Chancen zur Nachverdichtung im Sinne nachhaltiger Stadtentwicklung.

Eine ehemalige Kaserne oder Housing Area, eine nicht mehr genutzte Hafen- oder Bahnanlage oder ein aufgegebener Industriestandort: Wo zuvor eine große städtebauliche Lücke klaffte, kann mit dem passenden Nutzungskonzept lebendige Vielfalt entstehen. Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt verfügt über eine langjährige und umfangreiche Expertise im Bereich Konversion. 2006 wurden die Entwicklungsaufgaben der Unternehmensgruppe in der Marke NH ProjektStadt zusammengefasst. Einige herausragende Projekte aus der Vergangenheit, aber auch aus dem aktuellen Tagesgeschäft, mögen im Folgenden den Umgang mit den unterschiedlichsten Konversionsflächen verdeutlichen.

Frei werdende US-Flächen in Heidelberg: ein gesamtstädtisches Thema

Aktuellstes Beispiel einer umfassenden Konversion ist Heidelberg: Bis zum Jahr 2015 werden dort durch den Abzug der US-Streitkräfte fast 200 Hektar Flächen und Immobilien frei – dies entspricht der Größe von 270 Fußballfeldern. Dadurch ergeben sich vielfältige Chancen und Herausforderungen für die gesamtstädtische Entwicklung der historischen Universitätsstadt an der Mündung des Neckars. Nach Beauftragung durch die Stadt Heidelberg im April 2012 erfolgen nun die Projektsteuerung und die Durchführung der Vorbereitenden Untersuchungen nach Baugesetzbuch auf den US-Flächen. Damit soll frühzeitig und nachhaltig der Konversionsprozess für die fünf – überwiegend noch bis 2015 genutzten – Flächen eingeleitet werden. Unter Einbeziehung der Bürgerschaft und lokaler Akteure werden derzeit erste Planungen für die einzelnen Standorte erarbeitet. Diese Ansätze werden anschließend zu einem integrierten Gesamtkonzept zusammengeführt, orientiert an den bereits von einem Entwicklungsbeirat formulierten Leitlinien.

Kassel: früher Kaserne – heute urbaner Stadtteil

In nur acht Jahren ist in Kassel auf einem ehemaligen Gelände der Hindenburg- und Wittich-Kaserne der neue Stadtteil Marbachshöhe entstanden. Im Jahre 1994 wurde die 37 Hektar große Fläche von der Bundeswehr aufgegeben. Das städtebaulich attraktive Gelände stand für eine zivile Nachnutzung zur Verfügung mit dem Ziel, aus dem Standort einen integrierten und gemischt genutzten Stadtteil werden zu lassen. Neben einer intensiven Bestandsaufnahme galt es auch, die Masterplanung und die gesamte Projektsteuerung in die Wege zu leiten und zu verantworten. Die erzielten Ergebnisse wurden Grundlage der Bebauungspläne und eines städtebaulichen Vertrages zwischen der Bundesrepublik Deutschland, der Stadt Kassel und der Arbeitsgemeinschaft Marbachshöhe (Wohnstadt und GWG Kassel). Diese seinerzeit völlig neuartige Zusammenarbeit einer Kommune mit dem Bund als Grundstückseigentümer fand unter dem Begriff „Kasseler Mo-

Foto aus der Vergangenheit: Die Marbachshöhe in Kassel im Zuge der Konversion.

dell“ breite Beachtung. Für Ordnungs- und Erschließungsmaßnahmen dieses Projekts wurden rund 12,5 Millionen Euro eingesetzt. Die im Zuge der Konversion ausgelösten Gesamtinvestitionen betrugen rund 150 Millionen Euro. In den wenigen Jahren ihres Bestehens hat sich die Marbachshöhe zu einem attraktiven lebendigen Viertel entwickelt. Das geplante Mischkonzept ist aufgegangen: Neben über 600 Wohnungen durch Um- und Neubau sind in Betrieben und Einrichtungen vor Ort über 1.000 Arbeitsplätze entstanden.

Konversionserfahrung zahlt sich aus

Als kapitalmarktfinanzierte Projektentwicklung im Rahmen einer städtebaulichen Entwicklungsmaßnahme wurden die Konversionsflächen des Eschborner „Camp Phoenix“ – vor den Toren Frankfurts – einer sinnvollen Nachnutzung zugeführt. Aufgabe für unsere Stadtentwickler: Projektentwicklung und -steuerung wie auch die gesamten Planungsleistungen zur Schaffung des Baurechts. Auf dem 50 Hektar großen ehemaligen Militärgelände ist ein Gewerbegebiet entstanden, das heute als attraktiver Standort zum Arbeiten und Einkaufen dient. Zudem ist es gelungen, bislang über 900 neue Arbeitsplätze in zentraler Lage zu schaffen.

Auch in Gießen gelang die erfolgreiche Konversion eines 55 Hektar großen Militärgeländes zum Gewerbegebiet. Auch hier war das Spektrum umfassend: Stellen von Fördermittelanträgen, Projektleitung und -steuerung als Entwicklungsträger und -treuhänder bis hin zum Verkehrsanschluss. Flächen wurden entsiegelt, Tankstellen zurück-

gebaut, Kanäle und Leitungen verlegt sowie Straßen und Wege umgebaut. In nur knapp zehn Jahren entstand das florierende Gewerbeareal „Europaviertel“ mit optimaler Verkehrsanbindung, eigenem Gleisanschluss und 1.200 neuen Arbeitsplätzen. Viele Betriebe aus der Medizin- und Biotechnologie sowie der Logistik und Energieversorgung siedelten sich dort an.

Babenhausen: vom Militärareal zum nachhaltigen Modellquartier

Im Rahmen des Programms „Stadtumbau in Hessen“ steht in Babenhausen seit 2007 die Umnutzung eines 60 Hektar großen Kasernenareals zu einem nachhaltigen Quartier für Wirtschaft, Arbeiten und Wohnen auf der Agenda. Hier gilt es, Planungs- und Diskussionsprozesse, Bürgerbeteiligung, Politikberatung, Öffentlichkeitsarbeit und Investorenansprache zu koordinieren. Aufbauend auf die preisgekrönte Planungsidee aus dem europäischen Architektur- und Städtebauwettbewerb „EUROPAN 9“ wurde in einem interdisziplinären Team von Fachplanern ein Rahmenplan für das Areal erstellt, der ökologische und soziale Qualität mit hoher Investitionseffizienz verbindet. Infrastruktur, Gebäude und Freianlagen werden über ihren gesamten Lebenszyklus betrachtet. Intelligente Kreislauf- und Management-Systeme sind ebenso vorgesehen wie die intensive Nutzung vorhandener Substanz. Für dieses Modellprojekt nahmen Babenhausen und NH ProjektStadt auf der Expo Real 2011 die Zertifizierung durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in der neuen Systemvariante „Stadtquartiere“ entgegen. Die Auszeichnung eines ehemaligen Militärgeländes in dieser Kategorie ist bundesweit bislang einzigartig und auch für Investoren mehr als interessant.

Butzbach: soziale Stadt trifft Konversion

Die Stadt Butzbach steht im Bereich ihrer nordwestlichen Kernstadt vor einer großen Herausforderung. Hier befinden sich zwei Gebiete, die jeweils spezifisch entwickelt werden müssen: Das Quartier „Degerfeld“ weist eine Kumulation städtebaulicher, wohnungswirtschaftlicher und sozialer Probleme auf. In direkter Nachbarschaft liegt eine ehemalige Housing Area der US-Army, die für eine zivile Nachnutzung qualifiziert werden muss. Bei dieser Stadtentwicklungsaufgabe haben wir die Kommune von Anfang an begleitet. Schon im Jahr 2007 wurde ein umfassendes Entwicklungskonzept für die Housing Area und das Wohngebiet vorgelegt, das 2009 zur Aufnahme von „Degerfeld“ sowie von Teilen der Housing Area in das Förderprogramm „Soziale Stadt“ führte. 2010 folgte das Integrierte Handlungskonzept, das von der Stadtverordnetenversammlung einstimmig beschlossen wurde.

Die Housing Area wurde 2011 an private Investoren veräußert, die das Gebiet unter der Qualitätsmarke „Wohnen am Limes“ als Wohnstandort für neue Zielgruppen etablieren. Für Butzbach bietet sich damit die Chance, beide Quartiere integriert zu entwickeln und so einen Stadtteil mit neuer Qualität zu schaffen. Für eine solche unmittelbare Verbindung von „Sozialer Stadt“ und Militärkonversion gibt es bundesweit nur wenige Beispiele. Unser Unternehmen wird an diesem Prozess weiter mitwirken: Seit 2011 sind wir gemeinsam mit dem Diakonischen Werk Wetteraukreis mit dem Quartiersmanagement beauftragt.

Prof. Thomas Dilger ist Leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt.

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 den Ausschüssen und Plattformen erarbeitet. In den folgenden Beiträgen geben die Ausschüsse und Plattformen Einblicke in aktuelle immobilienwirtschaftliche Themen, die in der Arbeit des ZIA eine zentrale Rolle spielen. Außerdem stellen sich die Mitgliedsverbände des ZIA vor und präsentieren Kernthemen ihrer Arbeit.

Axel von Goldbeck | Klaus-Peter Hesse

Das Geschäftsjahr 2012/2013 des ZIA

Bericht der Geschäftsführung

Im sechsten Jahr seines Bestehens hat der ZIA einen großen Sprung nach vorne gemacht: Breite und Tiefe der Arbeit, Veranstaltungspraxis, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Beziehungen zur Politik, Kooperationen – in allen Bereichen hat der ZIA zugelegt. Der erfolgreiche Tag der Immobilienwirtschaft 2012 auf dem EUREF-Campus mit den Ministern Altmaier, Rösler und Ramsauer sowie EU-Kommissar Oettinger hat diese Entwicklung nach außen dokumentiert und zugleich beschleunigt. Seither hat sich der politische Einfluss des ZIA noch einmal deutlich erhöht.

Neben der schon bekannten Kompetenz im Bereich Finanzmarkt und Finanzmarktregulierung findet der ZIA jetzt auch in anderen Bereichen Gehör. Die Einladung als sachverständiger Verband in die Anhörung zur BauGB-Novelle legt davon Zeugnis ab, aber auch die Nachfrage nach unserem mittlerweile in dritter Auflage erschienenen Nachhaltigkeitsleitfaden mit dem Kodex für die Branche.

Außerdem haben wir unsere Kompetenz durch die Arbeit der Plattform Wohnen auch für unsere Wohnungsunternehmen spürbar verbessert und durch unseren Ausschuss Handel und Kommunales weitere Interessenten am ZIA gefunden. In Zukunft wollen wir auch die Zusammenarbeit mit den Hochschulen intensivieren. Geplant ist die Einberufung eines Expertengremiums nach dem Vorbild des ZIA-Nachhaltigkeitsrates.

Deutlich erhöht hat sich die Zahl der Anfragen aus der Politik in der Geschäftsstelle; immer öfter müssen wir nicht als Bittsteller an die Politik herantreten, sondern werden um Rat gefragt. Dabei reagiert der ZIA nicht lediglich auf die aktuellen Probleme der Immobilienwirtschaft (z.B. Preisentwicklung in Ballungsgebieten) oder laufende Gesetzesvorhaben, sondern fasst strukturelle Themen unserer Branche an:

Nachhaltigkeit in ihrer umfassenden Bedeutung, Finanzierungsstrukturen, Daten- und Markttransparenz sind „dicke Bretter“, die wir bohren. Nicht immer wird es uns gleich gedankt. Vor einiger Zeit wurde ein ZIA-Vorschlag zur Verbesserung des Gutachterausschusswesens vom Bundesjustizministerium als „zu früh“ abgelehnt. Die Bedeutung der OTC-Derivateverordnung hat sich auch den unmittelbar betroffenen Unternehmen nicht sofort erschlossen. Ein Verband kann seiner Zeit auch voraus sein. Wir geben uns Mühe, dass das so bleibt.

Der ZIA und seine Mitglieder

Auch 2013 ist der ZIA wieder kräftig gewachsen. Am Ende des Jahres 2012 standen 28 neue Mitgliedschaften bei 7 Abgängen zu Buche, per Saldo somit 21 Neuzugänge, d.h. knapp 15 Prozent Wachstum. Besonders erfreulich ist dabei, dass Unternehmen aus allen Branchenteilen, aber auch in allen Größenordnungen dem ZIA beitraten. Mit Unternehmen wie Siemens, der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA), der Deutschen Annington und Motel One wurden mit Corporate Real Estate, öffentlichen Unternehmen, Wohnen und Hotel Bereiche verstärkt, in denen der ZIA Wachstumspotenzial sieht und die von strategischer Bedeutung sind. Aber auch die anderen Zugänge sind eine wesentliche Verstärkung und führen zu einem großen Kompetenzgewinn für den ZIA.

Auf der Mitgliederversammlung in Berlin wurde eine Neustrukturierung der Beitragsordnung beschlossen, die zu wesentlichen Veränderungen geführt

hat: Die Unterscheidung von Dienstleistern und Unternehmen wurde aufgegeben; an ihre Stelle trat eine einheitliche ordentliche Mitgliedschaft, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Unternehmen stärker berücksichtigt. Kleine und mittlere Unternehmen können nun für einen Mitgliedsbeitrag von 15.000 Euro Mitglied im ZIA werden. Für die bestehenden Mitglieder gilt die Neuregelung ab dem Jahr 2016. Außerdem wurde eine Plattform-Mitgliedschaft eingeführt, die eine isolierte Mitarbeit in den ZIA-Plattformen ermöglicht.

ZIA NEUMITGLIEDER 2012/2013

- agenda4 – nachhaltige Stadt-, Immobilien- und Gebäudeentwicklung e.V.
- Catella Real Estate AG Kapitalanlagegesellschaft
- CD Deutsche Eigenheim AG
- CoreNet Global Inc. Chapter Central Europe
- Deutsche Annington Immobilien SE
- Deutsche Immobilien Holding AG
- DGHYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank Aktiengesellschaft
- E&P Real Estate GmbH & Co. KG
- evoreal GmbH
- F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG
- Fair Value REIT AG
- FHH Fondshaus Hamburg Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen mbH
- GBW AG
- GEOSOL Gesellschaft für Solarenergie mbH
- Goodman Germany GmbH
- Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH
- HauckSchuchardt Partnergesellschaft von Steuerberatern und Rechtsanwälten
- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.
- HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
- KGAL GmbH & Co. KG
- Kofler Energies AG
- Olswang Germany LLP
- P+P Pöllath + Partners
- renz solutions GmbH
- Siemens Aktiengesellschaft
- UNDKRAUSS Baugesellschaft mbH
- URS Deutschland GmbH
- Watson, Farley & Williams LLP

Quelle: ZIA

In den Regionen wollen wir weiter wachsen. Für viele, allzumal kleinere und mittlere Unternehmen, ist die Politik vor Ort genauso wichtig wie die Bundespolitik. Dazu haben wir unsere Regionalarbeit auf eine breitere Basis gestellt. Die Regionalarbeit wird nunmehr durch einen Regionalvorstand geleitet, nicht mehr durch einen einzelnen Beauftragten allein. Dadurch können mehr Initiativen angestoßen und mehr Interessierte beteiligt werden. Der ZIA soll und muss auch hier stärker aktiv werden, um die Interessen seiner Mitglieder effizienter vertreten zu können.

Der ZIA in der Politik

Die Zugänge zur Politik haben sich weiter verbessert. Kontinuierliche fachliche Arbeit auf hohem Niveau auf der einen Seite hat das Ansehen des ZIA in den verschiedenen Ressorts erhöht. Persönliche Zugänge auf der anderen Seite sorgen dafür, dass die Türen sich auch zum richtigen Zeitpunkt öffnen. Der Umstand, dass der ZIA keine einzelne Teilbranche und kein einzelnes Produkt vertritt, sondern den Immobilienmarkt in seinen vielfältigen Dimensionen, wird von der Politik geschätzt. Unsere Positionen repräsentieren den Querschnitt der Branche. Das erhöht die Glaubwürdigkeit bei Themen, bei denen sich die Politik mit einer Vielzahl von Verbänden auseinandersetzen muss.

Zu den mittlerweile traditionellen Veranstaltungen gehört auch die Teilnahme des ZIA auf den Bundesparteitagen von CDU, CSU, SPD, FDP und Bündnis 90/Die Grünen. Hier werden wertvolle Kontakte geknüpft und bestehende Kontakte gepflegt. Aber auch die Arbeit unserer Regionalvorstände trägt immer mehr Früchte, so wurde z.B. in Hamburg eine Veranstaltung mit Bürgermeister Olaf Scholz von mehr als 100 Gästen aus der Branche besucht. Wir werden

Bericht der Geschäftsführung

Tag der Immobilienwirtschaft 2012

in den nächsten Jahren die inhaltliche Arbeit vor Ort weiter intensivieren und die Kontakte zur Politik ausbauen.

Der ZIA und seine Veranstaltungen

Auch 2012 hat der ZIA seine Veranstaltungspraxis weiter ausgebaut. Das Flaggschiff ist und bleibt der Tag der Immobilienwirtschaft. Mit zuletzt über 1.100 Gästen hat er sich zur größten politischen Immobilienveranstaltung in Berlin entwickelt – und zur prominentesten obendrein: Mit drei Kabinettsmitgliedern sowie einem EU-Kommissar als Gäste hat sich der ZIA Respekt unter allen Verbänden verschafft. Entsprechend positiv war auch die Resonanz des Publikums und der Presse. In der öffentlichen Wahrnehmung ging mit dieser Veranstaltung auch die Verschiebung des Kräftegleichgewichts in der Verbandslandschaft einher, was die Bildung der BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland durchaus positiv beeinflusst hat. Die erfolgreiche LEG Preisverleihung mit Vertretern aller im Bundestag vertretenen Parteien, dem Frankfurter OB Cunitz und Staatssekretär Bomba war ein guter Auftakt für das Bundestagswahljahr 2013, das mit dem Tag der Immobilienwirtschaft im Juni sicherlich seinen Höhepunkt finden wird.

Aber auch bei kleineren Formaten hat der ZIA zugelegt. Bei allen Ausschusssitzungen ist eine steigende Zahl von Teilnehmern zu beobachten, oft aus den Unternehmensleitungen. Die Bankenschulung der Hotelplattform im Mai musste mit 120 Teilnehmern mehr als doppelt so viele Teilnehmer aufnehmen als geplant. Die ZIA-Dialoge werden immer stärker von der Politik als integrierte Informations- und Kommunikationsplattform wahrgenommen. Zum Thema AIFM-Umsetzung im September erschienen neben zahlreichen Mitgliedern die finanzpolitischen Sprecher bzw. Berichterstatter aller großen Parteien und konnten zur Einflussnahme auf ein Gesetzgebungsverfahren bewegt werden, das offiziell den Bundestag noch gar nicht erreicht hatte. Der später erscheinende Gesetzentwurf hat dem deutlich Rechnung getragen. Unsere Regionalvorstände haben gute Arbeit geleistet und in den Regionen oftmals mehrere Veranstaltungen organisiert, die sich regen Zuspruchs erfreuten.

Die Messeauftritte auf der MIPIM in Cannes und der Expo Real in München haben wir kontinuierlich ausgebaut. Auf der MIPIM haben wir im letzten Jahr als einziger deutscher Immobilienverband die Flagge als Country of Honour hochgehalten und in diesem Zusammenhang auch den deutschen MIPIM Award verliehen. In diesem Jahr haben wir die Chance genutzt, für Deutschland als Investitionsstandort zu werben und auf den Messeständen der Städte Berlin, Hamburg und Stuttgart mit Ministern, Bürgermeistern und dem EU-Kommissar Oettinger Veranstaltungen durchgeführt. Bereits jetzt haben die Städte München und Frankfurt Interesse für nächstes Jahr bekundet. Auf der

Tag der Immobilienwirtschaft 2012

Expo Real gab es einen ersten gemeinsamen Auftritt mit der neugegründeten Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland. Dort ist es uns erstmals auch gelungen, Bundesbauminister Ramsauer auf Einladung des ZIA zu begrüßen und ein Programm mit ihm zu gestalten. Der traditionelle STRABAG/ZIA-Empfang rundete das erfolgreiche Bild auf unserer Hausmesse ab.

Der ZIA und seine Kooperationen

Im Jahr 2012 haben wir unser Netzwerk weiter verbreitert und vertieft. Das Schmieden von Koalitionen erhöht unsere Schlagkraft. Dabei stehen neben der bewährten Partnerschaft mit dem BDI zunächst die Verbindungen zu den anderen Immobilienverbänden im Vordergrund. Zunächst einmal gehören dazu unsere Mitgliedsverbände, deren Zahl sich im letzten Jahr weiter erhöht hat. Mit dem Hauptverband der Deutschen Bauindustrie haben wir nunmehr eine etablierte politische Kraft an unserer Seite, mit CoreNet die Plattform für Corporate Real Estate Manager.

Mit anderen großen Immobilienverbänden haben wir die BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland gegründet. Hier lassen sich gemeinsame Positionen gemeinsam vertreten; Verbände, die sich in der Vergangenheit oft zur Abgrenzung veranlasst sahen, arbeiten nun zusammen, aus einem Gegeneinander wird Schritt für Schritt ein Miteinander. Der ZIA behält in dieser Arbeitsgemeinschaft seine Eigenständigkeit. Dort, wo es sinnvoll oder geboten erscheint, lassen sich aber nunmehr die Interessen noch einmal anders bündeln.

Außerhalb der Immobilienbranche arbeiten wir intensiv mit dem BDI zusammen, der unsere Arbeit zu allen Themen der Energiewende sowie unsere steuerlichen Positionen unterstützt. Wichtig ist aber auch, die Betroffenheit anderer Verbände außerhalb der Immobilienwirtschaft zu erkennen und diese entsprechend aufzuklären. Die Ban-

Bericht der Geschäftsführung

Tag der Immobilienwirtschaft 2012

ken- und Versicherungsverbände, der Städtetag und manch anderer Verband, der einem nicht gleich zu Immobilienthemen einfällt, haben wertvolle Hilfe bei vielen Themen geleistet.

Die gleiche Aufgabe stellt sich auch in Brüssel. Dort sind die Beziehungen zur EPRA und INREV wertvoll und etabliert, aber eine breite Plattform verbandlicher Kooperation, wie sie in Deutschland durch den ZIA geboten wird, existiert dort nicht. Deutschland als größter und wirtschaftlich stärkster Mitgliedstaat der EU hat auch dort eine Gestaltungsaufgabe.

Der ZIA in den Medien

Auch in den Medien findet der ZIA immer stärker Beachtung. Die Herausgabe des Frühjahrsgutachtens der Immobilienweisen und die Vorstellung auf der Bundespressekonferenz hat dem Verband bundesweite Aufmerksamkeit gebracht und anschließend monatelange Berichterstattung. Die Herausgabe eines eigenen Buches zur Bürgerbeteiligung in der Projektentwicklung als Ergebnis unserer guten Arbeit in den Ausschüssen war ein weiterer konsequenter Schritt. Weitere Bücher zur Nachhaltigkeit werden folgen. Aber auch unser von Steffen Uttich geführter Ausschuss Marketing und Öffentlichkeitsarbeit hat seine Rolle gefunden und ermöglicht es dem Verband, die Kompetenz der darin tätigen Kommunikationschefs der Unternehmen zielführenderer als bisher einzubinden und zu nutzen.

Es ist mittlerweile selbstverständlich, dass der ZIA über eine moderne Website und über diverse Medienkooperationen und eigene Printprodukte eine große Vielfalt an Informationen für Mitglieder, Öffentlichkeit und Politik anbietet. Insbesondere im Bundestagswahljahr gehören Wahlprüfsteine, Gutachten und andere Publikationen natürlich mittlerweile zum Standardprogramm.

Axel von Goldbeck ist Sprecher der Geschäftsführung des ZIA.

Klaus-Peter Hesse ist Geschäftsführer des ZIA.

Thomas Zinnöcker | ZIA-Nachhaltigkeitsrat

Nachhaltige Unternehmensführung setzt sich durch

Ein Jahr ZIA-Leitfaden „Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft – Kodex, Berichte und Compliance“

Die Phase weiterer Konkretisierungen hat begonnen. Ein Jahr nach Vorlage des ersten ZIA-Leitfadens zum Thema „Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft“ und der Vorlage des Nachhaltigkeitskodex für die Immobilienlandschaft werden die bisherigen Themen und Handlungsempfehlungen teilweise konkreter gefasst und neue Themen kommen hinzu.

Der Nachhaltigkeitsrat hat sich bei seiner Arbeit in erster Linie mit der grundlegenden Weiterentwicklung des ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatzes der Immobilienwirtschaft, z.B. der Bedeutung nachhaltiger Unternehmensführung, dem strategischen Umgang mit einzelnen Themen, wie z.B. der nachhaltigen Quartiersentwicklung, und der Konkretisierung bestimmter anderer Themen, z.B. des Branchenreportings nach GRI beschäftigt.

Der Nachhaltigkeitsrat begrüßt die Tatsache, dass innerhalb eines guten Jahres bereits zwei Auflagen des ZIA-Leitfadens „Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft“ vergriffen sind und 2013 die nunmehr dritte, überarbeitete und ergänzte Auflage des Leitfadens vorgelegt wird. Sie enthält Konkretisierungen im Kapitel Reporting, dem eine Checkliste mit Kriterien beigefügt wurde, über die der ZIA zu berichten empfiehlt und ein neues Kapitel „Green Leases“, das sich mit der nachhaltigen Ausgestaltung gewerblicher Mietverträge beschäftigt. Die nunmehr dritte Auflage des Leitfadens mit Stand März 2013 ist außerdem erstmals in englischer Sprache aufgelegt worden, da verschiedene ZIA-Mitglieder einen zunehmenden Bedarf diesbezüglich geäußert haben und dadurch auch internationalen Investoren die Entwicklung der Nachhaltigkeit in der deutschen Immobilienwirtschaft gut verdeutlicht werden kann.

Wenn man über nachhaltige Unternehmensführung spricht, wird deutlich, dass es sich um ein Schlüsselthema für die Branche und ihre Wahrnehmung in der Öffentlichkeit handelt. Ein Unternehmen und seine Führung müssen gegenüber den Stakeholdern verantwortungsvoll und respektvoll auftreten. Die Entscheidungen und das Handeln eines Unternehmens müssen sich an diesen Grundsätzen messen lassen. Egal, ob es sich bei dem Gegenüber um Politik, Kunden, Nachbarn, Mitarbeiter oder Geschäftspartner handelt, allen Beteiligten gegenüber muss ein notwendiges Maß an Interesse und Verständnis für ihre jeweilige Situation entgegengebracht werden. Dann kann sich ein Unternehmen strategisch kontinuierlich weiterentwickeln und transparent gegenüber seinen Stakeholdern auftreten sowie langfristig erfolgreich Geschäfte machen. Mit diesem Thema wird sich der ZIA-Nachhaltigkeitsrat in der zweiten Jahreshälfte 2013 weiter beschäftigen und konkrete Handlungsempfehlungen entwickeln.

In seiner Arbeit hat sich der Nachhaltigkeitsrat unter anderem mit den Themen Green Leases, Reporting nach GRI, CSR im engeren Sinne (der sozialen Verantwortung der Unternehmen) und nachhaltiger Quartiersentwicklung, aber auch mit der Zusammenarbeit mit Partnern außerhalb der Branche, wie z.B. dem Rat für nachhaltige Entwicklung der Bundesregierung, den für Nachhaltigkeit zuständigen Gremien des Deutschen Bundestages und dem BDI befasst.

Der Nachhaltigkeitsrat wird durch einen mit Experten der Mitgliedsunternehmen und befreundeter Institutionen

„Durch zunehmenden Druck der Gesellschaft, der Gesetzgebung und den Einfluss unterschiedlicher relevanter Stakeholder-Gruppen hat ein Bewusstseinswandel in Unternehmen eingesetzt. Die Anforderungen an nachhaltige Unternehmensführung und Transparenz sind weiter gestiegen.“

besetzten Arbeitskreis in der zweiten Jahreshälfte 2013 ein Positionspapier zur nachhaltigen Quartiersentwicklung vorlegen. Für dieses Thema ist im Nachhaltigkeitsrat Michael Frielinghaus (BDA) zuständig. Ebenso wird angestrebt, ein Kapitel „Nachhaltige Quartiersentwicklung“ in eine vierte Auflage des ZIA-Nachhaltigkeitsleitfadens aufzunehmen.

Auch der Themenbereich CSR wird in einer Arbeitsgruppe unter Leitung von Werner Knips weiterentwickelt. Hier wird derzeit eine umfassende Bestandsaufnahme über bei den Unternehmen in der Branche durchgeführte Aktionen abschließend vorbereitet. Dabei sollen die verschiedenen Stakeholder, Aufwand und Nutzen der verschiedenen Aktionen sowie Best-Practice-Beispiele festgestellt werden. Ziel ist dabei einen CSR-Bericht des ZIA vorzubereiten, um einerseits die Vielfalt sowie andererseits auch die Tiefe der in der Immobilienwirtschaft vorhandenen CSR-Aktivitäten der Öffentlichkeit transparent darzustellen.

Durch zunehmenden Druck der Gesellschaft, der Gesetzgebung und den Einfluss unterschiedlicher relevanter Stakeholder-Gruppen hat ein Bewusstseinswandel in Unternehmen eingesetzt. Die Anforderungen an nachhaltige Unternehmensführung und Transparenz sind weiter gestiegen. Die neuen EU-Vorschläge über eine Offenlegungspflicht für Unternehmen in ökologischen und sozialen Belangen unterstreichen diesen Trend. Mit dem Nachhaltigkeitskodex der Immobilienwirtschaft als Selbstverpflichtung für die Branche wurde diesen Bedürfnissen Rechnung getragen. Aus der Praxis heraus wurden unternehmerische Grundsätze nachhaltigen Handelns formuliert. Einen wesentlichen Bestandteil bildet die im Kodex bereits enthaltene Verpflichtung zum Reporting, welches für Unternehmen immer wichtiger wird. Aufbauend auf dem bestehenden Branchenkodex, der den Reporting-Standard der Global Reporting Initiative (GRI) befürwortet, hat der ZIA-Nachhaltigkeitsrat beschlossen, einen brancheneinheitlichen Reporting-Ansatz nach GRI zu erarbeiten und ihn in den ZIA-Nachhaltigkeitsleitfaden aufzunehmen. Er stellt eine Empfehlung für einen brancheneinheitlichen anzustrebenden Standard für das Reporting dar, welcher für nahezu alle Unternehmen der Branche, d.h. vom Konzern bis zum einzelnen KMU, erfüllbar ist.

Nachdem die Wichtigkeit des Themas Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche erkannt wurde und sich nachhaltige Unternehmensführung als grundlegende Voraussetzung erfolgreicher unternehmerischer Arbeit immer stärker durchsetzt, wird der ZIA-Nachhaltigkeitsrat auch 2013/2014 weitere Konkretisierungen einzelner Aspekte der Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft erarbeiten und die bestehenden Ansätze effektiv fortentwickeln.

Thomas Zinnöcker ist CEO der GAGFAH GROUP und Vorsitzender des ZIA-Nachhaltigkeitsrats.

Alexander Dexne | Ausschuss Bilanzierung und Bewertung

Bilanzierung und Bewertung

Neueste Entwicklungen in der Immobilienbewertung

Die Bewertung von Immobilien hat nicht erst im Berichtsjahr wegen Skandalen um windige Anlagemodelle eine hohe Aufmerksamkeit in der Politik und in der Öffentlichkeit erfahren. Auch im ZIA ist sie schon seit einigen Jahren einer der Arbeitsschwerpunkte des Ausschusses Bilanzierung und Bewertung.

Immobilienbewertung zu Rechnungslegungszwecken – Austausch mit der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung

Aus Anlass der Agendakonsultation des International Accounting Standards Board IASB erfolgte ein vertiefter Austausch mit der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR). Die DPR forderte in ihrer Stellungnahme eine Abkehr vom Fair Value Modell. Auf Einladung in die Frühjahrssitzung berichtete Dr. Berger von den negativen Prüfungsergebnissen, die zu der Erkenntnis geführt habe, sich gegen den Ausweis derart ermittelter Werte in der Bilanz zu wenden. Seitens der DPR wären konsistentere Bewertungsmodelle sowie nachvollziehbarere Unterlagen wünschenswert, mit denen die Plausibilisierung besser gelingt. Mit dem neuen IAS 13 und den notwendigen Anhangsangaben könnte sich die Situation in naher Zukunft jedoch verbessern. Der ZIA wird diesen konstruktiven Austausch weiter pflegen.

Zudem konnte mit dem DPR ein weiterer Verbündeter zum IAS 40 und dem ZIA-Vorschlag zum Ausweis der Bewertungsergebnisse in einer Rücklage und damit im Eigenkapital anstelle der GuV gefunden werden, da damit aus Sicht der DPR der Anreiz, über Bewertungsgewinne die Ergebnisse und die Dividende zu erhöhen, wegfallen würde.

Schaffung eines eigenen Bewertungsstandards für die Wirtschaftsprüfer – mit dem IDW ES 10

Ein Standard, der dazu führt, dass Wirtschaftsprüfer sich intensiver mit Immobilienbewertungen auseinandersetzen (sei es indem sie Bewertungen intensiver überprüfen, sei es indem sie an eigene Bewertungen höhere Qualitätsansprüche stellen), kann daher hilfreich sein und zu einer Erhöhung der Glaubwürdigkeit der Bewertung sowie des Jahresabschlusses führen.

In der Stellungnahme sowie in dem darauf aufbauenden Fachgespräch empfahl der ZIA eine Klarstellung, dass Gutachten, die nach den markterprobten nationalen und internationalen Standards zur Immobilienbewertung sowie den für die Bilanzierung von Grundstücken und Gebäuden geltenden spezifischen Rechnungslegungsvorschriften erstellt wurden und im Einklang mit diesen Anforderungen stehen, für Zwecke des IDW Standards als gleichwertig zu betrachten sind und somit die Anforderungen des IDW ES 10 vollumfänglich als erfüllt gelten. Ferner wäre es für die Praxis hilfreich, wenn zur Klarstellung der Kreis der anerkannten Standards benannt würde, wie beispielweise ImmoWertV, IVS vom IVSC, Valuation Standards von TEGoVA und das Red Book vom RICS.

Im Fachgespräch deutete sich Verständnis für die Position des ZIA und die Bereitschaft zur Aufnahme dieser Überlegungen im Standard an.

Entwurf einer Vergleichswertrichtlinie

Die Bewerter mussten sich zudem mit einer weiteren neuen Richtlinie befassen, denn im Juli 2012 stellte das BMVBS den Entwurf einer Vergleichswertrichtlinie zur Diskussion. Zum einen konnte der Entwurf als zutreffende

Ausschuss Bilanzierung und Bewertung

Umsetzung sowohl des grundsätzlichen Ablaufschemas als auch der einzelnen Parameter analog der ImmoWertV gewertet werden. Insofern wird der Entwurf der Zielrichtung der Richtlinie gerecht. Zum anderen ist eine Überarbeitung der Richtlinie zumindest in Teilen notwendig, um die Praxistauglichkeit und Anwendbarkeit zu verbessern.

Als größtes Manko stellte sich die Unterstellung falscher Voraussetzungen bei den Gutachterausschüssen in der Praxis heraus, so dass zu befürchten steht, dass die Gutachterausschüsse die ihnen zugedachte prominente Rolle nicht werden ausfüllen können. Es wurde deshalb in erster Linie der Vorrang der Entnahme der Vergleichspreise aus den Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse kritisiert. Zu den Auswirkungen und Zusammenhängen sei auf den Artikel von Herrn Kiefer verwiesen.

Grundlegende Überarbeitung der gesetzlichen Rahmenbedingungen der Bewertung von Immobilienfonds durch das AIFM-Umsetzungsgesetz

Durch die nationale Umsetzung der AIFM-Richtlinie in nationales Recht mittels AIFM-UmsG wird auch die Bewertung der Immobilienfonds auf eine neue Basis gestellt. Im Regierungsentwurf des KAGB, dem Herzstück des AIFM-UmsG, ist vorgesehen, dass bei Geschlossenen Fonds die Bewertung sowohl durch einen externen als auch durch einen internen Bewerter erfolgen kann, bei Offenen Fonds ist ein externer Bewerter vorgeschrieben.

In der Stellungnahme des ZIA wurde darauf hingewiesen, dass die KVG zum einen selbst Kompetenzen aufbauen muss, um die Einhaltung der Bewertungsgrundsätze sowie der Bewertungsmethoden zu kontrollieren, zum anderen muss sie die Bewertungen insgesamt kontrollieren. Im Übrigen ist die Unabhängigkeit der Bewerter der entscheidende Faktor für eine zutreffende Bewertung und den Anlegerschutz. Dieser Hintergrund sollte gewürdigt werden, denn er ist für die Qualität der Bewertung mindestens genauso entscheidend, wie die Frage ob eine interne, eine externe oder eine externe Bewertung mittels Kollegialentscheid erfolgt.

Der ZIA setzte sich zudem dafür ein, dass vor dem Hintergrund der Unterschiedlichkeit der Vehikel zu Recht verschiedene Vorgaben zur Bewertung im Gesetzentwurf gefunden wurden. Zusätzlich sind Privatanleger gegenüber den professionellen Anlegern generell schutzbedürftiger.

Der ZIA unterstützt die Auffassung der Bundesregierung, dass die Bestellung von Bewertungssausschüssen grundsätzlich möglich ist und empfiehlt, dass Bewertungsausschüsse für offene Spezialimmobilienfonds alternativ ermöglicht und bei den offenen Publikumsimmobilienfonds zur Regel gemacht werden. Vor allem sollte die Gruppe der Marktteilnehmer, die als Bewerter für einen AIF grundsätzlich in Frage kommen, nicht von vornherein eingeschränkt werden. Vielmehr sollten allein die fachliche und sachliche Eignung maßgeblich sein.

Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Bewertung

In Fortführung der Diskussionen um die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Bewertung wurde eine Studie der RICS unterstützt, aus der nochmals klar hervorging, dass die Nachhaltigkeit von Immobilien unter Marketinggesichtspunkten relevant ist. Ausgehend von dieser Erkenntnis konnte in der letzten Sitzung ein Zwischenfazit gezogen werden.

Es ist festzuhalten, dass für die Wertermittlung von Immobilien markt- und praxiserprobte Bewertungsverfahren existieren, die in den einschlägigen Standards beschrieben und – je nach Bewertungsanlass – auch in Verordnungen und Richtlinien verankert sind. Das Konzept der Nachhaltigkeit ist in diesen Verfahren bereits implizit enthalten.

Eine der zentralen Größen für die Bewertung ist die Miete, für die im Bewertungsmodell eine Annahme getroffen wird. Deshalb sollten im Wesentlichen die Auswirkungen auf die Entwicklung der Miete entscheidend sein.

Der ZIA unterstützt den Formulierungsvorschlag „Nachhaltigkeitsaspekte“ der RICS, weil dieser kurz und prägnant die wesentlichen Aspekte im Gutachten beleuchtet, ohne eine direkte Einbindung in das Bewertungsmodell vorzunehmen. Wichtig ist auch, dass neben den ökologischen Aspekten auch Angaben zur ökonomischen Nachhaltigkeit nicht ins Hintertreffen geraten.

Alexander Dexne ist Finanzvorstand der alstria office REIT-AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Bilanzierung und Bewertung.

Martina Borgmann | Prof. Dr. Silke Weidner

Wettbewerb um die besten Köpfe

Strategien zur Steigerung der Attraktivität und Bekanntheit der Immobilienbranche

Wie informieren sich junge Menschen über Ausbildungs- und Berufsmöglichkeiten? Über welche Kanäle beziehen SchülerInnen und Studierende Informationen über zukünftige Arbeitgeber? Wie können Branchenvertreter Einfluss auf die Entscheidungsprozesse zur Wahl des zukünftigen Arbeitgebers nehmen?

Wie alle anderen Wirtschaftszweige in Deutschland muss sich auch die Immobilienbranche der Herausforderung stellen, sich zur Gewinnung junger Menschen attraktiv zu präsentieren und zu positionieren. Der ZIA-Ausschuss Bildung und Forschung reagiert auf diesem Thematik und entwickelt daher gemeinsam mit den Unternehmen Maßnahmen und Strategien.

Junge Menschen entscheiden heute immer früher, welche Karrierewege sie einschlagen wollen. Bereits vor dem Schulabschluss, spätestens aber während ihres Studiums, stellen sie die Weichen für ihr späteres Berufsleben. Die Unternehmen der Branche umwerben in diesen Phasen diejenigen, die sich bereits für die Immobilienbranche, sei es durch die Wahl der Ausbildung oder des Studiums, als Arbeitsfeld entschieden haben. Es gilt aber auch, jene Zielgruppen an jungen Menschen von den Perspektiven in der Immobilienbranche zu überzeugen, die kurz vor ihrem Schulabschluss stehen und „offen für alles“ sind, also unentschlossen. Die Branche leidet leider immer noch an ihrem geringen Bekanntheitsgrad in breiten Schichten der Bevölkerung und wird daher kaum als vielfältige, dynamische und spannende Arbeitswelt wahrgenommen. Der ZIA, in Form des Ausschusses Bildung und Forschung, sieht sich hier in der Verantwortung, Maßnahmen und Initiativen zu entwickeln, die eine zielgruppengerechte Ansprache erlauben und somit dem Ziel, die Bekanntheit der Branche zu erhöhen, näherkommen.

Zielgruppengerechte Ansprache

Junge Menschen sind nicht gleich junge Menschen. Daher ist es notwendig, zwischen den einzelnen Zielgruppen zu unterscheiden und individuelle Arten der Ansprache zu definieren.

Die Kienbaum Communications GmbH untersuchte in den Jahren 2011 und 2012 im Rahmen einer bundesweiten Online Social Media-Studie, welche Kanäle Schülerinnen und Schüler nutzen, um sich über Berufs- und Karrieremöglichkeiten zu informieren. Im Ergebnis gaben 88 Prozent der Befragten an, das Internet als Informationsquelle für die Zukunftsplanung zu nutzen. Neben der Suche nach Schlagworten und Suchmaschinen nutzen Schülerinnen und Schüler auch gezielt Karriere-Webseiten. Diese Erkenntnisse stützen die Entscheidung des Ausschusses, eine professionelle Webseite ins Leben zu rufen, die gezielt die beruflichen Gestaltungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven in der Immobilienbranche aufzeigt. Der Slogan, mit dem die Zielgruppe angesprochen werden soll, lautet: Gestalte unsere Zukunft. Das Logo der Website integriert den Slogan und gewährleistet so einen Wiedererkennungswert. Mit den entsprechenden begleitenden Werbemaßnahmen, wird die Website der Öffentlichkeit vorgestellt. Eine solche Website, die die Zielgruppe Schüler abholt aber auch als Informationsquelle für Studenten dient, gibt es in der Form für die Immobilienwirtschaft noch nicht.

Neben der Gestaltung einer eigens für junge Menschen konzipierten Website

gilt es, Studenten in grundständigen Studiengängen ohne direkten immobilienwirtschaftlichen Bezug für die Branche zu gewinnen. Die Frage, wie Branchenvertreter diese Zielgruppe ansprechen können und wie auf den Entscheidungsprozess zur Wahl des Arbeitgebers und der Branche Einfluss genommen werden kann, stehen hier im Vordergrund.

Mit der Durchführung einer Summer School, zu der Studenten eingeladen werden, die keinen immobilienwirtschaftlichen Schwerpunkt in ihrem Studium haben, versprechen sich Branchenvertreter, in einem frühen Stadium Imagepflege für die Branche zu betreiben und damit positiven Einfluss auf den Entscheidungsprozess der Studierenden nehmen zu können.

In dieser Summer School soll die Möglichkeiten geboten werden, sich im Rahmen von Fallstudien, Vorträgen und direkten Gesprächen mit Vertretern der Immobilienwirtschaft auszutauschen und so die Attraktivität der Branche als Arbeitgeber zu erkennen. Die interdisziplinäre Arbeit in Teams soll dabei das breite Spannungsfeld innerhalb der Branche aufzeigen.

Erhöhung der Attraktivität der Unternehmen als Arbeitgeber durch die Förderung von Frauen in den Unternehmen?

Neben der Ansprache von jungen Menschen und der Gewinnung dieser für die Branche, hat sich der Ausschuss Bildung und Forschung im vergangenen Jahr auch mit der immer wieder von Medien und Politik diskutierten Thematik „Einführung von Frauenquoten in Unternehmen“ auseinandergesetzt. Die IVG Immobilien AG und der Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. haben dazu eine gemeinschaftliche Umfrage durchgeführt. Die Ergebnisse der Studie stellen nur ein Stimmungsbild zur Situation von Frauen in der Immobilienwirtschaft dar, geben aber Raum für weitere wissenschaftliche

„72 Prozent der befragten Frauen erkennen spezifische Problemfelder für weibliche Mitarbeiter in ihren Unternehmen. Das größte Problem stellt dabei, neben Gehaltsunterschieden, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf dar.“

Untersuchungen und Diskussionen in der Praxis.

Auszüge der Ergebnisse sind: Etwa 55 Prozent der Arbeitsplätze in der Immobilienbranche werden von Männern besetzt, 45 Prozent der Arbeitnehmer sind Frauen. Allerdings geben die befragten Unternehmen an, dass im Topmanagement nur 20 Prozent der Positionen von Frauen bekleidet werden, 9 Prozent der Frauen geben an, im Topmanagement zu arbeiten. Diese Diskrepanz ist zwar evident, wird aber von wenigen Unternehmen direkt adressiert. Nur 12 Prozent der befragten Unternehmen sehen Frauenförderung als Teil ihrer Unternehmensstrategie. 21 Prozent der Unternehmen bieten spezielle Fördermöglichkeiten für weibliche Mitarbeiter an. 72 Prozent der befragten Frauen erkennen spezifische Problemfelder für weibliche Mitarbeiter in ihren Unternehmen. Das größte Problem stellt dabei, neben Gehaltsunterschieden, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf dar. Hier zeigen sich also einige Handlungsansätze um die Situation von Frauen in der Immobilienwirtschaft noch zu verbessern.

Sollten Unternehmen langfristige Strategien zur Förderung von weiblichen Mitarbeitern entwickeln, stellt dies auch einen Baustein dar um die Attraktivität des Unternehmens auf dem Arbeitsmarkt zu steigern. Hier bedarf es aber einer sorgfältigen Prüfung der bereits vorhanden Strategien und Förderprogramme in den Unternehmen. In der Praxis werden diese Programme nicht in dem Maß genutzt, wie angedacht.

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

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

Ulrich Höller | Ausschuss Europa

Immobilienwirtschaftliche Verbandsarbeit in Brüssel

Die Regulierungswut hält an

Die Regulierungsvorhaben der Europäischen Kommission im Finanzdienstleistungsbereich nehmen kein Ende. Für die kommenden Monate stehen unter anderem Vorhaben zu Schattenbanken, langfristigen Investitionen oder die im Rahmen einer „Verstärkten Zusammenarbeit" nur in einigen Mitgliedstaaten angestrebte Finanztransaktionssteuer an. Die Immobilienwirtschaft wird durch die meisten Vorhaben direkt oder indirekt betroffen, selbst wenn sie überwiegend dem Bereich der Realwirtschaft zuzuordnen ist. Die Stabilisierung der Finanzmärkte ist von großer Bedeutung und muss von den entsprechenden Regulierungsvorhaben begleitet werden. Dabei sind jedoch auch immer die Prinzipien der Angemessenheit und Verhältnismäßigkeit zu wahren.

Der ZIA begrüßt aus diesem Grund, dass der Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlaments eine öffentliche Konsultation zur Verbesserung der Kohärenz in der europäischen Gesetzgebung zu Finanzdienstleistungen eröffnet hat. Die Abgeordneten haben erkannt, dass bei dem ambitionierten Vorhaben, alle Finanzmärkte, -produkte und Handlungsträger einer europäischen Regulierung zu unterwerfen, das Zusammenspiel der verschiedenen Maßnahmen von höchster Bedeutung ist und eine Überregulierung vermieden werden muss. Die Ergebnisse der Konsultation sollen auch dazu dienen, Prioritäten für die kommende Legislaturperiode des Parlamentes ab 2014 zu bilden. Der ZIA appelliert an die Europäischen Institutionen, bei weiteren Maßnahmen im Bereich der Finanzdienstleistungsregulierung Augenmaß zu wahren, die Kohärenz der verschiedenen Instrumente zu garantieren und die Regelungsadressaten klar zu definieren.

Einigung bei der Bankenregulierung

Nach jahrelangen Verhandlungen konnten sich die Europäischen Institutionen 2013 endlich auf eine Kompromisslösung zum CRD IV-Paket einigen, mit dem die sogenannten Basel III-Regelungen zur Bankenregulierung in europäisches Recht umgesetzt werden. Der ZIA hatte das Projekt von Anfang an verfolgt. Erfreulicherweise konnte erreicht werden, dass die ursprünglich zur Diskussion gestellten nationalen Privilegierungsmöglichkeiten bei der Unterlegung von Hypothekenkrediten mit Eigenkapital bestehen bleiben. Für erstrangig abgesicherte Wohnimmobilienkredite beträgt das Risikogewicht damit nur 35 Prozent und für Gewerbeimmobilienfinanzierungen 50 Prozent des Standardansatzes. Die privilegierte Eigenkapitalunterlegung ist eine wichtige Voraussetzung für die Gewährung von Hypothekenkrediten in Deutschland. Auch bezüglich der Einführung einer Verschuldensobergrenze (Leverage Ratio) konnten Verbesserungen erzielt werden. Anstelle einer einheitlichen Leverage Ratio von 3 Prozent soll nun erst 2017 anhand eines Berichtes der EBA über die Anzahl und Höhe unterschiedlicher risikoadäquat ausgerichteter Leverage Ratios entschieden werden.

Anwendungsbereich der AIFM-Richtlinie

Neben der intensiven Befassung mit der Umsetzung der Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie) in deutsches Recht hat der ZIA auch die weiteren Entwicklungen zu diesem Dossier auf europäischer Ebene im Auge behalten. Die Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA hat Ende 2012 Konsultationen zu Schlüsselkonzepten der AIFM-Richtlinie veröffentlicht und dabei erfreulicherwei-

Ausschuss Europa

se die bereits im Diskussionspapier aus dem Februar 2012 vorgenommene Erläuterung der einzelnen Bestandteile der AIF-Definition, insbesondere auch der „bestimmten Anlagestrategie“, übernommen. Der ZIA hatte sich gemeinsam mit anderen Immobilienverbänden dafür eingesetzt, die dringend benötigte Klärung des Anwendungsbereichs der AIFM-Richtlinie über eine Auslegung des Merkmals „bestimmte Anlagestrategie“ zu konkretisieren, um auf diese Weise klarzustellen, dass deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften und REITs nicht als alternative Investmentfonds anzusehen sind.

Zusammenarbeit mit deutschen und europäischen Partnern

Im Jahr 2012 hat der ZIA insbesondere die Zusammenarbeit mit deutschen und europäischen Partnerverbänden weiter ausgebaut um zu einer verstärkten Wahrnehmung und einem geschlossenen Auftreten der Immobilienwirtschaft in Brüssel beizutragen. Zusammen mit den BID-Partnerverbänden hat der ZIA zwei erfolgreiche hochrangige Gesprächsrunden mit Energiekommissar Günther Oettinger sowie Vertretern des Europäischen Parlaments, der Generaldirektion Binnenmarkt in der Europäischen Kommission und der Ständigen Vertretung der Bundesrepublik Deutschland organisiert. Daneben beteiligt sich der ZIA auch an der monatlich erscheinenden Publikation „EU Info“ der deutschen Immobilienverbände in Brüssel. Auch die Koordination mit europäischen Organisationen wie EPRA, INREV und RICS beziehungsweise Partnerverbänden wie der British Property Federation oder der Swedish Property Federation konnte durch die Einrichtung eines informellen EU Real Estate Forums intensiviert werden und hat im Laufe des Jahres zu einem regen Informationsaustausch und der Erstellung gemeinsamer Positionspapiere beigetragen.

Ulrich Höller ist Vorsitzender des Vorstands der DIC Asset AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Europa.

Burkhard Dallosch | Dr. Rüdiger Mrotzek | Ausschuss Finanzierung

Die Entwicklung der Finanzierungssituation

Alternativen zum Bankkredit wegen der Regulierung hochwillkommen

Die altbekannten Regulierungsvorhaben konnten im Berichtsjahr leider nicht von der Agenda genommen werden. Vielmehr kamen neue Vorhaben hinzu, die nun auch die Eigenkapitalversorgung in der Immobilienwirtschaft treffen können. Dies nahm der ZIA-Ausschuss Finanzierung zum Anlass, das Wirkungsgeflecht näher zu betrachten und auch Alternativen zum Bankkredit zu diskutieren.

Diskussionen um Basel III und Solvency II noch nicht abgeschlossen – mit AIFM-Umsetzung drohen nächste Einschränkungen

Der Ausschuss konzentrierte sich im Berichtsjahr weiterhin darauf, bei den für die Branche wichtigen Stellschrauben Verbesserungen zu erreichen. In der Umsetzung von Basel III durch das CRD IV Paket konnte erreicht werden, dass die nationalen Vereinfachungen bei der Unterlegung von Hypothekenkrediten mit Eigenkapital bestehen bleiben können (siehe Beitrag von Ulrich Höller). Verbesserungen ergeben sich auch durch eine risikoadäquatere Behandlung von Pfandbriefen bei der Berechnung der Liquidität (Liquidity Coverage Ratio/ LCR), weil absehbar ist, dass deutsche Pfandbriefe ebenfalls als „äußerst liquide Assets“ gelten und dass aus Liquiditätssicht keine Begrenzungen für Pfandbriefe eingezogen werden. Auch bei der Leverage Ratio konnte ein Kompromiss erzielt werden, denn es sollen an das Geschäftsmodell der Bank angepasste Ratios eingeführt werden. Angesichts der schwierigen Verhandlungssituation es als gutes Ergebnis zu werten, dass bei allen wichtigen ZIA-Kernforderungen derartige Erfolge erzielt werden konnten. Die Praxis wird nun zeigen, ob es trotzdem Anpassungen der Versorgung der Immobilienwirtschaft mit Krediten geben wird. In jedem Fall wird allerdings die Finanzierung von Immobilien wie auch die anderer Investitionen durch die höheren Eigenkapitalanforderungen an die Banken insgesamt „teurer“ werden.

Das Reformpaket Solvency II jedoch ist in den Verhandlungen regelrecht steckengeblieben. Zunächst wurde durch eine „Quick fix“ genannte Richtlinie das Einführungsdatum auf den 1. Januar 2014 verschoben. Aber auch dieses Datum wird nicht mehr zu halten sein. Die Level II-Durchführungsverordnung liegt zwar im Entwurf bereits seit Ende 2011 vor, jedoch das gesamte Vorhaben ruht, weil die sogenannte Omnibus-II-Richtlinie im Trilog verhandelt wird und Teile der Level-II-Maßnahmen auch durch diese Richtline umgesetzt werden sollen. Die verbleibende Zeit nutzte der ZIA deshalb für weitere Initiativen, etwa um gemeinsam mit den europäischen Partnerverbänden eine Revisionsklausel zur Unterlegung der Immobilienrisiken vorzuschlagen oder um zu fordern, im Bereich der Unterlegung von hypothekarisch besicherten Krediten auch für Gewerbeimmobilien das sogenannte Counterparty Risk Modul anwenden zu können.

Nunmehr ist bei der Europäischen Kommission die Erkenntnis gereift, dass die Reformpakete negative Einflüsse auf die Finanzierbarkeit der öffentlichen Infrastruktur oder der ehrgeizigen Klimaziele haben könnten. Folglich soll nun mit einem Projekt gegensteuert werden, um Investitionen in diese Güter auch langfristig sicherzustellen. Im Grünbuch „Long Term Investments“ kommt leider nicht einmal das Wort Immobilien vor, obwohl dieses von der beschriebenen Art der Assetklasse ein klassisches Long Term Investment wäre. Aber in einer Aufzählung werden Gebäude als langlebiges Wirtschaftsgut bezeichtnet. Hier

Ausschuss Finanzierung

wird sich der ZIA in die Diskussion einbringen.

Im Berichtsjahr hat sich zudem die Umsetzung der AIFM-Richtlinie als Arbeitsschwerpunkt erwiesen. Zum einen, weil durch eine Produktregulierung (zumindest auf der Grundlage des ersten Diskussionsentwurfes) zu befürchten stand, dass die Eigenkapitalversorgung der Branche via indirekte Immobilienanlage stark beeinträchtigt wurde und derzeit aktuell, weil noch immer nicht klar ist, ob für bestandshaltende Immobiliengesellschaften potenziell die Gefahr der Einbeziehung in den Anwendungsbereich des KAGB droht (siehe Beitrag von Bärbel Schomberg – „Wie bestandshaltende Immobiliengesellschaften zum Hedgefonds deklariert werden. Oder: „Sieben auf einen Streich“ – die Geschichte der Kapitalmarktregulierung erzählt am Beispiel AIFM-Richtlinie“).

Allem Übel nicht genug, die Regulierungswelle ebbte nicht ab und so sah sich der Ausschuss Vorschlägen zu Leverage Begrenzungen bei Immobiliendarlehen und anderen Vorschlägen der High-Level-Expert Group um den Notbankchef Finnlands Liikanen gegenüber. Diese Konsultation – so hatte es zunächst den Anschein, befasste sich ausschließlich mit dem Trennbankensystem, aber wie ausgeführt – weit gefehlt. Die EU-Kommission bildete extra ein neues Referat zur Ausführung der Vorschläge – man muss also weiter gespannt sein.

Etwas weiter gediehen sind die Pläne um eine strengere Regulierung der sogenannten Schattenbanken. Aufbauend auf ein Diskussionspapier der EU-Kommission vom März 2012 hatte das Financial Stability Board (FSB) weitergehende Vorschläge vorgestellt. Der ZIA hat sich ein beiden Konsultationen beteiligt und dabei deutlich gemacht, dass sich aus unscharfen Definitionen ungewünschte Auswirkungen auf die Realwirtschaft ergeben können. Besonders bedenklich sind die Beschreibungen des FSB, in der versucht wird, die Definiton anhand von wirtschaftlichen Funktionen vorzunehmen. Durch diese Funktionen könnten wiederum weiter Teile der Immobilienwirtschaft betroffen sein.

Ausweg Distressed Real Estate funktioniert nicht

Wegen dieser Rahmenbedingungen hat der ZIA in einem Workshop diskutiert, wie weitere Alternativen aussehen könnten. Es wurde u.a. eine Studie von Ernst & Young unterstützt, die sich dem Thema Distressed Real Estate widmet. Nach Ansicht des ZIA wird jedoch eine große Welle ausbleiben. Die Diskussion, wie ggf. auch durch Änderung der Rahmenbedinungen die Bankbilanzen entlastet werden können, muss damit weitergeführt werden.

Debt Fonds als CMBS 2.0?

Vielversprechender scheinen die Debt Fonds zu sein, die sich großer Beliebtheit bei den Versicherungen erfreuen. Im Prinzip können diese Fonds als Fortentwicklung der Verbriefung via CMBS gesehen werden, nur dass hier die Tranchierung fehlt. Bei diesen Produkten ist jedoch noch offen, ob es zur optimalen Umsetzung noch Anpassungen der Solvency-II-Regelungen bedarf. Das Thema ist deshalb hoch spannend, sowohl für Unternehmen als auch für Investoren.

Burkhard Dallosch ist Geschäftsführer der DEKA Immobilien GmbH und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Finanzierung.

Dr. Rüdiger Mrotzek ist Vorstand der Hamborner REIT AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Finanzierung.

Iris Schöberl | Ausschuss Handel und Kommunales

Einzelhandelsimmobilien – das Herz der Stadt

Aufgaben des ZIA-Ausschusses Handel und Kommunales

Die Handelsimmobilie ist eine für alle Menschen greifbare Immobilie. Sie ist öffentlich im besten Sinne. Sie dient der Befriedigung unserer täglichen Bedürfnisse und kann gleichzeitig Freizeit- und Erlebniswert darstellen und ganze Stadtquartiere mit Leben füllen.

Die Wirkung neuer Handelskonzepte ist daher auch schnell sichtbar. Der Büromieter mag sein neues „Bürokonzept" eventuell an den Bedürfnissen seiner Mitarbeiter vorbeikonzipiert haben – damit arrangieren sich die meisten Büroangestellten. Beim Handelsmieter, der sein Verkaufskonzept an den Bedürfnissen des Kunden vorbeigestaltet, wirkt sich dies ungleich schneller negativ aus, und hat damit auch direkte Wirkung auf den Immobilieneigentümer und die unmittelbare Nachbarschaft in der Einzelhandelslage.

Grund genug, dass sich alle Beteiligten rund um die Einzelhandelsimmobilie zusammentun und gemeinsam die Rahmenbedingung gestalten:

Dadurch dass die Handelsimmobile so präsent und öffentlich ist, ergibt es sich von selbst, dass die lokalen Behörden ein großes Interesse an der Gestaltung der Einzelhandelslandschaft haben. Nichts stört einen Bürgermeister so sehr wie eine leerstehende „tote" Immobilie mitten in der Fußgängerzone. Das führt zu besorgten Nachfragen der Bürger und hat weithin negative Ausstrahlung auf die Nachbarschaft.

Es ist also im Sinne der lokalen Bevölkerung, der Immobilieneigentümer und der Nutzer, wenn gemeinsam an Innenstadt- und Einzelhandelskonzepten gearbeitet wird, um die Innenstädte zu stärken und sinnvoll mit Randkonzepten wie Fachmarktzentren, Shopping Center und Factory Outlet Center (FOC) zu ergänzen. Nachdem alle ein „eigennütziges" Interesse zur Verbesserung haben, sollte theoretisch die „unsichtbare Hand" nach Adam Smith alles richten und die Innenstädte zu blühenden Einzelhandelslandschaften gestalten.

Die Realität zeigt, dass die „unsichtbare Hand" ein wenig Unterstützung braucht und daher ist der Ausschuss Handel und Kommunales des ZIA als ein Impulsgeber zu verstehen. Im Jahr 2012 engagierten sich die Mitglieder des Ausschusses Handel und Kommunales mit starker Präsenz und Beiträgen zu den jeweiligen Initiativen und Gesetzesdiskussionen. Die Leitung des Ausschusses wechselte von Thomas Ziegler, METRO Properties, zu Iris Schöberl F&C REIT KG.

Hauptthemen des Jahres 2012

Revitalisierungsbedarf von Shopping Center, Fachmarktzentren und FOC auf der grünen Wiese und Wechselwirkungen zu innerstädtischem Einzelhandel. Hier zeigten Experten Trends im Einzelhandel auf und neue Konzepte, Möglichkeiten und Auswirkungen wurden diskutiert.

Auswirkung des Online Handels

Der Online-Handel wird weiter wachsen. Trotzdem nehmen auch die Verkaufsfläche und der Einzelhandelsumsatz im stationären Bereich weiter zu. Der stationäre Einzelhandel wird mit Verbesserung des „Erlebnisses Einkauf" reagieren – dies ist eine Chance für die Innenstädte.

BauGB-Novelle

Mit dem Berichterstatter des Bundestagsausschusses für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, MdB Peter Götz, konnte über die BauGB-Novelle dis-

Ausschuss Handel und Kommunales

kutiert und die für die Immobilienwirtschaft wichtigsten Inhalte hervorgehoben werden. Diese wurden auch in der Anhörung im Bundestag durch Dr. Mattner zielführend vertreten.

Weißbuch Innenstadt – Projekte für die tatsächliche Umsetzung
In der Diskussion mit Prof. Dr. Brenner vom BMVBS wurde die Fortentwicklung des Weißbuchs Innenstadt nachgefragt – aktuell werden in acht Modellvorhaben leer stehende Großimmobilien/Flächen im Rahmen einer Revitalisierung umgenutzt. Weitere Modellvorhaben zu kommunalen Weißbüchern und dem Masterplan Innenstadt werden geprüft und vom ZIA weiter eng begleitet.

Weitere Herausforderungen – Ausblick für 2013

Was bringt's eigentlich? Business Improvement Districts als eine Möglichkeit zur Aufwertung der Innenstadt und der innerstädtischen Einzelhandelsimmobilien.

Demografie-/Serviceorientierung im Einzelhandel – Auswirkungen auf die Immobiliengestaltung.

Leerstand in Innenstädten – Komplexe Finanzstrukturen, die nicht mehr funktionieren, können selbst in 1A-Lagen zu Leerstand und Bauruinen führen. Wenn keiner mehr entscheiden kann oder will kommt es zu einem Stillstand, der den rührigsten Bürgermeister zur Verzweiflung bringen kann.

Die Zahl der Themen für den ZIA steigt stetig – wir freuen uns über jede Unterstützung.

Iris Schöberl ist die Geschäftsführerin der F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG und Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Handel und Kommunales.

Steffen Uttich | Ausschuss Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Informationen und Interessen bündeln

PS im Verband auf die Straße bringen

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienbranche spricht sich allmählich herum. Litt die öffentliche Wahrnehmung in der Vergangenheit unter der Atomisierung der Branche und einer daraus folgenden kleinteiligen Verbandslandschaft, so ist es mit der Gründung des ZIA gelungen, die gesamte Breite dieses Wirtschaftszweigs in einer Interessenvertretung abzubilden. Die deutsche Immobilienwirtschaft bekommt eine starke Stimme. Der Ausschuss Marketing und Öffentlichkeitsarbeit leistet Unterstützung, damit die Positionen des Verbandes auch Gehör finden.

Wer sich erstmals mit der Immobilienbranche beschäftigt, dem wird der Einstieg nicht gerade leichtgemacht. Er sieht sich nicht nur einer Fülle von Vorurteilen gegenüber, über die die Zeit eigentlich schon längst hinweggegangen ist, sondern auch einer verwirrenden Vielfalt von Branchenvertretern. Da sind die Projektentwickler und Bauträger, die Gewerbeimmobilienspezialisten und Wohnungsgesellschaften, die großen und kleinen Eigentümer, die Kapitalgeber und finanzierenden Banken, die Architekten und technischen Gebäudedienstleister, die Verwalter und Makler – häufig mit widerstreitenden Interessen, oft nur auf lokaler Ebene aktiv. Auf dieser Basis einen ernsthaften Interessenvertreter zu schmieden, der die gemeinsamen Positionen bündelt und der Politik bzw. der Öffentlichkeit nahebringt, ist harte Arbeit und verlangt viel Geduld.

Doch es ist notwendig, soll die Immobilienbranche in einem zunehmend von Einzelinteressen geprägten gesellschaftlichen Umfeld nicht unter die Räder kommen. Die Auto- oder die Chemieindustrie mögen weniger zur Wertschöpfung im Lande beitragen als die Immobilienbranche – sie finden aber dank ihrer starken Verbände immer Gehör in Politik und Öffentlichkeit für ihre Anliegen. In den Banken und Versicherungen mögen deutlich weniger Arbeitsplätze auf den Spiel stehen als in der Immobilienbranche – sie haben aber dank ihrer gebündelten Interessen immer Zugang zu den Meinungsführern, wenn es darauf ankommt.

Der ZIA ist nun die Chance für die deutsche Immobilienwirtschaft, mit einem eigenen Verband endlich in die erste Liga der Branchenverbände aufzusteigen. Immer mehr Marktakteuren ist inzwischen bewusst geworden, wie kontraproduktiv die zersplitterte Verbandslandschaft für die Durchsetzung ihrer Interessen und die Verbesserung des Ansehens ihres Berufsstandes ist. Die Substanz, die sich inzwischen im ZIA angesammelt hat, ist enorm. Der Verband verfügt über eine inhaltliche Substanz, die ihn zu einem gefragten Gesprächspartner bei Immobilienthemen macht.

Doch es geht eben nicht nur darum, Substanz anzusammeln. Es geht auch darum, dies einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Deshalb kommt dem Marketing und der Öffentlichkeitsarbeit innerhalb einer ernstzunehmenden Interessenvertretung eine entscheidende Bedeutung zu. „Tue Gutes und rede darüber“, lautet eines der vielen geflügelten PR-Worte. Im ZIA-Ausschuss für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit mögen wir auch den bildlichen Vergleich des ZIA mit einem starken Motor, der auf Hochtouren läuft – wir müssen nun dafür sorgen, dass die vorhandenen PS auch auf die Straße kommen.

Die wesentlichen Aufgaben des Ausschusses sind es, Brancheninformationen und -interessen im Bereich

Ausschuss Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit zu bündeln, die Relevanz von Themen zu diskutieren sowie Präsidium, Vorstand und den Hauptamtlichen in der Geschäftsstelle bei der Umsetzung von Marketing- und PR-Maßnahmen beratend zur Seite zu stehen bzw. sie zu unterstützen. Die Mitglieder halten es dabei für wichtig, über den Tellerrand der Immobilienbranche hinaus zu schauen, was andere Verbände machen und welche gesellschaftlichen Veränderungen im ZIA eingebracht werden müssen. Es geht letztlich darum, den ZIA als ernsthafte Initiative für eine Interessenvertretung der deutschen Immobilienwirtschaft in der gesamten Breite zu stärken. Dazu ist es hilfreich, wenn die Konsequenzen politischer Entscheidungen für die Realwirtschaft klar kommuniziert werden.

Mitglieder des Ausschusses sind Pressesprecher und PR-Spezialisten aus der deutschen Immobilienbranche, die über einen großen Erfahrungsschatz verfügen und ihre Kompetenz ehrenamtlich einbringen. Sie pflegen in der Ausschussarbeit einen professionellen Austausch und widmen sich der langfristigen Themenplanung. Die alltägliche Pressearbeit ist in der Geschäftsstelle in guten Händen. So belegte der ZIA im vergangenen Jahr erstmals den ersten Platz bei den Immobilienverbänden in einer Umfrage des WVFI unter Immobilienjournalisten.

Welche Wirkung ein professioneller Auftritt entfalten kann, war zu Beginn dieses Jahres bei der Veröffentlichung des Frühjahrsgutachtens des Rates der Immobilienweisen zu besichtigen. Dabei galt es unter anderem die Botschaften zu transportieren, dass die Immobilienwirtschaft ein entscheidender Baustein der Gesamtwirtschaft ist, dass sich die derzeit diskutierten steuerpolitischen Vorhaben wie beispielsweise die Einführung einer Vermögensteuer, Veränderungen bei der Grunderwerbsteuer oder eine Reform der Grundsteuer negativ auf die Immobilienwirtschaft auswirken könnten und dass es keine Preisblase am deutschen Immobilienmarkt gibt.

Auf Empfehlung des Ausschusses wurde das Gutachten den Journalisten in der Bundespressekonferenz und nicht wie bislang üblich im Rahmen einer Fachveranstaltung vorgestellt. Dadurch konnte ein hoher Aufmerksamkeitsgrad unter den Hauptstadtkorrespondenten erzielt werden. Alle relevanten überregionalen Tageszeitungen berichteten über die wesentlichen Ergebnisse der vom ZIA in Auftrag gegebenen Untersuchung. Aber auch das Echo in den regionalen Medien war ungewöhnlich groß.

Steffen Uttich ist Leiter Fondsmanagement der BEOS AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Matthias Böning | Ausschuss Nachhaltigkeit Energie Umwelt

Transparenz durch einheitliches Reporting

Immobilienwirtschaft konkretisiert Nachhaltigkeitsstrategien

Die Energiewende zeigt auch Folgen für die Immobilienwirtschaft. In der Arbeit des ZIA-Ausschusses Nachhaltigkeit Energie Umwelt wurden im vergangenen Jahr außerdem verschiedene Ansätze der Konkretisierung des Themas Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft bearbeitet. Schwerpunkte der Ausschussarbeit waren die Novelle der EnEV, der Sanierungsfahrplan, Reporting nach GRI und die Diskussion über Ansätze für ein energetisch-technisches Benchmarking.

Novelle der Energieeinsparverordnung

Laut dem am 6. Februar 2013 vorgelegten Kabinettsentwurf der Energieeinsparverordnung (ENEV) erfährt der Bestand keine Verschärfungen der energetischen Anforderungen. Bei Neubauten ist dagegen eine Reduzierung des Jahres-Primärenergiebedarfs von je 12,5 Prozent je 2014 und 2016 bei Wohn- und Nichtwohngebäuden vorgesehen. Der ZIA begrüßt, dass es beim Bestand keine Verschärfungen geben soll, da man bei der Sanierung von Bestandsgebäuden schlicht an technisch-physikalische Grenzen stößt. Bei Neubauten ist allerdings schon mit dem Anforderungsniveau der EnEV 2009 die Grenze der Wirtschaftlichkeit für energetische Sanierungsmaßnahmen erreicht. Positiv kann man bewerten, dass die Bundesregierung mit dem EnEV-Entwurf offensichtlich anstrebt, längerfristig zu planen und damit zugleich verlässliche Planungssicherheit für Investoren zu gewährleisten, da sie bis über 2016 hinaus Vorgaben macht.

Sanierungsfahrplan für den Gebäudesektor

Aufgrund der klimapolitischen Ziele, bis 2050 mindestens 80 Prozent des Primärenergieverbrauchs und bis 2020 mindestens 20 Prozent des Wärmebedarfs einzusparen, soll das BMVBS einen Sanierungsfahrplan für Gebäude aufstellen. Dabei betont der ZIA, dass es sich aus seiner Sicht nur um einen Orientierungsrahmen handeln kann, der auf Freiwilligkeit beruht. Die Immobilienwirtschaft besteht auf der Einhaltung der gleichlautenden Beschlüsse der Bundesregierung. Es darf keinen (bis 2050 reichenden) Stufenplan mit verbindlichen Sanierungszielen – im Sinne eines Sanierungszwangs – geben. Vielmehr müssen eine langfristige Strategie und eine optimale Abstimmung des Instrumentenmixes zur Gebäudesanierung erfolgen und zugleich eine schlüssige Systematik erkennen lassen, damit Investoren aufgrund langfristig verlässlicher Rahmenbedingungen Planungs- und Investitionssicherheit bekommen. Dabei sind u.a. eine neutrale und kompetente Energieberatung, Technologieoffenheit und Flexibilität bei der Umsetzung des Sanierungsfahrplans wichtige Grundlagen.

Brancheneinheitliches Reporting

Im ZIA-Ausschuss Nachhaltigkeit Energie Umwelt wurde die Idee eines brancheneinheitlichen Reportings diskutiert. Ausgehend von gesamtgesellschaftlichen Megatrends wie dem Klimawandel oder dem demografischen Wandel wird beim Reporting konkret zu den drei Dimensionen der Nachhaltigkeit (Ökonomie, Ökologie und Soziales) im Hinblick auf Chancen, Risiken sowie im Verhältnis dazu von Bedürfnissen und Erwartungshaltungen aus Unternehmenssicht berichtet. Weltweit erstellen mittlerweile alle großen Unternehmen Nachhaltigkeitsberichte, um dem Anspruch an Transparenz der nachhaltigen Qualitäten von Unternehmen gerecht zu werden und den strategischen Ansatz nachhaltiger Unternehmensführung, der stärker

Ausschuss Nachhaltigkeit Energie Umwelt

werdend von Investoren gefordert wird, zu verdeutlichen. Zudem gibt es Länder wie Dänemark oder Schweden, die gesetzliche (Nachhaltigkeits-) Berichtspflichten definiert haben. Letztlich dient das Reporting auch der Firmenreputation mit Trend zu zukünftig eher stärkerem Reporting und höheren Ansprüchen.

Orientierung an der Global Reporting Initiative (GRI)

Um dem Anspruch an Vergleichbarkeit der nachhaltigen Qualitäten von Unternehmen der Immobilienwirtschaft gerecht zu werden, wird ein standardisiertes Reporting angestrebt. Die Einheitlichkeit von Reportingrahmen und Reportinginhalten wird durch die Orientierung am international gebräuchlichen Standard der Global Reporting Initiative (GRI) sichergestellt. Nachhaltigkeit gewinnt in der Immobilienbranche zunehmend an Bedeutung. Bleiben Belange nachhaltiger Unternehmensführung unberücksichtigt, kann dies die zukünftige Wettbewerbsposition von Unternehmen beeinträchtigen. Eine Berichterstattung zum Thema Nachhaltigkeit wirkt dem gezielt entgegen. Im Fokus der Betrachtung steht hierbei der Bestand. Neben der Darstellung der nachhaltigen Performance von Gebäuden oder Portfolios zielt die der Analyse folgende Identifikation von Maßnahmen auf die Steigerung der ökologischen und ökonomischen Performance von Gebäuden ab. Im Rahmen der Instandhaltung bildet wiederum deren Durchführung den Hebel zur Erreichung der politisch-gesellschaftlichen global vereinbarten Klimaziele. Der ZIA hat daher in der 3. überarbeiteten und ergänzten Auflage seines Nachhaltigkeitsleitfadens erstmals eine ZIA-Empfehlung für das Reporting nach GRI formuliert.

Vorschläge zu einem branchenein-heitlichen Benchmarkingansatz

Aufbauend auf dem Reporting soll zukünftig ein Benchmarking möglich werden. Der ZIA hat bereits begonnen, erste Vorschläge zu einem branchen-einheitlichen Benchmarkingansatz zu machen. Anhand von Beispielen wurde dargestellt, wie konkret entwickelte Benchmarks und ihre Anwendung zu Kosteneinsparungen und Verbesserungen der Performance von Immobilien führen. Bedacht werden müssen dabei auch die Ressourcenzusammensetzung bei Gebäuden sowie die heutigen und zukünftigen gesetzlichen Anforderungen. Grundlage des Benchmarkings ist ein Energie-Datenmanagement, d.h. das Erfassen und Prüfen von Verbrauchsdaten. Zu beachten sind ebenso einzelne Kriterien beim Bedarf (Planung) und Verbrauch (Ist).

Durch das Erstellen von Benchmarks werden Optimierungsbedarfe wie auch -potenziale identifiziert. Anschließend werden die Optimierungspotenziale regelmäßig durch Verbrauchsreduzierung und Betriebsoptimierung realisiert. Zu diskutieren sind aus geschäftlicher Sicht die internen und zur Veröffentlichung vorgesehenen Informationen der jeweiligen Firmen zu den Benchmarks. Im Ergebnis überwiegen eindeutig die Vorteile des Benchmarkings, da Transparenz und Wettbewerb geschaffen wird, eine erheblich bessere Überwachung und Beurteilung der Verbrauchswerte möglich ist, Eigentümer und Mieter besser informiert sind und Kosten reduziert werden. Die Entwicklung eines Benchmarkingansatzes stellt eine Konkretisierung von Handlungsempfehlungen des ZIA-Nachhaltigkeitsleitfadens und des darin enthaltenen Branchenkodexes dar.

Weitere Themen unserer Ausschussarbeit waren Contracting, die Aktivitäten der dena im Gebäudebereich, das Gesetz zur steuerlichen Förderung energetischer Sanierungen von Wohngebäuden und Fernwärme.

Im Fokus des nächsten Geschäftsjahres wird die Fortentwicklung des Benchmarkingansatzes für Immobilien als wichtiges Hilfsmittel für Transparenz und Orientierung stehen.

Matthias Böning ist Bevollmächtigter des Vorstands der mfi management für immobilien AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Nachhaltigkeit Energie Umwelt.

Dr. Johannes Niewerth | Ausschuss Recht

Was lange währt, wird endlich gut!?

Beitrag zur Energiewende durch neues Mietrecht

Mit einer Mehrheit im Bundesrat wollte die SPD die Reform des Mietrechts stoppen. Allen Unkenrufen zum Trotz hat der Bundesrat das Gesetz dann aber doch am 1. Februar gebilligt, da die neue rot-grüne Koalition in Niedersachsen trotz gewonnener Wahl noch nicht im Amt war, so dass das Gesetz am 1. Mai 2013 in Kraft treten konnte. Kaum ein Gesetzgebungsverfahren stand in der vergangenen Legislaturperiode so oft auf der Kippe wie das neue Mietrechtsänderungsgesetz. Der ZIA hatte sich bereits seit 2008 für Regelungen zur Reform des Mietrechts eingesetzt, die nun Gegenstand der Praxis geworden sind.

Im Kern geht es in dem Gesetz um eine Neuordnung der mietrechtlichen Bestimmungen zur energetischen Gebäudesanierung. In einem neuen Kapitel des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) wurde grundsätzlich der bisherige Regelungsbereich der energetischen Gebäudemodernisierung zusammengefasst und umfassend überarbeitet.

Der Gesetzgeber hat hierdurch klar zum Ausdruck gebracht, dass dem Mietrecht bei der Verbesserung der energetischen Beschaffenheit des Mietwohnungsbestandes eine erhebliche Bedeutung zukommt und dass die bisherigen Regelungen nicht mehr zeitgemäß waren. Hierauf hatte der ZIA bereits seit 2008 hingewiesen. Im Koalitionsvertrag zwischen Union und FDP wurde dann 2009 der Grundstein für die Reform gelegt.

Wesentlicher Bestandteil der Reform ist ein neu gefasster Begriff der energetischen Modernisierung (§ 555 b Nr. 1 BGB). Als Voraussetzung für die Modernisierungsmieterhöhung wird festgelegt, dass nur solche Maßnahmen zu einer Mieterhöhung führen können, die zu einer Endenergieeinsparung führen. Bisher war umstritten, welche Art der Energie, also End- oder Primärenergie, eingespart werden musste. Der Gesetzgeber hat dies zwar nun klargestellt, gleichzeitig aber den Anwendungsbereich der Modernisierungsumlage eingeengt, da der Begriff der Primärenergie deutlich weiter ist als der Begriff der Endenergie. Unter Endenergie ist nämlich die Menge an Energie zu verstehen, die der Anlagentechnik eines Gebäudes zur Verfügung stehen muss, um den für den Endverbraucher erforderlichen Energiebedarf zu decken. Primärenergie wird im Unterschied dazu dadurch bestimmt, dass nicht nur die an der Gebäudegrenze zu messende Energiemenge einbezogen wird, sondern auch die Energiemenge der vorgelagerten Prozesse zur Gewinnung und zum Transport. Die Pflicht des Mieters zur Duldung wurde dagegen mit Rücksicht auf die Energiewende erheblich erweitert und von der Mieterhöhungsmöglichkeit abgekoppelt. Die Duldungspflicht wird nunmehr bereits begründet, wenn die Maßnahme zu einer Primärenergieeinsparung führt oder dem Klimaschutz dient.

Erleichtertes Ankündigungsverfahren

Aus Sicht des ZIA ist das neu geregelte Verfahren zur Ankündigung von Modernisierungsmaßnahmen ein zentrales Element der Mietrechtsreform. Zwar muss die Modernisierung weiterhin gegenüber dem Mieter angekündigt werden, die inhaltlichen Anforderungen an das Ankündigungsschreiben wurden aber reduziert. So kann der Vermieter in Bezug auf die zu erwartende Energieeinsparung auf anerkannte Pauschalwerte verweisen. Wie bisher kann der Mieter Härtegründe gegen die bevorstehende Modernisierung und mögliche Mieterhöhung vortragen. Neu ist allerdings, dass

der Mieter innerhalb von rund zwei Monaten reagieren muss; anderenfalls ist er mit seinen Einwänden ausgeschlossen. Hierdurch erhält der Vermieter deutlich mehr Planungs- und Rechtssicherheit. Spätestens mit Beginn der Baumaßnahmen ist der Vermieter auf der sicheren Seite, denn wirtschaftliche Härtegründe müssen spätestens bis zu diesem Zeitpunkt vorgebracht werden (§ 555 d Abs. 4 S. 2 BGB).

Keine Kürzung der Modernisierungsumlage

Während der parlamentarischen Verhandlungen hat sich der ZIA vor allem für die Beibehaltung der sog. 11-Prozent-Grenze eingesetzt. Opposition und Mieterbund wollten hingegen erreichen, dass lediglich 9 Prozent der Modernisierungskosten auf die Jahresmiete umgelegt werden können. Dies wäre jedoch ein völlig falsches Signal an die Investoren gewesen. Notwendige Investitionen wären ausgeblieben. Die Energiewende lässt sich nur umsetzen, wenn auch die Mieterseite einen entsprechenden Beitrag zu dieser gesamtgesellschaftlichen Aufgabe leistet.

Mieterhöhung ohne Ankündigung

Voraussetzung für eine Mieterhöhung ist grundsätzlich ein ordnungsgemäßes Ankündigungsverfahren. Nach der neuen Regelung wird die höhere Miete aber auch dann fällig, wenn der Vermieter sich das Verfahren spart und gleich eine Sondermieterhöhung geltend macht. Hier gilt es aber abzuwägen, da sich die Fälligkeit der Mieterhöhung in diesem Fall um sechs Monate verschiebt.

Mietminderungsausschluss

Wenn die Reform des Mietrechts gescheitert wäre, wäre der Streit um den neu eingeführten Mietminderungsausschluss schuld gewesen. Hiernach führen Beeinträchtigungen des Mietgebrauchs während einer zusammenhängenden Dauer von drei Monaten nicht zu einer Mietminderung, wenn

Ausschuss Recht

die Beeinträchtigungen aufgrund einer Maßnahme eintreten, welche einer energetischen Modernisierung nach § 555 b Nr. 1 BGB dient. Der Mietminderungsausschluss wirft eine Vielzahl von rechtlichen Problemen auf, mit denen sich die Gerichte in Zukunft werden befassen müssen. Dies gilt vor allem für Abgrenzungsfragen, da andere Modernisierungsmaßnahmen, die im Maßnahmenbündel mit der energetischen Modernisierung erfolgen, nur schwer von der energetischen Modernisierung abzugrenzen sind.

Wer glaubt, dass sich die Immobilienwirtschaft diese Neuregelung gewünscht hat, der irrt. Aus Sicht der Branche wurde stets mehrheitlich vertreten, dass Mietminderungen bei einer umfangreichen Modernisierung wirtschaftlich nicht ins Gewicht fallen.

Contracting

Nach dem neuen Mietrecht kann auch in laufenden Mietverhältnissen die Wärmeversorgung durch einen Dritten übernommen werden. Dabei ist es nicht erforderlich, dass der Contractor eine neue Anlage einbaut und betreibt; vielmehr kann auch eine bestehende Anlage von dem Contractor für die Wärmeversorgung genutzt werden. Allerdings ist die Umstellung nur zulässig, wenn dies nicht zu einer Kostensteigerung für den Mieter führt. Ob die Maßgabe der Kostenneutralität umsetzbar ist, bleibt abzuwarten.

Alles in allem bietet das neue Mietrecht durchaus Anreize, die der Steigerung der Sanierungsquote dienlich sein werden. Die Arbeit des ZIA in Sachen Reform des Mietrechts hat sich also gelohnt.

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

Franz Meiers | Ausschuss Stadtentwicklung

Kooperative Stadtentwicklung

Zwischen öffentlicher Hand und Privaten

Die fachpolitischen Diskussionen zur Finanzierung von Stadtentwicklung waren in den letzten Jahren geprägt von der Diskussion um die Städtebauförderung. Dabei sind die Fragen einer Stärkung der Kooperation zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren etwas in den Hintergrund getreten. Unter welchen Voraussetzungen öffentlich-private Kooperationen in der Stadtentwicklung für beide Seiten erfolgreich umgesetzt werden können, ist eine der zentralen Fragestellungen des ZIA-Ausschusses Stadtentwicklung.

Herausforderung: hoch differenzierte Wachstums- und Schrumpfungsmärkte

Die großen Herausforderungen des demografischen Wandels, des ökonomischen Strukturwandels, der Bewältigung des Klimawandels sowie der Umsetzung der Energiewende sind auch für die künftige Stadtentwicklung prägend und schlagen sich in Deutschland in besonderer Weise in hoch differenzierte Wachstums- und Schrumpfungsmärkte nieder. So besteht die eigentliche Herausforderung in dem Nebeneinander und der Gleichzeitigkeit dieser Wachstums- und Schrumpfungsprozesse.

Allein der demografische Wandel wird in den kommenden Jahrzehnten zu einem Rückgang der Bevölkerung auf voraussichtlich 70 Millionen im Jahr 2060 führen, bei einer enormen Veränderung der Altersstruktur mit voraussichtlich 10 Millionen Hochbetagten 80-Jährigen ab 2050. Aktuell überlagert die Diskussion über Wohnungsknappheiten in den dynamischen Metropolen wie etwa München, Hamburg, Köln und Frankfurt/M. den Blick auf die gleichzeitig sich mehrenden Leerstände von Wohnungen und Ladenlokalen in den schrumpfenden Regionen. Die Betrachtung dieser dispersen Entwicklung ist sowohl für angemessene Stadtentwicklungsstrategien von großer Relevanz, wie auch für die Möglichkeiten der kooperativen Finanzierung zwischen öffentlicher Hand und Privaten.

Aufgabenstellung künftiger Stadtentwicklung

Aus der Perspektive der Stadtentwicklung bleibt die Weiterentwicklung der Innenstädte und Stadtquartiere eine zentrale Aufgabe. Aus ökonomischer und ökologischer Sicht besteht die Notwendigkeit einer konsequenten Innenentwicklung und Brachflächenmobilisierung wie auch einer an die alternde und schrumpfende Bevölkerung angepassten Entwicklung der Städte. Hinzukommt die adäquate Einbeziehung eines zunehmenden Migrantenanteils in Konzepte und Maßnahmen.

Klimawandel und Energiewende in Deutschland sind eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung, die weit über die Gebäudesanierung hinausgeht. Die energetische Stadtsanierung – seit einem Jahr durch ein KfW-Programm unterstützt – gilt es umzusetzen, wie auch die Anpassung unserer Städte an die Auswirkungen des Klimawandels voranzubringen. Hier stehen die meisten Städte noch ganz am Anfang. Sie müssen sich auf veränderte klimatische Bedingungen durch die Zunahme von Extremwetterereignissen einstellen. Diese differenzierten Entwicklungen bedeuten, dass es angepasster integrierter Strategien für die Stadtentwicklung bedarf. Dies gilt auch für die Finanzierung.

Kooperativer Städtebau zwischen öffentlicher Förderung und privatem Engagement

Die Herausforderungen der Stadtent-

„Transparenz bedeutet, dass alle Prozesse frühzeitig kommuniziert werden, dass bei allen Partnern Klarheit auch über die Kosten besteht und die Bürger eingebunden werden. Diese Transparenz ist nur durch kontinuierliche und professionelle interne und externe Kommunikation zu schaffen.“

wicklung und die Haushaltslage der öffentlichen Haushalte machen kooperative Städtebaustrategien in den Wachstumsmärkten zunehmend attraktiv. Auf Projektebene gibt es bereits erprobte Modelle, die vom wettbewerblichen Dialog über die Business und Housing Improvement Districts (BIDs, HIDs) bis zu Eigentümerstandortgemeinden (ESG) reichen.

Beim kooperativen Städtebau mit Hilfe des wettbewerblichen Dialogs werden komplexe Aufgaben der Innenstadtentwicklung auf Initiative der öffentlichen Hand zusammen mit Projektentwicklern und den örtlichen Stakeholdern bewältigt. Die Aktivitäten im Rahmen der BIDs und HIDs oder ESG gehen häufig auf Initiative der Privaten zurück, die die gemeinsam entwickelten Massnahmen auch finanzieren. In allen Bundesländern, die bereits BID-Gesetze verabschiedet haben, finden sich bereits Beispiele. Diese reichen von kleinen Beleuchtungsmaßnahmen zu großen Projekten wie etwa am Hamburger Neuen Wall.

Grundsätzlicher, da weit über die Projektebene hinausgehend, sind die Ansätze revolvierender Finanzierungssysteme, die als Stadtentwicklungsfonds in einigen Bundeländern bereits existieren oder im Rahmen der EFRE-Förderung 2014-2020 neu aufgelegt werden sollen. Diese Fonds sollen Kapital für die langfristige Finanzierung von Stadtentwicklungsaufgaben bereitstellen und der öffentlichen Hand wie Privaten zur Verfügung stehen. Ziel ist auch auf der Finanzierungsebene eine Beteiligung öffentlicher und privater Kapitalgeber zu erreichen.

Erfolgsfaktor Nummer eins bleibt die gelungene Kommunikation

Kooperation muss transparent sein. Nur eine hohe Transparenz und maximale Verbindlichkeit bei der Planung und Umsetzung von Projekten der Stadtentwicklung kann am Ende ein gelungenes Projekt sowohl für die Kommune als auch für den privaten Investor gewährleisten. Transparenz bedeutet an dieser Stelle, dass alle Prozesse frühzeitig kommuniziert werden, dass bei allen Partnern Klarheit auch über die Kosten besteht und die Bürger eingebunden werden. Diese Transparenz ist nur durch kontinuierliche und professionel-

le interne und externe Kommunikation zu schaffen.

Fazit

Während die projektbezogenen Ansätze unter Beteiligung der Privaten eher in den Wachstumsmärkten realisierbar sind, eigenen sich revolvierende Fonds neben den klassischen Förderinstrumentarien auch für stagnierende und fallweise auch für schrumpfende Regionen. Im Grundsatz geht es um eine stärkere Verzahnung der unterschiedlichen Finanzierungselemente. Förderung hat sich bisher mehr um die problematischen Quartiere gekümmert, Planung mehr um die wachsenden. Ein Ziel für die Zukunft könnte sein, dass sich beide stärker mit den Quartieren auf der Kippe beschäftigen, um sie zu stabilisieren. Das gilt auch für die wachsenden Quartiere, um dort beispielsweise noch bezahlbaren Wohnraum zu erhalten.

Bei der Finanzierung von Stadtentwicklung sollten in Zukunft, wo immer möglich, private Akteure in Finanzierungskonzepte integriert werden, um die knapper werdenden öffentlichen Mittel in schrumpfenden Regionen einsetzen zu können. Diese Regionen sind häufig für privates Kapital, ohne den Einsatz der Städtebauförderung als Investitionsanreiz, nicht attraktiv genug.

Franz Meiers ist Geschäftsführer der NRW.URBAN Service GmbH und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Stadtentwicklung.

Dr. Hans Volkert Volckens | Ausschuss Steuern

Bund und Länder – ein ewiges Gerangel

Die Steuerpolitik der 17. Legislaturperiode aus Sicht der Immobilienwirtschaft

Die Verabschiedung des Wachstumsbeschleunigungsgesetzes liegt nun schon eine Weile zurück. Dennoch bleibt das Gesetz in Erinnerung, da es das einzige war, das eine nennenswerte Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft brachte – so beispielsweise bei der ohnehin umstrittenen Zinsschranke. Die Branche war zufrieden, die Erwartungen an die Legislaturperiode stiegen. Mit der Landtagswahl in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2011 kam die Ernüchterung. Schwarz-gelb geführte Länder wurden stetig aus dem für die Steuergesetzgebung so wichtigen Bundesrat verdrängt. Die für ein Zustandekommen eines Gesetzes erforderliche Zustimmung rückte in weite Ferne, zähe Vermittlungsverfahren waren die Folge. Dies gilt vor allem für die steuerliche Förderung der energetischen Sanierung und das Jahressteuergesetz 2013, die letztlich beide scheiterten.

Vor allem das Gesetz zur steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung an Wohngebäuden, welches zur Umsetzung der Energiewende einen wesentlichen Beitrag leisten sollte, wurde heftig zwischen Bund und Ländern diskutiert, da die Länder die Steuerausfälle nicht tragen wollten.

Auch Berechnungen des ZIA, die ergeben haben, dass die Förderung einen gewaltigen Konjunkturimpuls gegeben hätte und die Steuermindereinnahmen durch die Mehreinahmen kompensiert worden wären, haben die Länder nicht überzeugt. Selbst Zugeständnisse des Bundes zur inhaltlichen Ausgestaltung des Gesetzes konnten hieran nichts ändern, so dass das Gesetz Ende 2012 von der Agenda genommen wurde.

RETT-Blocker/Grunderwerbsteuersätze – Steueraufkommen um jeden Preis

Mitte 2012 tauchte im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zum JStG 2013 ein Vorschlag des Bundesfinanzministeriums auf, der eine Vermeidung von sog. RETT-Blockern vorsah. Dieser Vorstoß kam für die Branche sehr überraschend, zumal der Finanzausschuss des Bundestages das Gesetz bereits ohne eine entsprechende Regelung beschlossen hat. Auch die Bundesregierung hat in ihrer Gegenäußerung zur Stellungnahme des Bundesrates nicht den Eindruck erweckt, der Prüfbitte der Länder nachzukommen, um der vermeintlichen Gefahr von „Missbrauch“ und „Steuerausfällen“ durch die RETT-Blocker entgegenzutreten. „RETT-Blocker“ sind Strukturen zur Ermöglichung eines grunderwerbsteuerfreien Share-Deals. Nach einem neuen § 3 a GrEStG sollte ein Rechtsvorgang, der zu einer „wirtschaftlichen Beteiligung“ in Höhe von mindestens 95 Prozent an einer Gesellschaft mit inländischem Grundbesitz führt, Grunderwerbsteuer auslösen. Der Regelungsvorschlag geht über das Ziel, unerwünschte Strukturen zu vermeiden, deutlich hinaus, da mehr oder weniger zufällig Grunderwerbsteuer ausgelöst werden könnte. Selbst schlichte Konzernumstrukturierungen, die bisher von der Grunderwerbsteuer häufig nicht betroffen sind, wären erfasst. Der ZIA hat sich in zahlreichen Stellungnahmen und Gesprächen gegen den Vorschlag eingesetzt. Letztlich scheiterte das JStG 2013 im Vermittlungsverfahren. Die Gefahr einer entsprechenden Regelung ist indes nicht gebannt, da die RETT-Blocker auf der Wunschliste der Länder weiter ganz oben stehen und schnell zur Verhandlungsmasse zwischen Bund und Ländern werden können.

Aber auch über die RETT-Blocker hinaus bereitet die Grunderwerbsteuer der Branche Kopfzerbrechen. So machen die Länder von ihrem Recht, den Grunderwerbsteuersatz selbst zu bestimmen, weiterhin Gebrauch. Bis auf Bayern und Sachsen (beide 3,5 Prozent) haben grundsätzlich alle Bundesländer die Grunderwerbsteuer auf mindestens 5 Prozent erhöht, wobei Hamburg und Bremen mit 4,5 Prozent noch leicht darunter liegen. Bisher steht das Saarland in Deutschland mit einem Steuersatz von 5,5 Prozent ganz oben. Das wird nicht lange so bleiben, da Schleswig-Holstein nun eine Erhöhung auf 6,5 Prozent plant. Die Rechtfertigung der Kieler Landesregierung für die Anhebung ist der blanke Hohn: Die stärkere Belastung werde durch das niedrige Zinsniveau aufgefangen. Dass die Steuer gesenkt wird, wenn das Niveau wieder steigt, ist aber nicht wahrscheinlich. Die stetigen Erhöhungen werden von der Branche mit großer Sorge beobachtet. Nicht nur, dass rein konzerninterne Umstrukturierungen teurer werden, Investitionen in den dringend benötigten Wohnungsbau könnten auch ausbleiben. Letztlich müsste der Mieter diese Erhöhungen zahlen, denn die Erwerbsnebenkosten finden Eingang in die Kalkulation der Miete.

Ausschuss Steuern

Investmentbesteuerung – Pläne der Länder und AIFM-Umsetzungsgesetz bringen Bewegung

Ende 2011 hat eine länderoffene Arbeitsgruppe zur „Neukonzeption der Investmentbesteuerung“ ihre Arbeitsergebnisse vorgelegt und die kapitalmarktorientierte Immobilienwirtschaft in Aufruhr gebracht. Durch die geplanten Veränderungen der Investmentbesteuerung wären die Anbieter offener Publikums- und Spezialfonds unmittelbar massiv betroffen gewesen. Der ZIA hat sich gegen die Pläne ausgesprochen und konnte zunächst verhindern, dass die Pläne seitens der Berliner Politik aufgegriffen wurden. Dennoch wurde das Thema nicht ganz gestrichen, da die Umsetzung des AIFM-Umsetzungsgesetzes eine Anpassung der investmentsteuerlichen Regelungen erfordert. Im Vergleich zu den Reformvorschlägen sind diese nicht mit derart einschneidenden Änderungen verbunden. Dass die Neukonzeption der gesamten Investmentbesteuerung nicht ganz vom Tisch ist, beweist eine Protokollerklärung der Bundesregierung, die im Rahmen des Vermittlungsverfahrens zum JStG 2013 abgegeben wurde. Hiernach soll zur Vermeidung drohender Ausfälle in Milliardenhöhe eine Gesetzgebung zur Neukonzeption des Investmentsteuerrechts erfolgen. Wann das passieren soll, hat die Regierung dagegen nicht gesagt.

Ausblick – 18. Legislaturperiode

Einen Ausblick in die kommende Legislaturperiode kann man derzeit kaum wagen. Eines der größten Themen, welche in der Branche für erhebliche Gegenreaktionen sorgen werden, könnten ferner die Pläne zur Wiederbelebung der Vermögensteuer sein. Entsprechende Ideen zur Ausweitung zur Vermögensbesteuerung finden sich schon seit langem in den Wahlprogrammen und Beschlüssen, vor allem der SPD. Auch Teile der Union können sich dafür erwärmen, da die Steuer auf den ersten Blick nur „Super-Reiche“ treffen soll. Dass letztlich der Konsument, also auch der Mieter, hieran beteiligt werden könnte, will derzeit niemand gerne hören, ist aber ein Fakt. Gleiches gilt für die erheblichen Administrations- und Erhebungskosten, da sich die Bewertung am Verkehrswert orientieren müsste.

Alles in allem bleibt genug zu tun: Packen wir es an! Der ZIA wird mit seinem Einsatz für die Immobilienwirtschaft nicht nachlassen.

Dr. Hans Volkert Volckens ist Finanzvorstand der IVG Immobilien AG und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Steuern.

Dr. Georg Allendorf | Ausschuss Transparenz und Benchmarking

Förderung der Transparenz der Immobilienmärkte

Die Immobilienwirtschaft leistet ihren Beitrag

Im Fokus der Arbeit des Ausschusses Transparenz und Benchmarking stand in den letzten Jahren die Erarbeitung von Lösungsansätzen zur Verbesserung der Datenverfügbarkeit und Grundlagenarbeit. Im Berichtsjahr konnte ein wichtiger Meilenstein erreicht werden – mit der ZIA-Datenbank hält die private Immobilienwirtschaft Wort und liefert dem Markt mehr Transparenz. Aber auch an der Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen wurde weiter gearbeitet.

Mit dem enttäuschenden 12. Platz Deutschlands im Transparenz-Index 2012 von Jones Lang LaSalle wurde nochmals deutlich, dass in Deutschland noch Verbesserungsbedarf besteht, vor allem bei der Zugänglichkeit von Daten zu Transaktionen im deutschen Immobilienmarkt. Eine der Initiativen des ZIA mit seinen Mitgliedsunternehmen zielte deshalb auf eine kostenfreie Veröffentlichung von Transaktionsdaten.

ZIA-Datenbank

In der neugeschaffenen ZIA-Datenbank können nun Immobilienunternehmen freiwillig Daten über Käufe und Verkäufe zur Verfügung stellen. Die Nutzer hingegen erhalten einen entgeltfreien Zugriff auf alle eingestellten Daten, ohne sich dafür registrieren zu müssen. Lediglich die Datenlieferanten müssen sich aus Gründen der Datensicherheit und -qualität registrieren, bevor sie Informationen einstellen. Um eine adäquate Qualität der Daten sicherzustellen, werden die von den Unternehmen bereitgestellten Daten vor der Veröffentlichung verifiziert. Hierfür konnte der ZIA die Unternehmen BulwienGesa und Thomas Daily gewinnen. Mittlerweile 15 namenhafte Unternehmen speisen derzeit die Datenbank. Mit dem nunmehr einsehbaren Transaktionsvolumen von rund 5 Milliarden Euro steht bereits eine statistisch relevante Größenordnung zur Verfügung. Die dadurch gewonnene Transparenz ist nicht vom Gesetzgeber verordnet, sondern eine freiwillige Leistung der Unternehmen der Immobilienbranche.

Der Nutzen der Datenbank ergibt sich nicht nur aus Vorteilen für die Unternehmen, die sich kurzfristig einen Marktüberblick verschaffen wollen sondern auch für die Politik und die Öffentlichkeit durch die bessere Preisbeobachtung an den Immobilienmärkten.

Die Herausforderung des Ausschusses in der Gegenwart und Zukunft ist die Verbreiterung der Datenbasis. Weitere Unternehmen sind herzlich eingeladen.

Trotzdem ist das Zeichen an die Politik und Verwaltung eindeutig und von dort auch so anerkannt worden: Die Immobilienwirtschaft ist freiwillig ein wenig transparenter geworden.

Lösungsansätze zur Verbesserung des Gutachterausschusswesens in Initiativen umgewandelt

Die vorangegangene Grundlagenarbeit hatte zu einer zentralen Erkenntnis geführt: Um die Preisbeobachtung zu verbessern, ist eine effektivere Nutzung der Kaufpreisdatensammlungen unabdingbar. Durch die lokalen Ausschüsse wird eine Datengrundlage bereitgestellt, die sowohl von den Marktteilnehmern als auch von Politik und Verwaltung gern und oft genutzt wird.

In den zurückliegenden Jahren hat es in diesem Bereich erhebliche Verbesserungen gegeben, die es zu sichern und fortzuentwickeln gilt. Diese beruhen im Wesentlichen auf der freiwilligen Zusammenarbeit der Gutachterausschüsse im Arbeitskreis der Gutachterausschüsse

und Oberen Gutachterausschüsse in Deutschland (AK-OGA).

Da das Baugesetzbuch die rechtliche Grundlage für die Wertermittlungen der Gutachterausschüsse bildet und damit eine wesentliche Basis für die Transparenz des Immobilienmarktes schafft, wurde die Novelle des BauGB genutzt, um hier Verbesserungen vorzuschlagen.

Die Erfassung der Kaufpreise bei den Gutachterausschüssen ist aber dringend zu modernisieren, um den Erfassungsaufwand sowie den Zeitverzug zwischen Transaktion und Verfügbarkeit der erfassten Daten zu reduzieren. Der ZIA-Vorschlag besteht darin, die Datensätze, die die Notare in Zukunft in elektronischer und maschinenlesbarer Form den Grundbuchämtern zur Verfügung stellen müssen, auch und zugleich an die Gutachterausschüsse zu senden, damit die Daten nicht mehr manuell erfasst werden müssen. Zudem wird damit ein wirksamer Beitrag zur Entbürokratisierung geleistet, weil der Notar den gleichen Datensatz zwei staatlichen Stellen übermitteln kann und keine zusätzlichen Abschriften erstellt werden müssen. Der Vorschlag ist jedoch erst mittelfristig umsetzbar, weil die elektronische Führung der Grundbücher in den Bundesländern noch nicht sehr weit fortgeschritten ist. Es besteht damit die Notwendigkeit, diesen Vorschlag auch in der nächsten Novelle nochmals vorzutragen oder ihn in einer anderen Form umzusetzen.

Darüber hinaus hat der ZIA vorgeschlagen, die weiteren zur Führung der Kaufpreissammlungen notwendigen Daten zu einem früheren Zeitpunkt zu erfassen und so die Vollständigkeit zu erhöhen. Der ZIA regt an, dass wenigstens einige Mindestdaten schon mit dem Vertragsabschluss vorliegen müssen, die dann den Gutachterausschüssen zur Verfügung zu stellen sind.

Die größte Hoffnung beruht jedoch derzeit auf einer Formulierung in der BauGB-Novelle, wonach die Gutachterausschüsse und die Oberen Gutachterausschüsse (OGA) die bundesweite Grundstücksmarkttransparenz fördern sollen.

Der ZIA hatte den Vorstoß gemeinsam mit dem AK-OGA vorangetrieben, da sich aus der Sicht der Immobilienwirtschaft damit die Gelegenheit eröffnet, zusammen mit den Ländern eine gemeinsame Geschäftsstelle für den Arbeitskreis der Gutachterausschüsse und Oberen Gutachterausschüsse zu etablieren. Nur durch eine gemeinsame Geschäftsstelle erhält der AK-OGA dauerhaft die erforderlichen Ressourcen, den Bundesmarktbericht zu erstellen sowie eine bundesweite Grundstücksmarkttransparenz zu fördern.

Die Beratungen zum BauGB waren zum Redaktionsschluss leider noch nicht abgeschlossen. Soviel ist jedoch sicher: Es werden weitere Initiativen nötig sein, um die Markttransparenz auf Dauer zu verbessern.

Dr. Georg Allendorf ist Geschäftsführer der Deutsche Asset & Wealth Management Alternatives and Real Assets und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Transparenz und Benchmarking.

Dr. Thomas Glatte | Plattform Corporate Real Estate

Corporate Real Estate

Professionelles Management einer strategischen Unternehmensressource

Die ZIA-Plattform Corporate Real Estate verfolgt das Ziel, den Erfahrungsaustausch zwischen den Corporate Real Estate- und Nicht-CRE-Immobilienunternehmen zu fördern, die Interessen der CRE- Branche in die politische Arbeit des ZIA zu integrieren und die Bedeutung des Corporate Real Estate in Politik und Öffentlichkeit besser zu verankern.

Das Bewusstsein für die Bedeutung von Corporate Real Estate Management (CREM) ist in Deutschland in den letzten beiden Jahrzehnten deutlich gewachsen. Der oft hohe Anteil an immobilienbezogenen Kosten an den Gesamtaufwendungen von Industrieunternehmen, in Kombination mit dem immer stärkeren Interesse von Investoren an dieser Assetklasse, führt das Management von Unternehmen dazu, dem Bestand von eigenen, vorwiegend gewerblich und industriell genutzten Immobilien, einen anderen Stellenwert einzuräumen. Die Immobilie wird als strategische Ressource begriffen, die genau wie Personal- und IT-Ressourcen, eines professionellen Managements bedarf. Trotz zunehmender Professionalisierung des Immobilienmanagements, stellt sich in der Praxis deutscher Unternehmen, die organisatorische und rechtliche Gestaltung der Aufgaben der CRE-Abteilungen recht unterschiedlich dar. Grundsätzlich geht es darum, diesen eine entsprechende hierarchische und strategische Verankerung im Management von Unternehmen einzuräumen und mit entsprechenden Kontroll- und Entscheidungskompetenzen auszustatten.

Mit der Aufnahme von CoreNet Global, Central Europe Chapter, im Mai 2012 hat der ZIA in dem Corporate Real Estate Bereich einen strategischen Partner gewonnen. CoreNet fördert die Netzwerkbildung zwischen CRE-Managern und bietet einschlägige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an. CoreNet-Veranstaltungen stehen in Zukunft auch ZIA-Mitgliedern offen. CoreNet und ZIA werden sich bei der inhaltlichen Gestaltung abstimmen und so den inhaltlichen Dialog von ZIA- und CoreNet-Unternehmen fördern.*

Zum Auftakt der Partnerschaft haben der ZIA und CoreNet auf der Expo Real 2012 eine gemeinsame Veranstaltung zu dem Thema „Competitive Advantage – Partnering of Real Estate, HR and IT“ ausgerichtet. Der Veranstaltung lagen die Ergebnisse der CoreNet-Studie 2020 zugrunde, die auf der Grundlage der aktuellen demografischen, technologischen und wirtschaftlichen Veränderungen eine Prognose für die Entwicklung des CREM trifft. Corporate Real Estate wird danach durch eine engere Verbindung mit anderen strategischen Unternehmensressourcen wie HR und IT eine Aufgaben- und Bedeutungsveränderung erfahren. Durch die Formulierung gemeinsamer Ziele und der Entwicklung einer integrierten Funktionsweise sollen Kosten reduziert, die Mitarbeiterproduktivität- und Zufriedenheit erhöht und damit langfristig Wettbewerbsvorteile gesichert werden.

Eine weitere Veranstaltung im April 2013 auf dem neuen Adidas Campus hatte den Austausch über unterschiedliche Organisationsstrukturen und die Erfahrungen damit zum Gegenstand. Im August 2013 findet die Sommertagung Corporate Real Estate an der TU Darmstadt statt, an der auch der ZIA teilnehmen wird.

Dr. Thomas Glatte ist Präsident CoreNet Global Inc., Chapter Central Europe und Vorsitzender der ZIA-Plattform Corporate Real Estate.

**Nähere Informationen finden sich auf der ZIA-Website. (http://www.zia-deutschland.de/ueber-den-zia/plattformen-uebersicht/corporate-real-estate/).*

Matthias Niemeyer | Plattform Hotelimmobilien

Hotelmarkt Deutschland in Feierlaune

Investitionen und Übernachtungszahlen deutlich gestiegen

Investitionen in Hotels bleiben auch weiterhin ein Thema für Spezialisten, die sich den Herausforderungen dieser Assetklasse stellen: Eine mittelständische, sich im Umbruch befindliche Branche mit wenigen großen Playern, komplexen Vertragsmodellen und wenigen Banken, die Hotels finanzieren. Diesen Problemfeldern widmet sich die 2010 gegründete ZIA-Plattform Hotelimmobilien. Dennoch präsentiert sich der Markt für Hotelimmobilien in Feierlaune.

Mit 1,36 Milliarden Euro Transaktionsvolumen konnten Markteilnehmer eine Steigerung von 24 Prozent gegenüber dem Vorjahr vermelden. Internationale Investoren kehrten zurück und sorgen für optimistische Aussichten. Die Performance der Hotellerie in den meisten Märkten in Deutschland entwickelt sich positiv.

Im Jahr 2012 wurde in den Beherbergungsbetrieben in Deutschland mit 407,4 Millionen Übernachtungen zum ersten Mal die Marke von 400 Milllionen überschritten. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) bedeutet dies ein Plus von 4 Prozent gegenüber dem Jahr 2011. Damit konnte im dritten Jahr in Folge die Zahl der Übernachtungen deutlich gesteigert werden. Sie stieg bei Gästen aus dem Inland im Vergleich zum Vorjahr um 3 Prozent, bei Gästen aus dem Ausland sogar um 8 Prozent. Im europäischen Vergleich ist Deutschland zwar inzwischen nach Spanien das zweitbeliebteste Reiseland, allerdings immer noch mit starker Abhängigkeit von der Binnennachfrage – wenngleich der Anteil der internationalen Gäste in den vergangenen Jahren von 14 Prozent auf 17 Prozent gesteigert werden konnte.

Besonders proifitierten wiederum die A-Märkte von dieser Entwicklung: Berlin mit einer Steigerung von 12 Prozent bei den Übernachtungen, Frankfurt und Hamburg mit einem Zuwachs von plus 11 Prozent.

Erklärt werden kann diese Entwicklung mit der starken wirtschaftlichen Stellung Deutschlands, seiner Attraktivität als Messe- und Kongressstandort, aber auch durch die zunehmende Attraktivität als Reiseland mit ausgezeichneter Infrastruktur, hohen Sicherheits- und Hygienestandards und einem im europäischen Vergleich noch immer niedrigen Preisniveau.

Nach Angaben des auf internationale Markenhotellerie spezialisierten Marktforschungsinstituts STR Global stieg 2012 die Branchenkennzahl Revpar (Umsatz pro verfügbarem Zimmer) in Deutschland um 5,7 Prozent gegenüber dem vergangenen Jahr. In Europa stieg sie mit plus 4,8 Prozent weniger stark. Das durchschnittliche Preisniveau liegt nach dieser Untersuchung mit 94 Euro allerdings immer noch 10 Euro unter dem europäischen Durchschnitt.

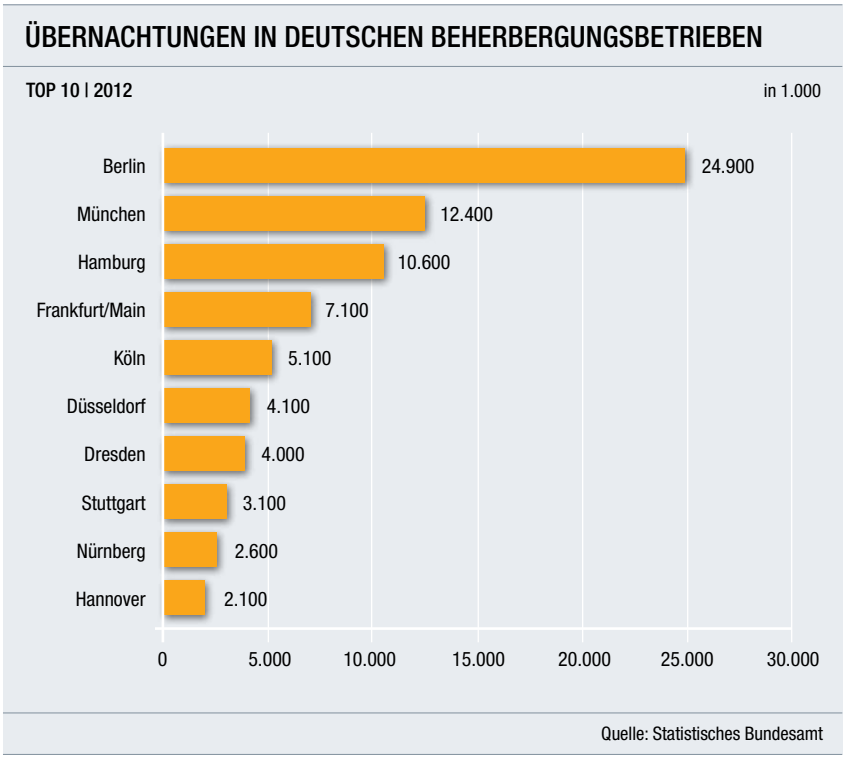
Ein Grund hierfür ist der weiterhin ungebrochene Zuwachs an neuen Hotels. Allein in Hamburg sind neue Hotels mit 1.300 Zimmern in Bau, weitere 3.300 Zimmer sind in Planung. Neue Kapazitäten treffen auf eine noch immer mittelständisch geprägte Branche und beschleunigen den Strukturwandel. Revitalisierungen, Nachfolgethemen und Neuvermietungen bei auslaufenden Verträgen werden die Branche in den nächsten Jahren zunehmend beschäftigen. Intelligente Nachnutzungskonzepte oder hybride Vertragsmodelle, die die besonderen Risiken der Hotelimmobilie sinnvoll verteilen, sind gefragt.

Zwar ist die Markenhotellerie weiter auf dem Vormarsch, doch wird der mittelständische Hotelier weiterhin als Franchisenehmer gebraucht, denn die großen Hotelketten wollen primär über Franchisemodelle wachsen. Schnelles Wachstum war auch im vergangenen Jahr Gesellschaften wie Motel One vorbehalten, die reine Pachtverträge anbieten oder selbst Hotelimmobilien erwerben. Sobald der neue IFRS-Standard bei der Bilanzierung von Miet- und Leasingverträgen tatsächlich eingeführt wird, wird dies zwar die Aversion der nach IFRS bilanzierenden Unternehmen gegenüber Miet- und Pachtverträgen verstärken. Finanzierbar und bei institutionellen Investoren gefragt sind jedoch weiterhin die Hotels mit Pachtverträgen bonitätsstarker Betreiber. Hotels mit Managementverträgen werden nur noch „im Bestand“ finanziert, wenn eine verlässliche Einschätzung der nachhaltigen Cashflows für die Ermittlung eines ausreichenden Kapitaldienstdeckungsgrades (DSCR) aus den Perfomance-Kennzahlen der Vergangenheit möglich ist.

Zum Leidwesen der auf Hotels spezialisierten Entwickler sind Finanzierungen für Hotelprojektentwicklungen auf wenige Banken beschränkt und oftmals nur mit bereits verhandeltem Exit zu bekommen.

Die Finanzierungsmöglichkeiten für Hotelinvestments zu verbessern sieht die ZIA-Plattform als ihre Hauptaufgabe.

Plattform Hotelimmobilien



Als erste Maßnahme wurde 2012 eine zweitägige Schulung für Bankenvertreter und bankennahe Sachverständige initiiert. Die Resonanz von mehr als 120 Teilnehmern zeigt, dass auf Bankenseite zumindest Interesse an der Assetklasse Hotel besteht und ermöglicht eine Wiederholung in diesem Jahr.

Im vergangenen Jahr beschäftigte sich die Plattform darüber hinaus mit aktuellen Marktanalysen und folgenden Themen:

- Franchising – Erfahrungen und Vergleich mit anderen Branchen
- Struktur der Hoteleigentümer und -investoren in Deutschland
- Marktsegment „Apartmenthotels“
- Elemente moderner Hybridverträge
- Analyse des „IPD Hotelperformance Index“
- Status der DGNB Zertifizierung „Hotelgebäude“
- Status der Einführung eines neuen IFRS Standards zur Bilanzierung von Mietverhältnissen
- Restrukturierung von Hotelimmobilien – Arbeitsfelder und Potenziale
- Hotelinvestments aus der Sicht eines institutionellen Investors

Die Mitglieder der Plattform Hotelimmobilien, die sich zu etwa gleichen Teilen aus Vertretern von Hotelgesellschaften, Entwicklern und Investoren, Bankenvertretern und Beratern (Makler, Consultants und Rechtsanwälten) zusammensetzt, blicken zuversichtlich in die Zukunft. Der zunehmenden Transparenz der Branche ist es zu verdanken, dass inzwischen auch für Teilmärkte relativ genaue Performance-Kennzahlen zu erhalten sind. Neben der bereits erwähnten guten Performance der Hotellerie in fast allen Teilmärkten und dem kleinen Boom von Hoteltransaktionen insbesondere im letzten Quartal 2012 konnte im Rahmen des IPD Hotelperformance Indikators erstmalig nachgewiesen werden, dass der Total Return von Hotelimmobilien den Vergleich mit andern Immobilienarten nicht scheuen muss.

Matthias Niemeyer ist Head of Development Germany der TOGA Group und Vorsitzender der ZIA-Plattform Hotelimmobilien.

Alexander Dexne | Plattform Immobilien-Aktie

Kapitalzuflüsse in deutsche Immobilien-Aktien

Interesse internationaler Investoren gestiegen

Bevor die Initiative Immobilien-Aktie im September vergangenen Jahres ihre Arbeit beendet hatte und in die ZIA-Plattform Immobilien-Aktie überführt worden war, fand die 12. Fachkonferenz erstmals als Gemeinschaftsveranstaltung mit der Bank of America Merrill Lynch im Vorfeld der diesjährigen EPRA-Konferenz in Berlin statt. Zu den rund 160 Teilnehmern gehörten vor allem internationale Investoren, Entscheidungsträger der bedeutendsten Immobilien-Aktiengesellschaften sowie Immobilienmarktexperten und Analysten. Im Fokus der Veranstaltung standen der Marktausblick für Immobilien-Aktien und Prognosen für die Segmente Einzelhandel, Büro und Wohnen.

Sowohl die Statements in der Konferenz als auch eine Umfrage unter den ausländischen Investoren machten deutlich, dass internationale institutionelle Investoren die deutschen Immobilien-Aktien im Aufwind sehen. Sie planen Investitionen in die börsennotierten Immobilienwerte und gehen von einer steigenden Attraktivität aus. Besonders positiv wird sich nach Ansicht der Investoren das Segment Wohnen entwickeln.

Die Ergebnisse der Umfrage können die Unternehmen positiv stimmen und berechtigte Hoffnung auf zusätzliche internationale Kapitalflüsse nach Deutschland nähren. Das kann den Markt für Immobilien-Aktien und REITs beflügeln. Die große Beliebtheit bei internationalen Playern zeigt sich auch daran, dass trotz diverser Konkurrenzveranstaltungen fast 60 Investoren zur Jahreskonferenz nach Berlin gekommen sind, um Investitionschancen in Deutschland zu erörtern.

81 Prozent der befragten Investoren waren überzeugt, dass Immobilien-Aktien im Berichtsjahr Jahr an Attraktivität gewinnen werden. Rund 63 Prozent planen Investitionen in Aktien deutscher börsennotierter Immobiliengesellschaften. Im Fokus des Interesses stehen dabei deutsche Wohnimmobilien. Ca. 81 Prozent gehen von einer positiven Entwicklung in diesem Segment aus. Die Umfrage spiegelte den derzeitigen Run auf deutsche Wohnimmobilien wider. Um das Investoreninteresse zu befriedigen, besteht aber der Wunsch nach noch mehr passenden Unternehmen wie beispielsweise spezialisierten REITs mit substanziellem Marktvolumen. Dies würde der Assetklasse den entscheidenden Wachstumsimpuls geben und den bislang im internationalen Vergleich unterentwickelten deutschen Immobilien-Aktienmarkt konkurrenzfähig machen.

Deutsche Immobilien-Aktien sind als Investitionsvehikel nicht mehr wegzudenken und stehen auf dem Einkaufszettel vieler internationaler Investoren. Nicht zuletzt die Fachkonferenz belegte, wie wichtig der Standort Deutschland ist und welchen hohen Stellenwert gerade der Immobilienmarkt im Portfolio vieler Investoren hat. Von Deutschlands Rolle als sicherem Hafen profitieren jetzt auch die heimischen Immobilien-Aktien.
Immobilien-Aktien gehören zu den Gewinnern der vergangenen Monate. Der Deutsche Immobilien-Aktienindex (DIMAX) ist in den vergangenen zwölf Monaten (März 2012 zu März 2013) um rund 21 Prozent gestiegen, der Dax hingegen stieg im selben Zeitraum um 13 Prozent.

Alexander Dexne ist Finanzvorstand der alstria office REIT-AG und Vorsitzender der ZIA-Plattform Immobilien-Aktie.

Dr. Thomas Steinmüller | Plattform Logistikimmobilien

Logistikimmobilien

Ein Gewinn für Kommunen und Investoren zugleich

Sowohl Kommunen als auch Investoren betrachten die Logistikimmobilie als ein Nischenprodukt. Dies ist jedoch nicht gerechtfertigt, da Logistikimmobilien in der arbeitsteiligen Wirtschaft mit globaler Ausrichtung eine immer wichtigere Funktion übernehmen: Durch das Auseinanderfallen von Produktions- und Absatzmärkten müssen Waren gelagert werden, um für den Konsummarkt zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Menge zur Verfügung gestellt werden zu können. Die Logistikimmobilie ist damit eine zentrale Komponente des gesamten Warenverkehrs, inklusive der lebenswichtigen Versorgung der Bevölkerung.

Die Logistikimmobilie stellt eine Assetklasse dar, die sowohl von Investoren als auch von Kommunen „verstanden" werden muss:

Sie ist zunächst eine relativ einfache Immobilie, deren Baustruktur vor allem auf die Belange der Nutzer ausgerichtet ist. Diese Funktionalität allein sichert aber nicht die Nachhaltigkeit des Objektes für einen Investor; vielmehr ist die Lage von erheblicher Bedeutung.

Hier kann die Kommune förderliche Rahmenbedingungen schaffen, indem idealerweise größere Flächen für logistische Aktivitäten bereitgestellt und infrastrukturell flankiert werden. Dies führt zu Ansiedlungen von mehreren Unternehmen, so dass die Kommune nicht von einzelnen Nachfragern abhängig ist und auch ein Wandel in der Nutzerschaft unproblematisch wird. Durch das Entstehen von Synergien und Größendegressionseffekten ergibt sich für diese Flächen ein Nachfrageüberhang – ein überaus positiver Aspekt auch für Investoren. Dieser Nachfrageüberhang versetzt die Kommunen dann in die Lage, aufgrund der Standortqualität auf weitere Ansiedlungsförderungen zu verzichten.

Kommunen müssen erkennen, dass logistische Nutzungen nicht per se schlecht sind, sondern für die Bundesrepublik Deutschland eine der wesentlichen Erwerbsbranchen darstellen und inzwischen einen hohen Wertschöpfungsbeitrag leisten. Selbstverständlich ist die Wertschöpfung von Produktionsprozessen vielfach höher, es ist aber zu beachten, dass solche Produktionen immer mehr in lohnkostenärmere Regionen auf anderen Kontinenten verlagert werden und nicht mehr in Deutschland angesiedelt sind.

Der ZIA wendet sich mit einer Aufklärungskampagne an die Städte und Gemeinden, um für die Bedeutung der Logistikimmobilie – und damit den Logistikstandort Deutschland – zu werben.

Raumordnerisch können Kommunen klare Strukturen generieren, die das Nebeneinander von Wohnen und logistischen Aktivitäten ermöglicht – die Gebiete müssen dabei klar voneinander abgegrenzt sein. Die Kommunen müssen berücksichtigen, dass Flächen für Logistik große zusammenhängende Bereiche sein müssen, die an sieben Tagen in der Woche über 24 Stunden genutzt werden können. Die 24-Stunden-Nutzung ist nicht nur für den Standort selbst, sondern auch für die Zufahrtstrecke zu gewährleisten.

Nach der Baunutzungsverordnung (BauNVO) werden aktuell Industriegebiete (GI) und Gewerbegebiete (GE) für logistische Nutzungen ausgewiesen. Allerdings werden diese Flächen nicht immer den Anforderungen der Logistik gerecht. Dies liegt sowohl an Lärmrestriktionen bei der Nutzung als auch an

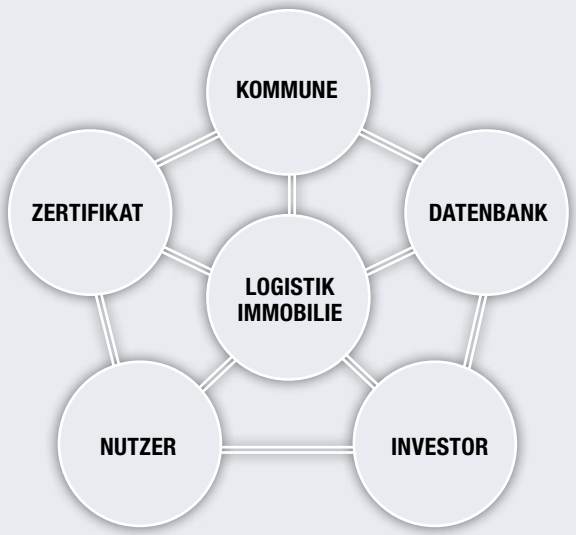
Flächenbeschränkungen und unbefriedigenden Verkehrsanbindungen.

In diesem Zusammenhang erscheint die Schaffung einer zusätzlichen Kategorie in der BauNVO sinnvoll: Ein Logistikgebiet (GL), das dadurch gekennzeichnet ist, dass eine zusammenhängende Mindestfläche von einer Million Quadratmeter für logistische Nutzungen zur Verfügung gestellt wird und bei dem keinerlei Lärmrestriktionen sowohl auf dem Gelände als auch auf den Zufahrtswegen bestehen.

Derart ausgestaltete Flächen sind dann auch nachhaltig und stellen für Investoren eine interessante Anlagemöglichkeit dar.

Der ZIA unterstützt die Investoren beim Umgang mit der Assetklasse Logistikimmobilie, indem Zertifizierungsorganisationen (u.a. DGNB) dabei begleitet werden, entsprechende Objekte nutzergerecht zu bewerten. Investoren erhalten aufgrund des Zertifikats eine Qualitätssicherstellung ihrer Investition ohne sich direkt mit den Objektbesonderheiten beschäftigen zu müssen. Außerdem baut der ZIA mit der IPD eine Datenbasis im Logistikimmobilienbereich auf, um verlässliche Daten als Benchmark für die eigenen Investitionen zu erhalten.

ASSETKLASSE LOGISTIKIMMOBILIE



Quelle: CapTen AG

Wenn Investoren nun ihre Assetallokationen aufgrund verlässlicher Rahmenbedingungen in die Logistikimmobilien lenken, entsteht für den Logistikstandort Deutschland eine richtungweisende Entwicklungsmöglichkeit. Quasi-privat finanzierte Suprastrukturen ergänzen die staatlich finanzierten Infrastrukturen. Hieraus entstehen nachhaltige komplexe Logistikstandorte, die nicht ohne weiteres dupliziert werden können, wie dies bei Häfen und Flughäfen bereits gegeben ist.

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

Dr. Bernd Kottmann | Plattform Wohnen

Die Wohnung ganzheitlich betrachten

Der ZIA als ein Verband der Wohnungswirtschaft

Das Thema Wohnen hat Konjunktur und wird mittlerweile in der breiten Öffentlichkeit diskutiert. Es versteht sich von selbst, dass auch der ZIA als Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft wohnungspolitische und -wirtschaftliche Themen behandelt. Denn aus Sicht der (privaten) Wohnungswirtschaft ist es von großer Bedeutung, dass die Wohnung gemeinhin nicht allein als soziales, sondern auch als ökonomisches Gut anerkannt wird.

Schließlich stehen die Wohnungsunternehmen vor enormen Herausforderungen, deren Bewältigung durchaus kostenintensiv ist. Das gilt in besonderem Maße für die Anpassung der Bestände im Zuge der demografischen Veränderungen unserer Gesellschaft wie auch des Klimawandels. Nachhaltige Lösungen in diesen und anderen Bereichen bedürfen jedoch ökonomisch nachhaltiger Geschäftsmodelle. Deshalb ist die Gewinnorientierung für die Wohnungswirtschaft zwingende Voraussetzung, um weiterhin substanzielle Beiträge zur Sicherung der ökologischen und sozialen Grundlagen unseres Landes leisten zu können.

Verlässliche Rahmenbedingungen

Da die Wohnungswirtschaft von langfristigen Zyklen geprägt ist, sind die betreffenden Unternehmen vor allem auf verlässliche Rahmenbedingungen angewiesen. Zuletzt haben Teile der Politik jedoch eher zweifelhafte Signale ausgesendet: Die energetischen Anforderungen an Gebäude steigen, die Wohnungsmieten sollen stärker begrenzt werden und auch höhere Ertragssteuern oder die Einführung von Substanzsteuern haben vor der Bundestagswahl Eingang in die Programme mancher Parteien gefunden. All diese Maßnahmen führen in der Wohnungswirtschaft jedoch zu Verunsicherung und wirken daher investitionshemmend. Das ist insbesondere für den in den Groß- und Universitätsstädten benötigten Wohnungsneubau kontraproduktiv.

Bauen statt Regulieren

In diesem Zusammenhang hat sich der ZIA besonders vernehmbar in die aktuelle Debatte über steigende Mietpreise eingeschaltet und dabei stets deutlich gemacht, dass der bestehende Wohnraummangel in den Ballungsräumen nur durch mehr Wohnungen und nicht durch eine Verschärfung des Mietrechts behoben werden kann. Benötigt wird vielmehr eine partei- und gebietskörperschaftsübergreifende Strategie: Steuerliche Anreize durch den Bund, eine kluge Wohnungsbauförderung der Länder sowie ein vorausschauendes Flächenmanagement und die zügige Durchführung von Planungsverfahren in den Gemeinden sind allesamt notwendige Elemente, um den Wohnungsbau in Deutschland anzukurbeln.

Wohnungswirtschaft als Akteur auf dem Kapitalmarkt

Die Vertretung der finanzmarktpolitischen Interessen der Wohnungswirtschaft wird auch in Zukunft Kernthema der Plattform Wohnen sein. Dabei gilt es nach wie vor, das allgemeine Bewusstsein dafür zu stärken, dass die Geschäftsmodelle der Wohnungswirtschaft von einer hohen Kapitalintensität geprägt sind.

Aus diesem Grund ist für die Unternehmen der einfache Zugang zum Kapitalmarkt von großer Bedeutung, was vom Gesetzgeber sowie den zuständigen Behörden unbedingt zu berücksichtigen ist. Der ZIA beobachtet die Regulierung des Finanzsektors sehr genau und

bringt sich aktiv ein, um Nachteile für die Immobilienwirtschaft abzuwenden. So ist beispielsweise auch im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zum AIFM-Umsetzungsgesetz explizit auf die möglichen Folgen für die gesamte Wohnungswirtschaft hingewiesen worden.

Umfassend nachhaltig handeln

Des Weiteren sind die großen Trends für die Wohnungswirtschaft ein wichtiges Thema beim ZIA, allen voran der demografische Wandel oder der – damit durchaus zusammenhängende – Umgang mit strukturschwachen Gebieten. In diesem Bereich verfügen viele Unternehmen bereits über einige Erfahrung, über die der Austausch lohnenswert ist. Denn es bleibt viel zu tun, um die Wohnungsbestände sowie die Quartiere in ausreichendem Maße altengerecht zu gestalten.

Doch die alleinige Ausrichtung an der demografischen Entwicklung ist nicht ausreichend, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Wohnungsunternehmen müssen ihr Angebot in umfassendem Maße auf dem aktuellen Stand halten. Das setzt sowohl ökonomisch, ökologisch als auch sozial nachhaltiges Handeln voraus. Die Wohnung in diesem Sinne ganzheitlich zu betrachten, heißt nichts anderes, als den eigenen wirtschaftlichen Erfolg langfristig zu sichern. Diesem Anspruch fühlt sich auch die Plattform Wohnen inhaltlich verpflichtet.

Wohnen als Querschnittsthema

Erfreulich ist, dass der ZIA mit seinen wohnungswirtschaftlichen Positionen im politischen Berlin immer mehr Gehör findet. Das liegt nicht zuletzt an einer klaren Positionierung bei zugleich ständiger Dialogbereitschaft. So ist der ZIA u.a. auch auf dem Gipfel von Bundesminister Ramsauer zum studentischen Wohnen präsent gewesen.

Diese guten Kontakte werden der Plattform Wohnen und den in ihr organisierten Unternehmen auch in Zukunft zugutekommen. Im steten Dialog mit allen Ebenen der Politik werden wir auf möglichst attraktive und auf lange Sicht verlässliche Investitionsbedingungen für die Wohnungswirtschaft hinwirken. Dies geschieht in enger Abstimmung mit den übrigen Fachausschüssen des Verbands. Wohnen ist beim ZIA ein Querschnittsthema.

Dr. Bernd Kottmann ist Vorstandsvorsitzender der GSW Immobilien AG und Vorsitzender der ZIA-Plattform Wohnen.

Werner Knips | Initiative Corporate Governance

Gute Governance wirkt

Vom Aufsichtsrat bis zur Geldwäscheprävention

In 2012 hat sich die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) bekannten und neuen Aspekten nachhaltiger, werteorientierte Unternehmensführung gewidmet. Hierbei haben wir eine Vielzahl von Aktivitäten entfaltet.

Unser neuer Arbeitskreis „Compliance“ beschäftigt sich mit den entsprechenden Anforderungen an die Geschäftsführung und die Leiter der Rechts-, Revisions- und Compliance-Abteilungen. Über 30 Teilnehmer tauschen sich in diesem Gremium regelmäßig aus und diskutierten z.B. unlängst mit einem Vertreter des Bundeskriminalamtes, warum die Branche beim Thema Geldwäsche derzeit im Visier des BKAs ist.

Das IDW (Institut der Wirtschaftsprüfer) hat mit dem „PS 980“ vor einiger Zeit einen Standard für die Prüfung von Compliance-Systemen vorgelegt. Das Zertifizierungssystem der ICG wurde hierbei vom IDW ausdrücklich für die Immobilienbranche empfohlen. Der Arbeitskreis „Zertifizierung“ überarbeitet derzeit die ICG-Prüfordnung, so dass künftig eine gemeinsame Auditierung nach PS 980 und ICG möglich ist. Darüber hinaus wollen wir gemeinsam mit unseren Mitgliedsunternehmen die Prüfung stärker an den einzelnen Branchensegmenten ausrichten – denn die Anforderungen und Risiken sind bei einem Projektentwickler z.B. andere als bei einem Fondsinitiator. Durch diese Maßnahmen soll den Unternehmen, die sich zertifizieren lassen, ein noch größerer Mehrwert bei der Zertifizierung geboten werden.

Zum Thema Nutzen befindet sich der ICG-Vorstand derzeit auch in Gesprächen mit großen Auftraggebern wie der Deutschen Bahn, dem Bundesbeschaffungsamt, Fraport und dem Finanzministerium. Wir wollen idealerweise erreichen, dass die ICG-Standards in die Vergabe-Richtlinien aufgenommen werden.

Ein ähnliches Ziel verfolgt die Arbeitsgruppe, die sich mit der „AIFM-D“ bzw. dem Entwurf des Kapitalanlagegesetzbuches beschäftigt. Hier gilt es herauszufiltern, ob und inwiefern Unternehmen, die die Kodices von ICG und ZIA befolgen, bereits Anforderungen der Richtlinie erfüllen. Auch mit Ratingagenturen diskutieren wir, ob die Einhaltung der Leitlinien Vorteile beim Rating bringen kann.

Nicht nur mit unseren Mitgliedern, auch mit den übrigen Stakeholdern stehen wir im Dialog: Dieser Austausch, der bei unserer exklusiven ICG-Jahresveranstaltung „The German Real Estate Summit“ im letzten Jahr initiiert wurde, wird derzeit durch Kontakte zu den Gewerkschaften, dem Mieterbund etc. fortgesetzt.

Ein zentraler Schwerpunkt unserer Arbeit liegt seit neuestem in der „ICG Real Estate Board Academy“. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Anforderungen durch Politik, internationale Investoren und Nutzer an die Immobilienunternehmen verfolgt die ICG (in Kooperation mit Heidrick & Struggles und mit Unterstützung von Deloitte und Clifford Chance) das Ziel, die Profes-sionalisierung von Aufsichts- und Beiräten voranzutreiben. Wir sind der Ansicht, dass ein schlagkräftiger Aufsichts- bzw. Beirat nicht zuletzt ein Impulsgeber und Garant für gute Governance und nachhaltige Unternehmensführung ist.

In dieser branchenspezifischen Form bietet nur die ICG Veranstaltungen für

Aufsichts- und Beiräte an und so konnten wir bei unseren ersten Seminaren eine große Resonanz und ein überaus positives Feedback der Teilnehmer verzeichnen.

Die ICG wird weiterhin auf allen Ebenen daran arbeiten, gute Corporate Governance in der Branche zu implementieren, um die Unternehmen weiter zu professionalisieren und ihnen damit eine gute Positionierung im Wettbewerb zu verschaffen.

Werner Knips ist stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e. V. (ICG), Mitglied des Präsidiums des ZIA sowie Partner bei Heidrick & Struggles.

Die studentischen agenda4-Wettbewerbe

Innovative Ideen für Machbarkeitsstudien

agenda4 e.V.

agenda4 fördert den Dialog zwischen Hochschulen, Wirtschaft und öffentlicher Hand, um das Wertschöpfungspotenzial der Stadt-, Standort- und Projektentwicklung zu verbessern.

Konkrete Aufgaben sind: Die Förderung der interdisziplinären Aus- und Weiterbildung in der Bau- und Immobilienwirtschaft, die Aktivierung von Wechselwirkungen und Synergien zwischen den beteiligten Disziplinen und die Ausrichtung von Wettbewerben und Symposien.

Die agenda4-Studiengänge vermitteln Prozesssicherheit, systemisches Denken, Interdisziplinarität und Schlüsselqualifikationen.

Seit 2005 führt agenda4 gemeinsam mit Unternehmen der „Real Estate Industry“ den „agenda4-Wettbewerb“ durch. Bislang gab es sieben Wettbewerbe mit neun Auslobern in zehn Städten, mit mehr als 50 beteiligten Hochschulen und über 550 studentischen Teilnehmern.

Die agenda4-Wettbewerbe unterscheiden sich im Ansatz und in der Durchführung deutlich von den bisher praktizierten Wettbewerbstypen. Es geht um eine interdisziplinär zu bearbeitende Entwicklungsaufgabe. Als „Produkt“ dieses Wettbewerbs wird eine Machbarkeitsstudie erwartet, die den Anforderungen der Interdisziplinarität, des systemischen Denkens und der Nachhaltigkeit gerecht werden muss.

Dieser komplexe Ansatz wird in der Realisierung der einzelnen Wettbewerbe konsequent durchgehalten: Die Aufgabenstellung ist – gemeinsam mit dem auslobenden Unternehmen – entsprechend zu formulieren, die Bearbeitung durch die beteiligten Hochschulen und Studierenden adäquat zu organisieren, das Team der Vorprüfer und die Jury sind entsprechend fachgerecht zu besetzen. Die teilnehmenden Studierenden dürfen nur in Teams antreten und müssen nachweisen, dass sie über die erforderlichen fachlichen Kenntnisse verfügen. Die Vorprüfer müssen in der Lage sein auch die ökonomischen, soziologischen, ökologischen und rechtlichen Dimensionen der eingereichten Arbeiten kritisch zu überprüfen.

Die Resonanz bei den beteiligten Studierenden ist außerordentlich positiv, die Wettbewerbe werden als nachhaltige Erfahrung komplexer Problembearbeitung eingeschätzt. agenda4 hat die ersten sechs Wettbewerbe in einer umfangreichen Dokumentation dargestellt. Dort werden auch erste Überlegungen formuliert, wie dieser bisher auf den studentischen Bereich beschränkte neue Wettbewerbstyp für die „normale“ Praxis der Standort- und Projektentwicklung weiter entwickelt werden kann. agenda4 wird diesen Ansatz weiter verfolgen und entsprechende Vorschläge formulieren.

Der agenda4-Wettbewerb wird künftig im Zweijahresturnus veranstaltet. Er wechselt sich damit im Rahmen des ZIA mit dem ebenfalls zweijährlich durchgeführten Wettbewerb der Landesentwicklungsgesellschaften ab.

Qualität von Planungs- und Bauprozessen

Stärkung der ganzheitlichen Verantwortung des Architekten

Bund Deutscher Architekten BDA

Bund Deutscher Architekten BDA

Der BDA wurde im Jahr 1903 als Vereinigung freiberuflich tätiger Architektinnen und Architekten gegründet, um die Qualität des Planens und Bauens in Verantwortung gegenüber der Gesellschaft zu fördern.

Die heute knapp 5.000 Mitglieder gehören zu den führenden Architekten Deutschlands. Jeder dritte im Hochbau investierte Euro ist mit der Planung eines BDA-Architekten verbunden. Der BDA ist durch 16 Landesverbände mit regionalen Untergruppen überall in Deutschland präsent. Er verleiht zahlreiche renommierte Architekturpreise und ist Träger des Deutschen Architektur Zentrums (DAZ) in Berlin.

Seit einiger Zeit lassen massive Probleme bei vielen großen Bauprojekten das Vertrauen in Architekten und das Ansehen der Bauwirtschaft schwinden. Intransparenz der Entscheidungswege, mangelnde Beteiligung der Öffentlichkeit, Planungs- und Baumängel und insbesondere die Überschreitung von Bauzeit und -kosten stehen in der Kritik. Neben der Politik wird die Schuld in der Regel beim Architekten gesucht, obwohl ihm im Planungs- und Bauprozess zunehmend Verantwortung entzogen wird.

War es früher noch selbstverständlich, dass der Architekt ein Haus plante, den Bau koordinierte und überwachte und bei der Einweihung dem Bauherren die Schlüssel übergab, so werden die Verantwortlichkeiten für die verschiedenen Leistungsphasen von der Grundlagenermittlung über Entwurf, Genehmigungsplanung, Ausführungsplanung, Ausschreibung, Vergabe und Bauüberwachung heutzutage oft auf verschiedene Akteure verteilt. Hinzu kommt eine Vielzahl an Spezialisten und Fachplanern, was vor allem den stetig steigenden technisch konstruktiven Anforderungen geschuldet ist. Gerade bei Großprojekten führt das zu unübersichtlichen, intransparenten Zuständigkeiten, Reibungsverlusten an den Schnittstellen und lässt Kommunikationsmängel zu folgenreichen Fehlerketten heranwachsen.

Daher fordert der BDA, die so wichtige ganzheitliche Verantwortung für den Planungs- und Bauprozess und die Qualität des Gesamtergebnisses wieder klar dem Architekten zuzuordnen. Er besitzt die Kernkompetenz, als treuhänderischer Vertreter des Bauherren die bei komplexen Projekten erforderlichen Spezialisten und unterschiedlichen Projektbeteiligten interdisziplinär zu koordinieren und zu einer integralen Lösung zu führen, die sowohl ökologischen, ökonomischen, sozialen als auch gestalterischen Anforderungen gerecht wird.
Für das Gelingen eines Projekts müssen außerdem bereits in der Anfangsphase die richtigen Voraussetzungen geschaffen werden: Durch Bürgerbeteiligung und eine genaue und realistische Analyse der Bedarfe sind solide Grundlagen zu erarbeiten, bevor politische Entscheidungen getroffen und zentrale Eckpunkte wie Kosten- und Zeitrahmen definiert werden. Zudem ist durch faire und wettbewerbsorientierte Vergabeverfahren und zielführende vertragliche Regelungen das kooperierende Verhalten aller Projektbeteiligten zu stärken.

Nicht lediglich mehr sondern besser regulieren

Die Finanzkrise als Katalysator von was?

Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V.

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

Der Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V. (BIIS) ist der berufliche Zusammenschluss der auf die Bewertung von im In- und Ausland belegenen Gewerbeimmobilien spezialisierten unabhängigen Sachverständigen. Der BIIS verfügt über ein eigenes Primär- und Sekundärresearch und betreibt eine eigene Transaktions- und Bewertungsdatenbank für die ihm angeschlossenen Mitglieder.

Der BIIS veranstaltet regelmäßig Fachtagungen „von Experten für Experten" zu allen Themen rund um die internationalen Immobilienmärkte. Er wurde im April 2002 gegründet und ihm sind derzeit 113 in besonderem Maß qualifizierte Sachverständige mit insgesamt über 400 weiteren qualifizierten Mitarbeitern angeschlossen.

Die Finanzkrise hat staatliches Regulierungsversagen schonungslos offengelegt. Hierin sind sich weitgehend alle Beobachter einig. Bei der Therapie wird es schwieriger. Unmittelbar nach dem Lehman-Kollaps standen in den G-20-Ländern noch kraftvolle regulatorische Vorhaben zur Debatte. So sollten die Monopole der Ratingagenturen und Abschlussprüfer aufgebrochen, die sich als krisenverschärfend erwiesene "mark-to-market"-Bewertung entschärft und die Bewertung illiquider Assets in die Hände unabhängiger Bewerter gelegt werden. Kurzum: mehr kontinentaleuropäisches Denken sollte den Finanzmärkten zu mehr Stabilität verhelfen. Wie sieht die Situation heute aus? Die Gründung einer europäischen Ratingagentur, die auf der globalen Klaviatur mitspielen könnte, erweist sich als nicht realisierbar und verbindliche Joint Audits von großen und kleinen Abschlussprüfern wird es auch nicht geben. Beim Thema unabhängiger Bewertung illiquider Assets sieht es auf europäischer Ebene nicht besser aus.

AIFM-Umsetzung in nationales Recht als Chance oder Risiko?

Umso wichtiger ist es, dass der deutsche Gesetzgeber bei der AIFM-Umsetzung die Weichen richtig stellt. Wer stabile Immobilienmärkte "Made in Germany" für Anleger und Mieter erhalten möchte, muss deren Voraussetzungen schützen und stärken.

Hierzu zählen neben der Langfristkultur in der Immobilienfinanzierung auch die Grundsätze der Wertermittlung, wie sie in der Immobilienwertermittlungsverordnung ihren Niederschlag gefunden haben, sowie ein in allen Nutzungsarten und Größenklassen leistungsfähiges und unabhängiges deutsches Sachverständigenwesen.

Der BIIS und ein sehr großer Teil der deutschen Immobilien- und Finanzwirtschaft sowie alle Vertreter des Anlegerschutzes haben sich deshalb im laufenden Gesetzgebungsverfahren für den Erhalt des unabhängigen Sachverständigenausschusses ausgesprochen. Die AIFM-Umsetzung wird zeigen, ob der deutsche Gesetzgeber die richtige Lektion aus der Finanzkrise gelernt hat.

Grün sorgt für Leben

Die Bedeutung von Bäumen und Sträuchern für die Städte

Bundesverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau e.V.

Der Wirtschafts- und Arbeitgeberverband vertritt die Interessen des deutschen Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaues auf Bundesebene und in Europa. In seinen Landesverbänden sind über 3.450 vorwiegend kleinere und mittelständische Mitgliedsunternehmen organisiert.

Die Dienstleister sind am geschützten Signum mit dem Zusatz „Ihre Experten für Garten & Landschaft" zu erkennen. Sie planen, bauen, entwickeln und pflegen Grün- und Freianlagen aller Art im privaten, gewerblichen und öffentlichen Bereich. Zurzeit erzielen sie etwa zwei Drittel des gesamten Marktumsatzes von 6,09 Milliarden Euro (2012) in Deutschland.

Der Nutzwert von Bäumen und ihre ästhetische Bedeutung in Städten wird unterschätzt. Bäume und Sträucher werden heute als Selbstverständlichkeit wahrgenommen, aber ihre Leistung und ihr Mehrwert für das Klima ist den meisten Politikern und Stadtbewohnern gerade in großen Städten nicht bewusst. Einige Kommunen nutzen den jährlich wiederkehrenden internationalen Tages des Baumes am 25. April für öffentlichkeitswirksame Baumpflanz-aktionen, um damit den Wert des Baumes wieder in das Bewusstsein der Bevölkerung zu rücken.

Der überwiegende Teil kommt aber über Lippenbekenntnisse zur Bedeutung von Bäumen nicht hinaus. Das zeigt, wie wenig Städte und Gemeinden sich mit dem Thema Stadtgrün beschäftigen und wie niedrig der Stellenwert von urbanem Grün in den Rathäusern ist.

Bäume und Sträucher sind aber ein elementarer Bestandteil für ein besseres Stadtklima, für die Gesundheit und das Wohlbefinden. Sie reduzieren die Feinstaubbelastung, produzieren Sauerstoff und bauen Kohlendioxid ab. Durch die Wasserverdunstung kühlen und befeuchten sie die Luft und dämpfen den Wärmeinseleffekt dicht bebauter und versiegelter Oberflächen.

Eine 60-jährige Eiche in einem Stadtpark produziert beispielsweise 4.600 kg Sauerstoff im Jahr und filtert 36.000 Kubikmeter Luft pro Tag. Jedes Jahr speichert sie 3.500 kg CO_2 – das entspricht laut Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung (www.biodiversity.de) dem CO_2-Ausstoß eines Mittelklassewagens mit einer jährlichen Fahrleistung von 24.000 km.

Neben den Wirkungen für das Stadtklima erhöhen Bäume und Stadtgrün die Attraktivität von Stadtquartieren und schaffen ökonomisch und kulturell einen Mehrwert. Investitionen in Asphalt und Beton mögen bisweilen unausweichlich sein, aber Asphalt und Beton atmen nicht. Grün dagegen sorgt für Leben. Darüber müssen sich die Verantwortlichen in Politik und Verwaltung bei Investitionsentscheidungen über die Gestaltung von öffentlichen Räumen und Plätzen wieder bewusst werden.

LEG-Preis 2012 „KLIMA WANDELT STADT“

Mit Zukunftsthemen Nachwuchs fördern

Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften e.V.

Die Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften sind Experten für Stadtentwicklung, Stadterneuerung und Konversion sowie für Handlungs- und Planungskonzepte, Beteiligungsmanagement und Prozesssteuerung. Sie stehen Ländern, Kommunen und Privaten als Partner und Dienstleister zur Seite.

Die BVLEG engagiert sich als Mitglied im ZIA durch die federführende Ausrichtung des Stadtentwicklungsausschuss, in dem Stadt- und Projektentwickler zentralen Fragen wie die Optimierung von Bürgerbeteiligung in der Stadt- und Projektentwicklung sowie die Finanzierung von Stadtentwicklung erörtern.

„In Zeiten der Energiewende kann ein planerischer Wettbewerb kaum treffender überschrieben sein – KLIMA WANDELT STADT“, findet Minister Dr. Peter Ramsauer in seinem Vorwort zur Wettbewerbsdokumentation des LEG-Preises 2012.

Mit der Ausschreibung von integrierten Klimaanpassungskonzepten für drei innerstädtische Quartiere in Frankfurt am Main haben die Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften Neuland betreten. Ausdrücklich wurden Anpassungsstrategien an den Klimawandel im Rahmen einer integrierten klimagerechten Stadtentwicklung gesucht für Standorte, die bereits heute von zunehmenden Extremwetterereignissen wie der Zunahme von Hitzeereignissen betroffen sind. Hierfür gibt es bislang kaum Referenzbeispiele, auf die sich die teilnehmenden Hochschulen und Studierenden hätten beziehen können.

Die Suche nach innovativen Ideen und Lösungen für aktuelle und künftige Stadtentwicklungsaufgaben prägt seit jeher die Ausrichtung des LEG-Preises. Seit 40 Jahren schreiben die Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften alle zwei Jahre diesen Städtebaupreis aus. Der stete Wandel in den Themen, die aktuelle und künftige Aufgaben aus den Unternehmen aufgreifen, verbindet sich mit einer großen Kontinuität in der Nachwuchsförderung. Thematisch hat sich der LEG-Preis von zunächst wohnungspolitischen Themen über Konversionsthemen und Fragen der nachhaltigen Entwicklung auf städtebaulichen Brachen zu einem interdisziplinären Wettbewerb der planenden Fachdisziplinen entwickelt.

Studierende erhalten die Chance, sich an aktuellen Aufgabenstellungen aus der Praxis der Unternehmen auszuprobieren. Die Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften erhalten Impulse von den quergedachten Konzepten der weniger routinierten Köpfe. Im Ergebnis eine Win-Win-Situation im besten Sinne.

Hinzu kommt der Imagegewinn für die Bundesvereinigung der Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften und die einzelnen Mitgliedsunternehmen. Bei der Preisverleihung auf dem gemeinsamen Neujahrsempfang der BVLEG und des ZIA lobten die stadtentwicklungspolitischen Sprecher aller Fraktionen des Deutschen Bundestages die Kreativität und das Engagement der Studierenden und zeigten auf, dass der LEG-Preis auch auf bundespolitischer Ebene wahrgenommen wird.

Trend zum „Super Nukleus“

Corporate Real Estate Management, IT und Personalwesen wachsen zusammen

CoreNet Global | Central Europe Chapter

CoreNet Global (CNG)

CoreNet Global ist die weltweit führende Vereinigung von Corporate Real Estate Managern. Mit über 7.000 Mitgliedern bringt CNG Immobilienmanager zusammen, die das Spektrum von Nutzern, Projektentwicklern, Finanzierern, Bauträgern, Facility Managern bis hin zu Architekten abdecken.

Zu den Mitgliedern in den fünf weltweiten Regionen zählen sowohl Vertreter von mittleren und großen Unternehmen und Behörden, als auch Vertreter der verschiedenen Dienstleistungszweige rund um die Unternehmensimmobilie.

In Deutschland ist CNG mit dem Central Europe Chapter vertreten.

CoreNet Global (CNG), die weltweit führende Vereinigung von Corporate Real Estate (CRE) Managern, sieht für 2013 einen klaren Trend zu einem so genannten „Super Nukleus“. Damit ist eine engere Zusammenarbeit und somit auch ein größeres Zusammenwachsen zwischen den Aufgabenbereichen Immobilienmanagement, IT und Personalwesen in Unternehmen gemeint.

Dieser „Super Nukleus“ ist unabdingbar für die Zukunftsfähigkeit von Arbeitgebern, da die Arbeitswelten immer stärker als strategische Ressource von Unternehmen gelten werden. Diesen Trend hat auch die Forschungsinitiative von CoreNet Global “Corporate Real Estate 2020” beschrieben, die 2012 veröffentlicht wurde.

An der Studie haben sich 300 der weltweit bekanntesten Fortune 1.000-Unternehmen beteiligt, die ihre optimalen zukunftsorientierten Verfahrens- und Denkweisen sowie Prognosen zur Unternehmenspraxis dargestellt haben. Im Ergebnis zeigt „Corporate Real Estate 2020“, wie Corporate Real Estate (CRE) Manager und Arbeitsplatzplaner noch enger zusammen arbeiten werden, damit eine umfassende Unternehmensstrategie umgesetzt werden kann.

Nach Meinung von CNG haben Unternehmen strategische Vorteile, in denen die einzelnen Funktionen Immobilienmanagement, IT und Personalwesen entsprechend stärker zusammenarbeiten, um sich auf langfristige Herausforderungen wie veränderte Arbeitswelten und demografischer Wandel vorzubereiten. Damit werden sich auch CRE-Führungskräfte zu „Erfahrungsmanagern“ entwickeln und Mitarbeitern zukünftig einen Arbeitsplatz „à la carte“ mit einem Service-, Standort- und Support-„Menü“ anbieten.

Für Experten des Corporate Real Estate Managements wird die Aufgabenbandbreite umfangreicher und damit auch die Komplexität und die Wechselwirkungen der alltäglichen operativen und strategischen Arbeit.

Umfrageergebnisse zwingen zum sofortigen Handeln

Die Frauen in der Immobilienwirtschaft gehen in die Offensive

Frauen in der Immobilienwirtschaft e. V.

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. – gegründet 2000 als erstes fachspezifisches Netzwerk weiblicher Immobilien-Professionals – bietet engagierten berufstätigen Frauen aus der Immobilienwirtschaft die Plattform zum Fach- und Erfahrungsaustausch und zur Erweiterung des persönlichen Netzwerks. Frauen sind in der Immobilienbranche unterrepräsentiert. Wir wollen die Zahl der weiblichen Entscheidungsträgerinnen in der Branche steigern.

Acht Regionalteams bieten vor Ort Fortbildungs-Veranstaltungen und Gelegenheit zum Networking. Wir sind regelmäßig auf der Expo und der MIPIM vertreten. Jährlicher Bundeskongress ist die VISIONALE.
Der Verein hat rund 600 Mitglieder.

Auf der Expo Real 2012 haben Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. und IVG Research die Ergebnisse der ersten gemeinsamen Studie zur Arbeitswelt von Frauen in der Immobilienwirtschaft in Deutschland vorgestellt. Die Ergebnisse sollten die Branche wachrütteln. Der Frauenanteil in der Branche liegt bei fast 46 Prozent. Doch nur 9 Prozent arbeiten im Topmanagement und 24 Prozent im mittleren Management. Nur sieben Unternehmen gaben an, Frauenförderung explizit als Strategie zu verfolgen.
Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. hat 2012 eine Reihe von Maßnahmen eingeleitet, um gezielt Führungsqualitäten und Selbstbewusstsein von Frauen zu stärken: Hochschulen werden beim Auswahlverfahren für geförderte Studienplätze beraten. Damit erhalten Frauen, die ihrer Karriere durch ein berufsbegleitendes Studium einen Schub geben wollen, Unterstützung. Ende 2012 wurde das Vereinsprojekt „Mentoring“ gestartet: Frauen mit ersten Führungserfahrungen werden von erfahrenen Mentorinnen gecoacht, die bereits Karriere und Familie unter einen Hut gebracht haben. Und 2013 wird der Verein erstmals Awards für hervorragende akademische Leistungen des weiblichen Nachwuchses vergeben.

Auch in Unternehmen sollte das Thema Frauenförderung nun mit größter Priorität angegangen werden, auch wegen des demografischen Wandels. Frauenförderung muss in der Unternehmensstrategie fest verankert sein. Dazu gehören Weiterbildungsmaßnahmen speziell für Frauen, um sie für Führungs- und Managementaufgaben zu qualifizieren. Anstelle einer „Präsenzkultur“ müssen Leistungen und Ergebnissen stärker honoriert werden.
Doch damit nicht genug! Wichtig ist auch die stärkere Förderung von Frauen bei der Personalakquise. Die Ausgangsbasis hinsichtlich ihrer Qualifikation ist für Frauen und Männer gleich. Doch in der Branche fehlen bis heute spezielle Maßnahmen zur gezielten Suche nach Frauen bei Vakanzen. Auch deshalb hat der Verband für 2013 Round-Table-Gespräche über konkrete Fördermaßnahmen für Frauenkarrieren mit Personalchefs initiiert.

Frauen, die neben hervorragenden Fachkenntnissen auch den Mut zur Macht haben, verdienen jede Unterstützung. Der Benefit für die Unternehmen sind die guten unternehmerischen Ergebnisse diversifiziert besetzter Führungsteams.

Facility Management

Schlüsselrolle bei der Wertschöpfung mit Immobilien

GEFMA
German Facility Management Association

GEFMA e.V.

Seit der Verbandsgründung 1989 begleitet GEFMA die Marktentwicklung und die Marktteilnehmer im Facility Management (FM). Als führendes Netzwerk vertritt der Verband über 850 Unternehmen und Organisationen.

GEFMA steht für mehr Bekanntheit und Anerkennung von Branche und Mitarbeitern sowie mehr wirtschaftlichen und ideellen Nutzen für Kunden und Dienstleister. GEFMA ist Dach und Motor für ein einheitliches Begriffsverständnis, für marktgängige Standards und ein modernes Berufsbild des Facility Managers. Qualität und Nachhaltigkeit spielen in der Strategie des Verbandes eine entscheidende Rolle.

Das Facility Management (FM) ist von enormer Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg einer Immobilieninvestition: Es sind die Facility Manager, die auf strategischer wie operativer Ebene die Betriebsabläufe stets im Blick haben, in engem Kontakt mit dem Mieter stehen und dessen Bedürfnisse genau kennen. Je weiter die Professionalisierung in der deutschen Immobilienwirtschaft voranschreitet, desto stärker nehmen Investoren die Bedeutung des FM wahr.

Denn sowohl Eigentümer, die ihre Immobilien selbst nutzen, als auch Investoren, die Gewerbeflächen profitabel vermieten wollen, sind abhängig von der wettbewerbsfähigen Ausstattung der Gebäude und dem reibungslosen Betrieb im Alltag. Die Wertschöpfung im Immobiliengeschäft erfordert eine nachhaltig erzielbare Miete und die Wiedervermietbarkeit der Gebäude. Hier hat das FM eine Schlüsselrolle: Wo auftretende Mängel rasch behoben, die Betriebskosten laufend optimiert und die Energieeffizienz gesteigert werden, wo ferner infrastrukturelle Services wie Gebäudereinigung oder Empfangsdienste perfekt funktionieren, trägt dies zur Zufriedenheit des Immobiliennutzers und zur Wertschöpfung bei.

Das FM hat sich daher seit Mitte der 90er Jahre zu einer Schlüsselbranche in Deutschland entwickelt. Laut FM-Branchenreport des Instituts für angewandte Innovationsforschung (IAI) erwirtschaften rund vier Millionen Mitarbeiter ca. fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Damit rangiert das FM noch vor Maschinenbau oder Automobilindustrie.

Wissenschaft und Praxis des FM arbeiten kontinuierlich daran, die Qualität der FM-Services weiter zu optimieren. GEFMA hat dazu Richtlinien und unter dem Dach der Initiative „FM-Excellence“ Zertifizierungsverfahren entwickelt, die helfen, die Qualität zu verbessern und der Betreiberverantwortung gerecht zu werden. Innovative und hochwertige FM-Leistungen setzen aber partnerschaftliche Verträge voraus und die Abkehr von der rein preisgetriebenen Vergabe. Wenn Immobilieninvestoren ihren FM-Anbietern den nötigen Freiraum und die richtigen Anreize verschaffen, können die Facility Manager dazu beitragen, das Kostensenkungspotenzial über den Lebenszyklus hinweg auszuschöpfen und die Mieterzufriedenheit zu sichern.

Erfolgreiches Pilotprojekt mit wenigen Nachahmern

Der wettbewerbliche Dialog bei der Vergabe von Immobilienprojekten

GERMAN COUNCIL OF SHOPPING CENTERS

German Council of Shopping Centers e.V.

Der German Council of Shopping Centers e.V. (GCSC) ist der einzige bundesweite Interessenverband der Handelsimmobilienwirtschaft.

Die 750 Mitgliedsunternehmen der Bereiche Entwicklung und Analyse, Finanzierung, Centermanagement, Architektur, Handelsimmobilien, Einzelhändler und Marketing-Spezialisten bilden hier einen aktiven Interessenzusammenschluss als ideale Networkingbasis der Immobilien- und Handelsimmobilienakteure. Mit über 1 Million Arbeitnehmern und direkt verbundenen Dienstleistern repräsentieren die Mitgliedsunternehmen des GCSC einen bundesweit bedeutenden Wirtschaftszweig.

Autor: Dr. Johannes Grooterhorst, Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte Düsseldorf, Beirat des GCSC

In den Jahren 2008-2010 hat die Stadt Hanau das erste städtebauliche Vergabeprojekt „Wettbewerblicher Dialog Innenstadt Stadt Hanau“ durchgeführt. Im Rahmen dieses Verfahrens waren fünf Aufgaben zu lösen, u.a. die Aufwertung eines Wohnquartiers, die Errichtung eines Hotels, eines Kinos sowie die Errichtung eines Shopping Centers.

Das Verfahren war in gewisser Weise revolutionär. Bis 2007 war es üblich, dass Kommunen sich im Rahmen informeller, sog. ungeregelter Vergabeverfahren oder auch Einzelansprachen Investoren suchten, um Infrastrukturprojekte zu realisieren. Dieses Vorgehen hat 2007 das OLG Düsseldorf durch die sogenannte Ahlhorn-Entscheidung untersagt und entschieden, dass es sich bei dem Verkauf kommunaler Grundstücke mit Bauverpflichtung um vergabepflichtige Beschaffungsvorgänge der öffentlichen Hand handelt.

Bei dem Wettbewerblichen Dialog handelt es sich um eine besondere vergaberechtliche Verfahrensart (neu 2005). Der Auftraggeber kann in diesem Verfahren mit den Unternehmen Einzelheiten des Auftrages erörtern. Er kann vorsehen, dass der Dialog in verschiedenen Phasen abgewickelt wird, um die Zahl der in der jeweiligen Dialogphase zu erörternden Lösungen zu verringern. Dabei stützt er sich auf die Zuschlagskriterien, die in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen angegeben sind.

Für die Kommunen gilt, dass ein solches Verfahren einer umfassenden Vorbereitung bedarf. Sie muss nicht unerheblichen internen und externen Sachverstand auf ihre Kosten hinzuziehen. Die teilnehmenden Bieter stehen voll im Risiko. Wie der Ablauf in Hanau zeigt, sind in der Dialogphase umfangreiche städtebauliche und architektonische Lösungsvorschläge zu erarbeiten und diese mit der Vergabestelle mehrfach zu modifizieren.

Letztlich bedeutet ein solcher Dialog eine komplexe „Planung vor der Planung“. Die Stadt und die Bieter investieren hohe Vorlaufkosten und viel Prestige. Dieser Einsatz wird sich nur bei Projekten mit einer gewissen Größe und Bedeutung lohnen.

Der wettbewerbliche Dialog Hanau war seinerzeit erfolgreich. Bei anspruchsvollen Aufgaben sollten die Kommunen dieses Instrumentarium häufiger als bisher nutzen. Erfreulich ist, dass die Stadt Offenburg kürzlich den wettbewerblichen Dialog „Entwicklung Nördliche Innenstadt“ ausgelobt hat.

Berufsbilder der Immobilienbranche

Strategische Anforderungen an die Personalarbeit

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

gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.

Die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. wurde am 15. Oktober 1993 gegründet und hat derzeit rund 1.300 Mitglieder. Die Gesellschaft fördert die Forschung und Lehre in der Immobilienwirtschaft. Sie schlägt Brücken zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, schafft Standards zur Erhöhung der Markttransparenz und treibt die Professionalisierung der Branche voran.

Der Verein ist selbstlos tätig und verfolgt ausschließlich gemeinnützige Zwecke.

Der Arbeitskreis Human Resources der gif e.V. thematisiert die Personalarbeit sowie den Umgang mit den Human Resources der Unternehmen in der Immobilienwirtschaft und fördert unter Einbezug universitärer Forschungsarbeit und Perspektiven der Praxis die Diskussion vor dem Hintergrund der zu erwartenden Veränderungen im wirtschaftlichen Umfeld.

Kernaufgabe des Arbeitskreises ist die Definition und Strukturierung der vielfach unpräzise gebrauchten und definierten Berufsbezeichnungen. Ziel ist es, die Transparenz und Professionalität innerhalb der Branche zu verbessern und jungen Menschen eine Orientierung beim Einstieg in die Branche zu geben. Nicht zuletzt dienen die Berufsbilder den Personalverantwortlichen in den Unternehmen zur Strukturierung und dem Abgleich mit vorhandenen Stellenprofilen, bzw. der Erstellung neuer Profile.
Die wichtigsten Berufsprofile werden dazu anhand eines allgemeingültigen, strukturierten und praxisgerechten Leistungskatalog so festgelegt, dass dieser eine individuell zu erweiternde Richtlinie bietet.
Um die Berufsbilder zu definieren und somit voneinander abzugrenzen, wurden diese nach Aufgabenbereichen, fachlichen Kenntnissen, Qualifikationen und persönlichen Eigenschaften differenziert. Die Beurteilungskriterien der jeweiligen Gruppe wurden nach Prioritäten geordnet. Zusätzlich wurde festgelegt, ob das jeweilige Kriterium unternehmensabhängig oder eine firmenübergreifende Grundvoraussetzung des Berufsprofils ist. Als Green Paper-Fassungen werden neue Berufsbilder zunächst mit der Praxis diskutiert, um Änderungsvorschläge, Ergänzungen und Weiterentwicklungen der Profile aufzunehmen.

Aktuell stehen folgende Berufsbilder zur Verfügung:
Bau-Projektsteuerung, Corporate Real Estate Management, Facility Management, Fondsmanagement, Immobilien Asset Management, Immobilien Portfolio Management, Immobilien Property Management, Immobilienmarkt-Researcher, Immobilienmarkt-Sachverständiger/Gutachter für Immobilienwertermittlung.

Weitere Berufsbilder werden derzeit erstellt. Die Berufsbilder werden regelmäßig aktualisiert und sind unter www.gif-ev.de kostenfrei abrufbar.

Wohnungsbaupolitik muss neu justiert werden

Demografischer Wandel und Klimaschutz bestimmen die Richtung

DIE DEUTSCHE BAUINDUSTRIE
BAUEN UND SERVICES

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.

Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie umfasst als Dachverband 12 Landesverbände und 6 Fachverbände bzw. außerordentliche Mitglieder. Er repräsentiert die Interessen von 2.000 großen und mittelständischen Unternehmen der deutschen Bauindustrie. Mit über 42 Milliarden Euro erwirtschaften sie als Generalunternehmen, Spezialbauunternehmen oder Nachunternehmen knapp die Hälfte des Umsatzes im deutschen Bauhauptgewerbe. Sie beschäftigen mit 250.000 Mitarbeiter ein Drittel aller Beschäftigten im deutschen Bauhauptgewerbe.
Die Geschäftsfelder der deutschen Bauindustrie liegen vor allem im Wirtschaftsbau und im öffentlichen Bau. Sie werden kontinuierlich um industrielle Dienstleistungen, Facility Management- und/oder Betreiberleistungen (ÖPP) rund um das Bauwerk erweitert.

Das Wohnen in der Stadt wird immer attraktiver; der Zuzug hält weiter an. Unsere Ballungszentren brauchen daher modernen und ausreichenden Wohnraum. Da aber Freiflächen in Innenstadtlagen kaum noch vorhanden sind, gilt es, auch bereits vorhandene Wohnanlagen auf die Bedürfnisse von heute zuzuschneiden. Hier bieten sich die in den 70er Jahren entstandenen Großwohnsiedlungen an. Dieser Wohnraum lässt sich durch energetische Sanierung, Veränderung der Grundrisse und der Steigerung der Wohnumfeldqualität leicht modernisieren.
Die aktuelle Städtebauförderung reicht für die Städte und Gemeinden nicht aus, um diese Potenziale auszuschöpfen und die nötigen Anpassungen einzuleiten. Bereits im Stadtentwicklungsbericht 2008 wurde ein Finanzbedarf von 700 Millionen Euro jährlich festgestellt. Der Verpflichtungsrahmen liegt im Bundeshaushalt 2013 nur bei rund 430 Millionen Euro. Wir fordern daher, die Städtebauförderung zumindest auf dem Niveau von 2010 in Höhe von 535 Millionen Euro zu verstetigen, bzw. mittelfristig auf 700 Millionen Euro jährlich anzuheben.
Dabei darf man den sozialen Wohnungsbau nicht aus den Augen verlieren. Da der Bund sich im Rahmen der Föderalismusreform ab 2020 aus der sozialen Wohnraumförderung zurückzieht und den Ländern nur noch bis Ende dieses Jahres auf Basis des Entflechtungsgesetzes rund 520 Millionen Euro jährlich zur Verfügung stellt, ist in den anstehenden Gesprächen zwischen Bund und Ländern Höhe und Verwendungszweck der Förderung für die Jahre 2014 bis 2019 festzulegen.
Auch die energetische Gebäudesanierung trägt wesentlich zum Strukturwandel bei. Die Sanierungsquote des Wohnungsbestands verharrt allerdings unter einem Prozent. Um die energiepolitischen Ziele zu erreichen, müsste sie mindestens auf zwei, besser auf drei Prozent angehoben werden. Dazu gilt es, die CO_2-Gebäudesanierungsprogramme der KfW aufzustocken. Durch die Koppelung an die Einnahmen aus der Versteigerung von Treibhausgasemissionen fällt die Ausstattung der Programme mit 2,2 bis 2,5 Milliarden Euro rund eine Milliarde Euro niedriger aus als erwartet. Wir fordern daher, Klimaschutz und Energiewende wieder stabile finanzpolitische Rahmenbedingungen zu geben und die CO_2-Gebäudesanierungsprogramme auf 2,5 Milliarden Euro jährlich aufzustocken.

Neue Anforderungen an die Vermarktung von Bauprodukten in Europa

Europäische Umwelterklärungen als Orientierungshilfe

Institut Bauen und Umwelt e.V.

Institut Bauen und Umwelt e.V. (IBU)

Das Institut Bauen und Umwelt e.V. (IBU) betreibt als Hersteller-Initiative von Bauproduktherstellern ein international abgestimmtes, branchenübergreifendes Deklarationsprogramm zur Beschreibung der Umweltleistung von Bauprodukten (ISO 14025/EN 15804: Environmental Product Declarations, EPDs).

EPDs werden im IBU-System von einem unabhängigen Dritten geprüft, stellen vergleichbare, genaue und nicht-irreführende Angaben zu Umweltaspekten von Bauprodukten bereit, liefern eine wissenschaftlich fundierte Datengrundlage für die ökologische Gebäudebewertung, unterstützen Einkäufer und Anwender bei der Produktauswahl und tragen zu einer markorientierten, kontinuierlichen Verbesserung der Produkte unter Umweltaspekten bei.

Die zum 1.07.2013 vollumfänglich in Kraft tretende EU-Bauprodukten-Verordnung (BauPVO) löst die bisherige, über 20 Jahre alte Bauprodukten-Richtlinie (BPR) ab und knüpft die Vermarktung von Bauprodukten in Europa an sieben an Bauwerke gestellte Grundanforderungen (GAen).

Im Vergleich zur BPR ist in der BauPVO mit der GA Nr. 7 „Nachhaltige Nutzung der natürlichen Ressourcen“ eine neue GA hinzugekommen. Mit ihr soll eine nachhaltige Nutzung der natürlichen Ressourcen sichergestellt werden, insbesondere die Wiederverwendung oder das Recycling des Bauwerks, seiner Baustoffe und Bauteile nach dem Abriss. Ferner soll die Dauerhaftigkeit des Bauwerks und die Verwendung umweltverträglicher Rohstoffe und Sekundärbaustoffe gewährleistet werden. Über den Stand der BPR hinaus geht auch die erweiterte GA Nr. 3 „Hygiene, Gesundheit und Umweltschutz“, die erstmals auf den gesamten Lebenszyklus abstellt. Zu berücksichtigen ist nun auch die Freisetzung klimarelevanter und gefährlicher Stoffe in das Trinkwasser.
Die GAen an Bauwerke bilden die Basis für die Ausarbeitung von harmonisierten technischen Spezifikationen für Bauprodukte, in denen die wesentlichen Produktmerkmale festgelegt werden, deren Leistung vom Hersteller im Rahmen der Leistungserklärung anzugeben ist.

Die Berücksichtigung der neuen bzw. erweiterten GAen in harmonisierten technischen Spezifikationen setzt voraus, dass ein Mitgliedstaat diesbezüglich gesetzliche Anforderungen an das Bauprodukt stellt. Das ist in Bezug auf die neue GA 7 bzw. erweiterte GA 3 bislang in keinem Mitgliedstaat geschehen. Erste Gesetzesinitiativen sind aber bereits angelaufen.
Um den künftigen Aufwand so gering wie möglich zu halten, sollten sich nationale Umsetzungspläne schon heute an europäischen Normen orientieren. Die CEN-Norm für Umwelt-Produktdeklarationen (EPDs) für Bauprodukte EN 15804 bietet mit ihren 23 Umweltindikatoren einen einheitlichen, europäisch abgestimmten Rahmen, der es ermöglicht, die nachhaltige Ressourcennutzung und Umweltverträglichkeit eines Bauwerks in Hinblick auf die GAen 3 und 7 der BauPVO zu bewerten. Immerhin ist in den Erwägungsgründen zur BauPVO bereits festgelegt, dass zur Bewertung EPDs, soweit verfügbar, herangezogen werden sollten.

Mit gutem Beispiel vorangehen

Kompetente Immobilienmakler für besseren Verbraucherschutz

Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständiger e.V.

Der Immobilienverband IVD ist die Berufsorganisation und Interessenvertretung der Dienstleistungsberufe in der Immobilienwirtschaft. Der IVD nimmt für seine Mitglieder weitreichende Informations- und Beratungsaufgaben wahr.

In Streitfällen kann der Ombudsmann Immobilien im IVD angerufen werden, so dass dem Verband eine wichtige Verbraucherschutzfunktion zukommt. Im Aus- und Fortbildungsbereich arbeitet der Verband mit der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) und der Europäischen Immobilienakademie (EIA) zusammen. Auf EU-Ebene ist der IVD über die europäischen Immobilienverbände CEPI, CEI und FIABCI vernetzt.

Deutschland ist im Hinblick auf die Gesetzeslage zur Maklerausbildung Entwicklungsland. Im Ausland ist man in diesem Punkt teilweise sehr viel weiter. Oft ist die Lizenz zum Makeln an vielfältige Voraussetzungen gebunden. Diese sind indessen von Land zu Land sehr unterschiedlich. Manche Staaten verlangen von angehenden Immobilienmaklern, dass sie sich beispielsweise durch eine klar definierte Ausbildung fachlich qualifizieren. Andere Länder wiederum fordern gar einen Nachweis über den Abschluss eines fachlichen Hochschulstudiums.

In Deutschland braucht es nichts dergleichen – der Gewerbeschein genügt. Daher wundert es nicht, dass deutsche Makler bei der Berufsausübung im Ausland häufig über Probleme klagen. Ungeachtet der europäischen Liberalisierung ist die Niederlassung für deutsche Makler im Ausland weitaus schwieriger als für ausländische Makler in Deutschland.

Der Immobilienverband IVD empfiehlt als Mindestanforderung an künftige Immobilienmakler eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum/r Immobilienkaufmann/-frau. Bisher weist die Politik eine solche Forderung mit dem Verweis auf die Berufsfreiheit zurück. Aber es besteht Hoffnung; hat das Bundeswirtschaftsministerium doch den Beruf des Finanzmaklers bereits stärkeren Beschränkungen unterworfen, die seit dem 1. Januar dieses Jahres gelten. Bis auch für Immobiliendienstleister verbindliche Ausbildungsvorschriften gesetzlich verankert werden, können wir als wichtigster Maklerverband vor allem eines tun: mit gutem Beispiel vorangehen.

IVD-Mitglieder verpflichten sich bekanntermaßen freiwillig dazu, sich regelmäßig weiter zu qualifizieren. Dafür stehen das umfassende Schulungsangebot des IVD sowie das Aus- und Fortbildungsangebot inklusive ganzer Studiengänge an den dem IVD angeschlossenen Bildungseinrichtungen zur Verfügung. Dieses Angebot auszubauen und an die sich ständig ändernden Märkte und Arbeitsbedingungen anzupassen, ist eine Aufgabe, die niemals erfüllt ist. Selbst wenn die Politik eines Tages die berufspolitischen Forderungen des IVD erhört, wird das unausgesetzte Streben nach mehr Kompetenz für die Immobilie und für die Kunden als oberstes Verbandsziel erhalten bleiben.

Wissen als Hauptquelle der Produktivität

Das Innovationspotenzial von Netzwerken für Wissenschaft und Wirtschaft

IMMOEBS

IMMOEBS e.V.

IMMOEBS e.V. ist das Netzwerk ehemaliger Post-Graduate-Studierender und Masterabsolventen der Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg. Mit rund 2.400 Mitgliedern ist IMMOEBS die größte berufsorientierte Ehemaligenvereinigung der deutschen Immobilienwirtschaft.

IMMOEBS wurde 1991 von den Absolventen des ersten Jahrgangs des Kontaktstudiums Immobilienökonomie an der damaligen ebs Immobilienakademie gegründet. Das zwischenzeitlich über die deutschen Grenzen hinaus gut funktionierende Netzwerk umfasst neun regionale Arbeitskreise in Deutschland sowie Österreich und Luxemburg.

Bereits Ende der 1990er Jahre verfasste Manuel Castells, Professor für Soziologie und Stadt- und Regionalplanung an der University of California, Berkeley, mit „The Information Age“ ein Standardwerk zur Soziologie des Informationszeitalters. Er zeichnete die Entwicklung von der Industriegesellschaft zur Informationsgesellschaft auf, wobei „die Einwirkung des Wissens auf das Wissen selbst als Hauptquelle der Produktivität“ sieht. Er prägte in diesem Zusammenhang auch den Begriff der „Netzwerkgesellschaft“ und schreibt Netzwerkstrukturen, insbesondere für Wissenschaft und Wirtschaft, ein großes Innovationspotenzial zu.

Viele der identifizierten Entwicklungen treten heute immer deutlicher zu Tage – die hohe Bedeutung des „Produktionsfaktors Wissen“ und auch der Stellenwert von Netzwerken, sowohl virtueller als auch klassischer Art, ist unbestritten.

IMMOEBS e.V. verbindet den Netzwerkgedanken mit kontinuierlicher Wissensvermittlung. Für die Mitglieder, den Absolventen der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienwirtschaftslehre an der EBS Business School und der Universität Regensburg, ist der Informations- und Meinungsaustausch – gleichsam „die Einwirkung des Wissens auf das Wissen“ – ein zentrales Anliegen. Hierzu bieten die vielfältigen Aktivitäten der regionalen Arbeitskreise, wie regelmäßige Fachvorträge und -diskussionen, Exkursionen, Baustellen- und Objektbesichtigungen ideale Voraussetzungen. Überregional runden hochwertige Fach-, Englisch- und persönlichkeitsbildende Seminare sowie das jährliche, mit hochkarätigen Referenten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik besetzte ImmobilienForum das Angebot ab.

Seit seiner Gründung 1991 gilt IMMOEBS als das führende immobilienwirtschaftliche Ehemaligen-Netzwerk im deutschsprachigen Raum. Zahlreiche Mitglieder haben Führungspositionen in namhaften Unternehmen inne – ihr Anteil liegt bei über 40 Prozent. Die Förderung des Führungsnachwuchses in der Immobilienwirtschaft steht IMMOEBS in regelmäßigem Dialog mit den Alma Mater EBS Business School und Universität Regensburg, zeichnet herausragende Leistungen im Rahmen von Masterstudiengängen aus und sorgt für eine gezielte Vernetzung von Berufseinsteigern mit erfahrenen Immobilienprofessionals, die ihr Wissen an die nächste Generation weitergeben.

Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft

Nachhaltige Unternehmensführung bringt Wettbewerbsvorteile

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE®
DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.

Seit Ihrer Gründung im Herbst 2002 haben sich der ICG führende Unternehmen aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft als Firmenmitglieder angeschlossen, viele prominente Vertreter der Branche gehören ihr als persönliche Mitglieder an. Seit 2006 kooperiert die ICG eng mit dem ZIA.

Ziel des Verbandes ist es, Grundsätze einer transparenten, professionellen und nachhaltigen Unternehmensführung in der Immobilienwirtschaft zu implementieren.

Die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) steht für nachhaltige, werteorientierte Unternehmensführung, Compliance und Transparenz. Sie hat in den vergangenen Jahren entsprechende Standards entwickelt und arbeitet fortlaufend daran, diese in der Branche fest zu verankern.

Die Vorteile von gelebter Corporate Governance sind vielfältig: Gutes Compliance- und Risikomanagement, Enthaftung und Haftungsvermeidung für Unternehmensorgane, Umsetzung nationaler und internationaler Standards, Vorteile bei Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen, Erleichterungen bei Kooperation mit internationalen und Joint Venture-Partnern, guter Ruf und öffentliches Ansehen sowie Gewinnung neuer und Motivation von vorhandenen Mitarbeitern.

Hierfür hat die ICG ein eigenes Compliance- und Zertifizierungssystem entwickelt, das internationalen Standards entspricht. Es richtet sich an alle mit Immobilien befasste Unternehmen und bietet den Unternehmen neben der Risikovorsorge auch Vertrauensbildung bei Kunden und Investoren. Dieses System wurde mittlerweile in Österreich von ÖGNI (Österreichische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft) übernommen – dort sind die ersten Firmen bereits zertifiziert.

Die ICG organisiert darüber hinaus für den regelmäßige Informations- und Erfahrungsaustausch mit den Mitgliedern und der gesamten Branche neben diversen Arbeitskreisen Road Shows, Benchmark- und Best-Practice-Veranstaltungen im Bereich Corporate Governance und Compliance, wie z.B. die exklusive jährliche Spitzenveranstaltung „The German Real Estate Summit“.

Des Weiteren widmet sich die Initiative seit kurzem in der eigens hierfür gegründeten „ICG Real Estate Board Academy“ der Professionalisierung von Aufsichts- und Beiräten. Themen sind u.a. Strategie, Finanzen, Personal, Compliance, Recht und Personal in immobilienspezifischen Fallbeispielen sowie “Board Effectiveness” und die Verantwortung des Aufsichtsrates für nachhaltige, werteorientierte Unternehmensführung.

Mehr Flexibilität für bezahlbaren Wohnraum

IWS begleitet kritisch Stuttgarter Innenstadtmodell

Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V.
Verband für die Metropolregion Stuttgart

IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V.

Der IWS ist der Verband der Immobilienbranche für die Metropolregion Stuttgart. Er vertritt ihre Interessen gegenüber Politik und Verwaltung sowie anderen Verbänden, ist ihr Sprachrohr gegenüber Öffentlichkeit und Medien, organisiert Veranstaltungen, vergibt wissenschaftliche Arbeiten sowie Stipendien und stellt Serviceleistungen bereit.

Die Mitgliedsunternehmen decken die ganze Breite der Immobilienbranche ab. Der IWS verleiht alle zwei Jahre den ImmobilienAward Metropolregion Stuttgart, mit dem innovative Immobilien ausgezeichnet werden.

Im Wechsel mit dem IWS Award findet künftig alle zwei Jahre auch das IWS Zukunftsforum statt.

Im März dieses Jahres läuft die Testphase des Stuttgarter Innenstadtmodells SIM aus. Der IWS hat dieses Modell in den vergangenen zwei Jahren kritisch und konstruktiv und durch zwei Bachelorarbeiten auch wissenschaftlich begleitet. Beide Arbeiten machten deutlich, dass das Stuttgarter Modell zu statisch angelegt ist und dringend einer Korrektur bedarf.

Der IWS begrüßt SIM von der Zielausrichtung her, um neuen, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, fordert jedoch von der Stadt Stuttgart und seinem Gemeinderat eine flexiblere Handhabung, zumal die Bachelorarbeiten nachgewiesen haben, dass durch SIM insbesondere die Grundstückspreise belastet und damit neuer Wohnraum erheblich verteuert wird. In vielen Gesprächen mit den Fraktionen des Gemeinderats der Stadt Stuttgart verdeutlichte der IWS seine Haltung und erwartet von den Gesprächspartnern sachorientierte und keine ideologisch geprägten Entscheidungen, um das angestrebte Ziel mehr Wohnraum zu schaffen, vom SIM zu erreichen.

Bei seiner Arbeit setzt der IWS auf das Engagement und die Kreativität der Nachwuchskräfte für die Immobilienwirtschaft. Im vergangenen Jahr wurde dazu das IWS Zukunftsforum veranstaltet, das Professionals und Studenten zusammengeführt hat. Erstmals wurde auch das IWS Stipendium, gesponsert durch ein Mitgliedsunternehmen verliehen, um Studenten der immobilienwirtschaftlichen Studiengänge zu fördern. Die Einbindung der Hochschulen in der Region in die Arbeit des IWS ist zu einem wichtigen Element der Nachwuchsförderung geworden.

Weiterer Schwerpunkt der Arbeit des IWS wird in den kommenden Monaten die Diskussion um die Schaffung neuen Wohnraums sein. Hier liegt der IWS mit dem ZIA auf einer Linie. Aus diesem Grunde wird er in den nächsten Wochen zusammen mit dem ZIA ein Symposium organisieren, um zusammen mit der Politik und den Marktteilnehmern dieses Thema pragmatisch anzugehen und dazu Lösungen zu erarbeiten. Durch das neue Mietrechtsänderungsgesetz wurde die Schaffung von neuem und preisgünstigem Wohnraum deutlich erschwert.

Professionalisierung von Immobilienberufen

Globale Qualitätsstandards und lebenslanges Lernen

RICS Deutschland

Die RICS – The Royal Institution of Chartered Surveyors – wurde 1868 in Großbritannien gegründet und erhielt 1881 die königliche Charta. Heute ist sie der weltweit führende Berufsverband für Immobilienfachleute, der über 100.000 qualifizierte Mitglieder in 146 Ländern repräsentiert.

Die RICS Deutschland, gegründet 1993 in Frankfurt, ist einer von 18 europäischen Nationalverbänden. Von ihren 3.000 Mitgliedern haben sich bislang mehr als 1.200 zum Chartered Surveyor qualifiziert. Aufgaben der RICS Deutschland sind die Aus- und Fortbildung, die Förderung des Berufsstandes und die Wahrung von fachlichen und ethischen Standards.

Die Aus- und Fortbildung bildet einen Grundpfeiler im Leistungsspektrum der RICS. Das verbandseigene Prüfungsverfahren, das Assessment of Professional Competence (APC), setzt weltweit einheitliche Standards für die Qualifikation zum Chartered Surveyor. Für die Berufsausübung gelten hohe fachliche und ethische Standards, deren Einhaltung der Verband kontrolliert und die ständig weiterentwickelt werden. In diesem Zusammenhang spielt auch der Grundsatz des Life-Long Learning oder Continuing Professional Development (CPD) eine wichtige Rolle.
Alle professionellen Marktteilnehmer sind dazu angehalten sich kontinuierlich fortzubilden, um so die bestmöglichste Qualität von Produkten und Servicedienstleistungen für den Kunden zu gewährleisten.

Um die Professionalisierung in der Immobilienwirtschaft zu fördern, bietet die RICS mit ihren wirtschaftsethischen und fachlichen Verfahrensstandards Marktteilnehmern ein fach- und grenzüberschreitendes Repertoire an Werkzeugen, um erfolgreich, langfristig und nachhaltig am Markt tätig zu sein. Ein bereits heute branchenweit anerkannter Standard im Bereich der Immobilienbewertung ist das „RICS Red Book“, das zwischenzeitlich in mehreren Sprachen vorliegt.

Für den Maklersektor hat die RICS mit den „Real Estate Agency and Brokerage Standards“ ein Regelwerk für professionelle Makler- und Beratungsdienstleistungen geschaffen. Insbesondere vor dem Hintergrund der innerhalb Branche und Politik diskutierten Idee eines verpflichtenden Sachkundenachweises für Makler im Sinne des Verbraucherschutzes sowie der Vorgabe gewisser Regel- und Prozessnormen wie das Maklergeschäft geführt werden soll, setzt sich die RICS explizit auch in Deutschland für die Etablierung eines solchen brancheneinheitlicher Dienstleistungs- und Verfahrensstandards ein.

Auf den von der RICS ins Leben gerufenen und geprägten Foren wie RICS-Focus oder RICS-Hochschultag werden richtungsweisende Themen wie Nachhaltigkeit, Demografie, Inflation, Timing oder digitale Welt diskutiert. Die Impulse hierfür kommen aus hochkarätig besetzten Ausschüssen sowie dem ständigen Dialog mit Mitgliedern, Verbänden und politischen Gremien auf nationaler und europäischer Ebene.

Nachhaltige Stadtentwicklung

Städtebauliche Qualität erfordert ganzheitliches Denken und Kooperation

Urban Land Institute
Germany/Austria/Switzerland

Urban Land Institute (ULI)

Das Urban Land Institute (ULI) ist das weltweit führende, multidisziplinäre Forum der Immobilienwirtschaft: In einzigartiger Form vernetzt es Experten und Entscheidungsträger miteinander, um gemeinsam das Ziel zukunftsorientierter und verantwortungsvoller Gestaltung und Nutzung städtischer Räume zu verfolgen.

Das Institut fördert den gezielten Austausch von Erfahrung, Wissen und Best Practise und arbeitet kontinuierlich daran, existierende Standards zu verbessern. Dazu bietet das ULI ein breites Angebot an Diskussionsforen, Forschung, Publikationen und Councils auf lokaler und internationaler Ebene.

Gerade in krisengesteuerten Zeiten, die stark durch ökonomische Aspekte definiert werden, möchte das ULI in Erinnerung rufen, welche zukünftigen Herausforderungen die Immobilienwirtschaft beschäftigen und uns alle zum Umdenken auffordern werden. Nur wenn wir sozusagen die Zeichen der Zeit richtig deuten, werden wir es schaffen, innerhalb unserer Geschäftsfelder langfristig erfolgreich zu sein.

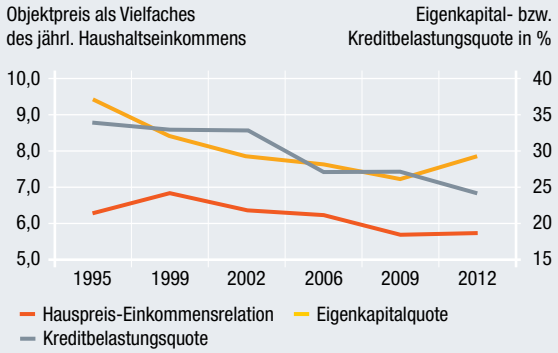
Wie der deutsche Immobilienmarkt gerade unter Beweis stellt, tragen solide, beinahe konservative, immobilienwirtschaftliche Entwicklungen maßgeblich zur wirtschaftlichen Stabilität eines Landes bei. Dabei gibt es auch hierzulande noch zahlreiche Fehlplanungen der Vergangenheit zu korrigieren und nicht selten fehlen schlichtweg die finanziellen Mittel hierzu. Diese Erkenntnis sollte allen als Motivation für einen nachhaltigen, verantwortungsvollen und zukunftsorientierten Umgang mit unseren Städten und Quartieren geben – als Raum zum Leben und Arbeiten, Investment und zivilgesellschaftliches Gefüge.

Die Schwierigkeit nachhaltiger Entwicklung liegt dabei häufig nicht in mangelndem Wissen und Erfahrung, sondern eher in der Zersplitterung innerhalb der Immobilienwirtschaft. Besonders diese Branche zeichnet sich dadurch aus, dass viele Solisten an einem Gesamtwerk arbeiten. Häufig merken Finanzierer, Entwickler, Stadtplaner, Architekten und Vertreter der öffentlichen Verwaltung erst mit zunehmender Erfahrung oder Anhand von Fehlentwicklungen, wie groß die Abhängigkeit der verschiedenen Berufsgruppen untereinander ist. Nur: Wo ganzheitliches Denken fehlt, leidet die städtebauliche Qualität. Zur allgemeinen Definition einer Branche gehören Merkmale wie eine gemeinsame Identität und gleiche Zielsetzungen. Städtebau ist Ausdruck dieses Verständnisses. Dieses Jahrhundert bietet der Immobilienwirtschaft die Chance, ein neues Bild zu prägen: Als nachhaltig, im Kontext mit der Umwelt und um das Allgemeinwohl bemüht.

Kurzum: Nachhaltiger Städtebau basiert auf Kooperation. Nur wenn wir lernen, Städte in enger Abstimmung zu planen und zu nutzen, werden wir die vorhandenen Ressourcen zum Wohle Aller voll ausschöpfen können. Für kreative Städte als Orte der Freude mit hoher Lebensqualität und soliden wirtschaftlichen Fundamenten.

Strukturen der Eigenheimfinanzierung in Deutschland 2012

Finanzierungspraxis bei selbstgenutztem Wohneigentum nach wie vor sicherheitsorientiert



VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Verband deutscher Pfandbriefbanken e.V. (vdp)

Pfandbriefbanken sind ein zentrales Bindeglied zwischen Immobilienwirtschaft und Kapitalmarkt. Die Mitgliedsinstitute des vdp gehören zu den bedeutendsten Kapitalgebern für den Wohnungs- und Gewerbebau in Deutschland.

Etwa 30 Prozent der Wohnungskredite und mehr als drei Fünftel des Kreditvolumens für gewerblich genutzte Immobilien entfallen auf vdp-Mitglieder. Ihr zentrales Refinanzierungsinstrument ist der Pfandbrief.

Der vdp ist der einzige säulenübergreifende Bankenverband und einer der fünf Spitzenverbände der „Deutschen Kreditwirtschaft".

Seit etwa zwei Jahren ist ein Anstieg der Wohnimmobilienpreise in Deutschland zu beobachten. Weil Fehlentwicklungen auf Immobilienmärkten für die Gesamtwirtschaft riskant sein können, sind ihre Finanzierungsstrukturen von besonderem Interesse.

Obwohl das Thema „Immobilienmarkt und Immobilienfinanzierung" von hoher Relevanz ist, sind Informationen zu Kosten, Finanzierungsstruktur und Kreditbelastung der Darlehensnehmer nur in begrenztem Umfang verfügbar. Der vdp hat 2012 zum zehnten Mal seit 1984 eine Erhebung zu den Finanzierungsstrukturen in der Wohneigentumsbildung durchgeführt.

In die aktuelle Untersuchung wurden Daten zu 736 Finanzierungen aus dem ersten Halbjahr 2012, die unter den Mitgliedsinstituten des vdp erhoben wurden, einbezogen. Eigentumswohnungen waren explizit nicht einbezogen. Bei den Finanzierungsstrukturen zeigten sich dabei im Vergleich zu 2009 nur moderate Veränderungen, und diese deuten auf eine nach wie vor sicherheitsorientierte Finanzierungspraxis hin. Das Verhältnis von Hauspreisen zu Einkommen hat sich nur geringfügig erhöht. Der Anteil des eingesetzten Fremdkapitals ist trotz der historisch günstigen Finanzierungsbedingungen gesunken. Die Kreditbelastungsquote ist ebenfalls zurückgegangen und hat den niedrigsten Stand seit Beginn der Erhebungen erreicht (vgl. Abbildung).

Die derzeit vorgetragene Befürchtung, dass es auf dem Markt für selbstgenutztes Wohneigentum angesichts des außerordentlich niedrigen Zinsniveaus zu Übertreibungen kommt, die mit einer zunehmenden Verschuldung und damit Belastung der Erwerber einhergeht, kann für den Eigenheimbereich als dem mit Abstand wichtigsten Segment des Wohneigentums damit nicht bestätigt werden. Im Gegenteil liegt der Schluss nahe, dass die in Deutschland übliche Finanzierungspraxis, bei der die Prüfung der Bonität der Kunden und die vorsichtige Bewertung der als Sicherheit dienenden Immobilie wesentliche Bestandteile des Kreditvergabeprozesses sind, eine stabilisierende Wirkung hat.

Zeitenwende

Geschlossene Immobilienfonds vor historischem Wandel

VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.

Der Verband Geschlossene Fonds e.V. ist die Interessenvertretung der Anbieter geschlossener Fonds in Deutschland. Er engagiert sich für langfristig stabile wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für geschlossene Fonds.

Derzeit vertritt der VGF 59 Mitglieder, darunter 37 Anbieter geschlossener Fonds und 22 Fördermitglieder. Die Mitglieder des VGF verwalten ein Investitionsvolumen von rund 127 Milliarden Euro, das entspricht 66 Prozent des Gesamtmarktes. 2012 haben die Mitglieder des Verbands Fonds mit einem Volumen von 5,1 Milliarden Euro aufgelegt.

Auch 2012 war für die Branche der geschlossenen Fonds ein herausforderndes Jahr. Das weiterhin verhaltene Anlegerinteresse wurde zusätzlich gedämpft von der sommerlichen Hängepartie um den Diskussionsentwurf zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht. Im Ergebnis kam der Markt der geschlossenen Fonds 2012 auf Nettomittelzuflüsse von 4,5 Milliarden Euro.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Interesse institutioneller Investoren an geschlossenen Fonds verstärkt. Mit 1,36 Milliarden Euro investierten sie 31 Prozent mehr als im Vorjahr (2011: 1,04 Milliarden Euro). Ebenfalls gleich geblieben ist die Bedeutung geschlossener Immobilienfonds für den Gesamtmarkt. Fonds mit Objekten im In- und Ausland warben bei Anlegern zusammen rund 2,8 Milliarden Euro Eigenkapital ein, das entspricht 62 Prozent der gesamten Nettomittelzuflüsse (2011: 53,5 Prozent).

Deutsche Immobilien auf Platz 1

Mit 2,05 Milliarden Euro entfiel der Löwenanteil des eingeworbenen Eigenkapitals auf geschlossene Immobilienfonds mit Objekten in Deutschland. Fonds mit Objekten im Ausland warben bei Anlegern rund 730 Millionen Euro ein. Das entspricht trotz leichter Rückgänge insgesamt dem Verhältnis vom Vorjahr und zeigt das anhaltende Interesse privater und institutioneller Investoren an langfristigen, indirekten Immobilienanlagen.

2013: Klarheit ist Trumpf

Hinsichtlich der Nettomittelzuflüsse erwarten wir für 2013 eine verhaltene Entwicklung. Das wird nicht an der Nachfrage liegen, im Gegenteil. Die Gründe liegen vielmehr in der Umsetzung der AIFM-Richtlinie durch die Anbieter geschlossener Fonds. Sie wirkt sich sowohl wirtschaftlich als auch organisatorisch enorm aus. Hinzu kommen die vielen noch offenen Fragen des laufenden Gesetzgebungsverfahrens.

Für eine mittelfristig positivere Entwicklung brauchen die Anbieter schnellstmöglich Klarheit über die Ausgestaltung der AIFM-Richtlinie im deutschen Recht. Insbesondere die offenen Fragen des Bestandsschutzes und der Übergangsregelungen hindern den Markt an seiner Entwicklung und verzögern die Umstellung auf die neue Gesetzeslage. Dies kann im Hinblick auf die Qualität der Produkte und den Schutz der Investoren nicht im Interesse der Politik sein.

DER VERBAND

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) ist die ordnungs- und wirtschaftspolitische Interessenvertretung der gesamten Immobilienwirtschaft.

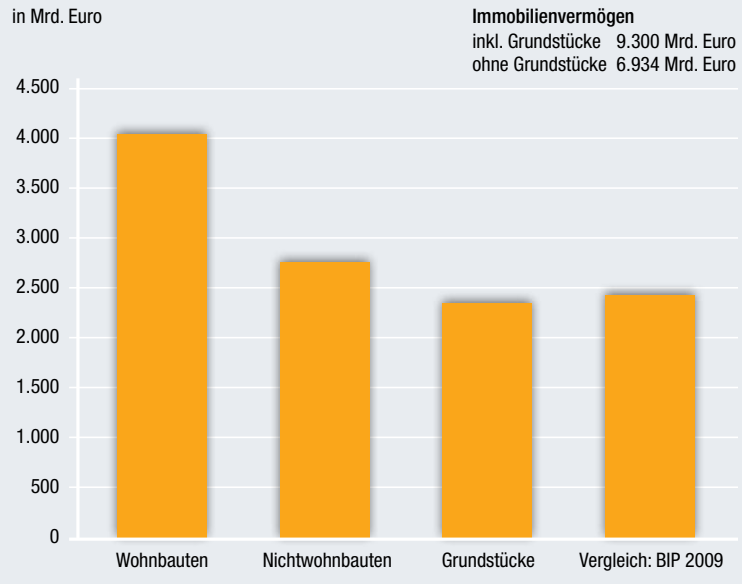
Der Verband fördert und begleitet geeignete Maßnahmen zum Erhalt und zur Verbesserung des wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und politischen Umfelds der Immobilienwirtschaft.

Der Verband

Immobilienwirtschaft

Die Immobilienwirtschaft ist eine der bedeutendsten Branchen in der deutschen Volkswirtschaft. Das Immobilienanlagevermögen erreichte im Jahr 2011 laut volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamts einen Wert von 9,5 Billionen Euro. Mit 87 Prozent sind Immobilien und Grundstücke der mit Abstand größte Teil des gesamten Anlagevermögens in Deutschland. 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: ca. 3,8 Millionen Arbeitnehmer sind in diesem Bereich beschäftigt. Dies stellt ca. 10 Prozent aller Arbeitnehmer in Deutschland dar.

WERT DER IMMOBILIEN UND GRUNDSTÜCKE IN DEUTSCHLAND



Quelle: IW Köln – Wirtschaftsfaktor Immobilien 2010

Verantwortung

Die Immobilienwirtschaft ist sich 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

„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.

- Vernetzung der Mitgliedsunternehmen
- Erstellung von Studien, Befragungen etc.
- Entwicklung von Positionen in Ausschüssen und Plattformen

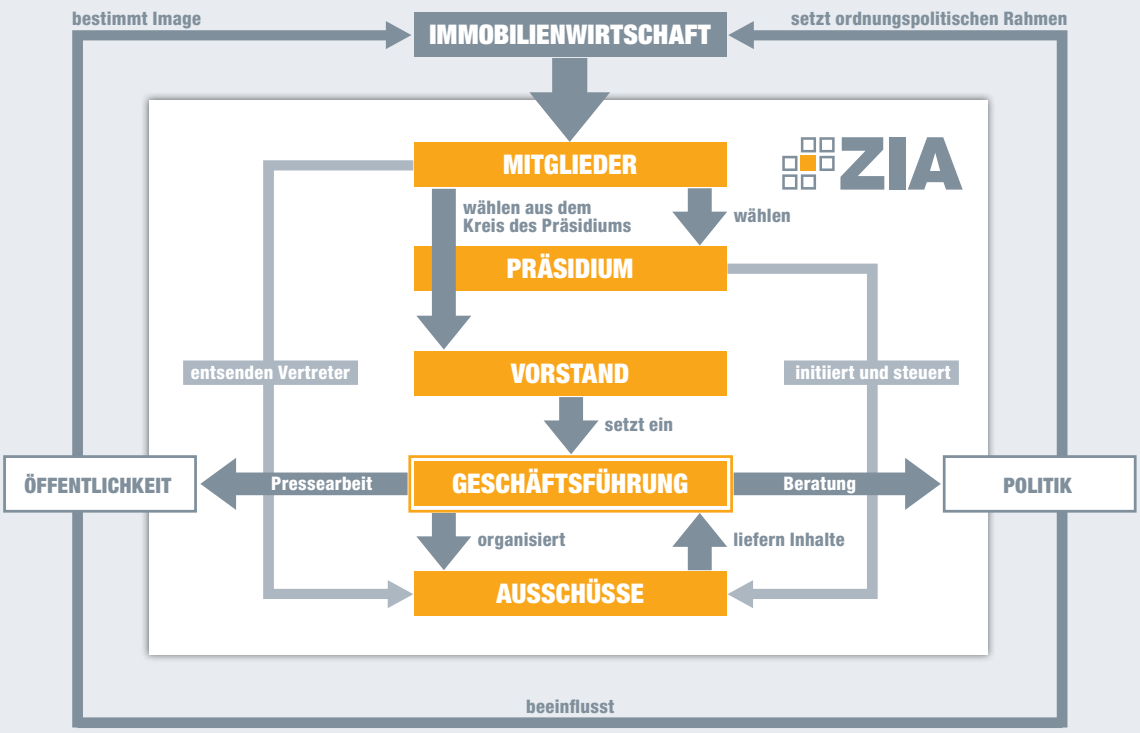
Organisation und Arbeitsweise

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 168 angewachsen darunter sind 20 Verbände. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er seinen Mitgliedern, die zu

ORGANISATION UND ARBEITSWEISE



Quelle: ZIA

Der Verband

den bedeutendsten Unternehmen und Verbänden der Immobilienwirtschaft gehören, eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).

Mitgliederversammlung

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.

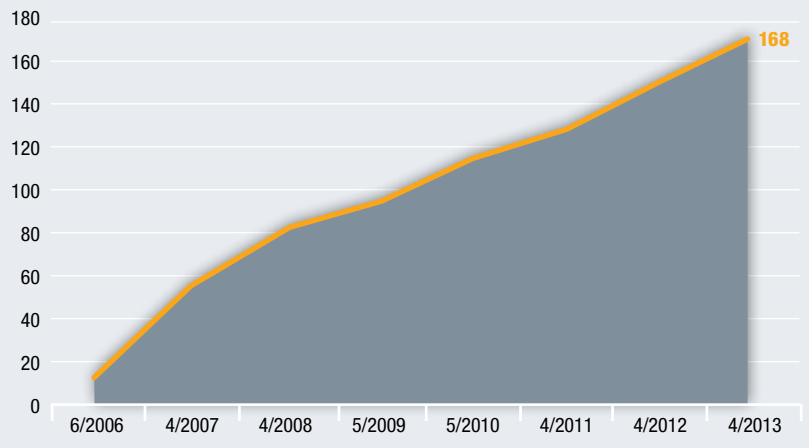
Präsidium

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.

MITGLIEDERENTWICKLUNG



Quelle: ZIA

Ausschüsse und Plattformen

Die inhaltliche Arbeit des ZIA findet in Ausschüssen und Plattformen statt, die insgesamt mit mehr als 600 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
- Europa
- Finanzierung
- Handel und Kommunales
- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
- Nachhaltigkeit Energie Umwelt
- Recht
- Stadtentwicklung
- Steuern
- Transparenz und Benchmarking

Plattformen

- Corporate Real Estate
- Hotelimmobilien
- Immobilien-Aktiengesellschaften
- Logistikimmobilien
- Wohnen

ORGANIGRAMM DES ZIA

Quelle: ZIA

Der Verband

ZIA Aktuell, immobilienmanager 4/2013

Tag der Immobilienwirtschaft 2012

Aktivitäten

Der ZIA ist für viele Verbände, Messen und Veranstalter ein zuverlässiger Partner und Unterstützer. So gibt es eine enge Zusammenarbeit auf der Quo Vadis bei der Vorstellung des vom ZIA finanzierten Frühjahrsgutachtens Immobilienwirtschaft sowie mit dem IZ Karriereforum. Aber auch bei Messen wie der Expo Real und Sponsor des gif-Immobilien-Forschungspreises oder der MIPIM mit einer Roadshow an den Ständen verschiedener deutscher Städte ist der ZIA fest eingeplanter Bestandteil.

Der Immobilienmanager Award des Magazins immobilienmanager gehört mittlerweile genauso in den Terminkalender des ZIA wie die Handelsblatt-Jahrestagung, die Cimmit, und weitere hochkarätige Veranstaltungen.

Höhepunkt ist jedes Jahr der vom ZIA organisierte und durchgeführte Tag der Immobilienwirtschaft. 2012 konnten sich die Mitglieder hier unter anderen mit den Ministern Dr. Peter Ramsauer, Philipp Rösler und Peter Altmaier austauschen. Der Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ist auch in diesem Jahr als Gastredner angekündigt. Ebenfalls zugesagt haben

Tag der Immobilienwirtschaft 2012

der Bundesminister der Finanzen Dr. Wolfgang Schäuble und Umweltminister Peter Altmaier. Auch der Kanzlerkandidat der SPD Peer Steinbrück wird als Gast erwartet.

Letztes Jahr hat der ZIA mit Erfolg einen parlamentarischen Abend zu baupolitischen Themen mit der SPD Fraktion organisiert. Weitere parlamentarische Abende sind in Planung. Bei verschiedenen Anhörungen der Ausschüsse im Bundestag war der ZIA als Sachverständiger geladen. Auch auf den wichtigsten Bundesparteitagen war der ZIA präsent.

ZIA Regional

Die Regionalvorstände des ZIA sind das Sprachrohr der Immobilienwirtschaft vor Ort. Themen wie der demografische Wandel und dessen Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt oder mit welchen Herausforderungen sich der deutsche Wohnungsmarkt im Spannungsfeld aus Investitions- Energie- und Fiskalpolitik konfrontiert sieht, 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.

Vorstand

Aufgabe des Vorstands ist die Geschäftsführung des Verbandes. Der Vorstand ist ehrenamtlich tätig und hat die Möglichkeit, eine Geschäftsführung einzusetzen.

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
Prof. Dr. Wolfgang Schäfers
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
GAGFAH GROUP
CEO

Präsidium

Das Präsidium steuert die inhaltliche Arbeit des ZIA und initiiert Ausschüsse und Arbeitsgruppen zu den einzelnen Themen.

Dr. Georg Allendorf
Deutsche Asset & Wealth Management
Alternatives and Real Assets

Klaus Beine
Buse Heberer Fromm Rechtsanwälte
Rechtsanwalt und Partner

Jan Bettink
Berlin-Hannoversche Hypothekenbank AG (Berlin Hyp)
Vorsitzender des Aufsichtsrats
Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) e.V.
Präsident

Claus-Matthias Böge
Deutsche EuroShop AG
Sprecher des Vorstands

Matthias Böning
mfi management für immobilien AG
Bevollmächtigter des Vorstands

Stefan Brendgen
Allianz Real Estate Germany GmbH
Vorsitzender der Geschäftsführung

Jean-Christophe Bretxa
METRO PROPERTIES GmbH & Co. KG
CEO

Claus-Jürgen Cohausz
Westdeutsche ImmobilienBank AG
Mitglied des Vorstands

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

Wolfgang Egger
PATRIZIA Immobilien AG
Vorstandsvorsitzender

Birger Ehrenberg
ENA Experts GmbH & Co. KG
Geschäftsführer

Andreas Engelhardt
Prelios Immobilien Management Deutschland GmbH
Geschäftsführer

Dr. Jürgen Gehb
Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA)
Sprecher des Vorstands

Günter Manuel Giehr
MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH
Geschäftsführer

Bernhard H. Hansen
CA IMMO Deutschland GmbH
Vorsitzender der Geschäftsführung

Dr. Jochen Keysberg
Bilfinger SE
Vorstandsmitglied

Ulrich Höller
DIC Asset AG
Vorsitzender des Vorstands

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

Barbara Knoflach
SEB Investment GmbH
Geschäftsführerin

Präsidium

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

Matthias Leube
AXA Investment Managers Deutschland GmbH
Geschäftsführer

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

Franz Meiers
NRW.URBAN Service GmbH
Geschäftsführer

Dr. Mathias Müller
GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH
Geschäftsführer

Rainer Nonnengässer
YOUNIQ AG
Vorstandsmitglied

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

Oliver Porr
VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.
Vorsitzender des Vorstandes

Dr. Georg Reutter
Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG
Vorsitzender des Vorstands

Rupprecht Rittweger
Investa Projektentwicklungs- und Verwaltungs GmbH
Geschäftsführer

Prof. Dr. Wolfgang Schäfers
IVG Immobilien AG
Sprecher des Vorstands

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

Martin Schramm
Generali Real Estate S.p.A.
Niederlassungsleiter

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

Dirk Tönges
TREUREAL GmbH
Geschäftsführer

Peter Tzeschlock
Drees & Sommer AG
Vorstandsmitglied

Christian Ulbrich
Jones Lang LaSalle Europe Ltd.
CEO EMEA

Dr. Hans Volkert Volckens
IVG Immobilien AG
Mitglied des Vorstands (CFO)

Dr. Marc Weinstock
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG
Sprecher der Geschäftsführung

Claus Wisser
WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG

Thomas Zinnöcker
GAGFAH GROUP
CEO

Ausschüsse

Die inhaltliche Arbeit des ZIA findet in Ausschüssen statt, die mit insgesamt über 600 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 der Bilanzierung und Bewertung von Grundstücksvermögen und spricht Empfehlungen zur Klärung der bestehenden Probleme aus.

Vorsitzender

Alexander Dexne
alstria office REIT-AG

Bildung und Forschung

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

Vorsitzende

Martina Borgmann
Kienbaum Executive Consultants GmbH
Prof. Dr. Silke Weidner
Brandenburgische Technische Universität Cottbus

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

Ulrich Höller
DIC Asset AG

Finanzierung

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

Vorsitzender

Burkhard Dallosch
Deka Immobilien GmbH

Vorsitzender

Dr. Rüdiger Mrotzek
Hamborner REIT AG

Handel und Kommunales

Der Ausschuss beschäftigt sich mit den aktuellen Entwicklungen in den Innenstädten aus der Perspektive des Handels und der Investoren.

Vorsitzende

Iris Schöberl
F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

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

Vorsitzender

Steffen Uttich
Beos AG

Nachhaltigkeit Energie 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

Ausschüsse

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

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

Franz Meiers
NRW.URBAN Service GmbH

Steuern

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

Vorsitzender

Dr. Hans Volkert Volckens
IVG Immobilien AG

Transparenz und Benchmarking

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

Vorsitzender

Dr. Georg Allendorf
Deutsche Asset & Wealth Management Alternatives and Real Assets

Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.

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

Vorstand

Vorstandsvorsitzender

Dr. Hans Volkert Volckens
IVG Immobilien AG

stellv. Vorsitzende

Bärbel Schomberg
Schomberg & Co. Real Estate Consulting GmbH

stellv. Vorsitzender

Werner Knips
Heidrick & Struggles Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Prof. Dr. Tobias Just
IREBS Immobilienakademie

Dr. Wulf Meinel
The Carlyle Group

Dr. Frank Pörschke
Jones Lang LaSalle

Jörn Stobbe
Clifford Chance

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

Vorsitzender

Thomas Glatte

CoreNet Global Inc., Chapter Central Europe

Hotelimmobilien

Vorsitzender

Matthias Niemeyer

TOGA Group

Immobilien-Aktie

Vorsitzender

Alexander Dexne

alstria office REIT-AG

Logistikimmobilien

Vorsitzender

Dr. Thomas Steinmüller

CapTen AG

Wohnen

Vorsitzender

Dr. Bernd Kottmann

GSW Immobilien AG

Geschäftsstelle

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
www.zia-deutschland.de

Büro Brüssel

ZIA
Zentraler Immobilien 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

Klaus-Peter Hesse
Geschäftsführer

Karin Barthelmes-Wehr
Referentin Corporate Governance, Corporate Social Responsibility

Carsten Rothbart
Leiter Steuer- und Finanzpolitik

Anna Stratmann
Leiterin Stadtentwicklung, Handel und Kommunales

Denis McGee
Pressesprecher

Sabine Georgi
Referentin Transparenz und Benchmarking, Finanzierung, Bilanzierung und Bewertung

Thies Grothe
Referent Nachhaltigkeit, Energie, Umwelt

Franziska Hellmer
Referentin Veranstaltungen

André Moschke
Referent Wohnen und Demografie

Christian Osthus
Referent Recht und Steuern

Nadine Rossmann
Referentin Europa

Wiebke Schroer
Referentin Research, Public Relations

Anne Seitz
Referentin Handel und Kommunales, Hotel- und Logistikimmobilien

Carolina Welter
Referentin Bildung und Forschung, Mitgliederkommunikation

Claudia Baldin
Assistentin

Ramona Barthel
Assistentin

Sabine Lawen
Assistentin

Marianne Meiß
Assistentin

Mitglieder

Mitgliedsverbände

agenda4 – nachhaltige Stadt-, Immobilien- und Gebäudeentwicklung e.V.
Wallstraße 16
10179 Berlin
Tel.: 030 / 20 21 585 15
Fax: 030 / 20 21 585 29
info@agenda4-online.de
www.agenda4-online.de

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

Bund Deutscher Architekten (BDA) e.V.
Köpenicker Str. 48/49
10179 Berlin
Tel.: 030 / 27 87 99 0
Fax: 030 / 27 87 99 15
kontakt@bda-bund.de
www.bda-architekten.de

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

CoreNet Global Inc.
Chapter Central Europe
Keibergkerkweg 14
9340 Lede
Belgien
Tel.: 030 / 88 66 90 50
centraleurope@corenetglobal.org
www.corenetglobal.org

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.
Neue Mainzer Str. 52-58 / Main Tower
60311 Frankfurt am Main
Tel.: 02 21 / 420 32 00
Fax: 02 21 / 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 / 85 02 76 0
Fax: 0228 / 85 02 76 22
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.
Mosbacher Straße 9
65187 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 23 68 10 70
Fax: 0611 / 23 68 10 75
info@gif-ev.de
www.gif-ev.de

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.
Kurfürstenstraße 129
10785 Berlin
Tel.: 030 / 212 86 0
Fax: 030 / 212 86 240
info@bauindustrie.de
www.bauindustrie.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 Sachverständiger 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.
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 58 08 67 0
Fax: 0611 / 58 08 67 20
info@immoebs.de
www.immoebs.de

Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.
Wallstraße 16
10179 Berlin
Tel.: 030 / 20 21 585 55
Fax.: 030 / 20 21 585 29
barthelmes@immo-initiative.de
www.immo-initiative.de

IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V./ Verband für die Metropolregion Stuttgart
Rotebühlplatz 23
70178 Stuttgart
Tel.: 0711 / 27 38 24 85
Fax: 0711 / 27 38 24 84
info@iws-stuttgart.de
www.iws-stuttgart.de

RICS Deutschland Ltd.
Junghofstraße 26
60311 Frankfurt
Tel.: 069 / 65 00 75 0
Fax: 069 / 65 00 75 19
ricsdeutschland@rics.org
www.ricseurope.eu/de

ULI Germany
Europa-Allee 22
60327 Frankfurt
Tel.: 069 / 60 62 71 80
Fax: 069 / 76 80 67 91 81
info@uli-germany.de
www.uli-germany.de

Mitglieder

Mitgliedsverbände

vdp Verband Deutscher Pfandbrief-banken e.V.
Georgenstraße 21
10117 Berlin
Tel.: 030 / 20 915 100
Fax: 030 / 20 915 100
vdp@pfandbrief.de
www.pfandbrief.de

VGF Verband Geschlossene Fonds e.V.
Georgenstraße 24
10117 Berlin
Tel.: 030 / 31 80 49 00
Fax: 030 / 32 30 19 79
kontakt@vgf-online.de
www.vgf-online.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

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

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 Hospitality Germany GmbH
Hans-Schwindt-Straße 2
81829 München
Tel.: 089 / 63 002 710
Fax: 089 / 63 002 703
www.accor.de

Activum SG Advisory GmbH
Chausseestraße 111
10115 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
www.allianz-realestate.com

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

Anschutz Entertainment Group
O2-Platz 1
10243 Berlin
Tel.: 030 / 20 60 70 80
info@anschutz-entertainment-group.de
www.anschutz-entertainment-group.de

ARCADIS Deutschland GmbH
Europaplatz 3
64293 Darmstadt
Tel.: 06151 / 388 0
Fax: 06151 / 388 999
info@arcadis.de
www.arcadis.de

aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Mergenthalerallee 15-21
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 / 2 41 97 0
Fax: 040 / 2 41 97 115
service@avw-gruppe.de
www.avw-gruppe.de

AXA Investment Managers Deutschland GmbH
Innere Kanalstraße 95
50823 Köln
Tel.: 069 / 900 25 0
Fax: 069 / 900 25 15990
www.axa-im.de

Bauwens GmbH & Co. KG
Gereonstr. 43-65
50670 Köln
Tel.: 0221 / 40 084 0
Fax: 0221 / 40 084 148
info@bauwens.de
www.bauwens.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

BEOS AG
Kurfürstendamm 188
10707 Berlin
Tel.: 030 / 28 00 99 0
Fax: 030 / 28 00 99 66
info@beos.net
www.beos.net

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

Bilfinger SE
Carl-Reiß-Platz 1-5
68165 Mannheim
Tel.: 0621 / 459 0
Fax: 0621/ 459 23 66
info@bilfinger.com
www.bilfinger.com

Bögner Hensel & Partner Rechtsanwälte Notare Steuerberater
Zeppelinallee 47
60487 Frankfurt/Main
Tel.: 069 / 79 405 0
Fax: 069 / 79 405 110
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

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Ellerstraße 54-56
53119 Bonn
Tel.: 0228 / 377 87 0
Fax: 0228 / 377 87 200
info@bundesimmobilien.de
www.bundesimmobilien.de

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

CA Immo Deutschland GmbH
Europa-Allee 22
60327 Frankfurt/Main
Tel.: 069 / 606 27 0
Fax: 069 / 606 27 111
www.caimmo-deutschland.de

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

Catella Real Estate AG Kapitalanlagegesellschaft
Alter Hof 5
80331 München
Tel.: 089 / 189 16 65 0
Fax: 089 / 189 16 65 66
office@catella.de
www.catella-realestate.de

CD Deutsche Eigenheim AG
Hamburger Chaussee 339
24113 Kiel
Tel.: 0431 / 666 71 0
Fax: 0431 / 666 71 299
kontakt@deutsche-eigenheim.ag
www.deutsche-eigenheim.ag

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

Commerz Real AG
Friedrichstraße 25
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 71 05 0
Fax: 0611 / 71 05 289
info@commerzreal.com
www.commerzreal.com

Corpus Sireo Holding GmbH & Co. KG
Aachener Straße 186
50931 Köln
Tel.: 0221 / 39900 0
Fax: 0221 / 39900 109
kontakt@corpussireo.com
www.corpussireo.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 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 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Ostendstraße 100 - Business Tower
90482 Nürnberg
Tel.: 0911 / 2 30 74 14
Fax: 0911 / 2 30 74 45
kontakt@deloitte.de
www.deloitte.com/de

Deutsche Annington Immobilien SE
Philippstraße 3
44803 Bochum
Tel.: 0234 / 314 0
Fax: 0234 / 314 888 4414
info@deutsche-annington.com
www.deutsche-annington.com

Deutsche Asset & Wealth Management Alternatives and Real Assets
Mainzer Landstrasse 178-190
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 / 71 70 40
Fax: 069 / 71 70 4 6909
info.germany@rreef.com
www.rreef.com

Deutsche Bank AG
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 910 00
Fax: 069 / 910 34 225
info@db.com
www.db.com

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

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

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 Genossenschafts-Hypothekenbank Aktiengesellschaft
Rosenstraße 2
20095 Hamburg
Tel.: 040 / 33 34 0
Fax: 040 / 33 34 11 11
www.dghyp.de

Deutsche Hypothekenbank AG
Georgsplatz 8
30159 Hannover
Tel.: 0511 / 3045 0
Fax: 0511 / 30 45 459
mail@deutsche-hypo.de
www.deutsche-hypo.de

Deutsche Immobilien Holding AG
Nordenhamer Str. 180
27751 Delmenhorst
Tel.: 04221 / 91 25 0
Fax: 04221 / 91 25 35
infodih@dih-ag.de
www.dih-ag.de

Deutsche Messe AG
Messegelände
30521 Hannover
Tel.: 0511 / 89 0
Fax: 0511 / 89 32 626
info@messe.de
www.messe.de

Deutsche Reihenhaus AG
Poller Kirchweg 99
51105 Köln
Tel.: 0221 / 34 03 09 0
Fax: 0221 / 34 03 09 11
info@reihenhaus.de
www.reihenhaus.de

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.: 0211 / 83 91 0
Fax: 0211 / 83 91 255
kontakt@dip-immobilien.de
www.dip-immobilien.de

Dr. Lademann & Partner Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung
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
Obere Waldplätze 13
70569 Stuttgart
Tel.: 0711 / 1317 0
Fax: 0711 / 1317 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
info.germany@dtz.com
www.dtz.com

Dussmann Service Deutschland GmbH
Friedrichstraße 90
10117 Berlin
Tel.: 030 / 20 25 0
Fax: 030 / 20 25 11 69
hotline@dussmann.de
www.dussmann.com

E&P Real Estate GmbH & Co. KG
Aachener Str. 1053-1055
50858 Köln
Tel.: 0221 / 489 01 0
Fax: 0221 / 489 01 55
info@ebertz.de
www.ebertz.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 / 7 88 07 90 0
Fax: 069 / 7 88 07 90 20
info@ena-experts.com
www.ena-experts.com

Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Mergenthalerallee 3-5
65760 Eschborn
Tel.: 06196 / 996 0
Fax: 061 96 / 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

EUREF AG
Torgauer Straße 12-15
10829 Berlin
Tel.: 030 / 26 47 67 50
Fax: 030 / 26 47 67 49
info@euref.de
www.euref.de

evoreal GmbH
Semperstraße 26
22303 Hamburg
Tel.: 040 / 28 41 044 70
Fax: 040 / 28 41 044 79
info@evoreal.de
www.evoreal.de

F&C REIT Asset Management GmbH & Co. KG
Oberanger 34-36
80331 München
Tel.: 089 / 61 46 51 51
Fax: 089 / 61 46 51 56
info@reit-europe.com
www.fandcreit.com

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

Fair Value REIT AG
Leopoldstraße 244
80807 München
Tel.: 089 / 92 92 8 15 01
Fax: 089 / 92 92 8 15 15
info@fvreit.de
www.fvreit.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

Feuring Hotelconsulting GmbH
An der Karsschanze 8
55131 Mainz
Tel.: 06131 / 98 222 98
Fax: 06131 / 98 222 2
info@feuring.com
www.feuring.com

FHH Fondshaus Hamburg Gesellschaft für Immobilienbeteiligungen mbH
An der Alster 45
20099 Hamburg
Tel.: 040 / 31 18 24 0
Fax: 040 / 31 18 24 26
info@fondshaus.de
www.fondshaus.de

FidesSecur Versicherungs- und Wirtschaftsdienst Versicherungsmakler GmbH
Carl-Wery-Straße 18
81739 München
Tel.: 089 / 219 952 0
Fax: 089 / 219 952 725
info@fidessecur.de
www.fidessecur.de

Garbe Logistic AG
Am Kaiserkai 62
20457 Hamburg
Tel.: 040 / 35 61 3 0
Fax: 040 / 35 39 93
info@garbe.de
www.garbe.de

GASAG Contracting GmbH
Litfaß-Platz 2
10178 Berlin
Tel.: 030 / 78 72 16 52
Fax: 030 / 78 72 16 53
info@gasag-contracting.de
www.gasag-contracting.de

GBW AG
Dom-Pedro-Str. 19
80637 München
Tel.: 089 / 306 17 0
info@gbw-gruppe.de
www.gbw-gruppe.de

Generali Real Estate S.p.A.
Tunisstr. 19-23
50667 Köln
Tel.: 0221/ 42 03 42 01
Fax: 0221/ 42 03 42 02
info.immobilien@generali.de
www.generali-immobilien.de

GEOSOL Gesellschaft für Solarenergie mbH
Cicerostraße 37
10709 Berlin
Tel.: 030 / 89 40 86 0
Fax: 030 / 89 40 86 11
germany@geosol.com
www.geosol.de

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

Goodman Germany GmbH
Peter-Müller-Str. 10
40468 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 49 980
info-de@goodman.com
http://de.goodman.com

Groß & Partner Grundstücks-entwicklungs mbH
Bockenheimer Landstraße 47
60325 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

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

Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH
Beim Strohhause 27
20097 Hamburg
Tel.: 040 / 28 09 52 0
Fax: 040 / 28 09 52 199
info@hamburgtrust.de
www.hamburgtrust.de

Hamburgische Immobilien Handlung GmbH
Kehrwieder 8
20457 Hamburg
Tel.: 040 / 3282 30
Fax: 040 / 3282 3100
info@hih.de
www.hih.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

HauckSchuchardt Partnergesell-schaft von Steuerberatern und Rechtsanwälten
Niedenau 61-63
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 90 55 88 0
Fax: 069 / 90 55 88 20
info@hauckschuchardt.com
www.hauckschuchardt.com

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH
Brooktorkai 22
20457 Hamburg
Tel.: 040 / 60 09 07 0
Fax: 040 / 60 09 07 499
www.hbb.de

Heidrick & Struggles Unternehmensberatung 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

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

HSH Nordbank AG
Gerhard-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg
Tel.: 040 / 33 33 0
Fax: 040 / 33 33 340 01
info@hsh-nordbank.de
www.hsh-nordbank.de

Hypothekenbank Frankfurt AG
Helfmann-Park 5
65760 Eschborn
Tel.: 069 / 25 48 0
Fax: 069 / 25 48 7 12 04
www.hypothekenbankfrankfurt.com

IC Immobilien Holding AG
Ohmstraße 4
85716 Unterschleißheim
Tel.: 089/ 55 22 7 0
Fax: 089 / 55 227 355
info@ic-group.de
www.ic-group.de

IHG InterContinental Hotels Management GmbH
Am Hauptbahnhof 6
60329 Frankfurt
Tel.: 0043 1 711 222 70
www.ihg.com

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
81678 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

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2
45131 Essen
Tel.: 0201 / 459 02
Fax: 0201 / 459 36 30
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

Jones Lang LaSalle GmbH
Wilhelm-Leuschner-Str. 78
60329 Frankfurt
Tel.: 069 / 2003 0
Fax: 069 / 2003 1001
info.germany@eu.jll.com
www.joneslanglasalle.de

KGAL GmbH & Co. KG
Tölzer Straße 15
82031 Grünwald
Tel.: 089 / 641 43 0
Fax: 089 / 641 43 150
kgal@kgal.de
www.kgal.de

Kienbaum Executive Consultants GmbH
Speditionstraße 21
40221 Düsseldorf
Tel.: 069 / 963 644 0
Fax: 069 / 963 644 44
contact@kienbaum.de
www.kienbaum.de

Kofler Energies AG
Zimmerstraße 23
10969 Berlin
Tel.: 030 / 234 58 84 0
Fax: 030 / 234 58 84 114
dialog@koflerenergies.com
www.koflerenergies.com

Kondor Wessels Holding GmbH
Kronprinzendamm 15
10711 Berlin
Tel.: 030 / 81 03 10 0
Fax: 030 / 81 03 10 911
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 31 30
hamburg@lw.com
www.lw.com

LBBW Immobilien GmbH
Fritz-Elsas-Str. 31
70174 Stuttgart
Tel.: 0711 / 21 77 0
Fax: 0711 / 21 77 300
info@lbbw-immobilien.de
www.lbbw-immobilien.de

LEG Immobilien AG
Hans-Böckler-Straße 38
40476 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 45 68 0
Fax: 0211 / 45 68 261
info@leg-nrw.de
www.leg-nrw.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

LHI Leasing GmbH
Emil-Riedl-Weg 6
82049 Pullach i. Isartal
Tel.: 089 / 51 20 0
Fax: 089 / 51 20 2000
info@lhi.de
www.lhi.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

Mace GmbH
Hamburger Allee 45
60486 Frankfurt
Tel.: 069 / 71 37 30 0
Fax: 069 / 71 37 30 22
info@macegmbh.de
www.macegmbh.de

Maritim Hotelgesellschaft mbH
Herforder Straße 2
32105 Bad Salzuflen
Tel.: 05222 / 953 0
Fax: 05222 / 953 277
info@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 PROPERTIES GmbH & Co. KG
Neumannstraße 8
40235 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 68 86 42 50
Fax: 0211 / 68 86 42 42
info@metro-properties.de
www.metro-properties.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 / 91 91 238
info@minol.com
www.minol.de

Motel One GmbH
Theatiner Straße 16
80333 München
Tel.: 089 / 66 50 25 0
Fax: 089 / 66 50 25 50
info@motel-one.com
www.motel-one.com

NAI apollo real estate GmbH & Co. KG
Grüneburgweg 2
60322 Frankfurt am Main
Tel.: 069 / 970 505 0
Fax: 069 / 970 505 5
info@nai-apollo.de
www.nai-apollo.de

Nassauische Heimstätte Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft mbH
Schaumainkai 47
60596 Frankfurt
Tel.: 069 / 60 69 0
Fax: 069 / 60 69 300
post@naheimst.de
www.naheimst.de

Olswang Germany LLP
Potsdamer Platz 1
10785 Berlin
Tel.: 030 / 700 171 100
Fax: 030 / 700 171 900
reception.germany@olswang.com
www.olswang.de

P+P Pöllath + Partners
Potsdamer Platz 5
10785 Berlin
Tel.: 030 / 253 53 0
Fax: 030 / 253 53 999
ber@pplaw.com
www.pplaw.com

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

Philips Deutschland GmbH
Lübeckertordamm 5
20099 Hamburg
Tel.: 040 / 28 99 0
Fax: 049 / 28 99 28 29
www.philips.de

Prelios Immobilien Management GmbH
Erik-Blumenfeld-Platz 27 b
22587 Hamburg
Tel.: 040 / 350 170 0
Fax: 0431/ 97 96 99 90
info.de@prelios.com
www.prelios.de

Prime Office REIT-AG
Hopfenstraße 4
80335 München
Tel.: 089 / 7 10 40 90 0
Fax: 089 / 7 10 40 90 00
info@prime-office.de
www.prime-office.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

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

PwC PricewaterhouseCoopers AG
Lise-Meitner-Straße 1
10589 Berlin
Tel.: 030 / 26 36 0
Fax: 030 / 26 36 17 49
webkontakt_anfragen@de.pwc.com
www.pwc.de

RAG Montan Immobilien GmbH
Im Welterbe 1-8
45141 Essen
Tel.: 0201 / 3 78 0
Fax: 0201 / 3 78 18 08
info@rag-montan-immobilien.de
www.rag-montan-immobilien.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

REAL I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement
Innere Wiener Straße 17
81667 München
Tel.: 089 / 48 90 82 0
Fax: 089 / 48 90 82 295
mail@realisag.de
www.realisag.de

renz solutions GmbH
Forchenweg 37
71134 Aidlingen
Tel.: 07034 / 27 96 84 0
Fax: 07034 / 27 96 84 88
info@renz-solutions.de
www.renz-solutions.de

Rödl & Partner ImmoWert GmbH Immobilienbewertungsgesellschaft
Äußere Sulzbacher Straße 100
90491 Nürnberg
Tel.: 0911 / 91 93 26 00
Fax: 0911 / 91 93 26 99
info@roedl-immowert.de
www.roedl-immowert.de

Schomberg & Co. Real Estate Consulting
Schmiedeberger Str. 26
61476 Kronberg
Tel.: 06173 / 964 75 91
info@schomberg-consulting.de
www.schomberg-consulting.de

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

Siemens Aktiengesellschaft
Wittelsbacher Platz 2
80333 München
Tel.: 089 / 636 00
Fax: 089 / 636 34242
contact@siemens.com
www.siemens.com

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

STIWA Immobilienmanagement & Consulting GmbH
Keltenring 17
82041 Oberhaching
Tel.: 089 / 666 68 10
Fax: 089 / 666 681 55
office@stiwa.de
www.stiwa.de

Sto AG
Ehrenbachstraße 1
79780 Stühlingen
Tel.: 030 / 70 79 37 100
Fax: 030 / 70 79 37 130
infoservice@stoeu.com
www.sto.de

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

TA Heimeier GmbH
Völlinghauser Weg
59597 Erwitte
Tel.: 02943 / 891 0
Fax: 02943 / 891 100
info@taheimeier.de
www.taheimeier.de

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

The Carlyle Group
Promenadeplatz 8
80333 München
Tel.: 089 / 24 44 60 0
Fax: 089 / 24 44 60 460
www.carlyle.com

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

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
Ulmenstraße 23-25
60325 Frankfurt
Tel.: 069 / 24 75 31 90
Fax: 069 / 24 75 31 910
www.treveria.com

TRINAVIS GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Cicerostraße 2
10709 Berlin
Tel.: 030 / 89 04 82 0
Fax: 030 / 89 04 82 100
info@trinavis.com
www.trinavis.com

UNDKRAUSS Baugesellschaft mbH
Gardeschützenweg 72
12203 Berlin
Tel.: 030 / 84 37 18 0
Fax: 030 / 84 37 18 48
info@undkrauss.com
www.undkrauss.com

Union Investment Real Estate GmbH
Valentinskamp 70 Emporio
20355 Hamburg
Tel.: 040 / 349 19 0
Fax: 040 / 349 19 4191
service@union-investment.de
www.realestate.union-investment.de

URS Deutschland GmbH
Siemensstr. 10
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 / 81 36 0
Fax: 06102 / 81 36 499
frankfurt_mail@urscorp.com
www.ursglobal.com/germany

Value AG
Einsteinufer 63 a
10587 Berlin
Tel.: 01801 / 825 831
Fax: 030 / 886 823 76
info@value-ag.de
www.value-ag.de

Mitglieder

Mitgliedsunternehmen

Vivawest Wohnen GmbH
Nordsternplatz 1
45899 Gelsenkirchen
Tel.: 0209 / 380 0
info@vivawest.de
www.vivawest.de

Watson, Farley & Williams LLP
Am Kaiserkai 69
20457 Hamburg
Tel.: 040 / 80 80 344 0
Fax.: 040 / 80 80 344 10
hamburginfo@wfw.com
www.wfw.com/germany

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

WIM Wiesbadener Immobilien-management GmbH
Kronprinzenstraße 28
65185 Wiesbaden
Tel.: 0611 / 1700 0
Fax: 0611 / 1700 398
info@wim-wiesbaden.de
www.wim-wiesbaden.de

WISAG Facility Service Holding GmbH & Co. KG
Kennedyallee 76
60596 Frankfurt
Tel.: 069 / 6 33 06 290
Fax: 069 / 6 33 06 203
info@wisag.de
www.wisag.de

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

Youniq AG
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt
Tel.: 069 / 24 74 72 400
Fax: 069 / 24 74 72 100
info@youniq.de
www.youniq.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

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

Realisation:
Peter Müller

Grafik und Layout:
sharksinn GmbH | www.sharksinn.com

Mitglied im BDI Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.

Redaktionsschluss:
15. April 2013

Fotos:

BMVBS/Fotograf: Frank Ossenbrink: Seite 6

CDU/CSU-Bundestagsfraktion/ Christian Doppelgatz: Seite 7

CHLietzmann: Titel, Seite 12/13, 70 l., 138 u., 139

DSK Deutsche Stadt- und Grundstücks-entwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG: Seite 59

F&C REIT Asset Management GmbH & Co KG: Seite 84

IREBS Thomas Plettenberg: Seite 25 (Foto Tobias Just)

Nassauische Heimstätte/Wohnstadt: Seite 61

NH Projektstadt: Seite 94

Norbert Weidemann, www.weidemann.info: Seite 68/69, 70 r., 132/133

NRW.URBAN: Seite 95

sharksinn GmbH: Seite 5, 77, 89, 138 o.

Stephan Baumann, www.baumannstephan.de: Seite 18

STRABAG Property and Facility Services GmbH: Seite 55, 56

Thinkstockphotos: Seite 15, 19, 26, 29, 33, 34, 37, 39, 40, 43, 45, 49, 51, 52, 75, 78, 80, 86, 88, 91, 92, 97, 98, 103, 109, 111

ZIA: Seite 64/65, 146