

London auf dem Dach – Berlin eine Treppe tiefer

Nachbericht zur 17. internationalen Immobilien-Messe MIPIM in Cannes / Die Image-Messe mit neuen Rekorden / Real Estate Business: from local to international

Auf der europäischen Immobilien-Messe MIPIM präsentierten sich zum 17. Mal Städte, Metropolregionen und Projektentwickler neben internationalen Investoren und Dienstleistern rund um die Immobilienbranche. Vom 13. bis 16. März ermöglichte die Fachmesse ein umfassendes Bild des rasant wachsenden, internationalen Immobilien- und Anlage-Marktes sowie seiner globalen Akteure. „26.200 Teilnehmer, das entspricht einer Steigerung von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr, 6.000 Investoren und End-User, 2.500 Aussteller und 600 Journalisten aus 83 Ländern zeigen, wie wichtig diese Messe ist“, gab Nadine Castagna, MIPIM Direktorin, bekannt. Traditionell besonders stark sind England und Frankreich auf der Messe vertreten. Der Mittlere Osten und Russland haben gegenüber dem Vorjahr ihre Präsenz zahlen- und flächenmäßig um 50 Prozent erhöht. Erstmals präsentierten sich Qatar, Abu Dhabi und Saudi Arabien, Singapur, Mexiko, Indien und Brasilien. Diese Entwicklung zeige, in welchen Regionen der Immobilienmarkt sich außergewöhnlich entwickle, so Thierry Renault, Deputy Managing Director der Reed MIDEM. Eines der größten Projekte kam aus dem Mittleren Osten: Die Qatari Diar Real Estate Investment & Development Company stellt ein neues Wohngebiet für ca. 200.000 Menschen auf einem Gebiet von 35 Quadratkilometern vor. Auch der Entwickler und Investor Emaar präsentiert einen Superlativ: den Burj Dubai. Das aktuell höchste Haus der Welt mit 160 Stockwerken. Den höchsten

Europäischen Tower, den „Federation Tower“, steuert die russische Mirax Group in Moskau bei. Auch der New Yorker Freedom Tower, eine sehr symbolträchtige Gewerbeimmobilie auf dem Ground Zero, stellte sich in Cannes vor.

Ein besonderer Schwerpunkt lag in diesem Jahr auf Trends in der Architektur. Der preisgekrönte Architekt Daniel Libeskind eröffnete das umfangreiche Konferenzprogramm mit einem Überblick über globale Entwicklungen und den derzeitigen „state of the art“. 1999 bekam der gebürtige Pole den Deutschen Architekturpreis. Er schuf unter anderem den World Trade Center Masterplan zur Bebauung des Ground Zero in New York.

Immobilien-Oskar für Wohnen und Gewerbe
Unter dem Vorsitz von Bärbel Schomberg, Sprecherin der Geschäftsführung der DEGI, Frankfurt am Main, wurden in einer feierlichen Zeremonie die diesjährigen Immobilien-Awards verliehen. Die international besetzte Jury vergab erstmals einen eigenen Spezialpreis. Er ging an das „7 World Trade Center“ in New York, USA; Entwickler ist die Silverstein Properties Inc.. Ein weiterer Sonderpreis ging an das Hilfsprojekt von Colliers International, mit dem 50 Häuser des Dorfes Kirinda auf Sri Lanka nach dem Tsunami wieder aufgebaut wurden. Für Deutschland waren ein Berliner Luxushotel und zwei Shoppingcenter angetreten. Stolzer Sieger wurde der Hamburger Architekt Hadi Therani mit seiner Europa Passage an der Alster. Das Einkaufszentrum

wurde von der Allianz Lebensversicherungs-AG und der HSH Nordbank AG für rund 430 Millionen Euro nach Plänen des deutschen Stararchitekten gebaut. Weitere Preisträger wurden: die Büroimmobilie Pórtico in Madrid (Projektentwickler Hines), in der Kategorie modernisierte Bürogebäude das „Belmount Court“;

Themenüberblick	
Schwerpunkt Finanzen	
IFRS – Plage oder Gewinn für die deutsche Wohnungswirtschaft?	Seite 5
„Stadttrendite“ oder „statt Rendite“ – Mehrwert kommunaler WUs	Seite 8
Revitalisierung und Sanierung durch die NUWOG in Neu-Ulm	Seite 10
GESOBAU AG Berlin investiert weiterhin in Wohnhäuser	Seite 11
Schwerpunkt Veranstaltungen	
Quo Vadis 2007 und weitere Termine	Seite 3
Schwerpunkt Service	
Zinsentwicklung inkl. Kommentar	Seite 6
Schwerpunkt Recht	
NRW läuft Sturm gegen die Novellierung des §107 der Gemeindeordnung	Seite 9
Schwerpunkt Dr. Klein	
Tochterunternehmen Freie Hypo unterstützt bei der Mieterprivatisierung	Seite 12



Brüssel (Projektentwickler Axa Belgium) sowie als Hotel/Freizeitanlage das Malmaison der The Trevor Osborne Property Group in Oxford Castle.

Erstmals in diesem Jahr wurde das so genannte ‚speed matching‘ eingeführt. 15 ausgewählte Projekte können so einem Publikum aus internationalen Investoren, Projektentwicklern und Stadtplanern in jeweils zehn Minuten präsentiert werden. Daneben bietet das parallele Konferenzprogramm Vorträge und Diskussionen zu jedem Thema rund um die Immobilienwirtschaft. In diesem Jahr wurden die

Der Immobilienmarkt ist eine wichtige Säule, auch des deutschen Inlandproduktes. Direktanlagen in europäische Immobilien haben 2006 ein Transaktionsvolumen von insgesamt 242 Milliarden Euro erreicht. Die drei großen Märkte (Großbritannien, Deutschland und Frankreich) trugen 64 Prozent (154 Mrd. Euro) zum Gesamtvolumen bei, für Deutschland wurde ein Zuwachs um 141 Prozent auf rund 50 Milliarden Euro (das entspricht 20 Prozent am Gesamtvolumen) ermittelt. Dabei waren Britische Anleger die wichtigsten Käufer auf dem Festland. (Quelle: Marktbericht JLL)

messebegleitenden Konferenzen und Diskussionsforen als Podcast in das Netz gestellt.

Deutschland ist Global Player

London zog, im letzten Jahr noch Platzhirsch der begehrtesten Stand-Lage im Espace Riviera, auf das Dach des etwas überalterten Palais des Festivals; ein Stockwerk tiefer netzwerkten die Regionenstände von Berlin-Brandenburg, Hamburg, Lyon und Rhein-Ruhr. Die Briten machten Platz für United Arab Emirates, die unter anderem mit Dubai und Sport City vertreten waren. Berlin präsentierte sich mit Fachdiskussionen und als Stadt mit zwei Nominierungen zum Award und einem Oskar. Frankfurt zeigte seine größte Projektentwicklung, das „Air Rail Center“, und München setzte auf Biotechnologie und Weißwürstchen. Als Städtevertreter standen die Stadtentwicklungs-Senatorin Junge-Reyer von Berlin und die Oberbürgermeister von Düsseldorf und Frankfurt am Main Erwin und Roth für Gespräche zur Verfügung, während der Regierende von Berlin, Klaus Wowereit, auf einer Dienstreise in Hollywood „die Filmindustrie für den Standort interessieren“ wollte. Die Anwesenheit aller weltweit

Sechs Milliarden US-Dollar legten australische Immobilien-Investoren 2006 auf dem europäischen Kontinent an (das entspricht einem Zuwachs von 350 Prozent gegenüber dem Vorjahr) und 50 Prozent des gesamten außerhalb Australiens investierten Volumens von 12 Milliarden US-Dollar. Der überwiegende Anteil in Europa entfiel auf Deutschland (3,5 Mrd. US-Dollar), gefolgt von Großbritannien mit 1,5 Milliarden US-Dollar. „Andere nennenswerte europäische Zielmärkte waren die Niederlande, Polen, Belgien und Spanien. Demgegenüber steht ein beachtlicher prozentualer Rückgang von 67 Prozent (auf 3 Mrd. US-Dollar) bei den Investitionen australischer Investoren auf dem amerikanischen Kontinent“, fasst Tony Horrell, CEO der International Capital Group von Jones Lang LaSalle, die aktuellste Studie des Maklerhauses zusammen.

wichtigen Entscheider an einem kleinen Ort in Frankreich lockte ihn noch nie an diese Küste. Begehrteste Treffpunkte deutscher Vertreter waren auch dieses Jahr wieder Gemeinschaftsstände unter den organisatorischen Dächern der Städte München und Frankfurt am Main.

Auf dem Stand der Metropol-Region Ruhr zeigten „stolze, alte“ Unternehmen, wohin sie der Europäische Weg, die Besinnung auf Kompetenzen und Ressourcen verbunden mit einem aktiven Corporate Real Estate Management, ins 21. Jahrhundert geführt hat. Mit ihren 5,3 Millionen Einwohnern gehört die Region Ruhr mit London und Paris zu den größten Ballungs-

„Die Immobilienmärkte werden weltweit von Kapital überflutet. Fünf investierte Dollar bringen bis zu einem Dollar Ertrag und wir sehen für 2007 erneut einen starken Investitionsmarkt auf uns zukommen. Die Erträge werden weiterhin attraktiv bleiben, denn das Interesse der Investoren an den etablierten Märkten bleibt groß und die aufkommenden Märkte von morgen werden interessanter und transparenter“. So lautet die Bilanz von Tony Horrell, CEO der European Capital Markets bei Jones Lang LaSalle, eines der größten Maklerhäuser weltweit. Seine Prognose lautet:

Frankfurt: Dicht gefolgt von Hamburg und München sehen wir Frankfurt für 2007 auf dem Wege in eine Buy-Position: Gewinne durch höheres Wachstum bis 2008/09 und weitere Yield-Compression.

Istanbul: Hier gibt es nur wenige erstklassige Immobilien, so dass wir das Potenzial darin sehen, den erstklassigen Bestand zu schaffen, den der Markt braucht. Wir sehen bessere Chancen für kleinere Investitionen, da das Bestandsniveau niedrig ist und ein

räumen Europas. „Allerdings definiert sich eine Metropole nicht allein über ihre Größe. Vielmehr hängt es von vielen Faktoren ab, ob eine Stadt – oder wie im Fall des Ruhrgebiets eine Städtereion – als Metropole wahrgenommen wird,“ erklärt Hermann Marth, scheidender Vorsitzender des Vorstandes der RAG Immobilien. Mit der Reaktivierung ehemaliger Bergbau- und Industrieflächen sowie Wohnungsgesellschaften arbeitet die RAG am Strukturwandel in NRW. Die Gesellschaft bewirtschaftet und verwaltet im Ruhrgebiet und der Aachener Region rund 70.000 Wohnungen und ist damit einer der größten Wohnungsanbieter. „Wir werden keine Wohnungen an ausländische Investoren verkaufen. Im Gegenteil! Das Investment in Wohnungen durch US-Fonds ist ein guter Grund, seinen Bestand zu behalten,“ erteilt Marth, der die RAG zwischenzeitlich verlassen hat, Interessenten eine Absage.

Auch Standpartner ThyssenKrupp Immobilien GmbH gehört zu den großen industrieverbundenen Immobilienunternehmen in Deutschland. Die ThyssenKrupp-Wohnimmobilien wurde 2005 für 2,1 Milliarden Euro an das Konsortium Morgan Stanley Real Estate und Corpus verkauft und heißt nun Immeo Wohnen GmbH. Geschäftsführer der Immeo sind Dr. Michael Albertz, Glenn Aaronson, Pedro Aznar-Foth und Jochen Worrington. Der Verkauf der Wohnimmobilien-Gruppe stellte für ThyssenKrupp die größte Transaktion seit der Fusion in 1999 dar. Corpus erklärte kurz vor der Messe seinen geplanten Börsengang als

starkes demographisches Profil das Wachstum antreibt.

London: Im Zyklus bereits fortgeschritten, scheinen die Erträge aufgrund der starken Mietpreiszunahme weiterhin attraktiv, doch sehen wir kein Potenzial mehr für eine weitere Yield-Compression. Die Investorennachfrage wird stark bleiben.

Moskau: Der dynamischste Markt in Europa, mit hervorragenden Erträgen im Jahre 2006 und noch besseren Aussichten. Eventuelles Überangebotsrisiko, obwohl die derzeitigen Bedingungen kurzfristig gut sind.

New York: Sanfte Landung mit positiven Konjunkturdaten, wobei die Marktbedingungen in New York wahrscheinlich ein weiteres Mietpreiswachstum und zweistellige Erträge hergeben.

Paris: Ein steigender Markt mit attraktiven Erträgen und hervorragenden Mietpreisen, die voraussichtlich im Jahre 2007 um mindestens 10 % zulegen werden. Die Leerstandsrate in Paris gehört zur niedrigsten in Europa und die Nachfrage nach Büroflächen ist groß.

abgesagt.

Reed MIDEM, der Pariser Organisator der MIPIM, gab inzwischen bekannt, dass es ab September 2008 eine zweite Immobilienmesse mit dem Namen „MIPIM HORIZONS“ geben werde, so Chief Executive Officer Paul Zilk. MIPIM HORIZONS wird sich jeweils einem Land oder Region speziell widmen; im Vordergrund wird das Investment in Immobilien stehen. Die MIPIM positioniert sich inzwischen als der „Maybach“ unter den Immobilienmessen. Auch die stetig zunehmende Bedeutung und eine Internationalisierung der Münchner Expo Real scheint das notwendig zu machen.

Die nächste MIPIM wird vom 11. bis 14. März 2008 an der Cote d'Azur stattfinden. Pläne, das Messegelände zu erweitern, indem Teile des nahe gelegenen Strandes überbaut werden, werden in Cannes bereits intensiv diskutiert.

Quo Vadis 2007

Rat der Immobilienweisen: Optimismus angesagt

Rechtzeitig zur Jahresauftaktveranstaltung der Immobilienbranche, Quo Vadis in Berlin, wurde das Frühjahrsgutachten 2007 der IZ Immobilien Zeitung vorgelegt.

Die Heuer-Dialog-Veranstaltung unter der Leitung von Gitta Rometsch, Geschäftsführende Gesellschafterin, gilt in der Branche als richtungweisend und innovativ. Als Höhepunkt wurden auch in diesem Jahr die Ergebnisse des Frühjahrsgutachtens vorgestellt. Dabei geht es um Frage wie: „Wie wird sich die Nachfrage nach Gewerbe- und Wohnimmobilien 2007 ff. entwickeln? Kommt ein Angebotsengpass? Haben Projektentwickler den idealen Einstiegszeitpunkt bereits verpasst?“ Spannende Fragen, die der so genannte „Rat der Immobilienweisen“ im Gutachten zu beantworten hatte.

Der Rat zeigte sich ähnlich optimistisch wie am ersten Tag des Kongresses der Referent Manfred Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. Er hatte für die Immobilienwirtschaft einen lang anhaltenden Aufschwung prognostiziert, wenn auch temporär unterbrochen.

Für die Immobilienbranche haben sich die Rahmenbedingungen 2006 deutlich verbessert, und auch für 2007 sieht es – mit Einschränkungen – positiv aus, so das Fazit des Gutachtens. Auf dem Büroimmobilienmarkt machen sich Erholungstendenzen bemerkbar, so Hartmut Bulwien, Aufsichtsrat der BulwienGesa AG. Leicht steigende Spitzenmieten mit steigenden

Umsätzen, sinkende Leerstände bei gleichzeitig sinkenden Fertigstellungen würden das Marktgeschehen kennzeichnen. Für den Investmentmarkt wird ein weiteres Jahr mit „Groß-



Quo Vadis 2007 am 7. und 8. Februar im Berliner Hotel Adlon Kempinski

transaktionen“ prognostiziert, wobei nun die BulwienGesa für die kommenden zwei Jahre von einer Renditekompression ausgeht.

Im Segment Einzelhandelsimmobilien war das Jahr 2006 ein „absolutes Rekordjahr“, so Olaf Petersen, Mitglied der Geschäftsführung der GfK GeoMarketing GmbH. Zwar habe sich die Preisentwicklung im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung leicht beschleunigt, jedoch auf niedrigem Niveau. Im Jahr 2007 wird sich die Erholung weiter fortsetzen. Branchentrends der Zukunft seien sowohl weitere Spezialisierungen der Geschäfte als auch verschiedene Ladenkonzepte, wobei gleichzeitig die Anzahl und Flächen der Shopping Center noch steigen werde. Zusätzlich haben Veränderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen, wie die Novelle des

Baugesetzbuches und des Ladenschlussgesetzes, die Standortbedingungen für den Einzelhandel gestärkt. Auch im Jahr 2007 würden Investoren wieder auf ihre Kosten kommen, wenn auch das Angebot an lukrativen Immobilien immer knapper würde. Doch noch stünden institutionelle Anleger unter Anlagedruck, so dass gerade deutsche Einzelhandelsimmobilien infolge des gestiegenen Konsumklimas bei den Investoren durchaus im Fokus stünden.

Der Wohnimmobilienmarkt hat sich stabilisiert, die Zahl der Fertigstellungen im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser aber auch im Geschosswohnungsbau ist gestiegen – trotz Zurückhaltung der Investoren, so Marie-Therese Krings-

Heckemeyer, Vorstandsvorsitzende der empirica AG. Gegenüber den anderen Märkten werde der Markt für Wohnimmobilien erst dann nachziehen, wenn die Arbeitsplatzsicherheit zunehme. Auch ginge die Schere zwischen den neuen und alten Bundesländern im Wohnungsneubau immer weiter auseinander. Die Veränderungen der Eigentümerstrukturen auf dem deutschen Wohnungsmarkt werde weiter anhalten, wobei die Größenordnungen der „Finanzinvestoren“ überschaubar seien. Gerade einmal vier Prozent oder jede fünfzehnte von etwa 38 Millionen Wohnungen würden sich in der Hand von Banken, Versicherungen oder Fonds befinden. Empirica sieht den Höhepunkt der Verkäufe an Finanzinvestoren überschritten, künftig würden Selbstnutzer den Markt bestimmen.

Termine

Die zwei wichtigsten Messen für Immobilienprofis 2007

Jede wichtige Branche in Europa hat ihre eigene Trends setzende Messe. Die Immobilienbranche hat sogar zwei. Sie traf sich in diesem Jahr vom 13. bis 16. März im südfranzösischen Cannes auf der internationalen MIPIM (siehe Titelstory), und im Oktober steht die national orientierte 10. Expo Real in München an. Die Fachmesse für Immobilien, Finanzierung, Entwicklung und Vermittlung findet von 8. bis 10. Oktober auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Das als Arbeitsmesse geltende Branchentreffen für Networking bildet das gesamte Spektrum der Immobilienwirtschaft ab und bietet auch eine internationale Plattform für die bedeutenden Märkte in Europa. Ein umfangreiches Konferenzprogramm mit rund 400 Referenten

bietet darüber hinaus einen fundierten Überblick über aktuelle Trends und Innovationen des Investitions- und Finanzierungsmarktes. Zur EXPO REAL 2006 kamen 1.638 Aussteller aus 40 Ländern und 21.112 Besucher aus 65 Ländern. (Wir berichteten in Horizonte20xx Ausgabe 4/2006.)

Hauptthemen auf beiden Messen werden nach Ansicht von Fachleuten in diesem Jahr die Umstellung des Immobiliengeschäftes auf den Finanzmarkt – geprägt von weiteren IPO's und REITS – und die Hinwendung zu noch mehr Kunden- und Nutzerfreundlichkeit sein. „Heute ist der Kunde fast überall König. Außer in der Immobilienwirtschaft“, befindet Peter D. Linnemann, Professor der Wharton School, Universität von Pennsylvania.

Leider gilt das auch für den Veranstalter der Messe in Cannes, der auf Zuteilung und enorme Preise für Ausstellungsfläche, Eintritt und Hotelzimmer setzt. In den Messehallen aus den 70ern rollt sich dafür der alte Teppich an den Rändern hoch, und die Abweichter, für die ein Mietschiff der einzige Ausweg aus der Kosten-Qualitäts-Falle darstellt, durften im vergangenen Jahr an ihrer Gangway keinen Hinweis auf ihre Firma anbringen – Werbung inkognito sozusagen. Kein Wunder, dass alle großen Banken, Finanzierer und Vermittler auf den bayerischen Branchentreff setzen. Ein Schmankerl: Das 174. Oktoberfest auf der Wiesn findet vom 22.9 bis 7.10 statt. Nicht wenige Besucher und Aussteller der Expo kommen am ersten Messttag direkt von dort.

Wohnungsmarkt in Ostdeutschland holt auf

Identifizierung von Ankaufspotenzialen in Ostdeutschland lockt Investoren / Corpus untersucht die neuen Bundesländer

Wie eine Marktuntersuchung, die von der Corpus Asset Wohnen GmbH Ende 2006 herausgegeben wurde, zeigt, profitiert der Wohnungsmarkt in den neuen Bundesländern von zwei Entwicklungen: Die Wirtschaftsstruktur Ostdeutschlands beginnt sich zu stabilisieren, Investitionen und neue und zukunftssichere Arbeitsplätze erhöhen die Qualität der Nachfrage und die Stadt wird als attraktiver Wohnstandort wiederentdeckt. Wanderungsgewinne und der Trend zu kleineren Haushalten stärken zudem die quantitative Wohnungsnachfrage. Laut der Untersuchung des Kölner Investors entwickelt sich das Wohnungsangebot entsprechend. In den untersuchten Städten Leipzig, Dresden, Halle, Erfurt, Rostock und Jena sei zumindest ein sich stabilisierendes Mietniveau zu beobachten, so Michael Zimmer, Sprecher der Geschäftsführung der Corpus-Gruppe, die ihren für 2007 geplanten Börsengang inzwischen abgesagt hat.



Immer mehr Bestände wurden oder werden derzeit aufgewertet (und zum Teil als Eigentumswohnungen vermarktet), wodurch die Wohnattraktivität an den Standorten steige, so die Studie. Dennoch sind in einigen Städten weiterhin Verfallserscheinungen zu beobachten. So stehen in einigen Leipziger Quartieren sanierte Wohnhäuser direkt neben Abrissobjekten. Sanierte Altbauten mit hohem Leerstand sind jedoch Indiz für Investitionen am falschen Standort. Eine Micro-Betrachtung jedes Standorts ist für Investoren unumgänglich.

Mit der Aufwertung von attraktiven Standorten reduziert sich gleichzeitig das Angebot im preisgünstigen Segment. Wie z.B. in Jena zu beobachten ist, wird auch die „Platte“

nachgefragt, wenn Miete und Sanierungsstand stimmen. In Rostock sind Investitionen in Plattenbauten zu beobachten, für die noch vor wenigen Jahren der Abriss geplant war. Günstige Einstiegspreise bei einem absehbaren Sanierungsaufwand sind in diesen Fällen Grundlage einer profitablen Strategie für den Erhalt preiswerten Wohnraums. Mit Ausnahme von Jena, wo der Stadtumbau weitestgehend abgeschlossen werden konnte, bleibt für einige Wohnungsbestände aber dennoch nur der Abriss. Vor dem Hintergrund maroder Bausubstanz oder der Konzentration von Problemietern, gepaart mit einem hohen Leerstand, sind Investitionen unrentabel.

„Entsprechend kritisch sind Pakete, die von den lokalen Wohnungsgesellschaften im Rahmen von Portfoliobereinigungen geschnürt werden, zu prüfen“, warnt der erfahrene Investor.

Early Birds am Zug

Der Immobilienmarkt Ostdeutschlands erweist sich als zunehmend spannend. Da sich Großteile der Bestände in kommunaler Hand oder im Besitz von Wohnungsgenossenschaften befinden (in Rostock sind das über 60 Prozent des Wohnungsbestandes) ist jedoch der Verkäuferkreis begrenzt. Umso wichtiger ist es daher, nicht nur auf Angebote schnell reagieren zu können, sondern auch lokal zu akquirieren.

Neben Corpus treten insbesondere Investoren aus dem angloamerikanischen Raum als Nachfrager auf. Doch das Angebot grenzt sich weiter ein. Nach den großen Verkäufen (wie z.B. ThyssenKrupp-Wohnen, Viterra, NILEG, BauBeCon, GHGBerlin und Woba Dresden) stehen nun nur noch wenige große Pakete zum Verkauf. In Westdeutschland ist das Wohnimmobilienangebot an kleineren und größeren

Paketen inzwischen weitestgehend abverkauft. Dort ist das Angebot eher von Portfoliobereinigungen mit zum Teil nur drittklassiger Ware und Problembeständen geprägt. In den neuen Bundesländern steigt dagegen das Angebot, „durchaus auch sehr gute Ware“, bestätigt Zimmer. Noch ist die Nachfrage nach Objekten in ostdeutschen Städten geringer als in Westdeutschland. Gerade deshalb jedoch bieten die neuen Bundesländer Potenziale, Objekte zu vertretbaren Preisen einzukaufen.

Untersuchte Standorte:

- Leipzig: großer Wohnungsmarkt, zuletzt positive Bevölkerungsentwicklung, trotz wirtschaftsstruktureller Probleme interessante Teilmärkte
- Dresden: großer Wohnungsmarkt mit positiven Entwicklungen, Impulse aus der Wirtschaft und positives Image im In- und Ausland (Frauenkirche)
- Halle: trotz weiter zurückgehenden Einwohnerzahlen und der angespannten wirtschaftlichen Situation existieren am Standort interessante Teilmärkte
- Erfurt: positive Bevölkerungsentwicklung, vergleichsweise nur geringer Leerstand, stabiler Wohnungsmarkt
- Rostock: trotz wirtschaftlicher Schwächen und entsprechend hohen Arbeitslosenzahlen interessanter Wohnungsmarkt aufgrund aufkommender Prosperität bei anhaltend stabilen Bevölkerungszahlen und somit positiven Impulsen für den Immobilienmarkt
- Jena: positive Bevölkerungsentwicklung, geringer Leerstand (Stadtumbau weitestgehend abgeschlossen), geringe Arbeitslosigkeit, gefestigte wirtschaftliche Strukturen, Stadt mit den positivsten Kennzahlen

Zuhause auf Video

ImmoWelt.de präsentiert neues Vertriebsinstrument

Videoclips stehen für ein völlig neues Besichtigungserlebnis bei Immobilien im deutschsprachigen Internet. ImmoWelt.de bietet dieses audiovisuelle Highlight in 3D-Anmutungsqualität als einziges deutsches Immobilienportal an. Ziel ist es, die Vermietungs- und Vermarktungsquote deutlich zu erhöhen. Einen dauerhaften USP werden die Nürnberger Vermittler damit für ihren Vertrieb allerdings nicht generieren. Die Konkurrenz wird bald nachziehen.

Die ImmoWelt.de, eines der großen Immobilienportale im Internet, präsentierte im Februar ihr „neues Zuhause auf Video“. Die

Videoclips stehen für ein neues, im Zeitalter des Internets zeitgemäßes, Besichtigungserlebnis. Wie bei einer Homestory im Fernsehen setzen Videoclips die angebotenen Häuser und Wohnungen in Szene.

Die bewegten Bilder vermitteln einen visuellen Eindruck der angebotenen Immobilie. Ein professioneller Sprecher erläutert dazu die Vorzüge des Objekts, passende Musik rundet den Clip ab. „Wir sind stolz darauf, mit unseren Videoclips neue Maßstäbe bei der Wohnungsbesichtigung im Internet zu setzen“, sagt ImmoWelt-Vorstand Carsten Schlabritz. Er sieht sich als Trendsetter, der neueste Technik

und pfiffigen Service anbietet. Bereits mit den Luftbildern hat das Unternehmen neue Standards gesetzt, gefolgt von der Kostenlos-Anruhfunktion „FreeCall“. „Mit den Videoclips setzen wir jetzt als erstes Immobilienportal verstärkt emotionale Elemente bei der Immobilienvermarktung im Internet ein“, so Schlabritz.

Hergestellt werden die Videoclips vom niederländischen Media-Unternehmen World Clip Experience. Um einen Videoclip herzustellen, werden zehn bis 15 Fotos sowie eine aussagekräftige Beschreibung der Immobilie benötigt. Auf der Homepage der ImmoWelt.de können Videoclips für 59 Euro gebucht werden.

Die Einführung der Internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS

Luxus, Gewinn oder Notwendigkeit für die deutsche Wohnungswirtschaft?

Hat sich nicht jeder Vorstand bzw. Geschäftsführer eines Wohnungsunternehmens in Deutschland schon einmal die Frage gestellt: „Ist die Einführung der Internationalen Rechnungslegungsstandards, kurz IFRS, für das Unternehmen wichtig und notwendig?“ Weitergedacht sollten dabei die Fragen beantwortet werden: Für welche Bereiche im Unternehmen sind IFRS zukünftig grundlegend? Was erreicht das Unternehmen mit der Anwendung der IFRS, außer Kosten für eine – zumindest zunächst – doppelte Buchführung? Wie bei vielen Themen des Geschäftsalltags fällt die Wahrheit in der Praxis und individuell für das einzelne Unternehmen unterschiedlich aus.

Zu Anfang ein kurzer Einblick in das Thema Rechnungslegungsvorschriften in Deutschland und deren derzeitige Gesetzgebung. Die Anwendung von IFRS bei nicht kapitalmarkt-orientierten Unternehmen in Deutschland unterliegt der Freiwilligkeit. Lediglich das HGB ist die Grundlage zur Ermittlung des zu versteuernden Gewinns bzw. der Gewinnausschüttung. Gerade für fremdkapitalfinanzierte Unternehmen ermöglicht das HGB – ab 2008 entsprechend der Unternehmenssteuerreform unter Beachtung der modifizierten Zinsschranke – den ganz oder teilweisen Abzug von Kapitalkosten (Fremdkapitalzinsen). Steuerlich betrachtet ergibt sich also kein Vorteil für das Unternehmen, nach IFRS zu bilanzieren. Wie sieht dies aber aus Sicht der Fremdkapitalbeschaffung aus?

Hierzu ist es notwendig, den potenziellen Markt der Kapitalgeber für das Unternehmen näher zu betrachten. Dazu zählen in erster Linie die bereits das Unternehmen finanzierenden Geschäftspartner. In der Regel waren dies in der Vergangenheit vorrangig deutsche Kapitalgeber. Diese Kapitalgeber sind mit den Gegebenheiten der deutschen Immobilienwirtschaft je nach Ausrichtung der Geschäftspolitik vertraut. Jedoch hat sich im letzten Jahrzehnt eine enorme Entwicklung des Kapitalmarktes vollzogen, die sowohl Kapitalgeber als auch Kapitalnachfrager vor veränderte Anforderungen stellt. Hierbei spielt u. a. die fortschreitende Globalisierung der Weltmärkte und insbesondere die durch die Europäische Union vorangetriebene Vereinheitlichung der Vorschriften für Europa eine bedeutende Rolle. Diese Entwicklung hat auch auf den deutschen Markt für Kapitalfinanzierungen Auswirkungen hinsichtlich zunehmender Öffnung und Interesse von, vor allem aus dem europäischen Ausland stammenden, Banken. Diese neuen Marktteilnehmer sind jedoch bei der Risikobewertung

(Rating) des Kreditengagements hinsichtlich der Vergabeentscheidung und der Konditionierung in der Regel nicht mit den deutschen Rechnungslegungsvorschriften vertraut. Hier spielen also die IFRS zukünftig eine grundlegende Rolle für die Kapitalbeschaffung, d. h. bei der Kapitalbeschaffung über einen breiteren Markt als nur den der klassischen deutschen Banken und Versicherungen.

Die sog. Gleichberechtigung von Unternehmen hinsichtlich der Bilanzierungsmethode bei den deutschen Banken, Sparkassen, Volksbanken und Versicherungsgesellschaften wurde z. B. in der Rating-Broschüre der Initiative Finanzplatz Deutschland (IFD) (Stand 09-2006) deutlich bekundet. Die IFD weist hierbei nochmals auf die Aufgabe des Ratingsystems

benen Bestandsfinanzierern des Unternehmens in Bezug auf die Konditionierung eine wirtschaftlich bedeutende Frage.

Hierzu haben sich Experten vom Institut für Wirtschaftsberatung (IfW) Meinerzhagen und der International School of Management (ISM) in Dortmund geäußert.

„Bei bankinternen Ratingsystemen ist im Übrigen die Zuordnung von Unternehmen in bestimmte Gruppen ratingwirksam. Erfahrungsgemäß ist die Bonität von Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren, günstiger als die Bonität der nach der deutschen Rechnungslegung bilanzierenden Unternehmen. Auch diese Gruppenzuordnung wirkt sich zumindest bei einzelnen Bankenratings vorteilhaft aus.“

Dr. Klein zieht aus dem vorgenannten Aspekt

der ggf. positiven Beeinflussung der Softfacts bei der Risikobeurteilung (Rating) durch Bilanzierung nach IFRS folgendes Fazit: Aufgrund der vielfältigen Ausprägungen des vom Gesetzgeber geforderten Ratingsystems bei den einzelnen Kreditgebern und des laufenden Anpassungsprozesses hin zur Entwicklung einer ausgereiften Beurteilungssystematik, ist ein individueller Erfahrungsbericht für das Unternehmen am wertvollsten. Hier sind als erstes die Hauptkapitalgeber im Focus. In den i. d. R. jährlich stattfindenden individuellen

Ratinggesprächen mit den Kapitalgebern sollte das Verfahren und die Bedeutung von einzelnen Bonitätskriterien erfragt werden. Je konkreter zu bestimmten Inhalten das Wohnungsunternehmen hinterfragt, desto genauer kann der Kapitalgeber Auskunft geben. Deshalb ist eine gute Vorbereitung dieses Gespräches von entscheidender Bedeutung. Die Erfahrungen aus den Ratinggesprächen sind u. a. eine wichtige Information zur qualitativen Zusammenarbeit mit den einzelnen Kreditgebern und damit zur Steuerung der Darlehensgeberstruktur (Lender Relation Management).

Des Weiteren gibt es neben den sog. aktiven Kapitalgebern für das Unternehmen (Kreditgeber mit Kreditportfolio) noch passive Kreditgeber (Kontakte zu Kreditgebern ohne Kreditportfolio). Mit diesen Kreditgebern, die zumeist in der Rolle des Akquisiteurs gegenüber dem Unternehmen auftreten, können auch – wie bei den aktiven Kreditgebern – die qualitativen Kriterien einer Zusammenarbeit, und dabei ist auch das Thema Rating mit eingeschlossen, „abgeklopft“ werden. Damit erhält das Unternehmen über einen gewissen Anteil des Kapitalmarktes einen Überblick zur eigenen Abschätzung der Notwendigkeit und der Chancen der Anwendung von IFRS.



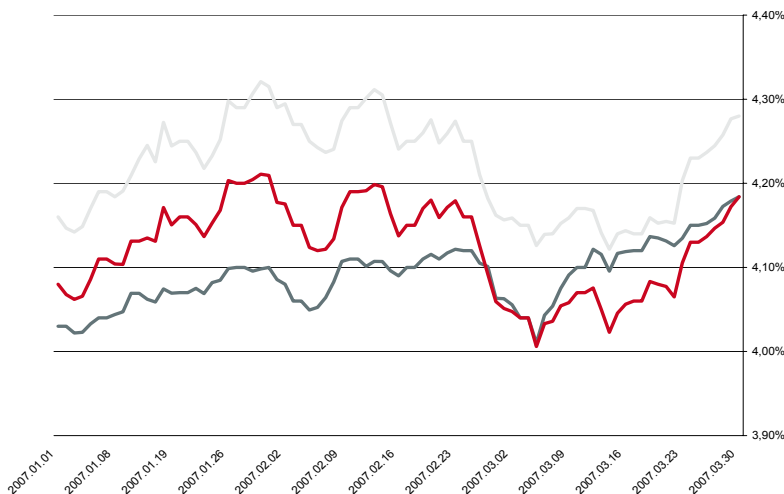
– Messung der Bonität eines Unternehmens – hin. „Da ein Unternehmen ein und dasselbe bleibt, unabhängig vom Rechnungslegungsstandard, darf die Bilanzierungsmethode auf die Ratermittlung keinen Einfluss haben. Um dies zu erreichen, haben die Banken und Sparkassen vor die Ratermittlung eine sog. „Bilanzanalyse“ vorgeschaltet, die u. a. Untergliederungen in den nach unterschiedlichen Standards aufgestellten Bilanzen mit dem Ziel vornimmt, die tatsächliche wirtschaftliche Situation der Unternehmen einheitlich und vergleichbar darzustellen. Die internen Ratingssysteme greifen dann in der Regel nur auf die in dieser Weise durch die jeweilige Bank aufbereiteten Originalabschlüsse der Unternehmen zurück. Damit kann für die Ratermittlung die Art der Bilanzierung keine Rolle spielen, und für die Banken und Sparkassen gibt es keinerlei Interesse daran, eine IFRS-Bilanzierung zu fordern.“

Bisher wurde bei der Frage nach der Grundlage der Risikobeurteilung (Rating) nur das Augenmerk auf die zu ermittelnden Bilanzkennzahlen, auch Hardfacts genannt, gelegt. Wie sieht aber die Bedeutung der Bilanzierungsmethode nach IFRS bei den sog. Softfacts aus? Dies wäre vor allem bei den oben beschrie-

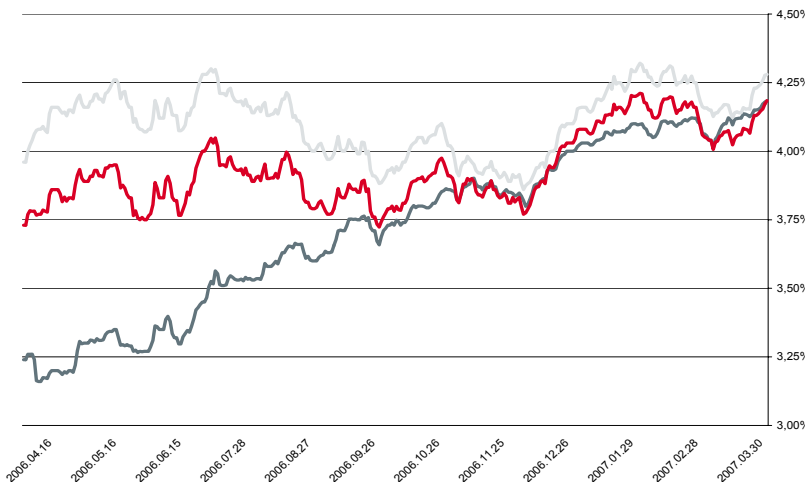
Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)

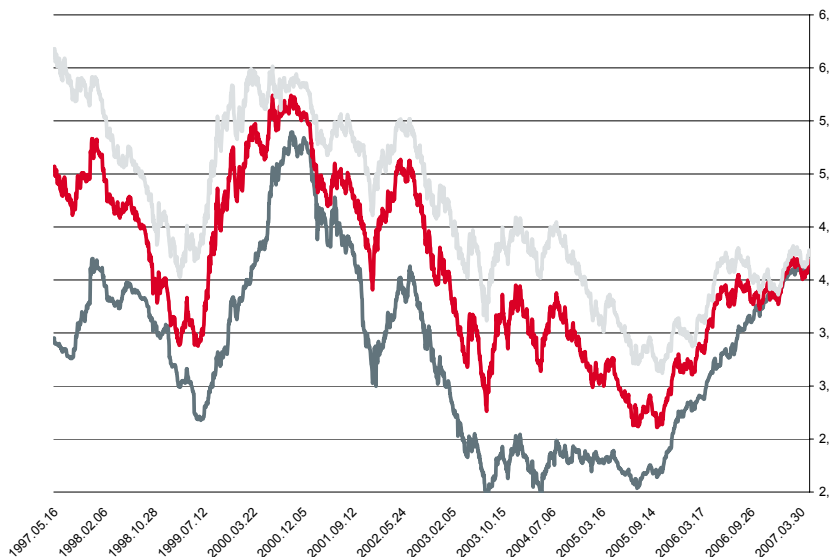
3 Monate



1 Jahr



10 Jahre



Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr

Hoch:

- 4,32 % (31.01.2007)
- 4,21 % (31.01.2007)
- 4,18 % (30.03.2007)

Tief:

- 4,12 % (14.03.2007)
- 4,01 % (05.03.2007)
- 4,01 % (05.03.2007)

Durchschnitt*:

- 4,22 % (3,99 %)
- 4,12 % (3,89 %)
- 4,09 % (3,86 %)

Hoch:

- 4,32 % (31.01.2007)
- 4,21 % (31.01.2007)
- 4,18 % (30.03.2007)

Tief:

- 3,86 % (02.12.2006)
- 3,72 % (26.09.2006)
- 3,16 % (07.04.2006)

Durchschnitt*:

- 4,11 % (3,44 %)
- 3,93 % (2,99 %)
- 3,71 % (2,45 %)

Hoch:

- 6,18 % (03.04.1997)
- 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*:

- 4,65 % (4,70 %)
- 4,11 % (4,13 %)
- 3,32 % (3,29 %)

***) in Klammern:**

Wert der Vorperiode

Zins-Kommentar:

Nach dem erwarteten Zinsschritt der EZB waren die letzten drei Monate wieder von einer Seitwärtsbewegung am langen Ende und von einem erneuten Anstieg am kurzen Ende geprägt. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass sich dieses Bild auch in den nächsten drei Monaten fortsetzen wird.

Ein weiterer Zinsschritt der EZB ist nach Expertenmeinung wohl realistisch, so dass es am kurzen Ende zu einem weiteren Anstieg kommen wird. Durch den sich abzeichnenden anhaltenden Aufschwung besteht

nun aber gleichwohl auch die latente Gefahr, dass es am langen Ende ebenfalls zu einem Anstieg kommen könnte. Andererseits ist aber immer noch reichlich Kapital am Markt vorhanden.

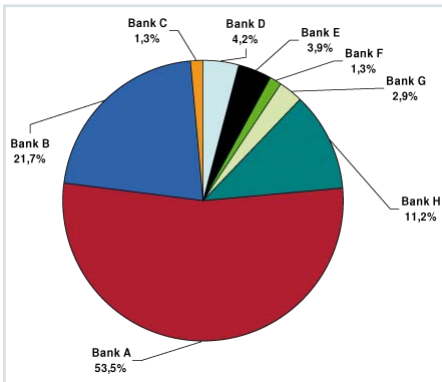
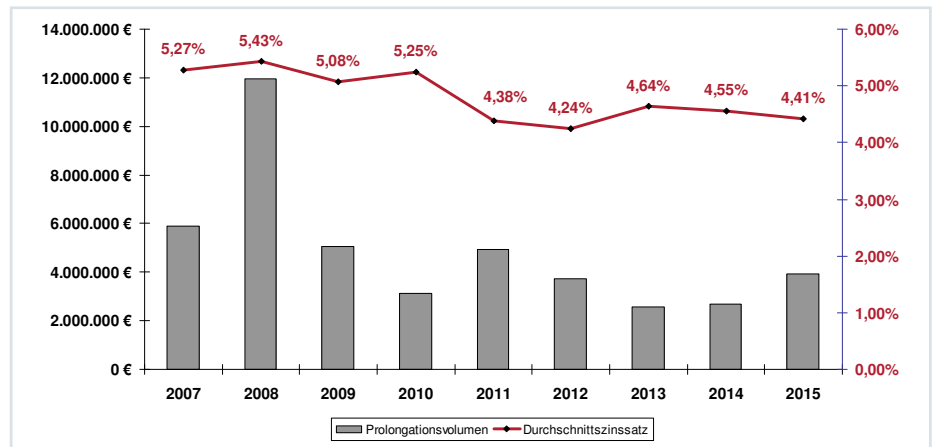
Eine genauere Prognose ist daher schwer zu treffen. Insofern sollte die Entwicklung eng beobachtet werden. Durch die unvermindert flache Zinsstrukturkurve sind aber auch weiterhin Forwarddarlehen zu günstigen Konditionen abschließbar.

Die Zinsen steigen – Wohnungsunternehmen reagieren

Dr. Klein in eigener Sache

Was von Experten bereits erwartet wurde, wird Realität: die langfristigen Zinsen steigen tendenziell wieder an. Spätestens jetzt heißt es, zu handeln und sich – sofern noch nicht geschehen – für die in der kommenden Zeit zur Prolongation anstehenden Darlehen die noch günstigen Konditionen zu sichern, um langfristige Mehrbelastungen der Zinsaufwendungen zu vermeiden.

Zuverlässige Finanzdienstleister können hier erheblich den internen Zeitaufwand des Wohnungsunternehmens minimieren. Sie beraten, optimieren und stehen in diesen Prozessen an der Seite der Wohnungsunternehmen. In kürzester Zeit können so



das Darlehensportfolio in seiner Gesamtheit durchleuchtet und „Klumpenrisiken“ in der Darlehensgeberstruktur im Rahmen von möglichen Darlehensprolongationen vermieden werden.

Dr. Klein bewertet und prognostiziert z.B. vor Aufnahme der Verhandlungen die Geschäftspolitik und Marktstellung von möglichen Darlehensgebern, um eine langfristige geschäftliche Partnerschaft zu gewährleisten.

Diese Herangehensweise ist nicht nur im Hinblick auf die derzeitige flache Zinsstruktur-

kurve auf die in den kommenden Monaten zur Prolongation anstehenden Darlehen anwendbar, sondern grundsätzlich empfehlenswert. Zurzeit bietet sich für Wohnungsunternehmen die Möglichkeit, sich die jetzigen Konditionen für bis Ende 2011 fällige Darlehen mit kaum merklichen Aufschlägen über Forward-Darlehen zu sichern und so das Risiko von Zinserhöhungen für den jeweiligen Zeithorizont auszuschalten.

Nutzen Sie diese für Sie kostenfreien Dienstleistungen von Dr. Klein und sprechen Sie Ihren Regionalbetreuer kurzfristig an.

EUROPACE-WoWi am Markt eingeführt

Release-Datum 31.03.2007 wurde gehalten

In den vorangegangenen Ausgaben haben wir ausführlich über das neue Portfolio-Managementinstrument EUROPACE-WoWi berichtet. An dieser Stelle informieren wir noch einmal kurz über den aktuellen Stand der Entwicklungen.

Das definierte Release-Datum für die erste Produktiversion, der 31.03.2007, wurde eingehalten. In den letzten Monaten wurde der Fokus der Aktivitäten auf den Qualitätssicherungsprozess gelegt. Zusätzlich wurden weitere Optimierungen und Verbesserungen durchgeführt. „Hierbei sind vor allem die Anregungen unserer Kunden der Wohnungswirtschaft eingeflossen, um unsere Anwendung noch mehr deren speziellen Anforderungen anzupassen“, erläutert Projektleiter Hagen Stoll.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf den Datenimporten aus den gängigen ERP-Systemen der Wohnungswirtschaft. Am weitesten fortgeschritten sind die Ergebnisse für die ERP-Systeme WoWi c/s von der ESS AG und Immoion der Gap-Group.

Für die Schaffung der entsprechenden Datenimporte zur Neuanlage von Portfolios sowie für die Aktualisierung der Datenbestände arbeitet die Dr. Klein & Co. AG im Interesse der Kunden nach Möglichkeit eng mit den jeweiligen Anbietern der IT-Lösungen

zusammen. Sollte dieses nicht möglich sein, so wird für die betroffenen Kunden eine Individuelllösung erarbeitet, um den reibungslosen Datenimport zu gewährleisten.



Neben diesen reinen Entwicklungsaktivitäten wurden im ersten Quartal zahlreiche Produkt-Präsentationen in Wohnungsunternehmen durchgeführt. Dabei konnte das Portfoliomanagementsystem durch seine Leistungsfähigkeit und den Mehrwert, den es den Anwendern bietet, überzeugen. Das positive Feedback bestätigt, dass auch der gewählte Ansatz von EUROPACE-WoWi – die gesamtheitliche Darstellung der Aktiv- und Passivseite der Bilanz und die unternehmenskonkrete Darstellung der grundbuchlichen Situation – den Bedürfnissen sehr vieler Wohnungsunternehmen entspricht.

Erste Kundeneinführungen im 2. Quartal 2007

Im Rahmen der Einführung wird durch die Mitarbeiter der Dr. Klein & Co. AG in fachlicher Hinsicht (Schulung, Plausibilitätsüberprüfungen u.s.w.) und durch die IT-Spezialisten der Hypoport AG die technische Einführung (Datenimport, Einrichtung Zugang u. s. w.) vorgenommen. In diesem Zusammenhang werden dann auch individuelle Kundenanforderungen (z.B. individuelle Auswertungsdarstellungen und Programmfunktionalitäten) umgesetzt.

Für die in 2007 vorgenommenen Installationen werden selbstverständlich keine zusätzlichen Gebühren erhoben.

Auch weiterhin wird das Produkt EUROPACE-WoWi optimiert und durch neue Funktionalitäten erweitert. Geplant ist, den Auswertungsumfang individuell nach Kundenwunsch zu erweitern und den Detaillierungsgrad in ausgewählten Bereichen (Außerportfoliodarstellung, Objektbewertung u. a.) weiter zu vertiefen.

Die Mitarbeiter von Dr. Klein freuen sich auch in Zukunft über Anregungen und Hinweise aus den Reihen der Anwender und auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihnen.

„Stadtrendite“ oder „statt Rendite“

GdW und Humboldt Universität legen Studie vor, die den Mehrwert kommunaler Wohnungsunternehmen beziffern soll / Der Investitionshunger aus dem Ausland ist ungebrochen

Der Gesamtverband der deutschen Wohnungswirtschaft (GdW) legte eine Studie vor, die belegen soll, dass kommunale Wohnungsunternehmen über den Ertrag hinaus eine so genannte Stadtrendite als Mehrwert erbringen. Damit soll der Ausverkauf kommunalen Immobilienvermögens gebremst werden. Die Studie mit dem Titel „Stadtrendite der öffentlichen Wohnungswirtschaft am Beispiel der DEGEWO-Gruppe“ wurde initiiert, um die Argumente der Kritiker und der Befürworter einer öffentlichen Wohnungswirtschaft durch eine Formalisierung des Renditebegriffs zu objektivieren. Ziel ist es, den Effekt von Maßnahmen im Rahmen der „Stadtrendite“ bei der Unternehmensrenditebetrachtung zu berücksichtigen und messbar zu machen. Dies gelte sowohl für den Effekt, den diese Maßnahmen auf die Unternehmensperformance haben, als auch für die Auswirkungen auf die Gesellschaft beziehungsweise den Geförderten, so Lutz Freitag, Präsident des GdW.

„Von Ratingagenturen und Analysten würden börsennotierte Reits sicher schlechtere Bewertungen bekommen, wenn sie Auflagen für die Stadtentwicklung und soziale Wohnraumversorgung akzeptieren. Die soziale Stadt ist nicht börsenfähig,“ so nüchtern resümiert Freitag die Frage, ob sich privatisierte Wohnungsunternehmen und Vermieter für Quartiers- und Stadtentwicklung, für stabile Nachbarschaften oder die Integration unterschiedlicher sozialer Gruppen einsetzen würden. Denn das alles umfasst die so genannte „Stadtrendite“. Es geht um alle bisher nicht messbaren Leistungen im Dienst eines besseren Miteinanders. Und Freitag ist sich sicher: Investoren und Kapitalanleger oder private Eigentümer erbringen keine Stadtrendite. Die Chefs von Cerberus, Fortress oder der Deutschen Annington sehen das freilich anders. Sie würden sehr wohl eine Stadtrendite erbringen, schon um den Wert der zu privatisierenden Wohnungen zu steigern oder zu erhalten, stellt Dr. Volker Riebel richtig.

Der GdW hat zur numerischen Untermauerung des Vorhandenseins einer Stadtrendite nun eine Studie am Beispiel der DEGEWO vorgelegt. Das Autorenteam, bestehend aus Prof. Dr. Joachim Schwalbach, Dr. Anja Schwerk und Daniel Smuda, ist an der Humboldt-Universität zu Berlin in der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät am Institut für Management tätig. Der Begriff Stadtrendite umfasst laut Studie zudem die langfristige Bereitstellung von adäquatem und bezahlbarem Wohnraum für breite Schichten der Bevölkerung. Vor dem Hintergrund der Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung sind dies künftig vor allem Rentner, Selbstständige und Empfänger von Transfermitteln. Sollte die künftige Versorgung im eigenen Bestand durch aktu-

elle Verkäufe nicht mehr darstellbar sein, so müssten die Kommunen dann Wohnungen von Privaten anmieten, um die Bevölkerung zu versorgen; und das wird teuer. Zudem, so die Studie, lässt sich der Verschuldungsgrad vieler kommunaler Gesellschaften durch politisch gewollte Wohnungsbauprogramme und Stadtentwicklungstätigkeit sowie einen erhöhten Liquiditätsabfluss für In-Sich-Geschäfte, Grundstücksverkäufe und den Erwerb ehemaliger bezirklicher Bestände begründen. So wurde zum Beispiel die inzwischen insolvente Landesentwicklungs-Gesellschaft (LEG) Brandenburg vom Land aufgefordert, das ehemalige Olympische Dorf von 1936 zu einem überraschend hohen Preis in ihren Bestand zu übernehmen, zu entwickeln und die denkmalgeschützten Bauten zu erhalten. Private Käufer oder Investoren waren damals wie heute nicht bereit, sich dort zu engagieren.

Um dem Vorwurf einer zu wenig marktorientierten Analyse zu entgehen, wurde die Stadrendite sowohl basierend auf der Methode des Discounted-Cash-Flow als auch auf der Eigenkapital-basierten Methode errechnet. Erwartungsgemäß ergab sich für die letzte Methode eine um einige Prozentpunkte höhere Stadrendite. Für die DEGEWO beträgt die ermittelte Stadrendite 1+2 (Stadrendite 1 enthält Maßnahmen, welche das Wohnungsunternehmen übernimmt, um daraus langfristige Vorteile für das Unternehmensergebnis zu erzielen. Stadrendite 2 enthält die Folge-Erträge bestimmter gesellschaftspolitischer Maßnahmen des Wohnungsunternehmens, welche die Stadt in dieser Form nicht durchgeführt hätte) bei der DCF-Betrachtung 8,04 Prozent, bei der Eigenkapital-basierten Methode 12,57 Prozent.

„Es konnte also nachgewiesen werden, dass die Stadrendite für das untersuchte Unternehmen deutlich höher ausfällt als die traditionelle finanzwirtschaftliche Rendite“, bestätigt Freitag. „Mit der Berechnungsmethode können wir unsere zusätzlichen Leistungen für die Kommunen nunmehr auch in Geldgröße ausweisen, und damit gewinnt das Argument Stadrendite an immenser Schlagkraft“, erklärt auch DEGEWO-Vorstand Frank Bielka (SPD) seine Beteiligung an diesem Projekt. Um wie viele Prozentpunkte die Stadrendite in Einzelfällen über der herkömmlichen Rendite liegt, hängt von den Maßnahmen und der Situation des jeweiligen Wohnungsunternehmens ab und kann daher nicht pauschalisiert werden.

Stadrendite ist jedoch auch bei kommunalen keineswegs eine Selbstverständlichkeit. Die Wohnimmobilien in den Banlieus um Paris, Frankreich, herum sind in kommunalem Besitz; und der ist per Staatsrecht unveräußerbar. Dagegen, dass dort eine Stadrendite erwirtschaftet wird, sprechen

die bis heute andauernden Krawalle und die zunehmende Gettoisierung dieser Großsiedlungen mit Mehrfachdefiziten auch in der Mieterdurchmischung.

Ralph Winter, ehemals Deutschlandchef der Cerberus, inzwischen CEO der schweizerischen CORESTATE CAPITAL AG, erklärt das so: „Ohne Ertrag keine Stadrendite“. Zunächst müssten erstmal Gewinne erwirtschaftet werden, bevor Teile davon in eine sozial orientierte Stadrendite investiert werden können, so der Investor.

Bei Finanzinvestoren sind deutsche Wohnungen auch in Zukunft sehr begehrt. „Unsere Mietwohnungsbestände sind vergleichbar mit Goldadern, die durch 50 Jahre Gemeinnützigkeit und öffentliche Förderung entstanden sind“, erklärt sich Freitag dieses Phänomen. Dass dieses so ist, haben deutsche Investoren allerdings erst gemerkt, als internationale Equityfonds bereits auf Einkaufstour waren. Als Winter die GSW (66.000 Wohnungen zuzüglich 1,7 Milliarden Euro Schulden für 405 Millionen Euro Kaufpreis im Mai 2004) aus dem Berliner Senatsbestand erwarb, wunderte sich eine ganze Branche. Inzwischen hat sie begriffen. Doch bis in den Anfang des neuen Jahrtausends hinein fristete die Wohnungswirtschaft innerhalb der Immobilienbranche ein eher unbeachtetes Schattendasein. Kommunale Wohnungsunternehmen dienten als Versorgungswerk für Ex-Politiker. „Mieten wurden Jahrzehnte lang nicht mal auf das erlaubte Mietspiegelniveau angehoben. So genannte Mehrfachdefizite entstanden aus Geldmangel und einer konsequenten Nichtbewirtschaftung; der Mieter war Verwaltungsgut“, beschreibt Winter die Situation, die er bei der GSW vorgefunden hat. „Im Grunde mussten wir erstmal die Marktwirtschaft einführen und den Mietermarkt erklären“, wundert er sich noch heute über diese Inseln des ewig währenden, rundherum abgesicherten Beamten Schlafes.

Kritiker eines kommunalen Wohnungsbestandes in Deutschland plädieren deshalb auch für einen Abbau der Anzahl öffentlicher Wohnungen. Für Berlin stellen Fachleute zum Beispiel die Forderung, die Anzahl der heute ca. 280.000 öffentlichen Wohnungen auf 70.000 bis 80.000 zu reduzieren. Ihre Argumente sind die derzeitige Entspannung auf dem Angebotsmarkt für Wohnungen, die geringen Renditen der öffentlichen Wohnungswirtschaft sowie 60 Milliarden Euro Schulden des Stadtstaates.

Informationen zur Studie der Humboldt Universität und dem zugrunde liegenden Berechnungsmodell sind direkt über die Pressestelle des Unternehmens DEGEWO erhältlich. E-Mail: erika_kroeber@degewo.de oder über www.gdw.de

Marktwirtschaft wagen

Politik in NRW macht Druck auf kommunale Unternehmen / „Initiative Kommunalwirtschaft“ geht gegen Novellierung des § 107 der Gemeindeordnung auf die Straße

Ein breites Bündnis gegen die Einschränkung der wirtschaftlichen Betätigung von Kommunen hat sich Anfang des Jahres in Nordrhein-Westfalen formiert. Seinen vorläufigen Höhepunkt fand es vor der Staatskanzlei am Landtag von NRW in einer Demonstration mit anschließender Kundgebung. Am 7. März demonstrierten dort unter dem Motto „Hände weg von kommunalen Unternehmen“ rund 20.000 Gegner des geplanten Paragrafen.

Das bisher einmalige Bündnis hatte sich unter dem Namen „Initiative Kommunalwirtschaft“ zusammengeschlossen. Partner sind neben dem VdW Rheinland Westfalen (Vertreter von rund 80 kommunalen Wohnungsunternehmen in NRW, die rund 300.000 Wohnungen bewirtschaften) der Städtetag NRW, der Städte- und Gemeindebund NRW, der Deutsche Mieterbund NRW, der VKU (Verband kommunaler Unternehmen) NRW, der VDV (Verband Deutscher Verkehrsunternehmen) NRW und ver.di (Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft).

Hintergrund ist eine geplante Einschränkung der wirtschaftlichen Betätigung der Städte und Gemeinden, auf die sich CDU und FDP in NRW in der Koalitionsvereinbarung verständigt haben. Kommunale Unternehmen sollen danach zur Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgaben nur noch dann tätig werden dürfen, wenn ein „dringender öffentlicher Zweck die Betätigung erfordert und der öffentliche Zweck durch private Unternehmen nicht ebenso gut und

wirtschaftlich erfüllt werden kann“. Ein entsprechender Gesetzentwurf ist bald zu erwarten. Erlaubt wären den kommunalen Unternehmen danach nur noch Tätigkeiten, die von keinem privaten Anbieter in vergleichbarer Form erbracht werden können, so das Verbands-Magazin des VdW Rheinland Westfalen und Südwest in seinen Ausgaben Februar und März 2007. Unter dem Titel „Themen, Trends und Fakten der Wohnungswirtschaft für

nicht nur die Bürgerinnen und Bürger, sondern auch das Handwerk und andere lokale Unternehmen zu den Verlierern zählen, argumentierte der Verband gemeinsam mit den betroffenen Unternehmen. Gerade jedoch die Auftragsvergabe kommunaler Unternehmen an örtliche Handwerker bezeichnet der Bundesverband GdW in Berlin als Stadttrendite, die die staatlichen Unternehmen erbringen. Sie gelte es zu erhalten, da private Unternehmen diese nicht erbringen würden (vgl. dazu Artikel links).

Voraussetzung für die im § 107 geplante, reduzierte kommunalwirtschaftliche Betätigung sei eine Gemeindefinanzreform, die den Kommunen ausreichende und planbare Steuereinnahmen sichere, ohne dass sie auf Erträge eigener Unternehmen angewiesen seien, so heißt es in der Koalitionsvereinbarung. Es gelte der Grundsatz „Privat vor Staat“. Nach dem vorgelegten Referentenentwurf sollen kommunale Unternehmen bei der Ausführung ihrer öffentlichen Aufgabe nur noch dann tätig werden, wenn „ein dringender öffentlicher Zweck die Betätigung erfordert“ und „der dringende öffentliche Zweck durch andere Unternehmen nicht ebenso gut und wirtschaftlich erfüllt werden kann“.

Im Rahmen einer Verbändeanhörung zur beabsichtigten Änderung des § 107 Gemeindeordnung hat der VdW Rheinland Westfalen eine ablehnende Stellungnahme bereits abgegeben.

In anderen Bundesländern sind solche Diskussionen bisher kein Thema.



Rund 20.000 Menschen gingen in Düsseldorf auf die Straße

Hessen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz“ macht das Verbandsorgan seinem Ärger über die politische Einmischung in landeseigene Unternehmen Luft. Der VdW befürchtet, dass seine Mitgliedsunternehmen durch diesen „Bestandsschutz“ auf dem heutigen Stand „eingefroren“ werden könnten und ihnen keine Entwicklungsmöglichkeiten gegeben würden.

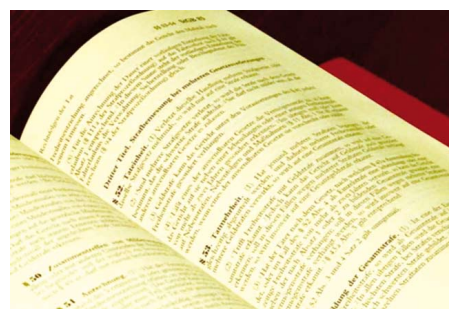
Bei einer Umsetzung dieser Pläne werden

Bundestag beschließt Änderungen des Wohnungseigentumsgesetzes

Wohnungseigentümer werden gestärkt / Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft begrüßen Rechtsicherheit

Die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) hat die vom Bundestag beschlossene Änderung des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) begrüßt. „Mit diesen Änderungen ist der Gesetzgeber den Forderungen der Wohnungswirtschaft gefolgt, die bislang herrschende Rechtsunsicherheit durch klare gesetzliche Regelungen weitestgehend zu beseitigen“, so der BSI-Vorsitzende, Haus & Grund-Präsident Rüdiger Dorn.

Danach kann die Verteilung für Betriebs-, Verwaltungs-, Instandhaltungs- und Modernisierungskosten nun durch mehrheitliche Beschlussfassung der Wohnungseigentümergeinschaft geregelt werden. Auch werden Wohnungseigen-



tümer künftig mit einer Dreiviertel-Mehrheit über Maßnahmen zur Modernisierung ihrer Wohnanlage und deren Anpassung an den Stand der Technik beschließen können.

Die wichtigste Verbesserung ergibt sich aus den nunmehr gesetzlich getroffenen Regelungen zur so genannten Teilrechtsfähigkeit. „Danach haften Wohnungseigentümer sowohl gegenüber Dritten, als auch gegenüber der Gemeinschaft nur in Höhe ihres Miteigentumsanteils und nicht mehr mit ihrem gesamten privaten Vermögen“, erläuterte Dorn. Auch die Möglichkeiten der Wohnungseigentümergeinschaft, rückständige Hausgeldforderungen gegen einen insolventen Miteigentümer in der Zwangsversteigerung geltend zu machen, werden verbessert. Die Gesetzesänderung wird voraussichtlich zum 1. Mai 2007 in Kraft treten.

Moderner Städtebau braucht Revitalisierung und Sanierung

Stadtrendite in Neu-Ulm

Mitten in der Stadt hat die NUWOG-Wohnungsgesellschaft der Stadt Neu-Ulm GmbH Altbauten saniert und das Umfeld durch den Neubau adäquater Stadthäuser verbessert. Wohnen im Grünen und Wohnen in der Innenstadt wurden bei diesem Projekt vereint. Ziel ist es, einen zeitgemäßen Städtebau umzusetzen.

Für das 1983 gegründete kommunale Unternehmen steht der Bau von kostengünstigen und qualitativ hochwertigen Wohnungen,

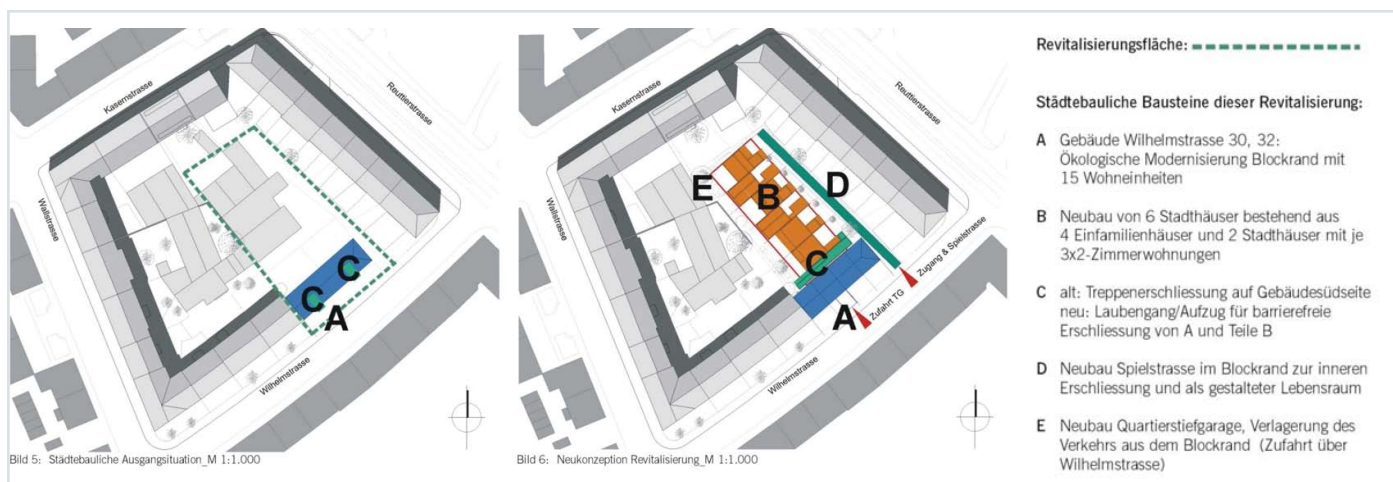
mern sowie Eigentumswohnungen für Singles neu errichtet. Viele verfügen über eine zeitgemäße Ausstattung mit Gärten, Dachterrassen und Garagen.

Von der Stadtbrache zur Lage

Die Stadt Neu-Ulm wurde als „junge Stadt“ ab 1869 am Reißbrett als „Wohnstadt“ geplant, nur durch die Donau von der „historischen Reichsstadt Ulm“ getrennt. Das Ergebnis sind Blockrandbebauungen, die bis heute städtebaulich

macht. Ziel war es, attraktive, mit öffentlichen und privaten Außenräumen entwickelte Stadthäuser in einem grünen und urbanen Umfeld zu entwickeln und dabei verschiedene Haustypologien darzustellen.

Herausragende Bausteine der Revitalisierung des Ensembles waren unter anderem: der Umbau als experimenteller Wohnungsbauprojekt mit der Nahtstelle „neue barrierefreie Laubengangschiessung“ zu den Stadthäusern, die Bildung vielfältigster Stadträume, eine Spiel-



die den heutigen Ansprüchen sowohl von Wohnungskäufern als auch von Mietkunden gerecht werden, im Vordergrund. Dazu zählt selbstverständlich ein entsprechendes Umfeld. So erbringt die Nuwog im besten Sinne seiner Bedeutung eine „Stadt-Rendite“. Sie entwickelte seit 1992 mehr als 30 Projekte mit ca. 1500 Wohneinheiten und bewirtschaftet insg. rund 120 Objekte. Ökologische Lösungen und Nachhaltigkeit im ganzheitlichen Sinne haben dabei einen besonderen Stellenwert, skizziert Nuwog-Geschäftsführer Helmut Mildner den Leitgedanken der Wohnungsgesellschaft.



Vier Altbauten in der Neu-Ulmer Wilhelmstraße wurden saniert und zu Stadthäusern mit je sechs Eigentumswohnungen umgewandelt. „Wohnen im Grünen und in der Stadt muss sich nicht ausschließen“, so Mildner bei der Eröffnungsfeier, die unter dem Motto ‚Arien und Tanz im Neubau‘ stand. In der ruhigen Innenstadtlage an der Wilhelmstraße, im so genannten „Baublock 400“, wurden außerdem vier Einfamilienhäuser mit vier bis sieben Zim-

größtenteils erhalten sind. Der Baublock 400 war bis ins Jahr 2004 eine Stadtbrache: wildes Parken mit zum Teil leer stehenden Abbruchgebäuden und öde Hinterhofsituationen ohne jegliche Lebensqualität. Die Gebäude bestanden aus Mietwohnungen mit den typischen Grundrissen aus dem Baujahr 1949. Damals der neueste Schrei war: eine 4-geschossige Bauweise mit Treppenerschließung auf der Südseite, sehr kleine Zimmer, keine Barrierefreiheit und schlechte Belichtung.

Nach einem Investoren-Interessenten-Wettbewerb hatte die Stadt die „Brache“ der Wohnungsgesellschaft zur innovativen „Revitalisierung“ anvertraut. 2001 hat die NUWOG für dieses Projekt einen Architektenwettbewerb ausgeschrieben, den das Ulmer Büro Berthold Braunger und Marcus Wörtz gewonnen hat.

Ihr Entwurf und der des zweitplatzierten Büros Henninger und Thomas aus Freiburg wurden verwirklicht. „Wir wollten Vielfalt und Individualität, aber kein Chaos“, fasst Mildner sein Vorgehen zusammen. Braunger und Wörtz entwarf ein modulares Stadthausssystem, das jedes Haus entsprechend den Bedürfnissen der Zielgruppe nutzbar

straÙe als neue Erschließung der Gebäude im Blockinnern sowie als gestalteter Lebensraum. Dazu wurde eine Quartierstiefgarage unter den Stadthäusern mit Erschließung von außerhalb des Blockrands gebaut. Sie bildet mit 31 Stellplätzen eine ausreichende Infrastruktur für den ruhenden Verkehr.

Es ist gelungen. Neue Wohn-Lebensräume sind entstanden. Die Freiflächengestaltung wurde durch feine Abstufungen zwischen den öffentlichen, halböffentlichen und privaten Außenräumen definiert.

In die Zukunft gedacht

Die neuen Stadthäuser bilden die Basis für das Generationenwohnen mit den Qualitätsmerkmalen des Einfamilienhauses in einem attraktiven, grünen Umfeld im Stadtzentrum



– ein Wohnangebot, das sich an den Bedürfnissen allein stehender Mütter mit Kindern sowie junger Familien orientiert. Ihnen soll Berufstätigkeit, die Betreuung der Kinder und qualitativ hochwertiges Wohnen im unmittelbaren Wohnumfeld im Stadtzentrum mit der vorhandenen Infrastruktur ermöglicht werden.

Bei Veränderung der Lebenssituationen ist durch eine vorausschauende Planung auch die Einteilung des Gebäudes ohne wesentliche bauliche Eingriffe veränderbar:

Hierarchiefreie Grundrisse und Wohntypologien mit Wohnflächen von rund 45 qm bis zu 160 qm wurden so möglich. Erdgeschosse sind zu barrierefreien Seniorenwohnungen bzw. Einliegerwohnungen unterteilbar. Integrierte

Mehrzweckräume bieten Raum für Hobbys, Bewohnerfeste, Kindergeburtstage und das eigene Auto.

Dabei wurde der gesamte Gebäudebestand durch die Verbesserung der Gebäudehülle energetisch saniert. Der Primärenergiebedarf sank um rund 70 Prozent. Mit einer zentralen Holzpelletsheizung wird das komplette Ensemble im Nahwärmeverbund CO₂-minimiert versorgt, weitere Gebäude des Blockrandes können aufgeschaltet werden.

Durch die Nutzung der Stadtbrache zur Schaffung von mehr qualitativ hochwertigem Wohnraum im Stadtzentrum wird das „Ökosystem Stadt“ genutzt und gestärkt, das Erschließen neuer Wohngebiete minimiert.

Eckdaten

- Kosten für die Sanierung der Bestandsbauten: ca. 760 €/qm
- Kosten Neubau Stadthäuser: ca. 1.030 bis 1.110 €/qm
- Kosten Einstellplätze Tiefgarage: rund 16.800 €/Stellplatz
- Durchschnittlicher Mietpreis: 8,50 €/qm
- Kaufpreis: zw. 1.900 und 2.200 €/qm

Investitionen lohnen

GESOBAU AG investiert weiter in Wohnhäuser / Wohnungswirtschaft macht sich fit für Vertrieb und Privatisierung

Die Sanierungswelle von Wohnungsunternehmen macht die einzelnen Wohnungen nicht nur fit für die Privatisierung an die Mieter, sondern bringt den künftigen Eigentümern auch noch eine deutliche Reduzierung ihrer Nebenkosten. Für den reibungslosen Ablauf der Maßnahmen in zirka 400 Berliner Wohnungen hat die GESOBAU AG ein Servicebüro für eine zeitnahe und umfassende Information der Mieter eingerichtet.

Mittelpunkt der Modernisierungsmaßnahmen stehen die Aspekte Umweltfreundlichkeit und Nebenkostenersparung. „In Zeiten hoher Energiepreise ist eine effiziente Ressourcenverwertung schließlich ein Gebot der Kundenorientierung,“ erklärte Jörg Franzen, Vorstandsmitglied. Grundlage für die Sanierung ist die ab 2008 geltende Energieeinsparverordnung. Die Maßnahmen beginnen Mitte 2007. Im Rahmen der energetischen Sanierung erhalten

Fernwärmebasis. An die Fassaden der insgesamt zehn Häuser umfassenden Wohnhausgruppe wird zusätzlich eine Wärmedämmung angebracht. Außerdem werden die Sanitär- und Elektroanlagen erneuert und der Eingangsbereich nach modernen Beleuchtungs- und Sicherheitsaspekten gestaltet.

Auch immer mehr Eigentümer von Wohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern oder Kapitalanleger nutzen Hypothekarkredite, um längst fällige Sanierungsmaßnahmen einzuleiten, die in der Zukunft Nebenkosten einsparen. In vielen Fällen werden solche Investitionen sogar von der KfW gefördert. Wir berichteten darüber.

Bei der Wohnungsgesellschaft werden die Arbeiten in den Wohnungen mit jedem einzelnen Mieter abgesprochen. Das schafft auch für spätere Verhandlungen das notwendige, kundenfreundliche Klima. Nach den Sommerferien 2007 beginnen dann die Arbeiten. Über die gesamte Bauzeit bis Ende 2008 richtet die GESOBAU AG vor Ort ein Servicebüro ein. Hier stehen den Mietern Ansprechpartner in allen Fragen mit Rat und Tat zur Seite, dies gilt auch für Beschwerden. „Es soll keinerlei Verunsicherung entstehen“, betont Franzen.

Die landeseigene GESOBAU AG hat sich in den inzwischen 100 Jahren ihres Bestehens vom traditionellen Wohnungsverwalter zum zeitgemäßen Dienstleister entwickelt. Als eines der größten kommunalen Wohnungsunternehmen Berlins betreut sie über 42.000 Wohnungen in den Berliner Bezirken Reinickendorf, Wedding, Pankow, Weißensee und Wilmersdorf und ihre Mieter; darunter nicht selten Problembezirke und Objekte mit Mehrfachdefiziten.



Das Unternehmen investiert derzeit bereits in die energetische Sanierung einer Wohnhausgruppe im Märkischen Viertel Berlins. Im

knapp 400 Wohnungen neue Kunststoffenster mit Isolierverglasung sowie eine moderne, individuell regulierbare Heizungsanlage auf

Freie Hypo als Partner für private Baufinanzierungen

Dr.-Klein-Tochter kann Wohnungsunternehmen bei der Mieterprivatisierung unterstützen

An dieser Stelle haben wir in den vergangenen Ausgaben verschiedene Dienstleistungsbereiche des Immobilienfirmenkundengeschäfts von Dr. Klein vorgestellt. Mit der heutigen Ausgabe machen wir einen Schwenk in das Privatkundengeschäft. Unser Tochterunternehmen, die Freie Hypo GmbH, hat sich seit Jahren als der unabhängige Baufinanzierungsspezialist vor Ort etabliert. Durch seine Ortsnähe und Stärke in der Region bietet sie sich auch als Partner für Privatkundenfinanzierungen im Rahmen von Mieterprivatisierungen und Bauträgermaßnahmen an.

Auf dem diesjährigen Franchisenehmertag der Freien Hypo, einer 100-prozentigen Tochter von Dr. Klein, fiel der Startschuss für eine völlige Neupositionierung der eingeführten Marke Freie Hypo. Bisher operierte das Unternehmen vollständig unter eigenem Namen mit dem Claim „Kompetent. Günstig. Vor Ort.“. Die Zugehörigkeit zu Dr. Klein und damit zum Hypoport-Konzern war lediglich Insidern und Experten bekannt. Dies soll sich nun ändern. Durch den Zusatz „Der Dr. Klein Baufinanzierungsspezialist vor Ort“ wird die neue Positionierung als Spezialmarke von Dr. Klein auf den Punkt gebracht.

Eines der Ziele der Neupositionierung ist es dabei, stärker als bisher die Position eines bundesweit operierenden unabhängigen Baufinanzierungsexperten zu besetzen, um sich in einem sehr dynamischen Marktumfeld breiter aufzustellen. Die Neupositionierung wird nicht nur durch den neuen Namenszusatz unterstrichen. Auch der öffentliche Auftritt des Unternehmens wird sich wandeln. Logo und Farbwelten werden enger an die Hausfarben von Dr. Klein angelehnt.

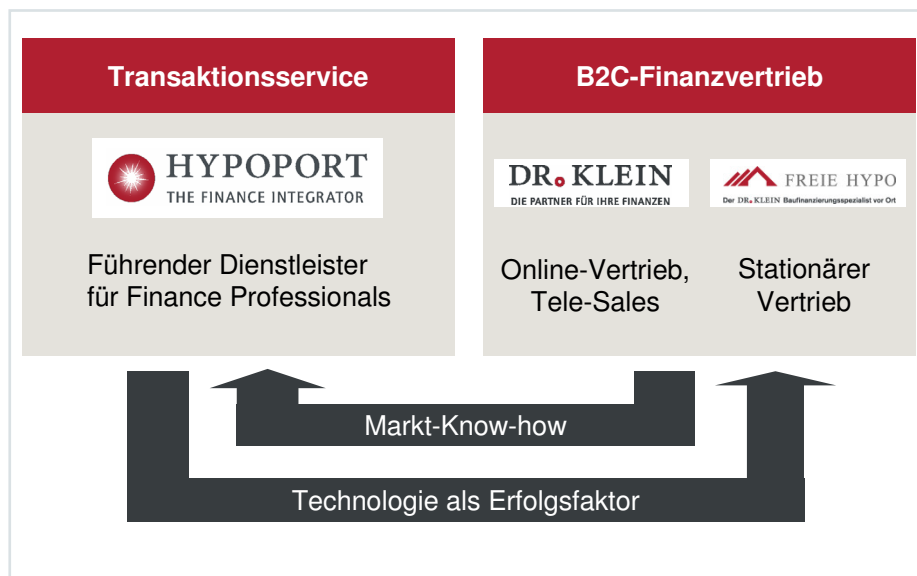


Das neue Logo der Freien Hypo macht die Zugehörigkeit zu Dr. Klein deutlich.

Damit wird für Kunden, Interessenten und Marktteilnehmer die unmittelbare Nähe der beiden Marken Dr. Klein und Freie Hypo unterstrichen. Von diesem Schritt werden beide Unternehmen in ihrer Entwicklung profitieren. Der Brand Dr. Klein ist damit ab sofort bundesweit an 80 Standorten vertreten, was zur Steigerung der Bekanntheit beiträgt. Auf der anderen Seite wird die Kompetenz und Bekanntheit von Dr. Klein aus dem Bereich Baufinanzierung auf die Regionalbüros der Freien Hypo und damit auf ihre Franchisepartner stärker als bisher abstrahlen.

Als führendes Franchisesystem für private Baufinanzierungen bildet die Freie Hypo in Zukunft eine wichtige Säule im Vertrieb des Geschäftsbereichs Privatkundenfinanzierungen bei Dr. Klein, mit ihrem Schwerpunkt in der persönlichen Beratung von Finanzierungssuchenden vor Ort in deren Region. Angesprochen werden von der Freien Hypo die Kunden, die sich ganz bewusst für eine persönliche Beratung und gegen die Nutzung des Internets für

raum zu bilden. In einer solchen Situation sind die Bewohner, ob berechtigt oder nicht, stark verunsichert und mit Fragen belastet. Gut, wenn dann verlässliche und kompetente Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung stehen, die solche Finanzierungen bereits begleit-



Die Stellung der Freien Hypo innerhalb des Konzerns.

ihre Finanzierungslösung entschieden haben.

Für die Kunden und Interessenten selbst ändert die Neupositionierung wenig. Wie gewohnt erhalten Sie die bekannt guten Konditionen der Freien Hypo, die Anfang des Jahres eindrucksvoll von der Stiftung Warentest bestätigt wurden, zusammen mit einer umfassenden, fundierten und individuellen Beratung, denn bei der Auswahl neuer Franchisenehmer achtet die Freie Hypo besonders auf Erfahrungen im Bereich der Finanzierung. Orts- und Marktkenntnis sind für einen Franchisenehmer unbedingt erforderlich.

Unabhängig von einzelnen Produzenten oder dem Druck, unbedingt Cross-Selling betreiben zu müssen, erstellen die Experten gemeinsam mit dem Kunden dessen individuelle Finanzierungslösung. Dass sich die Kunden gut beraten fühlen, belegen die hohen Zufriedenheitswerte aus Kundenbefragungen. Trotz der intensiven und durchaus zeitaufwendigen Betreuung braucht der Kunde nicht auf attraktive Konditionen zu verzichten. Durch die Bildung einer Einkaufsgemeinschaft mit Dr. Klein und die konsequente Nutzung von EUROPACE kann die Freie Hypo ein Angebot unterbreiten, das eigentlich immer unter dem der Hausbank oder der ortsnässigen Sparkasse liegt.

Durch Ortsnähe, hohe Beratungskompetenz und Zugehörigkeit zu Dr. Klein empfehlen sich die Franchisenehmer auch als Ansprechpartner für Privatkunden, die im Rahmen von Mieterprivatisierungen die Möglichkeit erhalten, Eigentum am bisher bewohnten Wohn-

raum zu bilden. In einer solchen Situation sind die Bewohner, ob berechtigt oder nicht, stark verunsichert und mit Fragen belastet. Gut, wenn dann verlässliche und kompetente Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung stehen, die solche Finanzierungen bereits begleit-

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
Caroline Schoettler
Sven Westmattelmann
Nadine Winkelmann

Layout

Verena Postweiler

Erscheinungsweise

quartalsweise