

## Trends und Innovationen

Bericht von der vierten Horizonte20xx-Tagung in Berlin

Rund 100 Gäste und Mitarbeiter waren vom 26. bis 28. November nach Berlin gereist, um Netzwerke zu vertiefen, Fachgespräche zu führen und Referate zu Trends und Chancen rund um die Wohnungswirtschaft zu hören. „Kundenfreundlichkeit in Berlin heißt, du musst als Kunde freundlich bleiben“, erklärte Humorcoach und Kabarettist Dr. Eckart von Hirschhausen in seinem durchaus nicht immer nur humoristisch gemeinten Eröffnungsvortrag.

Nach der Eröffnung durch Dr.-Klein-Vorstand Hans Peter Trampe stellte der Kabarettist von Hirschhausen den Teilnehmern Wissensfragen wie: „Würden sie das, was sie jetzt tun, auch tun, wenn sie kein Geld dafür bekämen?“, oder stellte fest, dass sich „der Ton innerhalb eines Unternehmens zwei Jahre vor der Bilanz ändert“. Mit geistigen Lockerungsübungen und Voltaire-Zitaten forderte er dann die Anwesenden auf, „auch in ihr komisches Kapital zu investieren“. Anschließend hatten die Tagungs-Teilnehmer die Qual der Wahl aus 15 interessanten Referatsthemen, Vorträgen und Workshops rund um die Wohnungswirtschaft.

### Auswirkungen kennen

Unter dem Motto „Ökologie und Ökonomie“ standen zwei Fachvorträge, die sich mit Aspekten von Umwelt- und Klimaschutz und ihren Auswirkungen auf die Wohnungswirtschaft beschäftigten.

Der Architekt und Universitätsdozent Dr. Thomas Palotz referierte zur Frage von kosten- und flächensparendem Bauen. So liegen die Baukosten im Vergleich zum europäischen Umland an der Spitze. Gleichzeitig beharrt der Staat auf tradierten Richtlinien und einer erstarrten Planungskultur für den Wohnungsbau sowie überzogenen Standards und Siedlungsbedingungen. Das führte in der



Hans Peter Trampe begrüßt die rund 100 Teilnehmer

Vergangenheit mal zu monotonen, mal zu hochverdichteten Wohngebieten oder auch zu zersiedelten Landschaften. „Die Wohnungswirtschaft muss aus eigener Kraft einen enormen Wandel vollziehen“, bemängelt Palotz. Dazu zeigte der Vortrag notwendige Veränderungen und Anregungen auf. Das sind beispielsweise innovative Individualisierung von Serienprodukten, die Re-Urbanisierung von Hafengebieten und Produktionsarealen sowie die Fassadengestaltung. Die Nachbarn in Holland sind ihm dabei Beispiel für eine machbare, hohe Quantität und Qualität bei einer gleichzeitig hohen Bevölkerungsdichte und Wachstum.

Olaf Weber, Leiter der Stabsstelle Umwelt der KfW Bankengruppe, erklärte dem Auditorium, warum und welche Anpassungen an den Klima-

Themenüberblick	
<b>Schwerpunkt Finanzen</b>	
Das 14. GdW-Forum – Von der Unternehmensstrategie zur Portfoliostrategie	Seite 3
Buchtipp: Handbuch Real Estate Private Equity	Seite 8
Wohnungsunternehmen arbeiten wirtschaftlich	Seite 9
Bericht von der 9. EXPO REAL	Seite 10
<b>Schwerpunkt Service</b>	
Zinsentwicklung inkl. Kommentar	Seite 6
Änderungen im CO <sub>2</sub> -Gebäudesanierungsprogramm	Seite 7
<b>Schwerpunkt Dr. Klein</b>	
Der Bereich Versicherungen stellt sich vor	Seite 12

wandel in Europa bereits mittelfristig notwendig sein werden. Anders als der ehemalige Präsidenten kandidat der USA, Al Gore – mit seinem Film „Unbequeme Wahrheiten“ – glaubt die [weiter auf Seite 4](#)

## Neue Kreditvergabephilosophie bei der Schaffung von Wohneigentum

Neue Finanzierungsinstrumente nützen auch der Wohnungswirtschaft

Unter Namen wie „Baufilgenz“ kommen verstärkt neue Hypothekarangebote für künftige Wohnungseigentümer via Internet auf den hiesigen Markt. Ihre Vorbilder sind in angelsächsischen Ländern zu finden, wo sie die dort üblich hohe Eigentumsquote erst möglich gemacht haben. Diese neuen Finanzierungsangebote scheinen nicht mehr das hohe Sicherheitsbedürfnis deutscher Banken zu haben. Sie sind einfach zu berechnen und funktionieren mit weniger Bürokratie. Sie sind zeitgemäße Instrumente einer zügigen Privatisierung zur Erhöhung der Eigentumsquote und wirken dabei wie eine längst überfällige Dienstleistung, die aus Zielgruppensicht konzipiert wurde.

Die GMAC RFC bietet beispielsweise unter dem Motto „einfach mehr finanzieren“ eine Tragbarkeitsrechnung für Privatisierungen auf der Basis der bisher gezahlten Warmmiete an. Als Faustformel gilt: Wohnungsmiete (warm) mal den Faktor 1,1 gleich maximale

Bruttorate von Darlehns-Zins und -Tilgung. Das heißt: Übersteigt die Rückzahlungsrate die in den letzten drei Jahren monatlich gezahlte Warmmiete nicht, wird der Kredit ausgezahlt. Die Unterlagenanforderung hat der Anbieter dafür stark verschlankt; vor allem, um die

Antragshürden für die Mieter niedrig zu halten. „Die Historie als Mieter eröffnet dem Kunden die Zukunft als Eigentümer“, skizziert Roland Eppens, Head of Privatization der GMAC-RFC Deutschland GmbH, einen Vertrauensvorschuss, den die Banken den Kreditnehmern bisher eher nicht entgegenbringen wollten. So wird ein effizienter Abverkauf von Wohnungen bei der Privatisierung möglich. Erst die Einfachheit des Finanzierungsproduktes erhöht die Absatzchancen des Vertriebs.

„Die konsequente Ausrichtung auf das Geschäftsfeld „Mieterprivatisierung“ führt zur [weiter auf Seite 2](#)

Fortsetzung des Artikels **Neue Kreditvergabephilosophie**“ von Seite 1

Entwicklung von Expertise und Realisierung von Standardisierungsvorteilen für alle Beteiligten“, erklärt Eppens. Die GMAC RFC (General Motors Acceptance Corporation Residential Funding Corporation) ist eine Konzerntochter von General Motors. GMAC wurde ursprünglich gegründet, um Autos zu finanzieren, und später um Immobilienfinanzierungen diversifiziert. Sie hat inzwischen eine Banklizenz in Deutschland und ihren Sitz in London. Seit 2002 ist sie auf dem deutschen Markt tätig; seit 2004 bietet sie Finanzierungsinnovationen als Partner der Finanzdienstleistungsbranche an. In England, seinem Stammsitz, ist das Unternehmen der zehntgrößte Darlehensgeber. „In sechs Monaten werden wir ein Unternehmensrelaunch starten“, hofft Unternehmenssprecher Matthias H. Layher. Dahinter steckt das Ziel, einen eingängigeren Namen im Markt zu positionieren. Eine Kombination aus sieben Buchstaben sei nicht mehr zeitgemäß und auch für die Zielgruppen kaum mehr identifizierbar, so der Kommunikationsexperte.

**Kundenfreundliche Dienstleistungen sind kein Zufall**

Zufall ist das alles nicht. Die Branche geht inzwischen davon aus, dass die als „Heuschrecken“ gebrandmarkten Investoren und Kapitalanleger aus Europa und den USA aus ihrer Heimat Finanzierungsinstrumente importiert haben, um die für ihren Ertrag so notwendige Privatisierung in Gang zu bringen. Deutsche Banken dagegen unterwerfen sich auch vor dem Hintergrund von Basel II einer weiter verschärften Absicherungsrestriktion. Das führt nicht selten dazu, dass sie ganzen Bevölkerungsgruppen Hypothekarkreditprodukte verweigern. Betroffen sind vor allem Menschen

über 55 Jahre, Selbstständige (sofern sie nicht Arzt oder Rechtsanwalt sind) und Ausländer. Solche Rosinenpickerei führt dann schon mal dazu, dass der Lieblingszielgruppe aller Banken – den Beamten – auch bei drohender Überschuldungen weitere Kredite geradezu hinterher geworfen werden. Vielleicht liegt das auch an einer alten Seelenverwandtschaft: Es ist noch nicht lange her, als der Angestellte einer Bank „Bankbeamter“ hieß, die Tresen hoch waren und vor allem den Zweck hatten, eine Barriere zum Kunden zu sein. Seit es in den meisten Filialen Beratungstische gibt und der Antragsteller als Kunde anerkannt wurde, erklären große deutsche Privatbanken in regelmäßigen Abständen immer wieder, sich aus dem Privatgeschäft zurückziehen zu wollen. Es bringe einfach nichts.

Unter dem Namen „Baufilanz“ bekommt der Kunde Immobilieneigentum über fünf, zehn oder zwanzig Jahre bis zu maximal 110 Prozent finanziert. Die Kreditsumme berechnet sich nach seinem Nettojahreseinkommen, mal dem Faktor neun bis zu einem Höchstbetrag von 500.000 Euro. Der Kreditnehmer muss lediglich monatlich mehr als 1.500 Euro verdienen. Bei variablen Anteilen wie Schichtzulagen oder Überstunden wird das jeweilige Gehalt zu 95 Prozent angesetzt. Nicht berücksichtigt werden Kindergeld, Mieteinnahmen, Tantiemen und Bonizahlungen sowie Einkommen aus Tätigkeiten auf 400-Euro-Basis. Der Einkommensnachweis erfolgt durch eine aktuelle Gehaltsabrechnung, die Dezember-Gehaltsabrechnung des Vorjahres sowie dem letzten Einkommenssteuerbescheid. Verpflichtungen aus laufenden Konsumentenkrediten dürfen zehn Prozent des Finanzierungsbedarfs betragen. Viel mehr Regeln gibt es nicht. Als

Sicherheit reicht der finanzierenden Bank die Immobilie sowie „die Wertschätzung der Mietzahlungshistorie und Haushaltsplanung des Kreditnehmers“, so Eppens. Die mögliche Darlehenshöhe ist im Handumdrehen auf einem Bierdeckel errechnet, Ausgaben müssen nicht berücksichtigt werden, und eine schnelle Bearbeitungszeit des Antrages wird zugesichert. Vermittelt werden diese Produkte nicht nur über Internetvermittler wie Dr. Klein; auch unabhängige Baufinanzierungsberater vor Ort wie die Freie Hypo beraten künftige Wohnungseigentümer im persönlichen Gespräch.

**Deutsche Banken müssen sich anpassen**

Fazit: Angelsächsische Einkäufer von ehemals kommunalen Wohnungsbeständen haben inzwischen kreditgebende Privatisierungsbeschleuniger aus ihrer Heimat angelockt. Sie bringen offensive Finanzierungsmodelle aus ihrer meist angelsächsischen Heimat mit. Mit diesen vereinfachten Produkten – online und offline – sind sie unaufhaltsam auf dem Vormarsch. Ihr Vorteil: Sie bieten passende Finanzierungen, zugeschnitten auf die aktuelle Lebenssituation des Kunden an. Deutsche Banken werden schnell das Nachsehen haben, bauen sie ihre bürokratischen Abläufe nicht um und lernen, Kreditnehmer als willkommene Kunden zu betrachten. Bis heute arbeiten sie mit Altersrestriktionen, Restriktionen im Beleihungsauslauf und der Höchst- und Mindestdarlehenssumme, einer starren Tragbarkeits- und Lebenshaltungskostenrechnung sowie Restriktionen im Beleihungsobjekt. Der Konkurrenzdruck auf deutsche Banken wird größer, und die politisch gewollten Restriktionen durch Basel II sind daran nicht unschuldig.

**GdW legt „Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2006/2007“ vor**

Der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW hat mit den „Wohnungswirtschaftlichen Daten und Trends 2006/2007“ im Dezember erneut eine umfassende Analyse der wichtigsten makro-ökonomischen und branchenbezogenen Daten und Fakten der Wohnungswirtschaft in Deutschland vorgelegt. Zum fünften Mal werden die Ergebnisse einer jährlichen Befragung aller rund 3.000 vom GdW bundesweit vertretenen Wohnungsunternehmen mit wohnungswirtschaftlich relevanten Daten der amtlichen Statistik sowie der wichtigsten Wirtschaftsforschungsinstitute in einer Gesamtdarstellung zusammengefasst. Mit zahlreichen Tabellen und Grafiken informiert das 259 Seiten umfassende Kompendium über eine Vielzahl von Einzelaspekten:

- Situation auf den Wohnungsmärkten (Mieten und Betriebskosten, Immobilien- und Baulandmärkte)
- Erwartungen der Unternehmen (Wohnungsmarktbarometer)
- Entwicklung des Wohnungsangebotes (Wohnungsbautätigkeit, Entwicklung und Struktur der Wohnungsbauinvestitionen, preisgebundener Wohnungsbestand)
- Trends der Wohnungsnachfrage (sozio-ökonomische Rahmenbedingungen, demographische Entwicklungstrends)

Für die vom GdW auf Bundesebene und in Brüssel vertretenen Wohnungsunternehmen enthält die Publikation darüber hinaus detaillierte Angaben zu:

- Rechtsform- und Eigentümerstruktur
- Mitgliederzahl, Wohnungen und

Geschäftsguthaben der deutschen Wohnungsgenossenschaften

- Bautätigkeit und Investitionen im Bestand
- Betriebliche Unternehmenskennzahlen, Vermögens- und Finanzierungskennzahlen
- Marktanteile und Baulater
- Leerstände differenziert nach Ost- und Westdeutschland und nach städtebaulichen Gebietstypen
- Mieten und Betriebskosten
- Mietentwicklung und Mietausfälle
- Betriebskostenentwicklung

Die Broschüre (ISBN-Nr. 3-87292-241-6) kann für 35 Euro bestellt werden bei:

HVH Hammonia-Verlag  
Tangstedter Landstr. 83, 22415 Hamburg  
Fax: 040 / 520 103 - 30  
E-Mail: shop@hammonia.de

## Von der Unternehmensstrategie zur Portfoliostrategie

Das 14. GdW-Forum fand in Berlin zum Thema „Wandel auf den Wohnungsmärkten“ statt. Referenten aus der Wirtschaft und der Immobilienbranche stellten innovative Strategien vor.

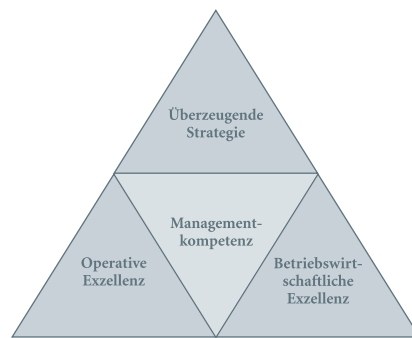
Immobilien haben in Deutschland eine außerordentlich große Bedeutung. Machen sie doch mehr als vier Fünftel des gesamtwirtschaftlichen Anlagevermögens aus. Das entspricht einem Wert von circa 3,4 Billionen Euro. Aktuelle Trends in der Bevölkerungsentwicklung, veränderte Lebensentwürfe und sich wandelnde wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen sind aus diesem Grund nicht nur für die Volkswirtschaft von Bedeutung, sondern haben auch nachhaltige Auswirkungen auf Strategien und Handlungsfelder von Wohnungs- und Immobilienunternehmen. „Ich halte es für wichtig, dass der GdW jetzt zeitgemäße Geschäftsinstrumente vorstellt und prüft, ob sie geeignet sind, um Herausforderungen quantifizieren und annehmen zu können“, erklärte Lutz Freitag, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, anlässlich des 14. Forums in Berlin. Schwerpunkte setzten die beiden Forumstage deshalb bei Finanzierungsinstrumenten, der Angebotspolitik, der Mitarbeiteraus- und Weiterbildung sowie bei der Portfolioanalyse.

Die Wohnungswirtschaft industrialisieren und professionalisieren

Starke Veränderungen auf dem Immobilienmarkt haben seit Anfang der 90er Jahre zu stark erhöhten Anforderungen an die Unternehmen geführt. Das bedinge das systematische Überdenken von bisherigen Strategien und Geschäftsmodellen, Trends und Best Practices, so Annette Kämpf-Dern, Analytikerin der Boston Consulting Group in ihrem Vortrag. Sie zeigte, dass es zunehmend notwendig geworden ist, dass eine Unternehmensleitung Zielstellungen definiert, langfristige Strategien plant und umsetzt, Mitarbeiter führt und motiviert, sich jedoch aus dem operativen, täglichen Geschäft zurückzieht. „Heute ist die Renditemaximierung das Ziel. Bis 1990 war es noch die Wohnraumversorgung“, gibt Kämpf-Dern zu bedenken und beschreibt damit den Wandel der Anforderungen, auf den Wohnungsunternehmen reagieren müssen. Die Kapitalmarktfähigkeit von Wohnungsunternehmen ist heute Kriterium für die Erfüllung von Erwartungen seitens der kommunalen oder der privaten Eigentümer und Investoren. Gefordert sind deshalb Managementkompetenz, eine betriebswirtschaftliche Exzellenz, überzeugende Strategien und operative Exzellenzen. Hier sieht Boston Consulting bei vielen Unternehmen Handlungsbedarf. Auf der Tagung des GdW wurde dazu erstmals auch der Einsatz der Balanced Scorecard für die Wohnungswirtschaft von den Anwendern der GEWOBA AG Wohnen und Bauen, Bremen, und der Joseph Stiftung, Kirchliches Wohnungsunternehmen, Bamberg vorgestellt.

Neue Wohnkonzepte – dem Kunden aufs Leben schauen

„Der Wohnungsmarkt wird künftig die größte Zielgruppe bei alleinstehenden Alten, nomadischen Kleinhaushalten und Singles finden“, prognostizierte Professor Dr. Heinz Rico Scherrieb, Leiter des Institutes für Tourismus und Freizeitforschung an der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Chur, Schweiz, in seinem Referat zu künftigen Zielgruppen der Wohnungswirtschaft. Die sinkende Geburtenrate und die Überalterung der Bevölkerung käme einem „Alten-Zunami“ gleich, so der Wissenschaftler, der auf uns zurolle. Statistiken und einem natürlichen Prozess zufolge werde jedoch ab 2030 der Bedarf an altengerechten Wohnungen wieder abnehmen. So erklärt sich auch, dass es in 20 bis 30 Jahren keine nennenswerte Arbeitslosenquote mehr geben wird – egal welche Regierungspartei mit welchem Konzept in dieser Zeit behauptet, das Problem gelöst zu haben.



Eine positive Kapitalmarktfähigkeit setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen

Doch bereits heute unterscheiden sich die Wohnwünsche und Lebensmuster verschiedener Bevölkerungsgruppen stark von einander. Hochaltrige, Senioren und Jungsenioren wünschten sich ein Leben auf dem Land, so Scherrieb, während es die Jugendlichen, junge Erwachsene und Singles in die Mittel- oder Großstädte ziehe. Sie suchen mehr Gestaltung und Design, so dass an Hotels angelehnte Konzepte für Wohnhäuser zunehmend interessanter werden. Paare dagegen machen – bis die Kinder aus dem Haus sind – einen Kompromiss und ziehen mit ihren Kindern aus der Stadt heraus. Dort entscheiden sie sich für eine familienfreundliche Siedlungsplanung, und Konzepte mit Wasser und Grün. Sind die Kinder erwachsen, wollen sie in die Stadt zurück, um Infrastruktur und Kultur zu genießen.

Das selbstständige Wohnen in den vertrauten vier Wänden bis ins hohe Alter wird in Zukunft zum berechtigten und starken Wunsch einer ganzen Generation. Rund 90 Prozent der heute 40- bis 60-Jährigen wollen – falls erforderlich unter Einbeziehung von Haushalts- oder Pflegehilfen – in der bisherigen Wohnung auch künftig

leben. Hier liegen für die Wohnungswirtschaft Chancen, aber auch Herausforderungen bei der Entwicklung spezieller Wohn- und Serviceangebote. Aktuelle Konzepte reichen von der individuellen Unterstützung bei der baulichen Anpassung einzelner Wohnungen, von bedarfsgerechten Dienstleistungsangeboten für das Leben in der eigenen Wohnung, über Angebote des Betreuten Wohnens in speziellen Wohnanlagen und gemeinschaftlichen Wohnprojekten, bis hin zu Wohngemeinschaften für Menschen mit Altersdemenz.

Zielgruppenkommunikation vor Ort

Der zweitägige Kongress, zu dem ca. 200 Vertreter von Banken, Verbänden sowie kommunalen, privaten und genossenschaftlichen Immobilienunternehmen angereist waren, wurde von namhaften Präsentationsständen begleitet. Neben dem gut besuchten Stand der Dr. Klein & Co. AG, der von Fachberatern betreut wurde, präsentierten sich als Aussteller Unternehmen wie die KfW Förderbank, Techem, Aaron, DG Hyp, Ista und WL Bank.

„Die GdW-Veranstaltung ist eine exzellente Möglichkeit, unsere Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen“, bestätigt Gerald Buxel, Bereichsleiter Vertrieb bei Dr. Klein in Lübeck. Mit dem Vortrag zum Thema „Finanzierungsstrategie für Wohnungsunternehmen“ von Thomas Kretschmar, Aufsichtsratsvorsitzender der Dr. KLEIN, dem Messestand für Gespräche und Informationen sowie der Betreuung durch sechs Mitarbeiter aus dem Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft war Dr. Klein gut aufgestellt. Diese aktive Präsenz wird durch diverse Fachartikel, Anzeigen, Vorträge, Workshops für die Wohnungswirtschaft und den direkten Kontakt über die Regionalleiter zu den Entscheidern unterstützt. „Es handelt sich um die konsequente Umsetzung einer mehrdimensionalen Kommunikations- und Service-Strategie“, beschreibt Buxel das zugrunde liegende Marketingkonzept.

Fazit: Sehr unterschiedliche Teilmärkte und zunehmend differenzierte Ansprüche von Nutzern beeinflussen inzwischen unternehmerische Entscheidungen und führen nicht selten zu einer weiteren, notwendigen Ausdifferenzierung von Angeboten und Marketingmaßnahmen. „Es ist notwendig, strategische Antworten auf diese Trends zu finden, um Strukturveränderungen in unternehmerischen Erfolg umzuwandeln“, bestätigt Dr. Volker Riebel, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Annington GmbH. Er plädiert für mehr Kundenbindung und Mieterservices bei weniger Telefonie, um den Leerstand zu minimieren, sowie für Privatisierung im Sinne von „Eigentümer werden“ und ein aktives Portfoliomanagement durch Akquisition von Neubeständen. „Zufriedene Mieter ergibt Mietencashflow und das ergibt Rendite – auch Stadttrendite“, bringt Riebel es auf den Punkt.

Fortsetzung des Artikels zur vierten Horizonte20xx-Tagung in Berlin von Seite 1



Kreditanstalt für Wiederaufbau nicht daran, dass der Klimawandel noch zu bekämpfen ist. So liegt beispielsweise die Verweildauer des Treibhausgases Kohlendioxid bei 100 bis 150 Jahren. Sie machen einen Anteil an der Gesamtemission von 77 Prozent aus, und 2004 war das Rekordjahr der Kohlendioxid-Emissionen. Nach einer Prognose des Max-Planck-Institutes liegt die Erderwärmung bis 2100 bei 1,5 bis 3,7 Grad Celsius. Zu den bemerkenswertesten Auswirkungen daraus zählen die zunehmende Bodenerosion, eine erhöhte Waldbrandgefahr und Verstärkungstendenzen in Europa und der Anstieg des Meeresspiegels. In Deutschland werden zu den gefährdeten Regionen Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, der Oberrheingraben und das südliche Bayern mit den Alpen zählen. „Die Entwicklungsländer sind davon jedoch stärker betroffen, als die Industrieländer. Das führt zu einer weiter steigenden Migration“, bestätigt Weber, der in diesem Zusammenhang besonders auf die Kosten der Anpassung von Gebäuden und Infrastruktur und die notwendigen Änderungen der Wasserbewirtschaftungskonzepte hinweist, die allein in den OECD-Ländern bei 12 bis 120 Milliarden Euro liegen werden. „Wir müssen die Risikowahrnehmung von Entscheidungsträgern in Unternehmen und Verwaltung schärfen“, mahnt der KfW-Experte.

**Privatisierungsalternativen finden**

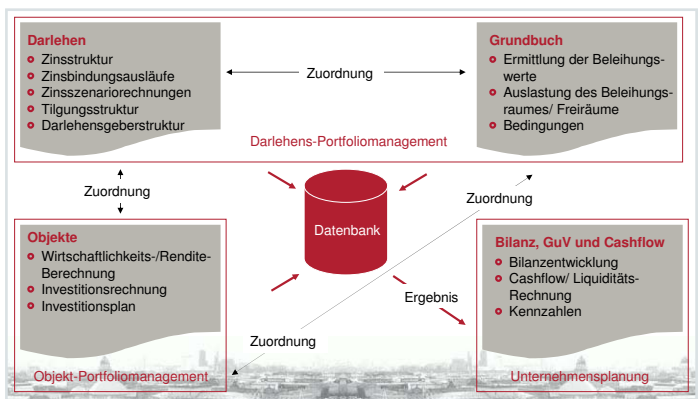
Zwei alternative Wege der Privatisierung ging man in Schleswig-Holstein. Es berichteten Wolfgang Hermann und Kai Lorenz sowie Dr. Rainer Heinz und Raimund Dankowski. In Flensburg erfolgte der Verkauf an eine ortsansässige Genossenschaft, in Pinneberg wurde die gesamte Gesellschaft in eine Genossenschaft umgewandelt. „Die Wohnungsgenossenschaft ist eine intelligente Privatisierungsalternative“, bestätigten beide Referenten, die sich auch als Berater für Nachahmer empfahlen. Lorenz zufolge berücksichtigen Genossenschaften lokale Besonderheiten und finden in der Bevölkerung eine größere Akzeptanz, benötigen jedoch eine breite Konsensbasis zwischen Käufer und Verkäufer.

Die Ratsversammlung der Stadt Flensburg

entschied sich, nachdem andere Alternativen geprüft waren, ihre 4.800 Wohnungen der städtischen Wobau Flensburg GmbH an den Selbsthilfe-Bauverein e.G. zu veräußern. Leitgedanke war, dass Wohnungsgenossenschaften grundsätzlich langfristige Bestandsstrategien verfolgen. Der gesamte Prüf- und Entscheidungsprozess dauerte sechs Monate. In Pinneberg dagegen wurde zunächst der Grundsatzbeschluss gefasst, die Geschäftsanteile der GeWoGe mbH mit ihren ca. 2.200 Wohnungen zu veräußern. Ein Bürgerbegehren verhinderte den Verkauf an einen privaten Investor. 2004 gründete man eine Genossenschaft ausschließlich zum Zweck des Erwerbs der Geschäftsanteile der GeWoGe mbH. Das „Hamburger Abendblatt“ titelte damals: „Lauter Gewinner beim GeWoGe-Verkauf“.

Auch wenn beide Lösungen aufwendiger sind, als ein Verkauf an Dritte, so macht die Vergenossenschaftlichung nur dann Sinn, wenn ein marktgerechter Verkaufspreis erzielt werden kann. „Zudem handelt es sich um die Urform der Mieterprivatisierung“, resümiert Dr. Heinz, der darauf hinweist, dass so auch eine Eigentümer- und Mieterstruktur hergestellt wird, die ein sozialkompetentes Zusammenleben ermöglicht.

Beide Modelle, die Veräußerung an eine örtliche Wohnungsgenossenschaft oder die Umwandlung der kommunalen Gesellschaft in eine Genossenschaft, könnten für mittelgroße Gemeinden ein zukunftsweisender Weg sein. Die politische Durchsetzbarkeit, eine soziale Verträglichkeit und insbesondere langfristige Bestandssicherung bilden hier einen guten Kompromiss zur Zielerreichung einer Haushaltssanierung über den Verkauf kommunaler Wohnungsgesellschaften. Für Ratsuchende ste-



Portfoliomanagement: Ergebnisse aller Unternehmensbereiche abstimmen

hen diese Herren ausdrücklich gern zur Verfügung: Raimund Dankowski, Vorstandsvorsitzender der Selbsthilfe-Bauverein eG, Flensburg, Wolfgang Hermann, Mitglied des Vorstandes Die „Neue“ GeWoGe eG, Pinneberg.

**Banken geschmeidig machen**

In seinem Vortrag zu „Chancen der Kapitalmarktfinanzierung“ erläuterte Hans Peter Trampe das bankenunabhängige Finanzierungsinstrument der „eigenen Verbriefung“; eine Möglichkeit, sich Geld auf dem Kapitalmarkt zu beschaffen, ohne eine Bank zu involvieren. „Wenn sie fürchten, dass Geschäft an ihnen vorbei gehen könnte, macht das Banken wieder geschmeidig“, versicherte Trampe. Dass da noch „jede Menge Musik drin ist“, zeigt die Entwicklung des Verbriefungsvolumens – ein in Deutschland noch junges Instrument – in Europa. 2005 lag es bei 400 Milliarden (Deutschland: 25 Milliarden Euro).

In großen Verbriefungstransaktionen wurden die Akquisitionsfinanzierungen für verschiedene Wohnungsportfolien bzw. -unternehmen erfolgreich abgelöst, so z. B. die ehemaligen Werkwohnungen der Thyssen-Krupp („Immeo“) oder die Viterra („Grand“). Als Grundvoraussetzungen benannte Trampe den sehr interessierten Zuhörern ein Mindestvolumen von 200 Millionen Euro, bundesweit gestreute Wohnungsbestände und einen ausreichenden Finanzbedarf.



Dr. med. Eckart von Hirschhausen referierte zum Auftakt von Horizonte2006 sehr ernsthaft – aber auch mit einer gehörigen Portion Humor – zum Thema „Lachen ist die beste Medizin“



Get-Together „über den Dächern von Berlin“ (oben)  
Empfang in der Destille am Gala-Abend (unten)



Außen Pfui und innen Hui: Die Event-Location „Queens45BC“ – von außen eine wenig anscheinliche „Mietskaserne“ zeigt erst im tiefen Inneren, was Stilvolles in ihr steckt

Prof. Dr. Thomas Kretschmar, Aufsichtsratsvorsitzender von Dr. Klein, berichtete gegen Ende der erfolgreichen Tagung zusätzlich von der Variante, durch einen Börsengang Kapital zu generieren. Denn die im September in Kraft getretene Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) verlangt eine strengere Auslegung der Werte, Spannen und Nutzungsdauern. Bemessen sich doch Kreditvolumina am Wert einer Immobilie, der danach um durchschnittlich 25 Prozent niedriger ausfallen kann. Verwaltungskosten, Mietausfallwagnis, Instandhaltung und Modernisierungsrisiken sowie das Risiko aus der Restnutzungsdauer sind in der Regel höher anzusetzen. Zudem führt ein erhöhtes Ertrags- und Verkaufsrisiko zu einem höheren Kapitalisierungszinssatz. Hier ist eine intensive Kommunikation und Beratung des Gutachters gefragt. Er braucht zur Unterstützung umfassende Marktkenntnisse, Zugang zum Objekt, Informationen zu Marktentwicklungsperspektiven sowie qualifizierte und differenziertere Objektunterlagen.

**Ganzheitlich betrachten**

Von großem Interesse war der Vortrag der Portfolio-Optimierungsspezialistin Alexandra Stappenbeck, Senior Consultant der Dr. Klein

& Co. Consulting GmbH. Sie wies darauf hin, dass derzeit das Portfoliomanagement noch zu sehr als Betrachtung des Objektportfolios gesehen werde. Dabei werde jedoch nur eine Seite der Bilanz analysiert. Längst ist deutlich geworden, dass Ertragspotenziale auch auf der Passivseite generiert werden können. „Nur durch eine ganzheitliche Betrachtung kann aus einem Unternehmenskonzept sowohl eine Objektstrategie, wie auch eine Finanzierungs- und Sicherheitenstrategie abgeleitet werden“, so die Immobilienfachwirtin. In ihrem Vortrag erläuterte sie die einzelnen Schritte zur Umsetzung und stellt das eigens dafür entwickelte EDV-System „EUROPACE-WoWi“ vor.

Nach ihren Ausführungen fanden viele Teilnehmer den Weg in die EUROPACE-WoWi-Lounge, um sich diese intelligente EDV-Unterstützung für Wohnungsunternehmen demonstrieren zu lassen.

Neben Vorträgen zu Themen wie: Stadtentwicklung und Quartiersmanagement, Markenbildung und kundenorientierte Kommunikation wählten zahlreiche Teilnehmer den Exkurs zu den „Drei Wegen des Versicherungsmanagements“. Guido Raasch, Leiter Gewerbliche Versicherungen bei Dr. Klein, brachte erfolgreich Licht in das Dickicht aus hunder-

ten von Versicherungsprodukten und -angeboten für die Wohnungswirtschaft. Neben der Bindung an einen persönlichen Versicherungsagenten und dem Splitten von Verträgen auf diverse Versicherer bietet sich die Dienstleistung eines externen, unabhängigen Beraters an. „Alle drei Wege bergen Vor- und Nachteile. Wichtig sind Kriterien wie Zusammenarbeit, Haftung, Kompetenz und Kosten“, bestätigte Versicherungsfachmann Raasch. Alle Vorträge sind bei Bedarf auch nachträglich noch als CD erhältlich.

Rund um die Tagung wurden ein begleitendes Partnerprogramm, internationale Küche sowie ein Get-Together mit Blick auf den Potsdamer Platz arrangiert. Beim diesjährigen Galaabend wurden die gut gelaunten Gäste mit erlesenen Weinen, einem mehrgängigen Menü und abwechslungsreichen Showeinlagen unterhalten.

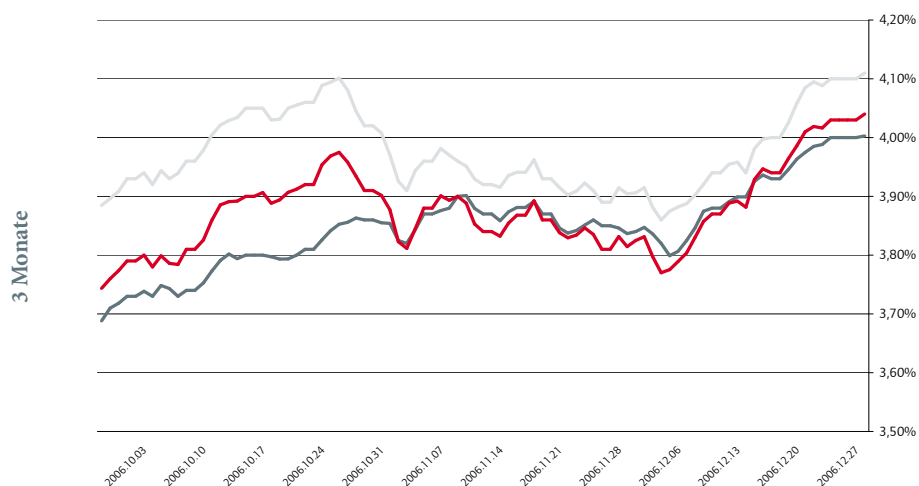
Professor Dr. Armin Nassehi, Ludwig-Maximilian-Universität, München, rundete am zweiten Tag die Konferenz ab. Der Soziologe befasste sich intelligent und kritisch mit Fragen wie: Was muss man in der Wissensgesellschaft wissen? Was kann man in der Wissensgesellschaft wissen? Was muss man in der Wissensgesellschaft vergessen?



„Bürokabarettist“ Hans Gerzlich heizte verbal ein, Feuerschlucker „Sheraya“ nahm's etwas wörtlicher, und Martina Brandl rundete den Abend mit Gesang und Comedy ab

# Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)



## Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr

## Hoch:

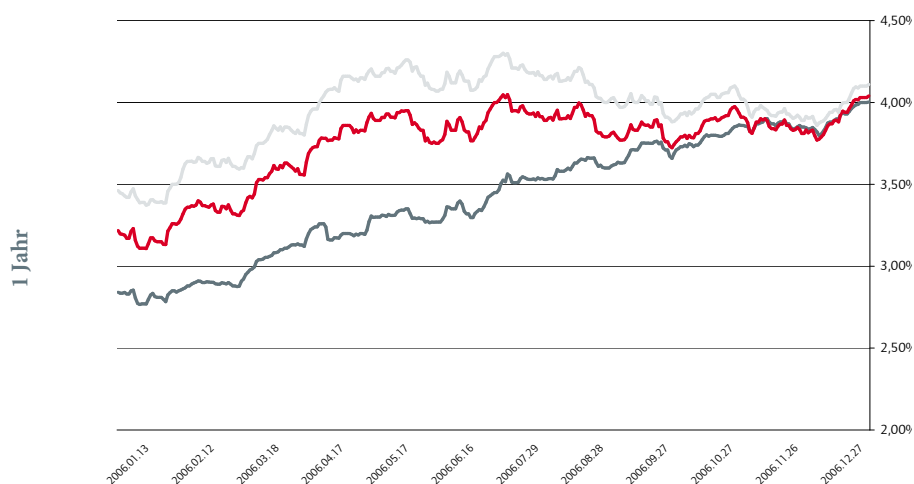
4,11 % (27.12.2006)  
 4,04 % (07.12.2006)  
 4,00 % (23.12.2006)

## Tief:

3,86 % (02.12.2006)  
 3,72 % (26.09.2006)  
 3,66 % (26.09.2006)

## Durchschnitt:\*

3,97 % (4,08 %)  
 3,88 % (3,85 %)  
 3,85 % (3,51 %)



## Hoch:

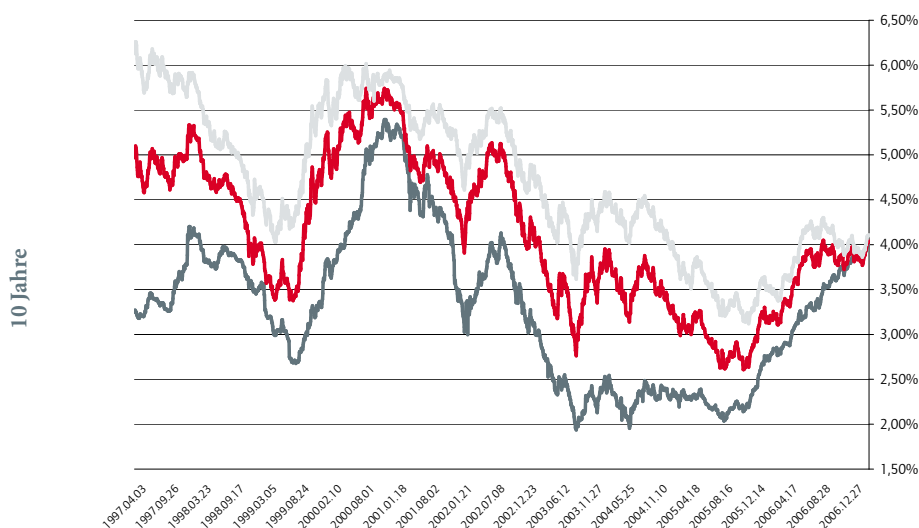
4,30 % (12.07.2006)  
 4,05 % (12.07.2006)  
 4,00 % (23.12.2006)

## Tief:

3,37 % (09.01.2006)  
 3,11 % (09.01.2006)  
 2,77 % (09.01.2006)

## Durchschnitt:\*

3,95 % (3,77 %)  
 3,74 % (3,47 %)  
 3,42 % (3,02 %)



## Hoch:

6,26 % (07.01.1997)  
 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:\*

4,69 % (4,75 %)  
 4,12 % (4,15 %)  
 3,29 % (3,27 %)

## \*) in Klammern:

Wert der Vorperiode

### Zins-Kommentar:

Die letzten drei Monate waren zum einen von einer Seitwärtsbewegung am langen Ende und zum anderen von einem erneuten Anstieg am kurzen Ende geprägt. Den Meinungen der meisten Konjunkturforscher zufolge wird nunmehr ein nachhaltiger Aufschwung erwartet. Dies könnte auch einen Anstieg des langfristigen Zinsniveaus implizieren. Gleichwohl muss einer solchen Prognose noch mit sehr viel Vorsicht begegnet werden, da erst in den nächsten Monaten die Nachhaltigkeit des

Aufschwungs (Mehrwertsteuererhöhung!) eingeschätzt werden kann. Es ist daher zweckmäßig, sich mit dem aktuellen und ungewöhnlichen Zinsniveau zu beschäftigen: Noch nie gab es eine Zinsstrukturkurve wie zurzeit, in der ein- bis zehnjährige Zinsbindungen in einer Bandbreite von weniger als 0,1% liegen und sich gleichzeitig insgesamt auf so niedrigem Niveau befinden! Für den Kreditnehmer bedeutet dies, dass er Forward-Darlehen auf einem historisch niedrigen Niveau abschließen kann.

## Kurz gemeldet

### HSH-Nordbank- Studie: Öffentliche Hand verkauft 1,5 Millionen Wohnungen bis 2015

Die HSH Nordbank hat eine Studie herausgebracht, die zeigen soll, dass bis zum Jahr 2015 weitere 1,5 Millionen Wohnungen in Deutschland über Portfolio-transaktionen an Investoren veräußert werden. „Über 1,1 Millionen Wohnungen dürften dabei aus dem Besitz der öffentlichen Hand – und hier vor allem der Kommunen – stammen“, erklärte Bernhard Visker, Leiter des Immobilienbereichs der HSH Nordbank, Kiel und Hamburg. Das Interesse der Investoren an diesen Beständen werde auch in den kommenden Jahren hoch sein, so die Studie. Günstige Zinsen sowie die anziehende

Konjunktur bleiben attraktive Rahmenbedingungen. Dass gleichzeitig auch wieder große Wohnungspakete von Equity-Fonds auf den Markt kommen, darauf geht die Studie nicht ein. Fachleute sprechen bei den US-Investoren der ersten Stunde von einer maximalen Haltedauer von fünf bis zehn Jahren. Die ersten großen Wohnungs-Deals wurden 2003 abgeschlossen.

Die Studie „Wohnungsportfoliotransaktionen in Deutschland – Deutsche Wohnungsportfolios bleiben im Fokus der Investoren“ kann bei der HSH Nordbank bestellt werden. E-Mail: [research@hsh-nordbank.co](mailto:research@hsh-nordbank.co).

### VdW Bayern fordert kritischeren Umgang mit Finanzinvestoren

Die Privatisierung kommunaler Wohnungsunternehmen, Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz sowie die Diskussionen über Unternehmenssteuerreform und REITs – viele Gewitterwolken verdunkelten 2006 den weiß-blauen Himmel der bayerischen Wohnungsunternehmen. Einziger Lichtblick sei das Bekenntnis des Freistaats zur sozialen Wohnraumförderung, resümiert Xaver Kroner, Verbandsdirektor des Verband bayerischer Wohnungsunternehmen.

## Das neue CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm

Pünktlich zum Jahreswechsel startet das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm unter anderem mit folgenden Änderungen:

- Einführung einer Zuschussvariante für Eigentümer von Ein- oder Zweifamilienhäusern bzw. Eigentumswohnungen in Wohneigentumsgemeinschaften (alternativ).
- Erweiterung der Förderkulisse auf Gebäude, die bis 31.12.1994 errichtet wurden (Kategorie B.)
- Deutlich erhöhte Förderung bei Unterschreitung des EnEV-Neubau-Niveaus um mind. 30 % (bei Erreichen des Neubau-Niveaus nach EnEV wird ein Tilgungszuschuss i. H. v. 5 %, bei Unterschreitung des EnEV-Neubau-Niveaus um 30 % wird ein Tilgungszuschuss i. H. v. 12,5 % des Zusagebetrages gewährt).

- Wegfall der Altersbegrenzung für auszutauschende Heizungsanlagen.
- CO<sub>2</sub>-Einsparberechnung im Maßnahmenpaket 4 nicht mehr erforderlich (Stattdessen Durchführung von mindestens 3 von 6 verschiedenen Einzelmaßnahmen).
- Ermöglichung der Förderung von teil-sanierten Gebäuden.

Für alle Anträge, die ab 1. Januar 2007 gestellt werden, gilt es daher folgendes zu beachten:

- Gefördert werden können nur Maßnahmen, die durch Fachunternehmen durchgeführt werden.
- Beim Austausch der Heizung ist ein hydraulischer Abgleich durchzuführen.
- Niedertemperaturkessel sind nicht mehr förderfähig.

- Erhöhte technische Anforderungen an Dämmung und Fenster.
- Austausch der Verglasung in Kategorie B nicht mehr möglich.

Als Übergangsregelung gilt: Anträge nach dem alten Maßnahmenpaket 3 oder dem alten Maßnahmenpaket 4 (mit Nachweis einer CO<sub>2</sub>-Einsparung), die bis einschl. 31.01.2007 bei der KfW eingehen, werden zu den vor dem 01.01.2007 gültigen Konditionen zugesagt. Unter Umständen kann es sinnvoll sein, die Übergangsregelung zu nutzen und nach den alten Förderbedingungen bei der KfW noch einen Antrag zu stellen. Bei der Frage, was günstiger ist, berät die KfW. Die Merkblätter der KfW sind abrufbar unter: [www.kfw-foerderbank.de/DE\\_Home/Service/KfW-Formul26/Merkbltler.jsp](http://www.kfw-foerderbank.de/DE_Home/Service/KfW-Formul26/Merkbltler.jsp).

## Fördervolumen der KfW Bankengruppe steigt auf 51,8 Mrd. EUR

Die Förderinitiative „Wohnen, Umwelt, Wachstum“ ist weiter auf Erfolgskurs. Ein deutliches Plus meldet die KfW bei Neuzusagen der KfW-IPEX-Bank. Auch die KfW-Entwicklungsbank setzt verstärkt Marktmittel ein.

Mit 51,8 Milliarden Euro lag das Gesamtfördervolumen der KfW Bankengruppe nach den ersten drei Quartalen des Jahres 2006 um mehr als ein Drittel über dem Vorjahresniveau (37,4 Milliarden Euro). Neben den erfolgreichen Programmen für Altbau- und ökologischen Neubausanierung und ökologischen Neubausanierung der KfW Förderbank war die positive Geschäftsentwicklung auch durch die KfW-IPEX-Bank und die gestiegene Förderung der KfW-Entwicklungsbank getragen. „Das hervorragende Quartalsergebnis spiegelt unser starkes Förderengagement wider“, sagte Ingrid Matthäus-Maier, Sprecherin des Vorstands der

KfW Bankengruppe. Sie hob besonders hervor, dass die im Februar gestartete Förderinitiative, Wohnen, Umwelt, Wachstum‘ auch im dritten Quartal ihre Erfolgsgeschichte fortsetzen konnte. Mehr als 150.000 Hauslehaber und -sanierer profitierten bis Ende September von zinsgünstigen Krediten für Renovierung, energetische Sanierung und ökologischen Neubausanierung. Auch der Mittelstand zähle zu den Gewinnern der Förderinitiative, denn die von der KfW finanzierten Baumaßnahmen sorgen für volle Auftragsbücher bei Bauwirtschaft und Handwerk, so die ehemalige Politikerin. Die Förder-

initiative wirke deshalb wie ein Konjunkturprogramm für kleine und mittlere Unternehmen.

Für die von der Initiative umfassten Programme „CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierung“, „Wohnraum Modernisieren“ und „Ökologisch Bauen“ wurden bis Ende September 2006 8,3 Milliarden Euro zugesagt. Alle wohnwirtschaftlichen Finanzierungen zusammen kamen auf 12 Milliarden Euro – das sind 50 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Auf 4,7 Milliarden Euro stieg das Volumen der Verbriefung von Risiken aus Wohnungsbaukrediten.

Für die Refinanzierung ihrer Geschäftstätigkeit nahm die KfW per 30. September bereits 43,8 Mrd. Euro am Kapitalmarkt auf. Das Refinanzierungsvolumen für das Gesamtjahr 2006 wird bei insgesamt 50 bis 55 Milliarden Euro liegen.

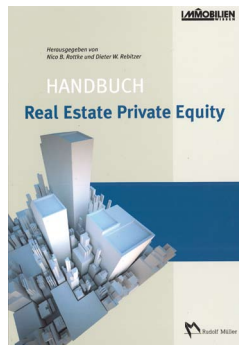
## Buchtipps: Handbuch Real Estate Private Equity erschienen

Das erste umfassende Fachbuch zum Thema "Real Estate Private Equity" in Europa ist in diesen Tagen im Rudolf Müller Verlag, Köln, auf den Markt gekommen. Das Handbuch der beiden Herausgeber Rottke und Rebitzer bereitet den Prozess auf 230 Seiten strukturiert auf, und bietet Transaktionsbeteiligten Anregungen oder Hilfestellung für die Umsetzung.

**R**eal Estate Private Equity (REPE) als Finanzierungsbeziehungswise Kapitalinvestitionsform hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. Eine anhaltende Schwäche des Immobilienmarktes in Deutschland befördert die Bereitschaft zur Trennung von Problembeständen und -krediten, so genannten Non Performing Loans, und trägt so zu einer tief greifenden Veränderung der Finanzierungslandschaft bei.

Transaktionen in Milliardenhöhe wie das Joint Venture Whitehall/KarstadtQuelle, der Verkauf der Dresdner WOBA mit rund 49.000 Wohnungen an den US-Investor Fortress zur kommunalen Totalentschuldung oder die Investition der Terra Firma (über ihre Tochter Deutsche Annington Immobiliengruppe) in 150.000 Wohnungen der Vitera im vergangenen Jahr zeigen das.

Die Beiträge wurden von insgesamt 61 namhaften Autoren aus Wissenschaft und Praxis



verfasst. Darunter Fachleute wie Thomas Beyerle (DEGI), Helmut Bruchner (Hypo Real Estate), Alexander Goepfert (Freshfields), Markus Hofmann (The Carlyle Group), Isabelle Jandura (Cushman Wakefield), Thomas Kretschmar (Hypoport) oder Georg Reul (IVG) sowie viele andere.

Die inhaltliche Struktur des Buches entspricht dem Lebenszyklus einer Private-Equity-Transaktion. Sie beleuchtet zunächst die Grundlagen von REPE wie Akteure, Bedeutung und Rahmenbedingungen, um darauf aufbauend Hintergründe und Handlungsmodelle sowie rechtliche, steuerliche und Aspekte der Due Diligence in der Ankauf-, der Management- und der Veräußerungsphase von Großportfolios zu skizzieren. Abschließend liefert das Buch einen umfassenden Überblick über Transaktionen der letzten Jahre mit Fallstudien, die einen zusätzlichen Einblick in Umsetzung und Zielstellung aus Unternehmenssicht gewähren.

Zu den Fragen, mit denen sich das Handbuch

beschäftigt, zählen die Grundlagen, die notwendig sind, um die Materie zu verstehen und einzuordnen, die Due Diligence als Schwerpunkt in der Phase des Ankaufs und Möglichkeiten, die ein exzellentes Management für die Wertschöpfung eröffnen. Es werden Vor- und Nachteile diverser Exit-Kanäle aufgezeigt und konkrete Ausgestaltungen in Fallstudien beschrieben. Dabei nehmen die Autoren auch Stellung zur Konstruktion von Transaktionen sowie zu den angewandten Wertschöpfungsstrategien. Abgerundet wird das Werk durch ausführliche Checklisten.

**Fazit:** Das Handbuch hinterfragt Motive und Auswirkungen und zeigt Wege sowie Techniken auf, wie großvolumige Investitionstransaktionen, die oft auch eine hohe Anzahl von Immobilieneinheiten beinhalten, umgesetzt werden. Immobilieninvestoren und -finanzierer, Bestandshalter, Immobilien-Projektentwickler, Dienstleister, Kommunen sowie Anwaltskanzleien, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Sachverständige, die einen extrem komplexen Prozess überschauen müssen, der sich auf alle Bereiche der Immobilienökonomie erstreckt, profitieren von dem im Handbuch zusammengetragenen Expertenwissen.

Handbuch Real Estate Private Equity  
ISBN 3-89984-150-6, [www.baufachmedien.de](http://www.baufachmedien.de)

## Zuversicht, Harmonie und Illusion

Aufbruchstimmung in der Finanz-IT-Branche • Immobilienfachleute international in Kauflaune • „Euro Finance Week“ in Frankfurt

**D**ie Euro Finance Week (EFW) ist das größte Branchentreffen der europäischen Finanz- und Versicherungsindustrie. In rund 30 Fachkonferenzen mit über 150 Podiumsdiskussionen und Workshops bildet die Veranstaltung alle aktuellen Themen der Branche ab. Mit über 300 Rednern und 10.000 Besuchern aus 60 Nationen ist die EFW eine der größten Konferenz- und Messeereignisse seiner Art. Erstmals fand in diesem Rahmen auch das German Real Estate Forum statt. Das who-is-who der Immobilienbranche gab sich die Ehre. Das Konzept zu diesem Tag stammt aus dem Haus Heidrick & Struggles. Werner Knips und der Zentrale Immobilienausschuss konnten mit Hilfe ihres hochkarätigen Netzwerkes 68 Referenten und Diskutanten verpflichten. Während im Raum „Harmonie“ 250 Teilnehmer über die Entwicklung der europäischen und asiatischen Immobilienmärkte, REITS, Investitionen in der Wohnungswirtschaft und Immobilien als Asset Klasse diskutierten, trafen sich im Raum „Illusion“ zeitgleich die Konferenzteilnehmer gegen Geldwäsche und Finanzierung von Terrorismus; das Private-Equity-Forum fand im Raum „Fantasie“ statt.

Es geht um Geld

Die EFW führt seit 15 Jahren Gäste aus Finanz, Wirtschaft und Politik zusammen. Währungspolitische Entscheidungsträger wie Alan Greenspan und Jean-Claude Trichet zählten bereits zu den prominenten Sprechern. Viele Teilnehmer wussten es zu schätzen, dass sie, im Gegensatz zu großen Publikumsmessen, auf eine hoch qualifizierte Klientel treffen.

Einblicke in das Banken- und Börsengeschehen der Nachbarländer gab der „Mittel- und Osteuropa-Kongress“, der parallel in der Alten Oper Frankfurt stattfand. Rolf Breuer (Deutsche Bank), Ivan Iskrov (Bulgarische Nationalbank) und Wieslaw Rozlucki (Warschauer Börse) sprachen über Strategien und Geschäftsentwicklungen in diesen Wachstumsregionen. Viele Aussteller knüpften Erwartungen an den Akzent, den diese Veranstaltung setzt: „Wir wollen mit Unternehmern und Bankern Osteuropas ins Gespräch kommen, um Produkte und Leistungen für den internationalen Markt vorzustellen“, sagte Armin

Gerhardt, Vorstandsvorsitzender der EFIS AG und Geschäftsführer der ABK Systeme GmbH. Das sei gelungen, so die einhellige Meinung der Fachbesucher.

Im Rahmen der diesjährigen EFW fanden zudem zahlreiche finanz- und wirtschaftspolitische Kongresse statt; darunter der des Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS), die Euro



Podiumsdiskussion mit Journalisten und Fachleuten

Debt Market Conference, der Congress on Central and Eastern Europe, die Conference on Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism sowie Fachkonferenzen zu Themen wie Basel II, Business Intelligence, Data Warehousing und Customer Relationship Management.

## Wohnungsunternehmen arbeiten wirtschaftlich

GdW fordert die Verringerung von Anforderungen im Ankündigungsverfahren von Modernisierungsmaßnahmen

Bericht von der Jahrestagung des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen: Delegierte berieten über Stadtumbau, Steigerung der Energieeffizienz, Wohnen im Alter und Unternehmenssteuerreform. Wohnungsbestände müssten auch baulich an den Wandel in der Bevölkerungsstruktur angepasst werden.

In den Jahren 2000 bis 2006 sind die warmen Wohnnebenkosten für Eigentümer um 53 Prozent angestiegen. Im gleichen Zeitraum stiegen die Nettokaltmieten jedoch lediglich um sieben Prozent. Damit ist die Rentabilität von privatem Wohneigentum als Kapitalanlage in Frage gestellt. Vor diesem Hintergrund spielen auch bei Investitionsentscheidungen von Wohnungsunternehmen Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz von Gebäuden und Kosten-Gesichtspunkte eine zentrale Rolle. Seit 1990 wurden zur Kostendämpfung über die Hälfte der Wohnungen im GdW-Mitgliedsbereich teilweise oder vollständig energetisch modernisiert. Die dadurch realisierte Minderung des CO<sub>2</sub>-Ausstosses übertrifft im Jahr 2005 bereits die Ziele des Kyoto-Protokolls, die bis 2012 erreicht werden sollten. Mit über 70 Prozent ist die Quote energetisch modernisierter Wohnungen im Osten Deutschlands besonders hoch. „Unternehmen, die ihr Engagement im Bereich der Energieeffizienzsteigerung und damit Nebenkostendämpfung für die Mieter weiter ausbauen wollen, scheitern in der Praxis jedoch oftmals an bürokratischen Hürden“, erklärte Lutz Freitag, Präsident des Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, auf dem GdW-Verbandstag Ende 2006 in Berlin. Mit dieser Zielrichtung schlug er einen Beschluss des Vorstandstages

vor, unverhältnismäßig hohe Anforderungen etwa im Ankündigungsverfahren von energetischen Modernisierungsmaßnahmen zu beseitigen. Ebenso sollten Eigentümer eigenständig über die Anwendung von Contracting-Modellen etwa im Bereich der Heizungsanlagen entscheiden können, wenn die Mieter dadurch wirtschaftlich nicht schlechter gestellt werden. „Zur Kostenentlastung ihrer Mieter werden die Wohnungsunternehmen im GdW aber auch verstärkt Wege der Nachfragebündelung bei der Energieversorgung prüfen“, erklärte Freitag, Präsident des GdW.

Neben energetischen Zielen macht die demographische Entwicklung in Deutschland weiterhin umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen in den Wohnungsbeständen notwendig. Mit Investitionen von insgesamt über 60 Mrd. Euro für die Modernisierung und weiteren 67 Mrd. Euro für die Instandhaltung und Instandsetzung der Wohnungsbestände haben die Wohnungsunternehmen seit 1992 auf den bisherigen Wandel in der Nachfrage und den Wohnbedürfnissen reagiert. Neben baulichen Anpassungen der Bestände wurden von den Unternehmen dabei eine Vielzahl von zusätzlichen wohnbegleitenden Dienstleistungen entwickelt, die es auch im Alter ermöglichen, so lange wie möglich selbstständig in der eigenen Wohnung zu leben.

Investitionsfähigkeit von Unternehmen erhalten

Für die weitere Investitionsfähigkeit der Unternehmen ist die geplante Unternehmenssteuerreform eine entscheidende Rahmenbedingung. Die Finanzierung von Modernisierungsmaßnahmen im Bereich des Wohnens dürfe nicht durch eine veränderte Unternehmenssteuer beeinträchtigt oder unmöglich gemacht werden. „Bei der Frage der Einbeziehung von Zinsaufwendungen in die Besteuerung muss beachtet werden: Die Fremdfinanzierung von Investitionen und die daraus resultierenden Zinsbelastungen sind für die Wohnungsunternehmen alternativlos“, so der GdW-Präsident. In diesem Zusammenhang gehe das zwischen den Koalitionspartnern CDU/CSU und SPD jetzt abgestimmte Eckpunktepapier des Bundesfinanzministeriums mit der modifizierten Zinsschranke in die richtige Richtung.

Der Stadtumbau sei und bleibe jedoch die zentrale städtebauliche und wohnungswirtschaftliche Herausforderung, stellte Freitag fest. Es gelte nach wie vor, die Umbruchsituation auf den Wohnungsmärkten in Ostdeutschland und in vielen Regionen Westdeutschlands aktiv zu gestalten. Wohnungsunternehmen haben mit knapp 27.000 erfolgten Abrissen im Jahr 2003, 40.000 im darauffolgenden Jahr und über 42.000 Abrissen in 2005 ihr Engagement zur Stabilisierung der Märkte in den neuen Bundesländern verstärkt. Weitere 42.400 Wohnungen wurden 2006 vom Markt genommen. Damit sank die Leerstandsquote Ende 2006 auf 12,0 Prozent.

## Kommt der Soli zu städtischen Sanierungsmaßnahmen?

Eigentümer von Häusern und Wohnungen könnten schon bald von den Kommunen für Straßensanierungen, Fahrradwege und neue Laternen zur Kasse gebeten werden

Der Eigentümerverband Haus & Grund befürchtet, dass städtische Sanierungsmaßnahmen teurer werden und vor diesem Hintergrund Eigentümer aufgefordert werden könnten, sich an den öffentlichen Erhaltungsmaßnahmen zu beteiligen. „Die Ausgleichsbeträge, die der Anlieger zu zahlen hätte, könnten dabei leicht über der Wertsteigerung des Grundstückes liegen“, fürchtet Präsident Rüdiger Dorn. Kommt eine solche Beteiligung, so werden die Eigentumsquote und der Umsatz mit Eigenheimen stagnieren oder gar sinken. Die Umsatzeinbußen könnten bis zu den finanzierenden Hypothekarkassen durchschlagen.

Haus & Grund weist in diesem Zusammenhang auf die bereits vom Bundestag beschlossene Änderung des Baugesetzbuches hin. In

dem Gesetz zur Erleichterung von Planungsvorhaben für die Innenentwicklung von Städten versteckt sich nach Ansicht von Haus & Grund eine Regelung, mit der die Kommunen die Anlieger in Sanierungsgebieten bald stärker zur Kasse bitten dürfen.

„Anders als bisher können sich die von der Gemeinde erhobenen Ausgleichsbeträge künftig an den entstandenen Kosten der Sanierungsmaßnahmen ausrichten“, erklärte Rüdiger Dorn. Bisher galt als Maßstab immer die so genannte Bodenwerterhöhung, also die Wertsteigerung von Grund und Boden nach einer Sanierung. Nach der Gesetzesänderung können die Gemeinden per Satzung bestimmen, dass für die Anwohner ein Ausgleichsbeitrag bis zu einer Höhe von 50 Prozent der angefallenen Kosten der Sanierung fällig wird.

Somit kann der Grundstückseigentümer auch zu einem Beitrag verpflichtet werden, der wesentlich über dem der tatsächlichen Bodenwertsteigerung liegt.

„Mit der eigentlich gewünschten Verfahrensvereinfachung ist das allerdings nicht zu begründen“, kritisiert Verbandspräsident Dorn. Er sieht in dem Gesetz den Versuch, die öffentlichen Aufgaben durch private Eigentümer zu finanzieren. Denn trotz enormer Investitionen der Kommunen in die Sanierungsgebiete sind Wertsteigerungen einzelner Grundstücke und damit auch Ausgleichsbeträge der Eigentümer vor allem in schrumpfenden Regionen immer weniger zu verzeichnen. Haus & Grund appelliert vor diesem Hintergrund an den Bundesrat, diese Regelung zu stoppen.

# Das Oktoberfest der Immobilienbranche

Bericht von der 9. EXPO REAL 2006 in München

Auf der Immobilienfachmesse in Bayern waren rund 1.700 Aussteller aus 40 Ländern vertreten. Dabei verlegte sich der Themenschwerpunkt zunehmend auf den Bereich der Wohnimmobilien. Nationale und internationale Investoren planen weitere Investitionen. Unter den Ausstellern waren zum Teil erstmals Vertreter ost- und südosteuropäischer Märkte, die russische Föderation und die Golfregion vertreten. Laut Staatssekretär Dr. Engelbert Lütke Daldrup habe man im Bundesbauministerium die enorme Bedeutung der Immobilienwirtschaft in Deutschland erkannt. Mit einer jährlichen Bruttowertschöpfung von rund 300 Milliarden Euro und über drei Millionen Arbeitsplätzen, die direkt und indirekt durch die Immobilienwirtschaft gesichert seien, habe die Branche einen großen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigung in Deutschland, so der Politiker.

**W**achstum braucht Platz – so lautete das Motto der HORNBAACH Immobilien AG. Im Fokus ihres Messeauftritts stand die Expansion des Unternehmens im In- und Ausland. „Wir planen in den nächsten fünf Jahren die Eröffnung von 35 großflächigen Bau- und Gartenmärkten“, kündigte der Vorstandsvorsitzende, Eduard Zimmerle, an. Mit professionellen Messeauftritten waren auch die OBI-Real Estate, die Konsummärkte Plus und Penny sowie Baby Walz vertreten.

Die Anbieter von Flächen, die von diesen Konzernen gesucht werden, waren als Gemeinschaftsstände von Metropolregionen oder ganzen Bundesländern präsent. So war Halle C1 fest in hessisch-bayerischer Hand, und in C3 waren die neuen Bundesländer und der Ostblock – inklusive Moskau – prominent vertreten. Die Wettbewerbsbehörde der Stadt Moskau hatte in einer offenen Online-Life-Auktion simultan in München und Moskau das Recht auf eine Grundstücksinvestition im Osten der Hauptstadt versteigert. Ein Münchner Bieter erhielt für 186 Euro schließlich den Zuschlag.

Neben Frankfurt am Main präsentierten sich auch die Regionen Frankfurt-Rhein-Main, Wiesbaden und Mainz aufwändig mit jeweils eigenen Ständen. Der Wettbewerb der Städte um junge und solvente Einwohner sowie um Industrie-, Konsum-, und Dienstleistungsansiedlungen wird immer härter und direkter ausgetragen. So erklären sich München, Berlin, Hamburg und Köln bei Bedarf schon mal zu dem deutschen Medien- oder Biotechnologiestandort. Sogar Halle spiele in dieser Liga, betonte der Wirtschaftsminister von Sachsen-Anhalt, Reiner Haseloff, zum allgemeinen Erstaunen. Im politischen Trend liegen auch 2006/7 wieder der Ausbau von Hafenanlagen und Wasserlagen zu Wohnstandorten für den gehobenen Mittelstand. Immerhin bemisst sich ein Bürgermeistergehalt auch nach der Zahl seiner Steuern zahlenden Einwohner.

Auf dem Stand von Karlsruhe / Baden-Baden konnte man Immobilien-Roulette spielen, und auch die Nordischen Länder präsentierten sich erstmals in München: mit einer spektakulären Eisbar, die bis Mittwoch ihre Form allerdings stark eingebüßt hatte. Auf der Ausstellungsfläche von 52.000 Quadratmetern, in fünf Hallen, wurden insgesamt knapp 20.000 Besucher gezählt.

And the winner is ...

2006 war die EXPO REAL der Preisverleihungen. Die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) verlieh ihren Forschungspreis für wissenschaftliche Arbeiten an Thomas Harlfinger für seine Dissertation zum Thema „Referenzvorgehensmodell zum Redevlopment von Bürobestandsimmobilien.“ Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Universität Freiburg, und Günther Oettinger, Ministerpräsident von Baden-Württemberg, übergaben ihn für ein Modell zur optimalen Vorgehensweise in einzelnen Phasen der Projektentwicklung von leer stehenden oder von Leerstand gekennzeichneten Bürobestandsimmobilien.

Wie in den vergangenen Jahren vergab die Zeitschrift Immobilienwirtschaft, Haufe Verlag, den Immobilien Marketing Award für das innovativste Konzept der Branche. Die Verleihung ehrte 2006 die Leipziger Wohnungsbau Gesellschaft, die Rohling AG und den Businesspark München Garching für ihre Kreativität in schwierigstem Umfeld und ihr professionelles Immobilien-Marketing.

Aker Brygge wurde als bestes europäisches Quartier mit dem DIFA-Award ausgezeichnet, Chemnitz und Leipzig erhielten den zweiten und dritten Preis und der Special Award ging nach Belgien. Der Preis der Fondsgesellschaft aus Hamburg ging nach Norwegen, weil das Osloer Stadtviertel als „Quartier mit der höchsten Lebensqualität“ in Europa bewertet wurde. Als beispielgebende Projekte einer innerstädtischen Revitalisierung wurden die Quartiere „Neue Mitte“ in Chemnitz und „Am Karl-Heine-Kanal“ in Leipzig prämiert. Die Quartiersentwicklung „Schipperskwartier“ in Antwerpen erhielt für ihren integrativen stadtplanerischen Ansatz einen Special Award. Die Sieger des zweiten europäischen Quartiersvergleiches werden sich das Preisgeld in Höhe von 40.000 Euro teilen. „Das Bauen im Bestand ist ein zentrales Thema für die Zukunft unserer Städte und setzt die Idee der europäischen Stadt um“, so Lütke Daldrup bei seiner Festrede zur Preisverleihung des Wüstenrot Gestaltungspreises. Der mit 60.000 Euro dotierte Preis wurde unter der Schirmherrschaft von Bundesbauminister Wolfgang Tiefensee vergeben und ging unter 973 eingereichten Beiträgen an den gelungenen Umbau einer Kirche. Die

Bundesregierung werde den städtebaulichen Denkmalschutz in den neuen Ländern fortsetzen und dieses Programm auch in den alten Ländern einführen, so Tiefensee. Im Rahmen der Städtebauförderung stellten Länder und Gemeinden 2006 rund 546 Millionen Euro für die Stadterneuerung bereit. „Über 90 Millionen Euro stehen dabei allein den historischen Stadtkernen im Programm ‚Städtebaulicher Denkmalschutz‘ zur Verfügung“, bestätigte Tiefensee zur Eröffnung der denkmal-Messe, die parallel zur EXPO REAL in Leipzig stattfand.

Darüber hinaus wurde der European Property Award – 14 Trophäen für herausragende Transaktionen und Europäische Städte der Zukunft – der EuroProperty Investment Award, der Pensionskassen und Versicherungen für ihre Investments kürt, der Preis für Immobilien-Journalismus, der an den Fondsexperten Stephan Loipfinger ging und Preise für Facility-Management-Anwender verliehen.

Reits ohne Wohnimmobilien

Die Bundesregierung plant die baldige Einführung von deutschen REITs (auf Immobilien spezialisierte steuerbegünstigte Aktiengesellschaften) für Gewerbeimmobilien. Die Einführung auch für Wohnungsbestände lehnt das Bauministerium jedoch ab, da dadurch die langfristigen Ziele von Stadtentwicklung und sozialer Wohnungspolitik gefährdet seien. Baustaatssekretär Lütke Daldrup begrüßte auf der Messe ausdrücklich die Zusage des Bundesfinanzministers, REITs in Deutschland ohne Wohnimmobilien zu starten.

„Immobilienwirtschaftliche Verbände und große Unternehmen sind bei der Konzeption und Umsetzung von stadtentwicklungspolitischen Vorhaben Partner der Politik.“ Das war 2006 das meistgehörte politische Statement. Das Bundesbauministerium plant künftig einen festen Gesprächskreis mit den Akteuren der Immobilienwirtschaft. Dabei sollen beide Seiten ihre politischen Anliegen in die Diskussion einbringen.

Andere Verlautbarungen ließen dagegen nur erahnen, wie es hinter den Kulissen brodelte. So hatte die Nord/LB auf die Messe geladen, um Geschäftspartnern eine Studie zur „Liquiditätsschwemme auf deutschen Immobilienmärkten?“ vorzustellen. Ohne Kommentar wurde die Veranstaltung kurz vorher absagt. Das Ministerium für Bauen und Verkehr sowie das Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen hatten am zweiten Messetag um 16 Uhr der Geschäftsführung ihrer Landesentwicklungsgesellschaft NRW GmbH per Fax mitgeteilt, dass sie verkauft werden soll. Der Kabinettsbeschluss zur Privatisierung wurde direkt auf die Messe übermittelt, und die Geschäftsführer Thomas Hegel und Ulrich Tappe erklärten, dass man die Suche nach einem Investor begrüße. Auch diese

kommunale Wohnungsgesellschaft ist nun mit ihren 100.000 Wohnungen interessant für europäische und amerikanische Großkapitalanleger, die auf der Messe einstimmig erklärten, weiterhin in Deutschland investieren zu wollen.

#### Die Arbeitsmesse

Zuvor hatte die LEG noch Freunde und Geschäftspartner zu einem letzten Dinner als kommunale Gesellschaft in das historische Lehnbach-Palais geladen. Dort fanden auch die Empfänge der CB Richard Ellis, der Deka Immobilien, CORPUS und anderer statt. Junge Makler trafen sich im Gedränge der In-Disko P1; auf dem Messegelände sorgten vor allem die Partys von Hochtief, Atisreal, Bilfinger & Berger und Bouwfonds für Stimmung. Prominente Gäste und Moderatoren wie Wiegald Boning oder Ulrich Kienzle verliehen manch einer Stand-Veranstaltung humoristische Züge. Die Frankfurter WP-Gesellschaft KPMG hatte ihren Stand direkt gegenüber der TLG. Auf beiden fanden zeitgleich moderierte Diskussionen statt, denen der interessierte Messebesucher im Gang dazwischen deshalb unmöglich folgen konnte.

#### Verbände konsolidieren

Der GdW gab auf der Messe bekannt, dass der Maklerverband IVD seinen Namen ändern müsse. Der bisherige Name des Immobilienmakler-Verbandes „Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband e.V.“ sei irreführend. In diesem Sinne hatte sich das Oberlandesgericht Hamburg in einer mündlichen Verhandlung vor dem 3. Zivilsenat am 19. Oktober 2006 geäußert. Der Senat stützte damit die Auffassung der klagenden Verbände Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sowie Haus & Grund Deutschland, die gegen die Verwendung des Namens „Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband e.V.“ durch den gleichnamigen Maklerverband Rechtsmittel eingelegt hatten.

Unter der neuen Bezeichnung „Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft“ (BSI) wollen dagegen die wichtigsten Interessenvertretungen aus der Wohnungs- und Immobilienbranche ihre Zusammenarbeit künftig weiter intensivieren. Das gab der derzeitige BSI-Vorsitzende, Haus & Grund-Präsident Rüdiger Dorn, bekannt. Nicht nur die „Verpackung“ sei neu. „Wir werden in

Zukunft noch häufiger und intensiver als in der Vergangenheit gemeinsam gegenüber Politik und Öffentlichkeit auftreten und die Interessen unserer Mitglieder vertreten“, kündigte Dorn an. Mit dem Leitbild „Wissen, was möglich ist: die Architekten“ standen auch die Architektur als Marketinginstrument sowie die Beratungsleistungen der Architekten erstmals



im Mittelpunkt eines Gemeinschaftsstandes der Architektenkammern der Länder Baden-Württemberg, Bayern und Hessen sowie der Bundesarchitektenkammer.

„Die positive Stimmung war der Auslöser für eine überall spürbare Hektik und Unruhe. Das Gefühl machte sich breit, dass jeder noch unbedingt ein Geschäft abschließen will, bevor sich eventuell die positive Stimmung durch veränderte Rahmenbedingungen wie steigende Kreditzinsen oder ähnliches wieder ändern könnte“, kommentierte Lutz Aengevelt, Geschäftsführer der Gesellschafter des Maklerhauses Aengevelt Immobilien, die diesjährige Messe.

#### Telefunken Werk bewohnbar

Das Berliner Immobilienunternehmen S+P Real Estate GmbH präsentierte auf der Immobilienmesse das derzeit größte Denkmalwohnprojekt, den „Monroe Park“, auf dem Gelände der ehemaligen Telefunken-Werke. Die Werke wurden Ende der 30er Jahre nach Plänen des Industriearchitekten Hans Hertlein in Berlin Zehlendorf errichtet. Bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs dienten die weitläufigen drei- bis viergeschossigen Gebäude, die komplett erhalten sind, als Produktionsstätte und Firmensitz des Konzerns. Von 1945 bis '94 wurde das Areal unter dem Namen „Mc Nair Barracks“ als Unterkunft für die amerikanische Armee benutzt. Das Gebäudeensemble, in dem circa 300 hochwertige Wohnungen im Loftstil entstehen sollen, wurde im Jahr 1995 unter Denkmalschutz gestellt. Die S+P Real Estate hatte

das Gelände mit knapp 30.000 Quadratmetern historischer Bausubstanz gemeinsam mit einem amerikanischen Investor erworben. Das Investitionsvolumen beträgt 70 Millionen Euro.

Dabei waren die gesuchten Anlage-Volumina in diesem Jahr breiter gefächert, als noch 2005 und konzentrierten sich nicht mehr nur vorrangig auf Größen ab 50 Millionen aufwärts. Es gab für jede Asset-Klasse Angebote und interessierte Nachfrager. „Die zweite und dritte Generation der (ausländischen) Investoren kauft nicht mehr wegen der Zinsarbitrage, sondern aufgrund von seriösem Research,“ ergab eine Analyse der DIFA, die Fondstochter der DZ Bank. Danach erwarten Immobilieninvestoren eine weitere Verbesserung des Investitionsklimas in Europa. Laut ihrer Studie zur Messe sei die Stimmungslage unter europäischen Investoren merklich optimistischer, steige der DIFA-Investitionsklima-Index am stärksten in Deutschland und sehen Investoren Fortschritte bei der Transparenz.

#### Porsche-Wohnungen in Dubai

Die Porsche Lizenz- und Handelsgesellschaft mbH & Co. KG (Porsche Design Group), Bietigheim-Bissingen, und die Immobiliengesellschaft Dubai Properties, Dubai, haben einen langfristigen Vertrag unterzeichnet, wonach das Porsche Design-Studio in Zell am See/Österreich Designleistungen für künftige Bauprojekte von Dubai Properties in der Region des Nahen Ostens erbringen wird. Das erste gemeinsame Projekt umfasst zwei Gebäude, die sich in zentraler Lage in der „Dubai Business Bay“ befinden. Geplant ist ein 80 Meter hohes Wohngebäude in der Form eines Zylinders mit 30.000 Quadratmetern Nutzfläche. Neben Wohnungen, Parkgaragen und einem Wellness-Bereich werden in der Lobby auch Läden untergebracht.

Auch der internationale Gewerbemakler CB Richard Ellis meldete einen aktuellen Deal aus München. Der von New Star Asset Management geführte Global Property Fund kauft von der Redevco Services Deutschland die Immobilie „Das Spitz“ auf der Münchner Theresienhöhe. „Das Spitz“ bietet 11.364 Quadratmeter Bürofläche und 145 Stellplätze, ein Teil des Gebäudes ist an die Success Easy Offices GmbH vermietet. Robin Carr, European Property Acquisition Manager von New Star Management kommentiert: „Mit dieser Akquisition profitieren wir vom anziehenden Münchner Vermietermarkt.“ In München ist die Immobilienwelt noch in Ordnung.

# Der Versicherungsservice im Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft

von Guido Raasch, Leiter Gewerbliche Versicherungen bei Dr. Klein

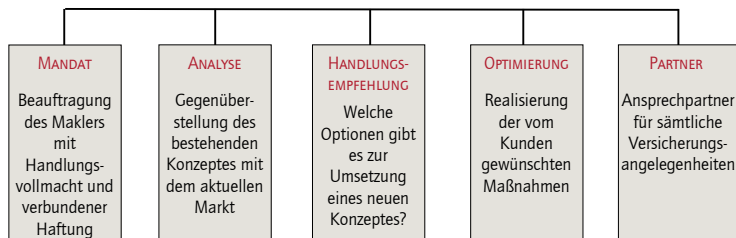
Mit gewerblichen Versicherungen rundet Dr. Klein sein Dienstleistungsangebot für die Wohnungswirtschaft ab. Das Geschäftsfeld ergänzt die Leistungen aus den Bereichen Finanzierungsservice, Consulting und Immobilientransaktionen.

gleich von Angeboten, einer grundsätzlichen Neustrukturierung oder sonstigen Herausforderungen aus dem Versicherungsbereich benötigen, stehen Ihnen unsere Regionalleiter als erste Ansprechpartner zur Seite.

Auch zu Schulungen oder Präsentationen zu Themen aus dem Bereich des Versicherungswesens sind wir gerne bereit.

## Dr. Klein – Versicherungen für die Wohnungswirtschaft

Was können wir für ein Wohnungsunternehmen leisten?



### Ansprechpartner

Die Mitarbeiter aus dem Geschäftsbereich Versicherungen bei Dr. Klein verfügen nicht nur über die entsprechende Fachkompetenz, sondern sind auch erfahren im Umgang mit den einzelnen Versicherungsgesellschaften, um Ihre Interessen angemessen zu vertreten.

Erster Ansprechpartner für diesen Bereich ist – neben Ihrem Dr.-Klein-Regionalleiter – Guido Raasch. Als gelernter Versicherungskaufmann ist er seit mehr als 15 Jahren im Bereich der Wohnungswirtschaft tätig.



Guido Raasch, Leiter Gewerbliche Versicherungen bei Dr. Klein

### Wie positionieren wir uns?

Aus dem seit Jahrzehnten bestehenden branchenspezifischen „Know-how“ aus der Wohnungswirtschaft und unserer fachlichen Kompetenz aus dem Versicherungsbereich haben wir einen Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft entwickelt.

Unsere Aufgabe besteht darin, der Wohnungswirtschaft auch im Bereich des Versicherungswesens ein verlässlicher Partner zu sein. Mit diesem Anspruch bieten wir unsere Dienste als Versicherungsmakler an. Mit führenden Versicherern haben wir Deckungs- und Abwicklungskonzepte erarbeitet, die zusätzlich zu einem hervorragenden Versicherungsschutz auch individuell an das entsprechende Abwicklungssystem eines jeden Wohnungsunternehmens angepasst werden können. Auf Wunsch kann das reine Versicherungskonzept auch mit einem Handwerkerservice erweitert werden.

Die Angebote unseres Hauses beschränken sich nicht nur auf die „umlagefähige“ Gebäudeversicherung, sondern gelten für das gesamte Versicherungspaket eines Unternehmens (inklusive D&O-, Haftpflicht-, Inhalts-, KFZ- oder Rechtsschutzversicherung).

### Wie arbeiten wir?

Zu Beginn einer Zusammenarbeit steht grundsätzlich eine Bestandsaufnahme an. Hier wird der derzeitige Versicherungsschutz einer Prüfung hinsichtlich des Deckungskonzeptes, der Abwicklungssystematik und der Kosten unterzogen.

Das Ergebnis der Auswertung und unsere

Optimierungsangebote sind dann Grundlage eines ausführlichen Beratungsgesprächs.

Dieses Gespräch wird bei einer Zusammenarbeit in regelmäßigen Abständen fortgeführt. Ziel ist es, einen ständigen Informationsaustausch zu gewährleisten. Wir berichten dann von aktuellen Tendenzen auf dem wohnungswirtschaftlichen Versicherungsmarkt, und Sie berichten uns von den Veränderungen im Wohnungsunternehmen. Gemeinsam werden entsprechend die Auswirkungen auf den bestehenden Versicherungsschutz und das weitere Vorgehen besprochen.

### Wie haften wir?

Die Grundlage einer Zusammenarbeit ist der Maklervertrag. Die uns obliegende „Maklerhaftung“ garantiert Ihnen ein verlässliches Management Ihrer Versicherungsangelegenheiten. Denn: Ein aktiver Maklervertrag ist ein wichtiger Teil eines professionellen Risikomanagements.

Der Makler haftet ihnen gegenüber für

- die Beratung
- die Auswahl des Anbieters
- den Abschluss des Vertrages
- Verwaltung der Verträge
- Markttransparenz

### Projektaufträge

Gerne stehen wir auch für individuelle Projektaufträge zur Verfügung.

Wenn Sie Unterstützung bei der Bewertung Ihres aktuellen Versicherungsportfolios, der Durchführung einer Ausschreibung, dem Ver-

## Impressum

### Herausgeber und Verlag

DR. KLEIN & CO. AG  
Frankfurter Allee 77  
10247 Berlin  
Tel.: 030 / 420 86 - 250  
Fax: 030 / 420 86 - 259  
www.drklein.de  
horizonte20xx@drklein.de

### V.i.S.d.P.

Hans Peter Trampe

### Redaktion

Caroline Schoettler  
Sven Westmattmann  
Nadine Winkelmann

### Layout

Verena Postweiler

### Erscheinungsweise

quartalsweise