

Horrorszenario Forderungsverkauf?

Kritische Prüfung der Berichterstattungen

In den vergangenen Wochen ist eine seit Jahren in der Kreditwirtschaft gängige Praxis in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses gerückt: der Verkauf von Kreditforderungen. Nicht selten wird in der Berichterstattung der Eindruck erweckt, Forderungsverkäufe seien generell sehr kritisch zu sehen und für den Kreditnehmer immer mit Problemen verbunden. Die notwendige differenzierte Betrachtung bei diesem komplexen Thema findet dabei selten statt.

Ein keineswegs ehrenrühriges Hauptmotiv der Banken, Kreditforderungen zu verkaufen, ist die Entlastung des Eigenkapitals. Ausgelöst durch die Insolvenz der Herstatt-Bank 1974 wurden erstmalig mit Basel I Eigenkapitalanforderungen an Banken definiert. Hiernach sind Banken gezwungen, je nach Kreditnehmer und Besicherung bis zu 8 Prozent des Kreditbetrages mit Eigenkapital zu unterlegen. Mit Basel II werden diese Anforderungen detaillierter und differenzierter, Eigenkapital wird auch weiterhin für Banken ein knappes und teures Gut bleiben.

Möchten nun Banken ihr Neugeschäft ausweiten, können dies aber aufgrund knappen Eigenkapitals nicht, so ist der Verkauf von Kreditforderungen zweifellos eine einfachere Vorgehensweise als die Erhöhung des Eigenkapitals – gerade vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Finanzkrise. Durch diesen Forderungsverkauf nehmen Banken Risiken aus ihren Büchern und erhalten somit wieder „freies“ Eigenkapital. Nicht selten fällt dabei die Wahl auf Kreditforderungen mit geringen Margen, ein Beispiel hierfür sind Kredite an Wohnungsunternehmen. Der Grund dafür ist unverkennbar: Es ist der Versuch, mageres durch magerreicheres Geschäft zu ersetzen und die Renditen zu erhöhen – mit natürlich mehr Risiko.

In vielen Fällen erfährt der Kreditnehmer nichts von dem Forderungsverkauf.

Grund hierfür ist, dass beim sogenannten synthetischen Verkauf, bei dem nur das Ausfallrisiko einer Forderung verkauft wird, kein Wechsel in der Gläubigerposition stattfindet. Das Vertragsverhältnis zwischen Bank und Kunde bleibt unangetastet. Bei einem Ausfall des Kredits kann sich die Bank dann bei dem Käufer des Ausfallrisikos schadlos halten. Diese Form des Kreditverkaufs ist für den Kreditnehmer völlig unkritisch. Bekannte Transaktionen mit wohnungswirtschaftlichen Krediten sind beispielsweise die beiden synthetischen Verbriefungen aus dem Jahr 2005 der Eurohypo und der Nord/LB über insgesamt 2,2 Mrd. Euro. Auch die zuletzt im Februar von der HSH Nordbank durchgeführte Transaktion über 7,6 Mrd. Euro war „nur“ ein synthetischer Verkauf.

Kann also Entwarnung gegeben werden? Keinesfalls, denn es bleibt immer noch der zweite Weg, der „echte“ Forderungsverkauf, bei dem ein neuer Gläubiger Kreditgeber wird. Aufgrund der nicht eindeutigen Rechtslage benötigen Banken hierfür keine gesonderte Legitimation. Ist nicht ausdrücklich vertraglich der Forderungsverkauf ausgeschlossen, können die Banken Forderungen verkaufen. Nicht selten weisen

THEMENÜBERBLICK

Schwerpunkt Finanzen

Die optimale Zinsbindung Seite 3

Schwerpunkt Politik

Wohnen im Jahr 2008 Seite 4

Energiesparen hoch im Kurs Seite 5

Schwerpunkt Service

Zinsentwicklung inkl. Kommentar Seite 6

Preisfindung in der Gebäudeversicherung Seite 7

Versicherungen:
Neuigkeiten und Handlungsempfehlungen Seite 7

Schwerpunkt Strategie

Kommissionsbericht:
„Chancen des demographischen Wandels für die Wohnungs- und Städtepolitik“ Seite 8

Schwerpunkt Management

Vermieter als Sozialmanager? Seite 11

Schwerpunkt Dr. Klein

Dr. Klein mit erweitertem Service-Angebot Seite 12

Bitte vormerken:



Horizonte20xx

 DR. KLEIN Wohnungswirtschaftstreffen 2008

 am 24./25. November in Berlin

Banken in ihren Kreditverträgen darauf hin – verpflichtet sind sie hierzu aber nicht. Aufgrund der öffentlichen Diskussion denkt nun der Gesetzgeber über eine Gesetzesänderung nach, wohl wissend aber auch, dass er den Banken aus den oben angeführten Gründen nur schlecht den Forderungsverkauf ganz untersagen kann – zumal sich die in der Öffentlichkeit dargestellten Horrorszenarien bei einer kritischen Prüfung häufig nicht aufrechterhalten lassen.

Weiter auf Seite 2



© Rüdiger Rebmann - Fotolia.com

Eines der zurzeit populärsten Horrorszenarien ist die Übertragung der Besicherung losgelöst von der Darlehensforderung. In diesem Fall erfolgt kein Eintritt in die Sicherungsabrede. Es könnte somit einredefrei vollstreckt werden.

Einredefreie Vollstreckung

durch den Gläubiger ist dann möglich, wenn dieser die Grundschuld einredefrei erworben hat. Eine Einrede ist ein Gegenrecht, das die Durchsetzung eines Rechtes eines anderen verhindert; auch wenn das Recht selbst bestehen bleibt, ist es nicht durchsetzbar und damit zumindest vorübergehend nicht nutzbar.

Ein redefreier Erwerb bewirkt, dass es dem Schuldner versagt wird, ihm gegen den bisherigen Gläubiger und Veräußerer zustehende Gegenrechte, die Einreden, auch gegenüber dem neuen Gläubiger und Erwerber geltend zu machen: Die Einreden gehen verloren, das erworbene Recht ist einredefrei. Im Falle einer Grundschuld kann damit der Eigentümer des belasteten Grundstückes sich gegenüber dem neuen Gläubiger der Grundschuld nicht auf Einreden berufen, die ihm aus der Bestellung der Grundschuld bzw. Hypothek gegenüber dem bisherigen Gläubiger zustehen, er kann die Zwangsvollstreckung nicht abwehren.

Bei der Grundschuld ergeben sich die Einreden aus einem Vertrag zwischen Eigentümer und Gläubiger, um Regelungen für die Verwertbarkeit der Grundschuld in Abhängigkeit der durch diese gesicherten Forderung zu treffen, dieser wird meist Sicherungsabrede oder Zweckerklärung genannt.

Übertragen wird die Grundschuld durch schriftliche Abtretungserklärung und Eintragung im Grundbuch bzw. Briefübergabe bei Briefgrundschulden, §§ 1154, 1192 I BGB. Grundsätzlich bleiben zum Zeitpunkt des Übergangs bereits entstandene Einreden des Eigentümers gegenüber dem bisherigen Gläubiger auch dem neuen Gläubiger als Erwerber der Grundschuld gegenüber bestehen, § 1157 BGB.

Allerdings erwirbt der Gläubiger die Grundschuld einredefrei, wenn die Einreden (in Form der Sicherungsabrede) nicht in das Grundbuch eingetragen sind und der Erwerber wegen dieser fehlenden Eintragung gutgläubig war, §§ 1157 S. 2, 1192 I, 892 I BGB. Diese erforderliche Gutgläubigkeit wird bereits dadurch erschüttert, dass der Erwerber den Charakter als Sicherungsgrundschuld positiv kannte, wovon bei einem Erwerb einer Grundschuld von einer Bank auszugehen ist. Der Erwerber der Grundschuld wird daher die einredefreie Vollstreckung kaum durchsetzen können.

Gleichwohl ist noch kein einziger Fall bisher aufgetreten, da dieses Vorgehen rechtswidrig ist. Grundsätzlich wird es schwer vorstellbar sein, dass bei vertragsgemäßer Bedienung Darlehen

fällig gestellt werden und Zwangsmaßnahmen bezüglich der Besicherungsobjekte vorgenommen werden.

Ein wirkliches Problem kann aber bei der Prolongation der verkauften Kredite entstehen. In der Praxis haben Wohnungsunternehmen mehrere Kredite bei einer Bank. Da diese Einzelkredite in der Regel einerseits unterschiedliche Prolongationszeitpunkte haben, andererseits aber auch die Sicherheiten durch weite

einem neuen Kreditgeber Ersatzsicherheiten stellen – wenn man es denn kann.

Zum anderen kann aufgrund der weiten Zweckerklärung auch lediglich eine minderwertige Sicherheit herausgegeben werden.

Auch hier gibt es dann keine andere Möglichkeit, als den Rechtsweg zu beschreiten oder einem neuen

Kreditgeber Ersatzsicherheiten zu stellen.

Grundsätzlich kann



© Michael Möller - Fotolia.com

Zweckerklärungen für alle Kredite haften, sind nun zwei Szenarien leider nicht nur vorstellbar, sondern in der Praxis aufgetreten:

Zum einen kann der Erwerber der Forderungen die Herausgabe von Sicherheiten bei Umschuldungen, die dann aufgrund zu hoher Prolongationskonditionen vorgenommen werden sollen, mit dem Hinweis auf einen Verfall der Werthaltigkeit der Immobilien verweigern. Wie leicht dies geht, haben Wohnungsunternehmen aus den neuen Bundesländern vor einigen Jahren erfahren müssen. Um in diesem Fall Sicherheiten „freizubekommen“, kann man sich entweder auf einen langwierigen Rechtsstreit einlassen oder

man zu dieser

Thematik drei Handlungsempfehlungen geben:

lungen geben:

- Vereinbaren Sie in der Hauptsache enge Zweckerklärungen für Einzelfinanzierungen oder für größere Tranchen in sich geschlossene Sicherheitenpakete mit gleichem Zinsbindungsablauf.
- Fordern Sie Stellungnahmen oder Verzichtserklärungen Ihrer Banken zu Forderungsverkäufen an.
- Sind Sie bereits betroffen, arbeiten Sie ausschließlich mit professioneller Unterstützung – denn Ihr Gegenüber ist Vollprofi, er „lebt“ von der Gewinnmaximierung aus Forderungsverkäufen. ■

DR. KLEIN KAPITALMARKTFINANZIERUNG:

Forderungsverkauf unmöglich!

Schon heute bietet Dr. Klein Wohnungsunternehmen zum Thema Forderungsverkauf eine besondere Form der Transparenz: Bei einer Dr. Klein-Kapitalmarktfinanzierung kann sich das Wohnungsunternehmen zu jeder Zeit informieren, wer der Eigentümer der Schuldverschreibung ist. Es erhält Auskunft über die nächsten geplanten Prozessschritte und kann sich bei Interesse den regelmäßig erscheinenden Investorenreport anschauen. Diese Transparenz erhält der Kunde bei keiner Bankfinanzierung.

Neben dieser Transparenz ist aber auch ein Verkauf der Forderungen in dem Dr. Klein Modell de facto ausgeschlossen: Zwar stellt grundsätzlich eine Schuldverschreibung, die das Wohnungsunternehmen emittiert, ein fungibles (frei handelbares) Wertpapier dar.

Jedoch ist durch eine von Dr. Klein bei der Emission vereinbarte Rückkaufvereinbarung gegenüber dem Erstinvestor ein Weiterverkauf de facto ausgeschlossen. Beim Rückkauf fällt die Schuldverschreibung automatisch wieder zurück an Dr. Klein. Der Erstinvestor ist für die Lieferung des Wertpapiers seinem Abnehmer gegenüber aber verantwortlich, daher wird er von einem Weiterverkauf aufgrund für ihn nicht zu bemessender Risiken absehen. Auch die entscheidende Problematik einer weiten Zweckerklärung greift nicht, da Schuldverschreibung und Grundschuld eng verknüpft sind. Die Dr. Klein Kapitalmarktfinanzierung ist daher ein besonders einfacher Weg, dem Thema Forderungsverkauf bei gleichen Konditionen wie bei einer Bankfinanzierung aus dem Weg zugehen.

NEUE SERIE:

Zins- und Liquiditätsmanagement

Hans Peter Trampe, Vorstandsmitglied Dr. Klein & Co. AG

Mit dieser Ausgabe startet die neue Serie *Zins- und Liquiditätsmanagement in Wohnungsunternehmen*. Ziel dieser Serie ist es, Informationen und Anregungen zu diesem Thema zu geben. Dabei sollen unterschiedliche Teilaspekte und differenzierte Blickwinkel zum Nachdenken anregen. Innovative Beispiele aus der Wohnungswirtschaft werden exemplarisch vorgestellt, um einen hohen Praxisbezug zu ermöglichen. Den Start der Serie macht allerdings ein „Klassiker“: Die Frage nach der optimalen Zinsbindung.

Vor knapp drei Jahren nahmen rd. 150 Wohnungsunternehmen an einer von Dr. Klein in Auftrag gegebenen Umfrage zum Thema Finanzmanagement teil. Auf die Frage: „Welche Zinsbindung halten Sie für optimal?“ antworteten 87 Prozent mit zehn bzw. fünfzehn Jahren. Auch heute wird wohl die Antwort das gleiche eindeutige Votum für eine langfristige Zinsbindung sein.

Die optimale Zinsbindung

Neben einer „gefühlten“ Sicherheit und den Argumenten der klassischen Lehre der goldenen Bilanz- und Finanzregel gibt es auch einige praktische Gründe, die für eine langfristige Zinsbindung sprechen:

- In einem idealtypischen Fall, in dem durch eine zehnjährige Zinsbindung jedes Jahr 10 Prozent des Darlehensportfolios prolongiert werden, reduziert sich das Zinsänderungsrisiko auf eben dieses Zehntel des Darlehensportfolios.
- Viele Förderdarlehen sind ausschließlich mit zehnjähriger Zinsbindung ausgestattet.
- In Niedrigzinsphasen – seit Mitte 1997 wurde fast durchgehend ein Zinsniveau unter 6 Prozent gemessen, seit 2003 sogar unter 5 Prozent – ist es natürlich sinnvoll, sich diesen niedrigen Zins langfristig zu sichern.

Gibt es denn überhaupt Gründe, die gegen eine langfristige Zinsbindung sprechen? Die Beantwortung dieser Frage soll an einem praktischen Beispiel erfolgen: Bei einem Wohnungsunternehmen mit konstant 100 Mio. Euro Fremd-

kapital werden über einen Zeitraum von 25 Jahren zwei unterschiedliche Zinsstrategien verfolgt. In der Strategie A wird ausschließlich mit zehnjähriger Zinsbindung agiert, d.h. jedes Jahr werden 10 Prozent des Darlehensportfolios prolongiert. Die Strategie B hingegen arbeitet ausschließlich mit einjähriger Zinsbindung, d.h. das gesamte Darlehensportfolio wird jedes Jahr komplett prolongiert (s. Abb. unten).

Das Ergebnis ist verblüffend

Zwar wird in der Strategie A im Laufe der 25 Jahre der jährliche Zinsaufwand von knapp 9 Mio. Euro auf knapp 5 Mio. Euro reduziert, allerdings spart die Strategie B mit der einjährigen Zinsbindung im gesamten Betrachtungszeitraum rd. 50 Mio. Euro an Zinsaufwendungen ein. Oder anders ausgedrückt: Wenn die ersparten Zinsen zur Tilgung eingesetzt worden wären, hätte sich das Fremdkapital im Betrachtungszeitraum halbiert! Bis auf das erste Jahr sowie eine Phase zu Beginn der 90er Jahre (in dem der Vorstand von den meisten Aufsichtsräten wahrscheinlich entlassen worden wäre...) war die Strategie B der Strategie A überlegen.

Grundsätzlich sind ex post Betrachtungen natürlich immer mit Vorsicht vorzunehmen, gleichwohl sollten aber aus diesem Beispiel einige Lehren für die Zukunft gezogen werden:

1. Gewiss ist es nicht schädlich, auch zu einer genaueren Liquiditätssteuerung in einem Kreditportfolio auch kurzfristige Zinsbindungen „beizumischen“. Zinsänderungsrisiken kann man heute, anders als vor 25 Jahren, durch entsprechende Derivate wie

z.B. den Cap deutlich reduzieren. Allerdings sollte dabei auf langfristige Kreditzusagen geachtet werden, damit kein Liquiditätsrisiko entsteht.

2. Ist das Wohnungsunternehmen kein reiner Bestandhalter, sondern plant auch Veränderungen in seinem Objektportfolio durch Bestandsverkäufe, sollten unbedingt auch kurzfristige Zinsbindungen im Kreditportfolio berücksichtigt werden. So kann sichergestellt werden, dass diese zusätzlich kurzfristig zur Tilgung eingesetzt werden können.
3. Generell ist aber in der gegenwärtigen sehr niedrigen Zinsphase der Zinssatz einer langfristigen Zinsbindung immer noch so günstig, dass die Vermeidung eines Zinsänderungsrisikos höher zu bewerten ist als der Abschluss einer eventuell noch günstigeren kurzfristigen Zinsbindung. Je stärker das Zinsniveau allerdings ansteigt, desto sorgfältiger sind Zinsänderungsrisiko und der Abschluss einer eventuell noch günstigeren kurzfristigen Zinsbindung gegeneinander abzuwiegen.
4. Auch ist zu überlegen, ob nicht das gegenwärtige Zinsniveau dazu genutzt werden kann, den Verschuldungsgrad zu reduzieren. So kann mit einer Darlehenslaufzeit und Zinsbindung von 20 Jahren, bei einer ungefähren Annuität von 8 Prozent, das Darlehen vollständig getilgt werden.

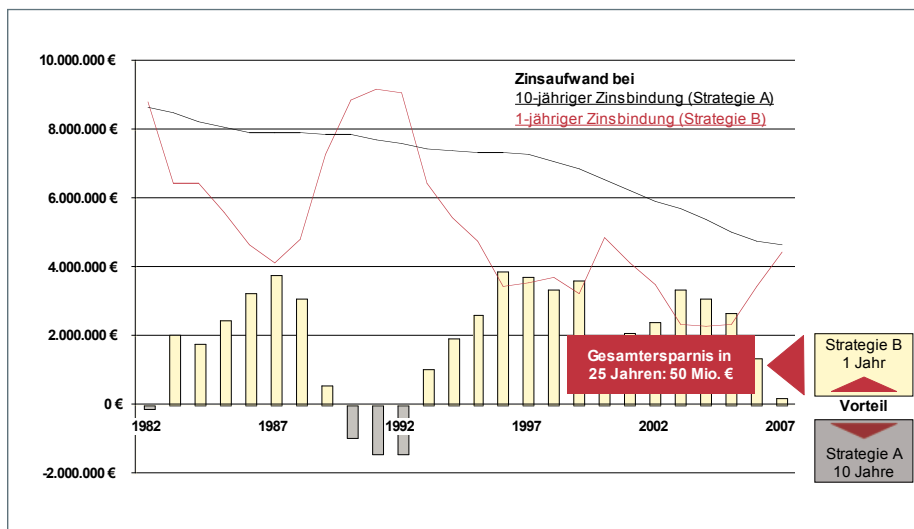
GLOSSAR

Cap:

Vereinbarung einer Zinsobergrenze auf einen bestimmten Betrag über eine festgelegte Laufzeit bei einem variablen Darlehen. Hierdurch sichert sich der Kunde ab, dass er bei steigendem Zins nie mehr als den als Cap vereinbarten Zins zahlen muss. Für die Vereinbarung eines Caps zahlt der Kunde einen Aufschlag.

Derivate:

Mit einem Derivat (lateinisch von derivare = ableiten) erwirbt man ein Recht, dessen Bewertung aus dem Preis, den Preisschwankungen und Preiserwartungen eines zugrunde liegenden Basisinstruments (z.B. Zinssätze) abgeleitet ist. Ein solches Recht kann zum Beispiel ein Zinstausch (Swap) oder eine Zinsicherung (Forward oder Cap) sein.



Für weitergehende Ausführungen oder Fragen stehen Ihnen die Dr. Klein Ansprechpartner und der Autor gerne zur Verfügung.

Tel.: 0451-1408 1200

E-Mail: firmenkunden@drklein.de

Wohnen im Jahr 2008

Eine Bestandsaufnahme / Wünsche und Forderungen an die Politik des Deutschen Mieterbundes
von Dr. Franz-Georg Rips, Präsident Deutscher Mieterbund (DMB) e.V. (gekürzt)

Das Wohnen ist in dem Namen eines Bundesministeriums abgeschafft. Das zuständige Ressort trägt den Namen Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Damit sollte offensichtlich der unbestrittenen Tatsache Rechnung getragen werden, dass die Wohnungsversorgung im engeren Sinne nicht mehr ein primäres Anliegen der Politik ist. Die meisten Teilmärkte in Deutschland haben sich so entwickelt, dass ein ausreichendes Wohnangebot vorliegt. Wohnungsengpässe in Teilregionen der Republik, insbesondere München, Stuttgart, Rhein-Main-Gebiet, Köln-Düsseldorfer Raum, Hamburg und nahezu alle Universitätsstädte, sind nicht wegzudiskutieren. Sie stehen aber nicht im Fokus der Politik. Dies gilt umso mehr, als jedenfalls der Bund mit der Föderalismusreform die wesentlichen Zuständigkeiten auf die Länder übertragen hat. Auf Bundesebene spielt das quantitative Element des Wohnens damit eine deutlich reduzierte Rolle. Umso wichtiger werden die qualitativen Fragen: Die Anpassung der Wohnungsmärkte an die demographischen Veränderungen („Wir werden weniger, älter und bunter“), die daraus abgeleitete Notwendigkeit einer ausreichenden Vorhaltung an altersgerechten und zum Teil barrierefreien Wohnungen, die Heterogenisierung des Wohnungsangebotes, die Anpassung der Wohnungsbestände und der kommunalen Infrastrukturen an die Schrumpfung der Bevölkerung, die Vorhaltung eines ausreichenden Angebots an bezahlbaren Wohnungen für einkommensschwache Haushalte, die Verhinderung weiterer Segregationen, die Stabilisierung der Wohnquartiere, usw.

In diesem Sinne ist es zutreffend, den Bereich des Wohnens nicht isoliert zu betrachten. Wohnungsfragen lassen sich nur mit einer Einbettung in viele andere Politikfelder zufriedenstellend beantworten.

Es würde hilfreich sein, wenn die Politik auch durch eine entsprechende Terminologie in der Ministeriumsbezeichnung die Bedeutung des Wohnens für die Gesellschaft insgesamt und für die Individuen aufgreifen würde. Dies gilt umso mehr, als bis zum heutigen Tage ein Recht auf Wohnen weder im Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland noch in der vorgesehenen europäischen Verfassung verankert ist.

Wer kennt in Deutschland noch die wohnungspolitischen Sprecher/innen der Bundestagsfraktionen? Welche Akzente hat die Bundesregierung für den Bereich des Wohnens gesetzt? Alle Akteure der Wohnungspolitik und der Wohnungswirtschaft dürften sich darin einig sein, dass mehr Aufmerksamkeit, mehr Initiativen, mehr Innovation geboten sind.

Immobilienwirtschaftlicher Dialog

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) hat Ende 2007 einen sogenannten „Immobilienwirtschaftlichen Dialog“ in Gang gesetzt. Es ist Ziel, „gemeinsame Interessenschwerpunkte zu identifizieren und zu bündeln“. Diese Initiative kann den Um-



Dr. Franz-Georg Rips, Präsident Deutscher Mieterbund

stand aufgreifen, dass der Immobilienbereich einer der bedeutendsten und stärksten Wirtschaftszweige überhaupt in Deutschland ist. Es gibt gute Gründe dafür, dass die Immobilienwirtschaft, die Nachfrage- ebenso wie die Angebotsseite, sich selbstbewusst und kompetent in die gesamtpolitische Verantwortung einbringt.

Der Start zu diesem neuen Forum kann jedoch nicht als gelungen angesehen werden. Der Minister blieb der Eröffnung des Dialogs fern, ein beamteter Staatssekretär war nur teilweise anwesend. Es ist kein gutes Zeichen, wenn der Gastgeber mit den Präsidenten und Hauptgeschäftsführern der Verbände und sonstigen Institutionen die Häuptlinge einlädt, selbst aber nur die Indianer zum Gespräch schickt.

Energieeinsparung und Energieeffizienz

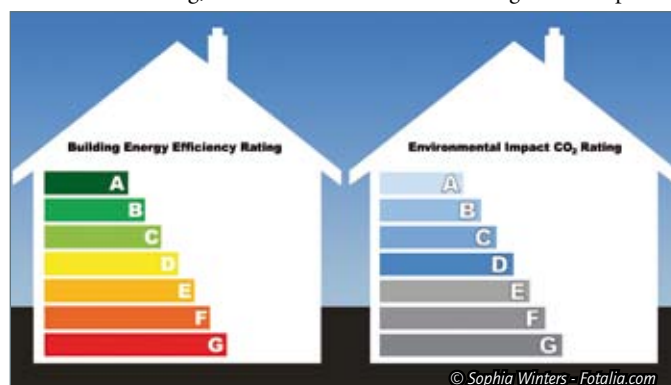
Absolut im Mittelpunkt des politischen Geschehens im Jahre 2008 stehen Klimaschutz und Erhöhung der Energieeffizienz. Dabei spielen die Wohnimmobilien eine bedeutende Rolle: Durch Verbesserung der Wärmedämmung, Modernisierung der Heizungstechnik, neue Fensteranlagen, andere Maßnahmen können die Energieverbräuche wesentlich gesenkt werden. Dies hat nicht nur einen positiven Einfluss auf die Umwelt, weil der CO²-Ausstoß reduziert wird. Dies ist auch deshalb unverzichtbar und erforderlich, weil andernfalls

die energetischen Nebenkosten des Wohnens für selbstnutzende Eigentümer wie für Mieter unbezahlbar werden. Natürlich gibt es je nach Interessenlagen sehr unterschiedliche Vorstellungen dazu, wie die energetische Ertüchtigung der Wohngebäude instrumental umgesetzt werden soll. Konsens besteht über die Richtigkeit dieser Maßnahmen, über die Notwendigkeit ordnungsrechtlicher Vorgaben, die sich konkret vor allem in einer Fortschreibung der Energieeinsparverordnung und in einem Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEG) ausdrücken werden, in der Sinnhaftigkeit massiver öffentlicher Förderung, um Anreize und Anstöße zu energieeinsparenden Investitionen zu geben, in der notwendigen Verknüpfung konkreter wohnungswirtschaftlicher Maßnahmen mit einer Gesamtstrategie (Verbesserung des Wettbewerbs auf den Energiemärkten, Öffnung der Netze, Verbesserung des Zugangs zu den Netzen, Verschärfung des Kartellrechts, etc.).

Die konkrete Instrumentendiskussion, die in den kommenden Wochen im Rahmen der Umsetzung des Programms der Bundesregierung zum Klimaschutz geführt wird, darf einige grundsätzliche Erkenntnisse nicht aus dem Auge verlieren:

1.) Die dauerhafte und massive Förderung mit öffentlichen Mitteln ist deshalb sinnvoll, weil im Bereich der Verbesserung der Heizungstechnik, des Gebäudezustandes, des verstärkten Einsatzes von erneuerbaren Energien ortsnahe Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert werden können und auch wegen der Steuergenerierung Selbstfinanzierungswirkungen eintreten. Die bisherigen Programme, z. B. im Bereich von KfW-Gebäudesanierung, können deshalb ohne volkswirtschaftlichen Schaden durchaus besser aufgepolstert werden.

2.) Der Energiebedarf und der Energieverbrauch werden sich zunehmend zu einem Auswahlkriterium bei der Anmietung und dem Kauf von Wohnimmobilien entwickeln. Sinnvolle, energiesparende Investitionen liegen deshalb im eigenen Interesse der Gebäudeeigentümer, weil sie die Immobilie dauerhaft marktfähig halten. Die Beförderung des Wettbewerbs um energetisch qualifizierte Wohnungen kann auch durch eine Verbesserung der Transparenz



bewirkt werden. Dadurch wird dem Verbraucher die Möglichkeit eingeräumt, auf der Grundlage valider Informationen über das Objekt eine Auswahlentscheidung zu treffen. Hierbei könnte die stärkere Einbeziehung der energetischen Qualität von Wohnungen in den Mietspiegel hilfreich sein.

3.) Die Explosion der Energiekosten kann durchaus einen sozialen GAU auslösen. Vor allem einkommensschwächere Haushalte werden auf Dauer nicht in der Lage sein, die hohen Energiekosten neben der Grundmiete und den sonstigen Betriebskosten zu tragen. Wir brauchen deshalb mehr als Reparaturmaßnahmen. Wir müssen insbesondere Wege finden, um die Unabhängigkeit von den Öl- und Gasgiganten auf den deutschen Wohnungsmärkten herbeizuführen. Dies bedeutet konkret, dass dezentralisierte Lösungen für Wohnungswärme und Warmwasser marktdurchdringend eingeführt werden. Und dies bedeutet, dass erneuerbare Energien, die nicht aus Russland, Norwegen oder aus anderen fernen Ländern nach Deutschland transportiert werden müssen, einen größeren Anteil an dem Energiebedarf für Wohngebäude ausfüllen. Beide Wege zu beschreiten, dürfte eine der größten Herausforderungen der (Wohnungs-)Politik in den nächsten Jahren sein.

„Wohn-Riester“

Einigkeit besteht unter den wohnungspolitischen und wohnungswirtschaftlichen Fachleuten darüber, dass die Immobilie als ein Instrument der privaten Altersvorsorge nicht diskriminiert werden darf.

Die Immobilie ist sowohl in der Form der Selbstnutzung nach Entschuldung wie auch in der Form der gesicherten Mieteinnahme durch Vermietung ein sehr geeignetes Instrument, um im Alter eine wirtschaftliche Besserstellung über

die Renten und Pensionen hinaus vorzubereiten und zu garantieren. Insoweit ist es zu begrüßen, dass sich die Große Koalition nach einem langen Klärungsprozess jetzt darauf geeinigt hat, den Bau oder Kauf eines Hauses/einer Wohnung in den Förderkatalog für die private Altersvorsorge aufzunehmen. Auch wenn noch nicht alle Einzelheiten bekannt sind, ist hier ein richtiger Anstoß gegeben worden. Dies gilt insbesondere unter dem Gesichtspunkt, dass auch der Kauf von Anteilen an einer Wohnungsgenossenschaft nach dem „Wohn-Riester“-Modell gefördert werden soll. Dies kann ein wirksamer Beitrag zu einer Stärkung des genossenschaftlichen Wohnens sein. Begrüßenswert ist schließlich auch, dass die Wohnungsbauprämie im Kontext dieser Reform für den Kauf oder den Bau einer Wohnung oder für das genossenschaftliche Wohnen zweckgebunden wird.

Gleichwohl leidet die Reformidee unter einer grundsätzlichen Schwäche: Nicht nur um den Eindruck zu vermeiden, dass die Wohn-Riester-Förderung zu einer verkappten Neuaufgabe der – richtigerweise – abgeschafften Eigenheimzulage wird, sondern auch aus zwingenden sachlichen Gründen ist es unverständlich, warum vermietetes Wohneigentum nicht in die Riester-Vorsorge aufgenommen wird. Eine Differenzierung zwischen selbstgenutztem und vermietetem Wohneigentum macht keinen Sinn und ist deshalb falsch.

Vermietetes Wohneigentum erfüllt die Anforderungen an das Produkt der privaten Altersvorsorge erst recht und in vielen Fällen sogar eher als selbstgenutztes Wohneigentum.

Dr. Franz-Georg Rips, Präsident Deutscher Mieterbund

Denn es wird sehr schwer verständlich sein, wie die Große Koalition es offensichtlich vor-

sieht, dass im Rentenalter ein fiktives Einkommen versteuert werden soll. Dagegen kann mit den Einkünften der vermieteten Wohnung in der Rentenphase ein geregeltes monatliches Zusatz Einkommen erzielt (und versteuert) werden. Dies hat mindestens den gleichen Wert wie das mietfreie Wohnen im entschuldeten Eigentum.

Anreize für Wohnungsneubau in Gebieten mit Versorgungsengpässen

Eine der offensten und spannendsten Fragen dürfte sein, ob neue Anreize für den Wohnungsneubau in Gebieten mit Versorgungsengpässen gesetzt werden müssen. Tatsache ist, wie oben bereits beschrieben: Grundsätzlich ist die Wohnungsversorgung in Deutschland quantitativ und qualitativ gut. Allerdings ergeben sich Wohnungseingänge vor allem in den Regionen, die wirtschaftlich prosperieren. Weiterhin fehlen Wohnungen in nahezu allen Universitätsstädten. Die flächendeckenden Förderungsinstrumente für den Wohnungsneubau haben wir in den letzten Jahren richtigerweise abgeschafft. Dies gilt für die Eigenheimzulage ebenso wie für die degressive Abschreibung im Mietwohnungsbau. Es gibt auch keinen Sinn, neue Instrumente einzuführen, die unabhängig von der Situation auf den Teilmärkten Anreize für Investoren setzen.

Das kreative Handeln und Denken müssen deshalb darauf ausgerichtet sein, gezielt den Wohnungsneubau in den Bedarfsgebieten zu fördern. Dies kann keine Aufgabe des Bundes sein. Allein die Regionalität der Fragestellung weist schon auf die Zuständigkeit der Länder hin. Eine Mitwirkung des Bundes kann sich allenfalls dort ergeben, wo steuerliche Anreize gesetzt werden (sollen).

Der gesamte Text ist beim Deutschen Mieterbund erhältlich.

Energiesparen hoch im Kurs

UKBS legt Zertifikate für ihre Häuser vor

„Selbst ist der Mann“ – das dachten sich die Verantwortlichen des kommunalen Wohnungsunternehmens *Ummaer Kreis-Bau- und Siedlungsgesellschaft (UKBS)*. Sie berieten sich nicht lange, sondern handelten unverzüglich, um die gesetzlich verankerte Energie-Einsparverordnung umzusetzen. „Seit einigen Tagen liegen uns nun alle Energieausweise vor“, verkündet UKBS-Geschäftsführer Matthias Fischer nicht ohne Stolz. Erstellt wurden 260 solcher Ausweise für den gesamten Häuserbestand mit rund 2.800 Wohnungen.

Seit dem 1. Oktober 2007 sind die Forderungen der neuen Energie-Einsparverordnung in Kraft. Darin wird die verbindliche Einführung von bundeseinheitlichen Energieausweisen für Bestandsgebäude geregelt, wie sie für Neubauten bereits seit 2002 verpflichtend sind. Um das Zertifikat zu erstellen, griff die UKBS getreu dem Motto „Selbst ist der Mann“ auf ihr internes „Know how“ zurück. Der haus-eigene Architekt Karl-Friedrich Meister, mit seiner weit über 20jährigen Erfahrung im Bereich des energiesparenden Bauens qualifiziert und berechtigt, Energieausweise auszustellen, prüfte alle Fakten und schloss nunmehr seine Prüfung mit aussagefähigen Ergebnissen ab.

Die Auswertung der Energieausweise ergab, dass der durchschnittliche Heizenergieverbrauch aller 2.800 UKBS-Wohnungen je Quadratmeter Wohnfläche bei rund 125 kWh pro Jahr liegt. Umgesetzt auf die Bezugsfläche nach der neuen Energie-Einsparverordnung sind das rund 104 kWh pro Quadratmeter. Architekt Meister hat bei seiner Überprüfung jedoch auch festgestellt, dass es durch das individuelle Heiz- und Lüftungsverfahren der Kunden (Mieter) zu Unterschieden kommt. „So bestehen bei gleichen Gebäuden Schwankungen im Bereich um 50 Kilowatt pro Stunde auf den Quadratmeter“, konstatiert er. UKBS-Geschäftsführer Fischer zieht ein positives Resümee: „Die aufwendigen

energetische Sanierungen der letzten Jahre haben sich ausgezahlt. Die ermittelten Werte liegen fast auf Neubau-Niveau und können als absolut gut bezeichnet werden!“ Auch in Zukunft wolle das kommunale Wohnungsunternehmen vorrangig Gebäude mit sehr hohem Energieverbrauch energetisch sanieren, kündigte Fischer an, um somit einen wesentlichen Beitrag zur Klimaverbesserung und zur Kostenersparnis zu leisten.

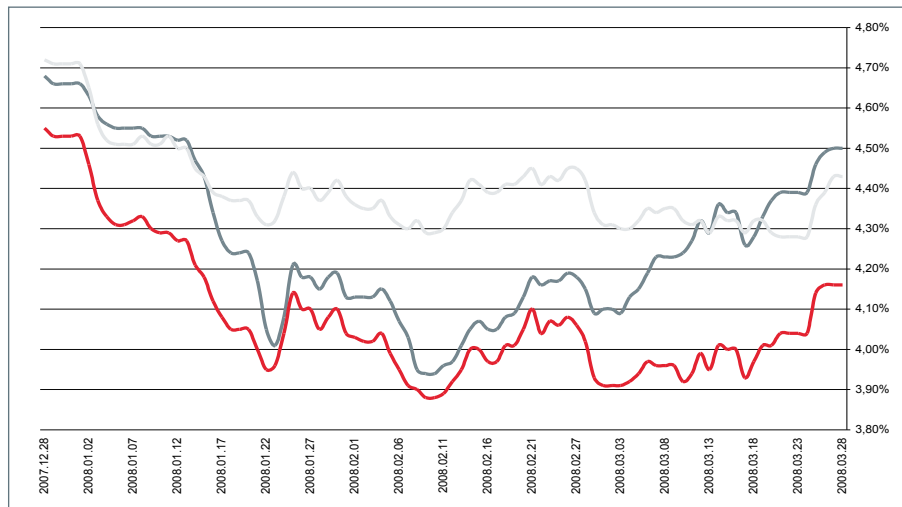
v. l. n. r.: Herr Fischer (Geschäftsführer), Herr Meister (Architekt)



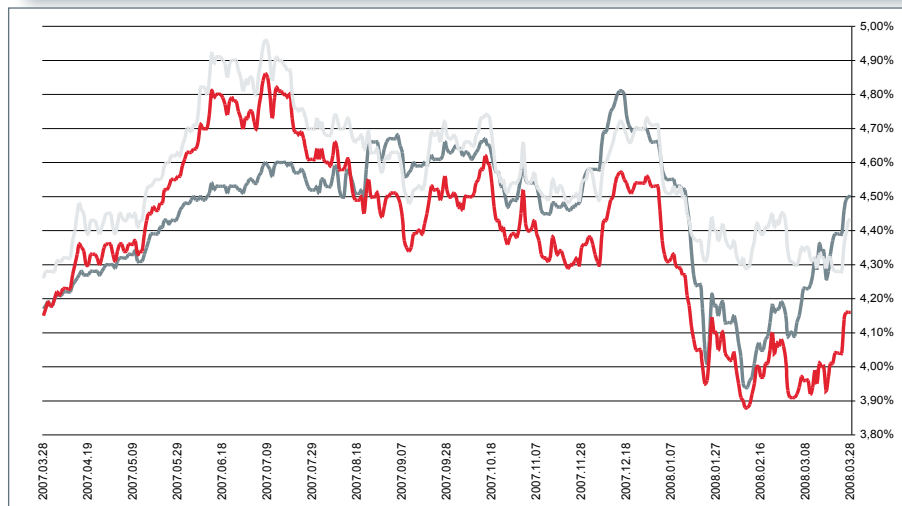
Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)

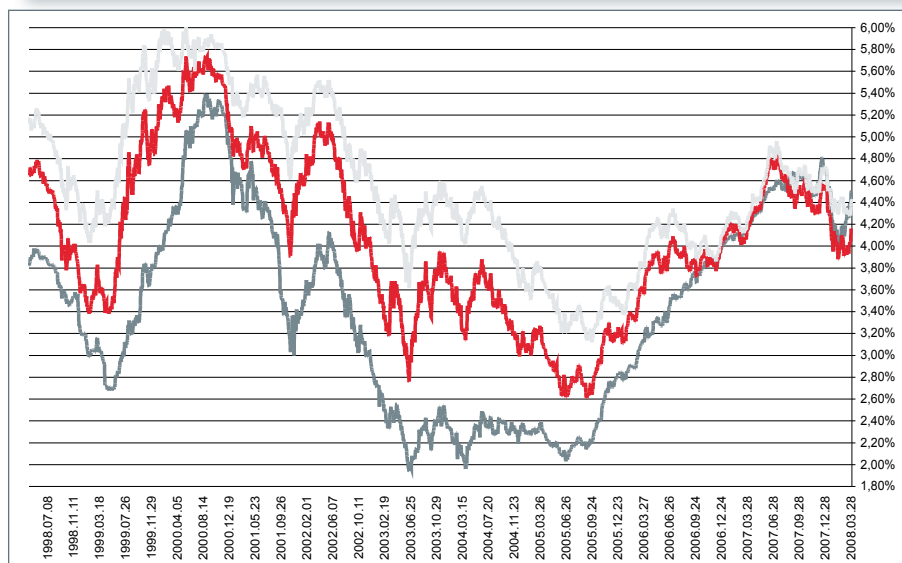
3 Monate



1 Jahr



10 Jahre



Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr

Hoch:

4,72 % (28.12.2007)
 4,55 % (28.12.2007)
 4,68 % (28.12.2007)

Tief:

4,28 % (24.03.2008)
 3,88 % (10.02.2008)
 3,94 % (10.02.2008)

Durchschnitt*:

4,40 % (4,60 %)
 4,08 % (4,43 %)
 4,27 % (4,58 %)

Hoch:

4,96 % (08.07.2007)
 4,86 % (08.07.2007)
 4,81 % (16.12.2007)

Tief:

4,26 % (28.03.2007)
 3,88 % (10.02.2008)
 3,94 % (10.02.2008)

Durchschnitt*:

4,57 % (4,51 %)
 4,39 % (4,39 %)
 4,45 % (4,39 %)

Hoch:

6,02 % (19.05.2000)
 5,74 % (22.08.2000)
 5,39 % (29.08.2000)

Tief:

3,12 % (22.09.2005)
 2,61 % (05.09.2005)
 1,94 % (16.06.2003)

Durchschnitt*:

4,54 % (4,57 %)
 4,08 % (4,09 %)
 3,34 % (3,41 %)

*) in Klammern:

Wert der Vorperiode

Zinskommentar:

Seit dem Zinshoch Mitte Dezember 2007 war bis Anfang Februar eine stark rückläufige Zinsentwicklung von bis zu 80 Basispunkten im 1-Jahresbereich auf 3,94 Prozent zu verzeichnen; mit anschließend leicht steigendem Zinsniveau. Ursachen sind hier in erster Linie die weiter sehr unsicheren Prognosen inwieweit die Folgen der weltweiten Finanzmarktkrise für Deutschland abzuschätzen sind und wann der Höhepunkt erreicht sein wird. Die derzeitige Ungewissheit auch in Bezug auf die Konjunkturdynamik spiegelt sich in den starken Schwankungen der Hypo-

thekenzinsen in immer kürzeren Zeitabständen wider. Wie bereits Mitte Dezember sind zurzeit 1-jährige Zinsbindungen teurer als 10-jährige. Die derzeitigen Finanzierungsbedingungen sind sehr gut, daher unsere Empfehlung: Sichern Sie sich die zurzeit günstigen Konditionen (unter dem Jahresdurchschnitt 2007) besonders im langfristigen Bereich. Aufgrund der bereits bei einigen Banken durchgeführten Erhöhung der Forward-Aufschläge werden besonders die Zinsen für Forward-Darlehen in Zukunft voraussichtlich teurer. ■

Die Preisfindung in der Gebäudeversicherung für Wohnungsunternehmen

„Versicherungen in der Wohnungswirtschaft“ Das Praxishandbuch für den Wohnungswirt

Im vergangenen Jahr hat der Hammonia Verlag GmbH das erste Fachbuch zum Thema „Versicherungen in der Wohnungswirtschaft“ veröffentlicht. Autor des Werkes ist Guido Raasch aus dem Hause Dr. Klein & Co. AG. In loser Folge werden ab dieser Horizonte20xx-Ausgabe einige Kapitel aus dem Buch vorgestellt. Die erste Ausgabe widmet sich der Preisfindung in der Gebäudeversicherung.

In dieser – je nach Bestandsgröße – großvolumigen Preiskategorie gibt es kein Tariffbuch aus dem sich die entsprechenden Prämien ablesen lassen. Einige Anbieter nennen zwar zu Werbezwecken ihre Konditionen und leiten diese meist von der Bestandsgröße ab, zu einer verbindlichen und seriösen Angebotsabgabe genügt diese Berechnungsgrundlage jedoch nicht. Schließlich möchte man diese umlagefähige Gebäudeversicherungsprämie nicht jedes Jahr neu verhandeln und seinen Mietern neu erklären müssen. Grundlage ist neben der Bestandsgröße immer der Schadenverlauf der vergangenen Jahre. Der Betrachtungszeitraum umfasst ca. drei bis fünf Jahre. Die „Schadenseite“ beinhaltet neben den tatsächlich gezahlten Beträgen auch die Kosten für die Schadenfeststellung (z.B. Sachverständigenkosten) und Rückstellungen für bereits gemeldete – aber noch nicht abgerechnete Scha-

denfälle. Zu der so ermittelten Summe wird gegebenenfalls noch ein Zuschlag für einen zu erwartenden Großschaden addiert und dann mittels einer individuellen Formel des Versicherers ins Verhältnis zu der Angebotsprämie gesetzt. Die von den Versicherern akzeptierte Schadenquote für eine konstante Prämie liegt zwischen 50 und 65 Prozent.

Die durchschnittliche Prämie für ein WE-Konzept liegt bei Wohnungsunternehmen in Deutschland bei ca. € 40 je WE/GE für die Deckung der Feuer, Leitungswasser und Sturmversicherung incl. konzeptbe-



dingter Einschlüsse. Umgerechnet auf ein Konzept mit einer Versicherungssumme 1914 wäre dies ein Prämiensatz von 0,38 Promille. Zum Vergleich beträgt die Prämie für ein Einfamilienhaus derzeit ca. 0,60 Promille. Basis dieser Berechnung ist eine massive Bauweise und harte Dachung für ein marktübliches Deckungskonzept, welches in der Regel nicht an den Deckungsumfang eines wohnwirtschaftlichen Deckungskonzeptes heranreicht.

Der Bereich der weiteren Elementarversicherung wird auf WE/GE-Basis mit ca. € 7 bis € 10 zusätzlich quotiert. Bei den hier genannten Prämien handelt es sich jedoch um einen Durchschnitt. In der Realität geht die Preisspanne von € 20 bis über € 100 je WE/GE. Maßgebend ist immer der Schadenverlauf der vorherigen Jahre.

Weitere Informationen zum Buch (ISBN 978-3-87292-260-1) erhalten Sie unter www.hammonia.de oder direkt beim Autor unter guido.raasch@drklein.de.

Aktuelles aus der „Welt der Versicherungen“

von Guido Raasch, Leiter Versicherungen Firmenkunden Dr. Klein & Co. AG

Jedes Jahr gibt es Neuigkeiten aus der Gesetzgebung, die entweder direkt oder auch indirekt den Versicherungsbereich vieler Unternehmen betreffen. Entsprechende Handlungsempfehlungen helfen Ihnen im Umgang mit diesen Neuerungen.

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Das AGG ist bereits im August 2006 in Kraft getreten. Hierdurch sollen vornehmlich Bewerber und Beschäftigte im Arbeitsleben vor Benachteiligungen geschützt werden. Die entsprechenden Kriterien sind das Geschlecht, die sexuelle Identität, die Rasse/ethnische Herkunft, die Religion/Weltanschauung, das Alter, die Behinderung.

Betroffene Arbeitnehmer können auf der Grundlage des Gesetzes beispielsweise Schadenersatz, Schmerzensgeld und Unterlassung erwirken. Verantwortlich für die Einhaltung der gesetzlichen Norm ist das Unternehmen als Arbeitgeber.

Handlungsempfehlung:

Fragen Sie Ihren aktuellen Haftpflichtversicherer, ob Ansprüche nach dem AGG durch Ihre Police mitversichert sind. Einige Versicherer bieten hier spezielle Produkte an.

Versicherungsvertragsgesetz (VVG)

Die Grundlage eines jeden Versicherungsvertrages war bisher das VVG aus dem Jahre 1908, welches zwar ständig geändert wurde, aber in seinen Grundzügen fast 100 Jahre bestanden

hat. Seit dem 01.01.2008 gilt nun ein neues Versicherungsvertragsgesetz, das zunächst nur für alle neu abgeschlossenen Versicherungsverträge gilt. Bis zum 01.01.2009 sollen jedoch auch die Bestandsverträge in das neue Recht überführt werden. Einige Versicherer bieten etwaige Verbesserungen bereits ab sofort an.

Nachfolgend sind die wichtigsten Veränderungen kurz aufgeführt:

- Vor Vertragsabschluss müssen alle Vertragsgrundlagen und ein Produktinformationsblatt mit den wichtigsten Eckpunkten vorliegen.
- Die Verletzung vertraglicher oder gesetzlicher Obliegenheiten hat nicht unbedingt die völlige Leistungsverweigerung des Versicherers zur Folge. Hier wird zukünftig die schwere der Obliegenheitsverletzung mit einer Quotelungsregelung unterlegt.
- Die Laufzeit der Versicherungsverträge darf maximal auf drei Jahre festgelegt werden. Danach kann der Vertrag von beiden Seiten gekündigt werden.

Handlungsempfehlung:

Fragen Sie Ihren Versicherer, ab wann die neuen Regelungen für Ihren Vertrag gelten.

Aufsichtsräte zertifiziert

Aufgrund der immer stärker werdenden Komplexität der Materie bietet nun der TÜV-Rheinland erstmalig eine Qualifizierung für Aufsichtsräte an.

Nach einer erfolgreichen Teilnahme darf fünf Jahre der Zusatz „qualifizierter Aufsichtsrat/Berater für den Mittelstand“ getragen werden.

Hintergrund sind die heute hochkomplexen Themen wie Compliance, Basel II, Technologiefolgenabschätzungen oder Innovationsstrategien. Hier müssen die Aufsichtsräte mit den Vorständen und Wirtschaftsprüfern auf Augenhöhe in die Diskussionen einsteigen.

Die Haftungsgrundlagen der Aufsichts- und Beiräte umfassen dabei gesamtschuldnerisch auch das Privatvermögen. Einige Versicherer wollen eine Zertifizierung des Aufsichtsrates mit Beitragnachlässen in der D&O-Versicherung honorieren.

Handlungsempfehlung:

Sprechen Sie Ihren D&O-Versicherer auf die bestehenden Konditionen an, wenn Ihr Aufsichtsrat zertifiziert ist.

Betriebskostenspiegel des Deutschen Mieterbundes

Der Deutsche Mieterbund gibt in seinem Betriebskostenspiegel auch die Kosten zur Sach- und Haftpflichtversicherung bekannt. Diese Kosten betragen demnach € 0,12 je m² Wohnfläche im Monat. Auf eine durchschnittliche Wohnung gerechnet ergibt dies eine jährliche Bruttoprämie von € 86,40 je WE.

Fragen an den Autor richten Sie bitte an: guido.raasch@drklein.de

Mit differenzierten Stadtentwicklungsstrategien Neuorientierung schaffen

Kommissionsbericht „Chancen des demographischen Wandels für die Wohnungs- und Städtepolitik“ veröffentlicht

Berlin – Die unter dem Dach des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (DV) arbeitende Kommission „Chancen des demographischen Wandels für die Wohnungs- und Städtepolitik“ hat ihren Abschlussbericht vorgelegt. Im Fokus der Arbeit, bei der auch Dr. Klein erneut aktiv beteiligt war, standen die Fragen, wie die Herausforderungen des demographischen Wandels zu bewältigen sind und welche Rolle die Stadtentwicklung in den kommenden 25 Jahren übernehmen wird. Stadt- und Raumplanern soll der Bericht Orientierungshilfe sein.

Die Ergebnisse des Berichtes wurden im Rahmen eines Symposiums am 01. April 2008 in Frankfurt am Main in den Räumlichkeiten der Industrie- und Handelskammer der Öffentlichkeit vorgestellt und erörtert.

Hintergründe

Um den Herausforderungen der Demographieentwicklung, der Globalisierung, der Migration und der innerdeutschen Wanderungsbewegungen begegnen zu können, steht die Stadtentwicklungspolitik in den nächsten 25 Jahren vor den größten Veränderungen seit 50 Jahren. Der Grund für eine neue Stadtentwicklungs- und Strukturpolitik liegt in einer heterogeneren Zukunftsbeschreibung Deutschlands, aber auch in der Vernetzung mit unseren europäischen Nachbarländern. Antriebskräfte einer vielschichtigeren Entwicklung sind die sich wandelnden demographischen Verhältnisse, unterschiedlichere Lebens-, Wohn- und Arbeitsbedingungen und die diesen zugrunde liegenden individuellen Wunschvorstellungen der Bürger.

„Deutschland braucht eine Neuorientierung für den Umgang mit der sich weiter ausdifferenzierenden räumlichen Entwicklung. Die Herstellung von der Gleichwertigkeit der Lebensbedingungen, verstanden als Gleichheit, wird sowohl den staatlichen Leistungsmöglichkeiten als auch der Globalisierung nicht gerecht. Es müssen differenzierte Stadtentwicklungsstrategien umgesetzt werden.“ Diese Kernforderung

stellt Rüdiger Wiechers, der Vorsitzende der Kommission in den Mittelpunkt der Handlungsempfehlungen.

Kommissionsmitglieder

Unter der Leitung von Rüdiger Wiechers, Schatzmeister Deutscher Verband, haben Partner von Bund, Ländern und Gemeinden, der Wohnungs-, Immobilien- und Finanzwirtschaft sowie der Mieter- und Grundbesitzerverbände mitgewirkt. Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung hat die Kommission aktiv begleitet. Die wissenschaftliche Begleitung erfolgte durch die Technische Universität Berlin, Institut für Stadt- und Raumplanung, unter der Leitung von Frau Professorin Pahl-Weber.

Berichtsergebnisse

1. Metropolräume müssen administrative Grenzen überschreiten:

Unter den Agglomerationsregionen ragen einzelne Räume als Leistungsträger im Standortwettbewerb heraus. Für die Gesamtregionen, d.h. für die Städte und deren Umland gemeinsam, müssen strategische Leitbilder und individuelle „Markenzeichen“ entwickelt werden.

2. Stadtentwicklung muss Grundlage für Innovation und Integration schaffen:

Auf dieser Basis müssen zielgruppengerechte Wohnungsangebote, leistungsfähige Verkehrsinfrastrukturen, hochwertige Kulturangebote und wettbewerbsfähige Dienstleistungs- sowie

Gewerbeimmobilien geschaffen werden. Leistungsträger sind für die Stadt zu rekrutieren sowie Bevölkerungsgruppen mit Migrationshintergrund zu integrieren.

3. Raumstrukturelle Unterschiede sind zu akzeptieren:

Die Anerkennung von Metropolregionen im Standortwettbewerb bedeutet nicht, „andere“ Regionen außer Acht zu lassen. Die polyzentrale Raumstruktur Deutschlands ist eine Stärke, räumliche Differenzierung ist anzuerkennen ohne Chancen abzuschneiden.

4. Handlungsdruck in gleichgerichtetes Handeln übersetzen:

Der demographische Wandel ist Trendsetter wie -verstärker. Es öffnet sich ein Zeitfenster, um Muster zu durchbrechen, in dem sektorale und räumliche Politiken gebündelt werden.

5. Schlichte Aufforderung zur Kooperation durch gezielte Anreize ersetzen:

Antworten auf die Problemstellungen erschöpfen sich in der Forderung eines integrierten Ansatzes. Es bedarf gezielter Bedingungen, die Kooperationen zu fördern. Sanktionen bei Kooperationsverweigerung sollten erlaubt sein.

6. Renaissance der Stadt fördern:

Zielgruppengerechte Angebote für Wohnen, Arbeit und Bildung sind zu konzipieren und umzusetzen. Die Chance der Wiedererfindung der Stadt beschränkt sich nicht auf Wachstumsräume.

7. Schutz und Erhalt der Stadtstruktur als Maßstab für Prioritätensetzung in Stadtgebieten:

Das Pfund der Städte ist eine intakte Struktur. Die Spielräume zur „Stadtreparatur“ werden enger werden, die Bedeutung langfristig angelegter Planung steigt. In Regionen mit Neubaubedarf ist der Bodenpolitik ein hoher Stellenwert einzuräumen.

8. Bindungswirkung integrierter Konzepte für alle beteiligten Ressorts:

Für einen Bewertungsprozess stellen die Erfahrungen mit den Stadtentwicklungskonzepten in den Stadtumbau-Ost Städten eine wertvolle Grundlage dar. Es hat sich die Notwendigkeit gezeigt, die Verbindlichkeit der Konzepte festzuschreiben.

9. Öffentliche Fördermittel bündeln und neue Finanzierungsmodelle erproben:

In neuralgischen Quartieren ist ein Flickenteppich aus Programm- und Gebietskulissen entstanden. Es ist notwendig, Fördermittel zur Vielfalt der Probleme zu kombinieren.

10. Private stärker in die Verantwortung für die Quartiersentwicklung einbinden:

Bei städtischen Erneuerungsprozessen erfüllt die Öffentliche Hand eine strategische Aufgabenstellung. Neue Strategien werden benötigt;



eine Möglichkeit sind Business/Housing Improvement Districts.

11. Vorfahrt für Bestandsentwicklung – integrierte Modernisierungsprogramme:

In vielen Regionen wird sich das „wohnungspolitische Mengenproblem“ lösen; in den wirtschaftlich prosperierenden Agglomerationsräumen ist auch weiterhin ein Neubaubedarf zu konstatieren. Der Qualifizierung des Bestandes ist Priorität einzuräumen.

12. Chancen für einen Stadtbau, der barrierearm und energetisch ausgerichtet ist:

Die neuen Bedingungen der Klimaentwicklung erfordern Anpassungen in der baulichen und räumlichen Struktur der Städte, die sich mit den demographisch bedingten Anpassungen kombinieren lassen.

13. Leistungsfähigkeit Älterer nutzen:

Der Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung erfordert eine Neuorientierung in Hinblick auf ihre Leistungsfähigkeit. Dies stellt insbesondere eine Chance für Aufgaben der Stadtentwicklung dar. Hier sind Anreizstrukturen für ehrenamtliches Engagement zu stärken.

14. Die Teilhabe an Bildung ist die Voraussetzung für Zukunftsfähigkeit:

Die Notwendigkeit der Anpassungen von Bildungsinfrastrukturen an eine sinkende Zahl von Nachfragern darf nicht zu einem „Diktat der Sparzwänge“ führen. Wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit ist in einem hohen Maße an die Bildungsexpansion geknüpft. Die in Deutschland existierende Kopplung von Bildungschancen an die Herkunft ist nicht sinnvoll. Die „Ersparnisse“ durch sinkende Nachfragerzahlen sollten dem Bildungssystem erhalten bleiben und dort vor allem zur Steigerung der Qualität eingesetzt werden. Für die Sicherung von Teilhabechancen in Schrumpfungregionen gilt es die systemimmanente „Raumblindheit“ zu überwinden sowie auch neue Infrastrukturangebote zu entwickeln.

FAZIT

Im Kern vertritt die Kommission die Auffassung, dass ein offensiver Umbau der Strukturen notwendig ist: Zum einen ist eine Konzentration der Kräfte auf Wachstumsräume („Stärken stärken“) erforderlich. Zum anderen ist eine Annahme von Wegzug und Schrumpfung mit einer Ummünzung der Tendenzen in positive Perspektiven für derartige Regionen („kreativer Umbau“) notwendig. Wichtig erscheint, die Anforderungen zu analysieren und angesichts des Veränderungsdrucks diese als Chancen zu begreifen. Von zentraler Bedeutung ist ein Zusammenspiel privater und öffentlicher Akteure.

Den Kommissionsbericht erhalten Sie beim Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., Georgenstraße 21, 10117 Berlin, Frau Nadja Ritter
Tel. 030 - 20 61 32 - 50
Fax: 030 - 20 61 32 - 51
E-Mail: n.ritter@deutscher-verband.org
www.deutscher-verband.org

Einigung der Koalitionsspitzen zur Eigenheimrente

Es ist geschafft. Einhellig begrüßen auch die Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft die Einigung der Koalitionsfraktionen zur Integration der Wohnimmobilie in die staatlich geförderte Altersvorsorge (sog. Eigenheimrente oder Wohn-Riester). Die Reform soll bis zum Sommer verabschiedet werden und rückwirkend zum 1. Januar 2008 in Kraft treten.

Positiv wertet die BSI, dass Riesterverträge künftig vollständig zum Erwerb einer Wohnimmobilie oder von Genossenschaftsanteilen genutzt werden können. Bisher war nur ein Anteil von 75 Prozent diskutiert worden. „Jetzt wird die Immobilie endlich gleichberechtigt mit der Geld-Rente in die Riester-Förderung einbezogen“, erklärte Lutz Freitag, Vorsitzender der BSI und Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Damit werde die Eigenheimrente auch für Bezieher niedrigerer Einkommen zum attraktiven Instrument für die private Altersvorsorge.

Wohnung als Kapitalanlage

Darüber hinaus sollte aber auch das vermietete Wohneigentum unbedingt in die Riester-Förderung eingebunden werden. Nachbesserungsbedarf bestehe aus Sicht der Immobilienwirtschaft außerdem bei verschiedenen Detailregelungen. Der geplante Steuerrabatt zur Abgeltung der Einkommensteuer bei Renteneintritt solle erhöht werden. Außerdem gelte es, die vorgese-

hene Strafsteuer bei Veräußerung der mit Riester-Mitteln angeschafften Immobilie herabzusetzen.

Die Koalitionsspitzen hatten sich anlässlich ihrer gemeinsamen Klausurtagung auf die Einführung der Eigenheimrente geeinigt. Die Reform soll bis zum Sommer verabschiedet werden und rückwirkend zum 1. Januar 2008 in Kraft treten. „Damit löst die Bundesregierung endlich ihr Versprechen aus dem Koalitionsvertrag von 2005 ein“, so Freitag. Die BSI hatte sich stets für die Einbeziehung der Wohnimmobilie in die staatlich geförderte Altersvorsorge eingesetzt und der Politik schon vor zwei Jahren mit dem KaNaPE-Modell einen Vorschlag dazu unterbreitet. An diesem Modell haben sich die Koalitionen mit ihrem aktuellen Vorschlag weitestgehend orientiert.

Es sei jetzt Aufgabe der Politik, die gefundene Einigung zügig in die Tat umzusetzen und im Gesetzgebungsverfahren darauf zu achten, dass die Regelungen für die Bürger praktikabel und unbürokratisch umgesetzt werden, fordert der Verband.

GdW warnt vor Änderungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG)

Das AGG darf eine sozial und ethnisch ausgewogene Vermietungspraxis und erfolgreiche Integration in den Wohnquartieren nicht verhindern.

Der GdW kritisierte zuletzt im Dezember 2007 die aktuellen Bestrebungen der EU, die Bundesregierung über ein Vertragsverletzungsverfahren nach Artikel 226 EG-Vertrag zur Verschärfung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) auch im Bereich der Regelungen für die Wohnungswirtschaft zu veranlassen. Der GdW hatte sich für eine Regelung im AGG eingesetzt, die eine unterschiedliche Behandlung von Mietinteressenten zum Zwecke der sozialen und kulturell-ethnischen Durchmischung der Quartiere ermöglicht und nicht unter Diskriminierungsverdacht stellt. So können sozial stabile Bewohner- und Siedlungsstrukturen sowie ausgeglichene wirtschaftliche, soziale und kulturelle Verhältnisse in den Quartieren geschaffen und erhalten werden. „Der § 19 Absatz 3 AGG ist nicht diskriminierend, sondern fördert eine ausgewogene Belegung und die Integration in den Wohnquartieren“, so GdW-Präsident Lutz Freitag. „Würde die Kommission sich mit ihrer Forderung durchsetzen, so führt dies im Ergebnis zu einer wachsenden Segregation und letztlich Ghettoisierung.“ Völlig unverständlich sind

diese Bestrebungen der EU-Bürokratie auch deswegen, weil dies im Gegensatz zur Politik der EU-Kommission stehe, die mit ihren Fonds für regionale Entwicklung gerade integrative Strategien fördern

und damit der starken Konzentration von sozialen und wirtschaftlichen Problemen in den städtischen Ballungsgebieten begegnen wolle.

Eine Änderung der Belegungspraxis würde die sozialen Spannungen in den Quartieren und Siedlungen erheblich verstärken und sich im schlimmsten Fall – wie aktuell in Frankreich, wo eine soziale und ethnische Durchmischung der Banlieues nicht erreicht worden ist – in offenen Auseinandersetzungen entladen können. „Die Wohnungswirtschaft ist ein verlässlicher Partner der Städte auch und gerade im Bezug auf die soziale und ethnische Integration und den Erhalt funktionierender und stabiler Nachbarschaften sowie sozial und kulturell vielfältiger Quartiere“, erklärte der GdW-Präsident und unterstreicht damit den Standpunkt von Professor Barbara John.



Jahreskongress QUO VADIS

Nach dem Crash: Es geht wieder um die Immobilie / Wohnungen im Lebenszyklus / Umweltstandards zur Werterhaltung

Zum 19. Mal fand vom 12. bis 14. Februar 2008 die Immobilienfachtagung QUO VADIS statt. Die Jahresauftaktveranstaltung der Bernd Heuer Dialog GmbH hat sich als Treffpunkt für Vordenker der Real Estate Industry etabliert. 260 nationale und internationale Entscheidungsträger aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft trafen sich in Berlin. Schwerpunktthema des zweiten Kongresstages war die Wohnungswirtschaft. Es ging um Energieeffizienz als Grundlage von Wertsteigerung, um Wohnformen entlang von Lebenszyklusphasen der Nutzer und Städte im Wettlauf um Zukunftsfähigkeit und Einwohner.

Die US-Hypothekenkrise wird kurzfristig nicht ohne realwirtschaftliche Folgen bleiben, wenngleich Dramatik fehlt am Platze ist. Mittel- und langfristig stellen sich grundsätzliche Fragen an die Nachhaltigkeit neuer Formen globalen Risikomanagements“, so Prof. Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, in seiner Eröffnungsansprache zur Fachtagung im Adlon. QUO VADIS 2008 fällt in eine Zeit, in der die

jetzt in das Berufsleben kommen. Eine Generation im Kontext der Globalisierung, die mit den neuen Technologien aufgewachsen ist und deren Anforderungen an ihre Büro- und Lebensumwelt sich deutlich von dem unterscheiden, was heute immer noch gebaut wird.

Marie-Therese Krings-Heckemeier, Vorstandsvorsitzende der Empirica AG, beleuchtete in ihrer Funktion als Mitglied der Immobilienweisen die Ergebnisse des Frühjahrsgutachtens zur Preissteigerung und Produkterneuerung von Wohnungen in 15 deutschen Großstädten. Danach wird sich der Nachfragermarkt mittelfristig auf zwei Zielgruppen fokussieren „50+“ und „Familien mit Kindern“.

Schon jetzt ließen sich für Seniorenwohnungen in sehr guten Innenstadt-Lagen mit entsprechender Ausstattung hohe Quadratmeterpreise realisieren. „Der Rentner von heute ist der Wohlhabendste, den es je gegeben hat und geben wird“, so die Wissen-

schaftlerin. Sie warnte vor generationsübergreifendem Wohnen unter einem Dach. „Umfragen bei den avisierten Zielgruppen haben gezeigt: Das wollen die meisten gar nicht“. Individualität und Eigenständigkeit wahren, sei die Vorstellungen der Befragten. „Das Maß der Dinge ist der persönliche Lebenszyklus“, bestätigt Maria Dwight.

Als einzige Referentin konnte sie aus eigener Erfahrung sprechen. Die 71-jährige Kalifornierin, Präsidentin und CEO von Gerontological Services Inc., berichtete von gelungenen Alterswohnprojekten in der Nähe von Universitäten. „Wir wollen Angebote, die uns helfen, lange fit und gesund zu bleiben. Bauen sie nicht nur für Kranke und Sieche“, forderte sie. Standardprodukte hätten ausgedient. „Wände müssen je nach Bedarf herausnehm- oder einsetzbar sein, um zusätzlichen Platz zu schaffen. Rollstuhl oder Kinderwagen: wo ist der Unterschied?“, fragt die Amerikanerin Dwight in die überraschte Runde. Unbehagen macht sich im Auditorium breit: Viele erkennen an, dass das, was sie als derzeit aktive Immobilienexperten für diese Zielgruppe umsetzen, auf Theorie fußt.

„Die 60-jährigen werden in 15 Jahren in Deutschland die größte Bevölkerungsgruppe darstellen. Bereits heute zeichnet sich ab, dass das Angebot dann nicht ihrer Nachfrage entsprechen wird.“

Ein weiteres Wachstumscluster der Wohnungswirtschaft erkennt Krings-Heckemeier in Familien mit Kindern. Jedoch nur, sofern es gelänge, ganze Quartiere und nicht nur einzelne Wohnungen kinderfreundlich zu gestalten. In Städten würden in der Folge die Grundstückgrößen weiter zurück gehen und neue Herausforderung an die Architektur gestellt werden. In einem Quartier miteinander zu wohnen empfänden beide Gruppen als beste Lösung. Es sei wichtig, künftige Nutzer noch stärker in die Planung einzubeziehen.

Green Glamour

Städte sind beim Klimawandel Ursache und Opfer, können aber zugleich Lösungskonzepte bieten. Wer den Klimawandel langfristig in den Griff bekommen will, der muss bei ihrem enormen Ressourcenverbrauch ansetzen, so der Tenor der Gesprächsrunde mit Vertretern aus Politik, Energiewirtschaft und Wohnungswirtschaft. „Nur eine Immobilie mit einer optimierten Energiebilanz wird sich in Zukunft noch gewinnbringend verkaufen oder beleihen lassen“, so Jens Friedemann, Immobilienredakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. „Einen Abschlag bis zu 20% werden Verkäufer hinnehmen müssen; Kredite gibt's dann nur noch mit Aufschlag“, warnt der Branchenkenner. Der Hamburger Senator für Stadtentwicklung, Axel Gedaschko, bestätigt: „Wir werden in allen Bereichen steuernd eingreifen“. Bei dem Altbestand setzt er auf eine Mischung aus Anreizen und Freiwilligkeit. Anfang des Jahres wurde in der Hansestadt ein Klimaschutzpaket gestartet, dass 25% Energieeinsparung pro Kopf bis 2012 definiert und mit Maßnahmen hinterlegt. Es umfasst unter anderem eine energiepolitische Verbesserung der Aus- und Weiterbildung von Handwerkern, Bauingenieuren und Architekten.

Frankfurt wähnt sich da schon weiter. Frank Junker, Geschäftsführer der ABG Frankfurt Holding, empfängt demnächst Besuch aus Freiburg. Die Stadt, die stets als Ökostadt galt. Angeführt vom Freiburger Oberbürgermeister werden sich die Stadtoberen am Main über den aktuellen Standard bei Passivhauswohnungen informieren. Die ABG betreibt seit 8 Jahren knapp 1.000 Passivenergiewohnungen im Geschosswohnungsbau. „10% Projektrendite, wenn wir sie als Bauträger verkaufen, 5% wenn wir sie im Bestand halten“, freut sich Junker. „Wir sind der Passivstandort in Europa“. Er kenne keine Leerstände und der Verkaufszeitraum von Eigentumswohnungen bemesse sich in Monaten. Öko als USP. Ein Alleinstellungsmerkmal, das in Kalifornien bereits zieht. ■



Dr. Marie-Therese Krings-Heckemeier

Abhängigkeit der Assetklasse Immobilie von den internationalen Finanzmärkten deutliche Spuren hinterlässt. Themen, welche die Wertschöpfung der Immobilien wieder in den Vordergrund rücken, spielten deshalb bei den anwesenden Experten wieder eine zunehmend wichtige Rolle.

Generation Globalisierung

Nichts ist so stetig wie der Wechsel. Angesichts der Globalisierung ist nicht nur das Kapital flexibel, sondern auch die Menschen und ihre Ansprüche an Wohnen, Leben und Arbeiten. „Die sog. „Digital Natives“ denken und agieren in globalen Netzwerken, kennen keine Hierarchien und erleben Immobilien als Raum, die Netzwerkflächen anbieten. Sie repräsentieren schon heute elf Prozent der arbeitenden Bevölkerung in Europa“, warnt Pascal Matzke, Analyst von Forrester Research in Frankfurt, in Berlin. „Sie werden bis zum Jahr 2010 die heute noch dominierende Generation der Babyboomer zahlenmäßig überholen.“ In seinem Vortrag ging Matzke auf die neuen Generationen ein, die

Vermieter als Sozialmanager?

Was können und was müssen Wohnungsunternehmen für integrierendes Wohnen leisten?

Vom Ausländer zum Kunden? Was können und was müssen Wohnungsunternehmen heute leisten, um integrierendes Wohnen zu ermöglichen? Diese und viele weitere Fragen stellen sich aktuell der gesamten Europäischen Wohnungswirtschaft. Zum Glück gibt es Praktiker, Menschen wie Prof. Barbara John, die seit vielen Jahren Erfahrungen machen und sammeln, Strategien und Lernmethoden entwickeln, um Integration lebbar und positiv zu gestalten.

Gerade bei Wohnungsunternehmen war die Aufgabe „Integration von Zuwanderern“ lange Zeit unterschätzt, manchmal gar verdrängt worden. Inzwischen hat jeder fünfte Einwohner einen so genannten Migrationshintergrund. Was sich alles ändern sollte, damit „alles beim alten“ bleibt, nämlich beim nachbarschaftlichen Zusammenwohnen, darüber sprach Prof. Barbara John im November auf der 5. Horizonte20xx-Tagung in Berlin. Die Beraterin der GESOBAU als „Integrationsbeauftragte“ formulierte aus ihrer langjährigen Erfahrung für Horizonte20xx sechs Thesen. Sie zeigen Zusammenhänge auf, die in allen Bereichen der Integration miteinander interagieren.

In Zeiten von Vollbeschäftigung ist der Arbeitsplatz nicht nur ein Ort, um Geld zu verdienen, es ist der wichtigste Ort für soziale Kontakte und umfasst alle Möglichkeiten zu lernen und in der Hierarchie aufzusteigen. Bei steigender Arbeitslosigkeit fällt der Arbeitsplatz als Integrationsinstrument weg. Das Wohnumfeld und damit Wohnungsgesellschaften müssen zunehmend integrative Funktionen übernehmen. „Darauf waren und sind viele bis heute nicht eingerichtet“, bestätigt die studierte Lehrerin und Diplompolitologin.

Vor diesem Hintergrund wird der Vermieter zum Sozialmanager. Unvorbereitet und ungeschult müsse er an dieser komplexen Aufgabe jedoch scheitern, formuliert John als zweiten Punkt ihres Thesenpapiers. Er müsse Konflikte ausgleichen, die die Politik nicht lösen könne. Das Produkt „4 Wände“ würde dabei in den Hintergrund treten. Wichtig seien das Umfeld, die Nachbarschaft und die Infrastruktur inkl-

sive Schulen, die zu Teilen von Integration werden. Dabei weist John auf typische Veränderungen in Lebensphasen hin, die bei der Betreuung und bedacht sein wollen: „Mieter wechseln



Prof. Barbara John

häufig ihren Wohnort, wenn ihre Kinder schulpflichtig werden“. Sie rät, zum Mietvertrag eine umfassende und anschauliche Dokumentation bereit zu halten, die Auskunft zur sozialen Infrastruktur der Wohnung gibt.

Lebenswelten zählen, nicht Pässe

„Migrationshintergrund lässt keine mietrelevanten Schlüsse zu“, umschreibt John ihre dritte These. Milieuhäuser machen ebenfalls keinen Sinn. Sicher frage sich der Laie, wie denn die Wohn- und Lebenswünsche einer 75jährigen und einer jungen türkischen Familie miteinander vereinbar seien, doch dies „sind nur Klischees“. Mieter-Wünsche seien zu differenzieren und Sauberkeit sei kein Attribut einer bestimmten Bevölkerungsgruppe. Der deutsche Arbeiter und der marokkanische Ingenieur hingegen bewegen sich in unterschiedlichen Lebenswelten. Verhaltensweisen in gleichen Lebenswelten hingegen ähneln sich deutlich über Ländergrenzen hinweg. Für das Belegungsmanagement ist daraus die „gesunde Mischung“ von nicht mehr als 15 % Mietern aus anderen Lebenswelten sinnvoll. Nach Pässen hingegen ist die Mischung nicht mehr identifizierbar.

Die Wohnungswirtschaft wird so zu Integrationspolitikern. Sie trafen die wichtige Entscheidung, wie die Bevölkerungen in Städten und Kommunen miteinander leben. „Ein politisches Konzept fehlt jedoch.“ John fordert ein Leitziel, das jede Kommune formulieren und bei der Umsetzung unterstützen muss. Subburbs für Reiche oder als Ghetto für Arme bedeuten Herabsetzung und führen zur Diskriminierung. „Dass Integration in Kanada besser funktioniert, hat mit seiner Jahrhunderte langen Tradition als Einwandererland und einem engeren Nationalverständnis des vergleichsweise kleinen Europa zu tun“, begründet die praktische Wissenschaftlerin.

„Die homogene Gesellschaft ist für Deutschland ein Mythos.“

Barbara John

Der GdW legte eine so genannte Akzeptanz-Umfrage vor. Alt und jung, Ausländer und Deutsche, sogar arm und reich funktionieren danach zusammen. Ihr Schluss: Segregation im Haus und Integration im Quartier.

Nachbarschaftsangebote gehören dazu. „Gleichrangigkeit und Wertigkeit ist keine Selbstverständlichkeit“, weiß John. Rangstellungen würden ohne solche Angebote im Gegenteil zementiert und zelebriert. Sie sein die Ursache für Ausgrenzung und schließlich Gewalt. Sinnvoll ist es, Orte der Kommunikation zu schaffen, zum Abbau von Aggression und Klassendenken. Dazu eignen sich Themen, die alle angehen, wie beispielsweise Schularbeitenhilfe oder Partnerberatung. Mit Ehrenämtern und Clubmitgliedschaften hat John in der Praxis beachtenswerte Erfolge erzielt. Die Strategie dahinter ist das Gefühl „dazu zu gehören“, ihr Symbol ist der Clubausweis mit Regeln. „Das funktioniert“, so John.

Als letzte These fordert John, dass sich Mieterzusammensetzungen im Management von Wohnungsunternehmen widerspiegeln sollten. Ein mehrsprachiges Belegungsteam, Hausmeister und Betreuer aus unterschiedlichen Nationen sind ein Signal an Mieter; und insofern für alle Beteiligten ein wichtiges interkulturelles Training.

Die Berlinerin Barbara John ist Professorin für Europäische Ethnologie an der Humboldt-Universität Berlin und Vorsitzende des Paritätischen Wohlfahrtsverbandes Landesverbandes Berlin. Fünf Jahre arbeitete John als Lehrerin in Hamburg bevor sie im Zweitstudium Politikwissenschaft und Bildungsökonomie in Berlin und London studierte. Anschließend folgte eine mehrjährige Tätigkeit als Wissenschaftliche Assistentin in der Lehrerbildung im Fach „Deutsch als Zweitsprache“ an der FU Berlin. Von Dezember 1981 bis Juni 2003 war Professor John Ausländerbeauftragte des Berliner Senats nach einer Berufung durch Richard von Weizsäcker. Seit Juni 2003 ist sie Beauftragte Sprachförderung für Migranten bei der Senatsverwaltung Bildung, Jugend und Sport.

John veröffentlichte diverse Publikationen zu sprachdidaktischen und ausländerpolitischen Themen; u.a. Sprachlehrwerk für Fatma, Janis und Branko (Cornelsen Verlag, 1982/83) und ist Mitherausgeberin von „Von Zuwanderern zu Einheimischen, Hugenotten, Juden, Böhmen und Polen in Berlin.“



Dr. Klein mit erweitertem Service-Angebot

Der 360°-Finanzservice für Firmenkunden

Die gestiegenen Anforderungen unserer Wohnungswirtschaftskunden an eine unterstützende Beratungstätigkeit durch Dr. Klein gehen immer tiefgründiger in die Darlehens- und Besicherungsthematik über. Um diesem Trend Rechnung zu tragen, haben wir zum Jahreswechsel 2008 eine Reorganisation innerhalb unseres Geschäftsbereiches vorgenommen.



Peter Stöhr

Um zukünftig die Integration dieser Beratungsaufgaben noch besser in die Umsetzungsphase überzuleiten, haben wir die Aufgaben der Geschäftsfelder Consulting und Finanzierungsservice in Lübeck, wo die Prüfung von Finanzierungsanfragen, die Darstellung der Finanzierung nach einem einheitlichen Standard für die Bankpartner sowie die gesamte Abwicklung der Finanzierung bis zur Vollauszahlung erfolgt, miteinander verbunden. Die Zusammenführung beider Einheiten – Consulting und Finanzierungsser-

vice – mit allen Ihnen bekannten Ansprechpartnern wird unter der Leitung von Peter Stöhr und dem neuen Namen Finanzierungsmanagement fortgeführt.

Private und institutionelle Anleger vertrauen seit Längerem auf die Kernkompetenzen von Dr. Klein, unabhängig, ob es sich um eine Wohn- oder eine Gewerbeimmobilie handelt. Diesem geschuldeten Umstand verdankt unser bisheriger Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft auch seinen neuen Namen: **Immobilienfirmenkunden**. In der Außenwirkung werden somit auch diejenigen Kunden erfasst, die sich bisher mit dem Begriff Wohnungswirtschaft nicht identifizieren konnten. An der intensiven Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft wird sich indes nichts ändern. Weiterhin unterstützen wir Sie in gewohnter Qualität und Umfang.

Zum Ende des Jahres 2007, in dem unsere Dr. Klein-Kapitalmarktfinanzierung erfolgreich gestartet wurde, galt es neben dieser Plattform auch unser neues Portfoliomanagement-System



Bernd Miethke

EUROPACE-WoWi als weiteres neues Produkt im Geschäftsbereich zu integrieren. Die Produktbetreuung, Entwicklung neuer Produktinnovationen, die Steuerung der Kooperationspartner sowie der Gewerbefinanzierungen verantwortet Bernd Miethke im neuen Geschäftsfeld Produktentwicklung, in dem diese Produkte für eine vereinheitlichte Steuerung zusammengefasst wurden.

„Kontinuität und persönliche Betreuung ist ein wichtiger Bestandteil unseres Unternehmenskonzeptes.“



Gerald Buxel

Die organisatorischen Veränderungen haben keinen Einfluss auf die Ihnen bekannten Ansprechpartner. Im Rahmen der Neuorganisation bleiben die Aufgabenstellungen und Besetzungen unserer Regionalbüros unter der Leitung von Gerald Buxel unverändert.

Somit bleiben die Ihnen bekannten Dr.-Klein-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter „DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN“.



Impressum

Herausgeber und Verlag

Dr. Klein & Co. AG
Klosterstraße 71
10179 Berlin
Tel.: 030 / 420 86 - 1200
Fax: 030 / 420 86 - 1298
www.drklein.de
horizonte20xx@drklein.de

V.i.S.d.P.

Hans Peter Trampe

Redaktion

Karen Niederstadt
Nadine Winkelmann

Layout

prototype publishing

Erscheinungsweise

quartalsweise