

Vielfalt prägte die fünfte Horizonte20xx-Tagung in Berlin



Mit 130 Teilnehmern ging am Dienstag gegen 15 Uhr eine weitere, erfolgreiche Horizonte20xx-Tagung in Berlin zu Ende. Eine Tagung, die die Angereisten auch deshalb schätzen, weil sich der Gesprächspartner nicht plötzlich als Geschäftsführer einer Ablesefirma outet, der auf Akquisitionstour ist. „Wir werden auch in Zukunft nur Anmeldungen aus Wohnungsunternehmen annehmen“, versprach Gastgeber Hans Peter Trampe, Vorstand der Dr. Klein & Co. AG.

Auch die Vielfalt der angebotenen Themen ist Merkmal und Gebot der Horizonte20xx-Tagung. Am Start waren Themen, die nicht alltäglich sind. Themen mit Blick in die Zukunft und Themen rund um das Fundament der Wohnungswirtschaft: Vermarktung, Zielgruppen, Assets, Recht und Strukturen.

Bereits bei dem gelungenen Get-Together am Vorabend der Tagung, in den neuen Räumen der Hypoport AG/Dr. Klein in der Klosterstraße am Alexanderplatz, wurden Netzwerke vertieft und Themen diskutiert, die die tägliche Arbeit heute beeinflussen. Darunter die Subprime-Krise, die ihre Schatten auch auf Europa und Deutschland wirft. „Unterstes Kreditnehmersegment in den USA: Ninja-Darlehen (No income, no jobs, no assets)“, wusste Trampe zu berichten.

Der erste Kongresstag bot nach der Begrüßung durch den Gastgeber und einem eindringlichen Appell von Dr. Frank Schirmmacher zur Altersentwicklung Anregungen und Tipps. Der Generalsekretär des Deutschen Verbandes für Städtebau und Wohnungswesen, Dr. Hans-Michael Brey, erläuterte EU-Fördermaßnahmen im Bereich der Stadtentwicklung und bot Beratung an. Unternehmen, die Fördergelder beantragen wollen, können sich dort Anregungen zu gangbaren Wegen geben lassen, um von der vielfältigen Förderung zu profitieren. Den Verkauf komplexer Wohnungsportfolios aus der Sicht der Experten des Maklerhauses Dr. Lübke beleuchtete Ulrich Jacke. Dr. Lübke und Dr. Klein kooperieren in einer engen Partnerschaft seit der zweiten Jahreshälfte 2007.

Dr. Gina Greeve erläuterte Sinn, Notwendigkeit und Umsetzung von Compliance in der Wohnungswirtschaft. Der Vortrag der Rechtsanwältin war mehrmals sehr gut besetzt und ver-

tiefte die Kenntnisse zur Korruptionsbekämpfung (siehe Artikel auf Seite 3). Prof. Dr. Annegret Reski und Dr. Stefan Goes beleuchteten Schlüsselkompetenzen in der Personalentwicklung an Hand von Beispielen und Hans Peter Trampe berichtete über den gangbaren Weg auf den Kapitalmarkt für Wohnungsunternehmen. Die Dr. Klein Kapitalmarktfinanzierung ermöglicht bankenunabhängige Refinanzierungen.

Zu einem ebenfalls hoch geschätzten Thema der Tagung gehörten die offenen Worte zum professionellen Umgang mit Kritik: An Medien, die nicht schreiben, was man als Unternehmen von sich lesen will und zu Kunden (=Mietern), die sich beschwerten. Adrian Teetz sprach unter dem Stichwort „Im Kreuzfeuer – professioneller Umgang mit öffentlicher Kritik“. Kritik ist nicht nur das Wesen der Demokratie, sondern für Unternehmen eine erstklassige Quelle von Ver-

Weiter auf Seite 2

DR. KLEIN: Mutterkonzern Hypoport AG seit Oktober 2007 an der Deutschen Börse notiert



Am 29. Oktober 2007 wurden die Aktien der Hypoport AG erstmals an der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Das Listing der 6.043.610 Aktien fand im Prime Standard, dem höchsten Transparenz-Level der Frankfurter Wertpapierbörse statt. Der erste Kurs lag bei 15,25 Euro. „Wir freuen uns über diesen er-

THEMENÜBERBLICK	
Schwerpunkt Horizonte20xx-Tagung	
Das Methusalem-Komplott	Seite 2
Schwerpunkt Recht	
Compliance und Korruptionsprävention	Seite 3
Schwerpunkt Krisenmanagement	
Professioneller Umgang mit öffentlicher Kritik	Seite 5
Schwerpunkt Service	
Zinsentwicklung inkl. Kommentar	Seite 6
Kommissionsbericht zur Privatisierung kommunaler Wohnungsbestände	Seite 7
Schwerpunkt Veranstaltungen	
GdW Verbandstag	Seite 9
EXPO REAL 2007	Seite 10
Schwerpunkt Dr. Klein	
Hypoport AG stellt sich vor	Seite 12

sten Schritt auf dem Weg, uns dem Kapitalmarkt zu öffnen. Durch die Börsennotierung wollen wir unsere derzeitige Aktionärsbasis verbreitern und weitere potenzielle Investoren von unserer Story überzeugen“, erklärt Prof. Dr. Thomas Kretschmar, Gründer und Co-CEO der Hypoport AG. Anfang Oktober entschloss sich der Vorstand der Hypoport AG für ein Börsenlisting ohne öffentliches Angebot der Aktien. „Jetzt nutzen wir die Chance, uns an der Börse zu etablieren und unser operatives Wachstum weiter voran zu treiben“, so Ronald Slabke, Co-CEO der Hypoport AG.

Weiter auf Seite 12

besserungsvorschlägen, Mieterbindung und Marktforschung. „Man muss sie nur richtig zu interpretieren verstehen und sie als Weiterentwicklung umsetzen wollen“, so Teetz. So kann aus einem Mieter, der auszieht, oder einem, der



sich beschwert, ein überzeugter Dauerkunde werden (siehe Artikel auf Seite 5).

Viel Aufmerksamkeit bekam ein Vortrag von Prof. Dr. Jörg Erpenbach unter dem Titel „Zielgruppenkommunikation und der Lebenszyklus der Mieter“ während der Horizonte20xx-Tagung. Mut zu ungewöhnlichen, innovativen Ideen in einem denkbar schweren Markt. Das ist das wesentliche Element wirksamen Marketings. Erpenbach von BITS forderte das zu Recht ein und hatte vielfältige Beispiele guter Kommunikation zusammengetragen. Aber auch Konsequenz forderte er zu Recht: „Ein Internetangebot für Wohnungssuchende in türkischer Sprache ist gut. Wenn die darauf abgebildete Testimonial-Familie jedoch halb nackt und mit blondem Haar im Badezimmer abgebildet ist, wird sie nicht ankommen“, testiert er. Es sei an der Zeit, Bedürfnisse von Zielgruppen zu erkennen und Angebote auf sie zuzuschneiden. Und das ist in der Branche noch nicht so üblich, wie man vermuten würde.

Von großem Interesse waren auch die Anregungen der langjährigen Ausländerbeauftragten Prof. Barbara John, die unter dem Motto „Vom Quoten-Ausländer zum Kunden“ Wohnungsunternehmen über integriertes Wohnen informierte. Das Thema „Nachfrageorientierte Einordnung des Immobilienbestandes“ beleuchtete Helmut Knüpp und der Insider Martin Steinbach sprach über „Going Public: REITs an der Börse“.

Am Montag hatten die Gastgeber wie bereits vor 5 Jahren in den Räumen der DZ-Bank im Axica – am Pariser Platz direkt am Brandenburger Tor – ein gelungenes Showprogramm und einen exzellenten Gaumenschmaus vorbereitet. Die Sängerin Pe Werner, den Meisten bekannt durch den Song „Kribbeln im Bauch“, intonierte Chansons und wusste den Flügel lasziv zu nutzen. Den humoristischen Part übernahm in diesem Jahr der Comedy-Jongleur Cotton McAlloon, der mit seiner Schlagfertigkeit und der witzigen Jonglage zwischen den Gängen für eine ausgelassene Stimmung sorgte. Am Ende des Abends wurden die Gäste des Galaabends noch mit einem bereits an diesem Abend



verkosteten Dr. Klein-Wein als Gastgeschenk und Erinnerung an die 5. Horizonte20xx-Tagung überrascht.

Für alle Interessierten: Einen kostenlosen Download der Präsentationen der Workshops finden Sie unter www.horizonte20xx.de.

Das Methusalem-Komplott

Die demographischen Veränderungen sind wie der Klimawandel

von Dr. Frank Schirmmacher

Man kann es eigentlich nicht mehr hören: Wir werden immer älter, die Alten werden in 20 Jahren die größte Wählergruppe sein, in Deutschland werden zu wenig künftige Steuerzahler geboren. Oft gelesen und mit unzähligen Statistiken hinterlegt versucht die Politik gegenzusteuern, indem sie zum Kinderkrieg animiert.



Dr. Schirmmacher

Das die Rente nicht mehr sicher ist, könne nur noch das Volk ändern; von denen, die Rentengelder falsch und vor allem kurzfristig verwaltet haben, kein Wort. Das Rentensystem zu ändern: Fehlanzeige. Hätte man ab der Wirtschaftswunderzeit 10% der sprudelnden Steuereinnahmen in Blue Chips und Bundesanleihen angelegt, so müsste heute keiner mehr einzahlen. Es wäre genug Geld für alle da.

Weltuntergang

Wenn für morgen der Weltuntergang angekündigt wäre, wie würden dann die letzten Schlagzeilen großer deutscher Zeitungen lauten? BILD titelt „Letzte Party auf Mallorca“, die Süddeutsche würden schreiben: „Der Weltuntergang trifft Bayern besonders hart“ und die FAZ gäbe den Rat: „Parteien mahnen zur Besonnenheit“. „Die FAZ ist in ihrer Orientierung eher vorsichtig konservativ und neigt kaum zu Übertreibungen“, erklärte Dr. Frank Schirmmacher, Mitherausgeber der FAZ, in seinem Plenumsvortrag vor 130 interessierten und am Ende begeisterten Tagungsteilnehmern. Um so ernster zu nehmen sei es, so Schirmmacher, wenn das Blatt das Zitat der Vereinten Nationen abdrucke, wonach die „demographischen Veränderungen weltweit keinen Stein mehr auf dem anderen lassen wird“. Bis in die 80er Jahre haben die Jungen die Gesellschaft geprägt. Noch Helmut Schmidt war davon ausgegangen, dass die Staatsschulden pro

KOMMENTAR

Die Wohneigentumsquote ist keine Leistung einer politischen Partei. Politiker werden jedoch nicht müde, diese Zahl ihrem Leistungskonto anzurechnen. Die Statistik – interpretiert unter Berücksichtigung der Bevölkerungsentwicklung und Soziostruktur – zeigt, dass der durchschnittliche Wohnungskäufer zwischen 30 und 39 Jahre alt ist. In dieser Lebensphase gründen Menschen eine Familie und brauchen Platz für Kinder. Oder sie investieren als Single das erste Ersparte in Wohn-Eigentum für die Alterssicherung. Davon gibt es zurzeit ca. 1,8 Mio. Haushalte. Steigt die Geburtenrate, so steigt die Wohneigentumsquote entsprechend drei Jahrzehnte später. Daraus folgt, dass diejenigen, die zwischen 1964 und 1973 geboren wurden, derzeit die Stütze der Wohnungswirtschaft sind. Es überrascht, dass bei diesen statistischen Vorhersehbarkeiten die Hochschulen und Kindergärten auf den Rückgang so unvorbereitet sind. Kultusminister, Familienminister und Rentenexperten, aber auch Bauminister und Stadtplaner wissen genau, welche Auswirkungen die Geburtenrate in den kommenden Jahren haben wird.

Übrigens: Gehen die geburtenstarken Jahrgänge in 20 Jahren kollektiv in Rente, sinkt die Arbeitslosenrate nahe null. Das ist kein Verdienst einer Partei oder der Politik. Egal was der dann amtierende Kanzler uns erzählt.

Kopf in der Zukunft von zwei Arbeitnehmern getragen würden. „In 20 Jahren prägen jedoch die Alten die Gesellschaft. Die 1935 geborenen Frauen waren die letzten, die noch mehr als 2,1 Kinder zur Welt brachten. Die Generation, die heute in großer Zahl Kinder gebären könnte, ist nie geboren worden“, beschreibt Schirmmacher einen Zug, der unwiderruflich abgefahren ist.

Die Wohnungswirtschaft sei die erste Branche, die betroffen sei, und die ein gewaltiges Adaptionsproblem zu lösen habe. „Damit sind jedoch auch nie da gewesene Risiken und Chancen verbunden“, ermunterte Schirmmacher die Teilnehmer aus ganz Deutschland.

Pionier Wohnungswirtschaft

Die Wohnungswirtschaft ist der Pionier dieses Wandels. Es hänge nun alles davon ab, wie dieser Wirtschaftszweig reagiert, bestätigt der Autor des erfolgreichsten Buches zum Generationswechsel. Er geht davon aus, dass die Auswirkungen der Binnendemographie in den einzelnen Beständen längst ermittelt seien, und dass man in den Bereichen Kommunikation,

Wohnungsgestaltung und Serviceleistungen längst Vorkehrungen trifft. Denn wenn spätestens 2030 Deutschland das älteste Land der Welt sei, werden altersgerechte Autos und Telefone genauso existenziell für Unternehmen sein wie das Angebot an entsprechenden Wohnungen. Man könne sich die Auswirkungen zuvor in Südkorea und in China anschauen, rät Schirmmacher. Dort werden bereits 2020 mehr 65-jährige leben als im Rest der Welt. Ausnahme sei nur die USA, die von der Zuwanderung von kinderreichen Hispanos aus dem Süden profitiert.

Der 70-jährige der Zukunft wird anders sein. Er sei einem 50-jährigen von heute vergleichbar, so der Experte. Und sofern die EU das Ruder nicht durch eine offene Zuwanderungspolitik herum reiße, sei diese Zielgruppe das Maß des künftigen wirtschaftlichen Erfolges der Wirtschaft. So wird bis dahin ein Pflegejahr so selbstverständlich sein, wie heute eine Babypause. Pflegestationen werden so normal wie Entbindungsstationen sein. Doch auch die Alten der

Zukunft haben noch Eltern. „Wir werden alle immer älter. Auch unsere Eltern.“

80% der Menschen glauben, mit 40 ist alles gelaufen.

Es kommen aber noch 40 Jahre.

Florida in den USA ist ein überalterter Staat, der gerade aus diesem Grund boomt. Dort hat man erkannt, dass alten Menschen besonders an Themenbereichen wie Helligkeit (Straßenbeleuchtung), freie Kommunikation im öffentlichen Raum, Sicherheit und Serviceleistungen gelegen ist. Das begünstigt Baustrukturen mit der Öffnung nach innen, öffentliche Plätze mit entsprechender Möblierung und Kontaktangebote. Ziel ist es unter anderem, die Wanderungsbewegungen zu kanalisieren. Einige Kommunen in den neuen Ländern profitieren bereits von erhöhten Einnahmen aus der Erbschaftsteuer. Auch Pflegeheime in warmen Regionen und in Niedriglohnländern wie Marokko oder Thailand werden in Zukunft Normalität. Wohnanlagen von deutschen Unternehmen im Ausland werden für diese Zielgruppe denkbar. ■

Compliance und Korruptionsprävention

von RAin Dr. Gina Greeve, MGR Rechtsanwältin

Ein in den Focus der Ermittlungsbehörden geratendes Unternehmen leidet nicht nur darunter, dass der komplette Geschäftsablauf erheblich beeinträchtigt wird; allein schon durch Bekanntwerden von Ermittlungsmaßnahmen bis hin zu entsprechenden Pressemitteilungen kann ein Unternehmen erhebliche Einbußen haben. Im Falle von Korruption drohen neben der Auftragsperre enorme Schadenersatzansprüche. Die Bekämpfung und der eigene Schutz des Unternehmens vor Korruptionstaten muss daher ein wesentliches Anliegen des Unternehmens und sämtlicher Mitarbeiter sein.

Im Vordergrund der geführten öffentlichen Diskussion um die Korruption standen lange Zeit lediglich die klassischen Korruptionsdelikte, die in Zusammenhang mit Amtsträgern stehen. Korruption umfasst aber insbesondere auch den privat-wirtschaftlichen Bereich, für den mittlerweile der Begriff der Wirtschaftskorruption geprägt wurde.

Erforderlichkeit von Compliance-Maßnahmen

Hervorzuheben sind zunächst die §§ 30, 130 OWiG, die oft übersehen werden bzw. gar nicht bekannt sind. Danach kann eine juristische Person bebußt werden, wenn Straftaten in einem Unternehmen begangen und insbesondere die erforderlichen Aufsichtsmaßnahmen nicht durchgeführt werden. Aber auch nach dem Aktienrecht (§§ 91, 93 AktG) ist es erforderlich, neben der Sorgfaltspflicht zur ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsführung ein effektives Frühwarnsystem und Risikomanagement als Mindestpflichtenrahmen zu installieren. § 33 WpHG sieht ebenfalls ausdrücklich eine Organisationspflicht bezüglich angemessener interner Kontrollen vor.

Bebußung des Unternehmens

Hintergrund speziell für die Möglichkeit einer Bebußung des Unternehmens nach § 30 OWiG ist, dass das Unternehmen nach deutschem

Recht selbst nicht strafrechtlich handeln und deshalb auch nicht strafrechtlich sanktioniert werden kann. Die juristische Person ist als solche nicht handlungsfähig. Das bedeutet allerdings nicht, dass betriebliche Vorgänge dem Anwendungsbereich des Strafrechts entzogen wären. Werden in einem Unternehmen Straftaten und/oder Ordnungswidrigkeiten begangen, so handeln oft mehrere Personen in unterschiedlichen Unternehmenshierarchien. Auch im Falle der Delegation von Aufgabenbereichen im Unternehmen kann schließlich ein strafrechtlich kausal zu-rechenbarer Ursachenzusammenhang begründbar sein, wenn Überwachungs- oder Organisationspflichten nicht eingehalten werden. Speziell gegen das Unternehmen kann gemäß § 130 OWiG bereits dann eine Geldbuße verhängt werden, wenn Aufsichtspflichten verletzt werden. Voraussetzung für die Bebußung ist eine Anlasstat,

die eine Straftat oder auch nur eine Ordnungswidrigkeit sein kann, durch die Unternehmenspflichten verletzt oder aber die juristische Per-



son bereichert werden sollte oder bereichert wurde. Die Möglichkeit der Verhängung einer Geldbuße besteht daher, wenn Handlungen von Unternehmensangehörigen eine Straftat oder Ordnungswidrigkeit zum Gegenstand haben, insbesondere im Falle von Korruptionstaten oder aber bereits im Falle von Aufsichtspflichtverletzungen als Ordnungswidrigkeit (§ 130 OWiG).

Korruptionstaten als Anlasstaten

Als Anlasstaten im Sinne des § 30 OWiG kommen auch Korruptionsdelikte in Betracht. Die materiell-rechtlichen Korruptionsvorschriften umfassen zunächst die klassischen Bestechungshandlungen in Zusammenhang mit Amtsträgern und Beamten (Straftaten im Amt gemäß §§ 331 ff. StGB) und solche im privatwirtschaftlichen Bereich (§§ 299, 300 StGB). Korruptionstatbestände sind des Weiteren u.a. die Wähler- und Abgeordnetenbestechung (§ 108 b, e StGB). Darüber hinaus sind im Falle der internationalen Korruption die Bestimmungen des Gesetzes zur Bekämpfung der internationalen Bestechung (IntBestG) sowie das EU-Bestechungsgesetz (EUBestG) relevant. Die Begehung von Korruptionsstraftaten geht zu meist einher mit weiteren Delikten wie beispielsweise Betrug, Untreue, Steuerhinterziehung, Strafvereitelung im Amt, Verletzung von Dienstgeheimnissen und Verstößen gegen strafrechtliche Nebengesetze.

Die zuletzt erfolgten Änderungen durch das Korruptionsbekämpfungsgesetz vom 13.8.1997 haben zu erheblichen Verschärfungen des materiellen Rechts geführt. Durch das Korruptionsbekämpfungsgesetz sind erhebliche Maßnahmen zur Eindämmung der Korruption getroffen worden. Im Besonderen sind die Vorschriften gegen die Korruption im öffentlichen Bereich erweitert und in den Strafandrohungen verschärft worden. Darüber hinaus ist ein neuer Abschnitt „Straftaten gegen den Wettbewerb“ in das Strafgesetzbuch eingefügt worden: Neben dem neu gefassten Straftatbestand

des § 298 StGB (wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Ausschreibungen) wurden die bisher im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) (§ 12 UWG a.F.) enthaltenen Vorschriften über die Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr in das StGB eingeführt (§§ 299, 300 StGB).

Die Gesetzesreform hat zu einer erheblichen Verschärfung geführt. Nach § 298 StGB ist bereits die Abgabe eines Angebotes auf der Grundlage einer wettbewerbsbeschränkenden Absprache unter Strafe gestellt; auf einen Erfolgeintritt (Annahme des Angebotes) sowie auf eine Vermögensschädigung (des Auftraggebers oder der Mitbewerber) kommt es – anders als beim Betrug nach § 263 StGB – für die Strafbarkeit nicht mehr an. Des Weiteren ist mit der Einführung des § 299 StGB (Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr) unter Strafe gestellt, wer als Angestellter oder Beauftragter eines geschäftlichen Betriebes im geschäftlichen Verkehr einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er einen anderen bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen im Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge. Ebenso wird bestraft, wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs einem Angestellten oder Beauftragten eines geschäftlichen Betriebes einen Vorteil für diesen oder einen Dritten als Gegenleistung dafür anbietet, verspricht oder gewährt, dass er ihn oder einen anderen bei dem Bezug von Waren oder gewerblichen Leistungen in unlauterer Weise bevorzuge (§ 299 Abs. 2 StGB). Die Bestechungsdelikte im geschäftlichen Verkehr werden bei Vorliegen eines öffentlichen Interesses von Amts wegen verfolgt (§ 301 StGB, relatives Antragsdelikt). Darüber hinaus ist im Rahmen der Bestechungsdelikte die Drittzuewendung ausdrücklich strafrechtlich erfasst worden; bei der passiven und aktiven Bestechung ist es für die Frage der Strafbarkeit unerheblich, ob der Vorteil dem Angestellten, dem Beauftragten selbst oder einer anderen Person zukommt.

Ebenfalls mit dem Gesetz zur Bekämpfung der Korruption vom 13.8.1997 sind die Straftaten im Amt (§§ 331 ff. StGB), die die klassischen Korruptionsdelikte betreffen, den Voraussetzungen nach erweitert und in der Strafandrohung verschärft worden. Insbesondere ist auch hier die Drittzuewendung ausdrücklich strafrechtlich erfasst worden. Die Annahme und Gewährung von Vorteilen ist bereits dann strafbar, wenn diese generell für die Dienstaussübung des Amtsträgers erbracht werden. Es kommt insoweit also nicht mehr auf eine Unrechtsvereinbarung an, die eine ganz bestimmte Diensthandlung zum Gegenstand haben muss.

Hervorzuheben ist auch, dass illegale Zuwendungen an inländische und ausländische Amtsträger sowie an Angestellte und Beauftragte eines geschäftlichen Betriebes ab dem 1.1.1999 nicht mehr als abzugsfähige Betriebsausgaben gelten.

Aufsichtsmaßnahmen

Im Sinne des § 130 Abs. 1 Satz 2 OWiG gehören zu den erforderlichen Aufsichtsmaßnahmen generell die Bestellung, die sorgfältige Auswahl und die Überwachung von Aufsichtspersonen. Der Umfang der Pflichten richtet sich darüber hinaus im Einzelfall nach der Größe und Struktur des Unternehmens, aber auch nach der Anzahl und Sachkunde der Beschäftigten und nach den vorhandenen Überwachungsmöglichkeiten. Erforderliche und zumutbare Aufsichtspflichten sind in jedem Fall einzuhalten. Die Unternehmensleitung hat daher die Aufsichtsmaßnahmen zu treffen, die – verkürzt dargestellt – erforderlich sind, um zu verhindern, dass aus dem Unternehmen heraus Straftaten begangen werden. Das Ausmaß der Aufsichtspflicht hängt schließlich von den Umständen des Einzelfalles ab und setzt eine umfassende Risikoanalyse korruptionsgefährdeter Arbeitsbereiche im Unternehmen voraus.

MGR Rechtsanwälte mit Sitz in Frankfurt am Main ist eine auf Bau- und Immobilienrecht sowie Wirtschaftsstrafrecht spezialisierte Anwaltskanzlei. Im Bereich Wirtschaftsstrafrecht wurde die Kanzlei mit Dr. Gina Greeve 2005 zur Kanzlei des Jahres vom JUVE ausgezeichnet. ■

FAZIT

Alle Unternehmen sollten aus Gründen des Risikomanagements, im Interesse der Öffentlichkeitsarbeit und zur Abwendung schwerwiegender Nachteile sowie zum Schutz aller Mitarbeiter, insbesondere der leitenden Mitarbeiter und Organmitglieder, nach Korruptionsprävention streben. Ein wirksames Compliance-Programm setzt voraus, dass es praktikabel ist und tatsächlich gelebt wird.



© Patrizier-Design - Fotolia.com

Im Kreuzfeuer – Professioneller Umgang mit öffentlicher Kritik

Kritische Recherchen: Die „These“ auffangen

von Adrian Teetz

Kritische Medienberichte lassen sich nicht grundsätzlich verhindern, aber beeinflussen. Eine Fehleinschätzung der Tragweite, eine falsche Reaktion im ersten Moment – schon droht ein eigentlich überschaubares Problem zum „Medien-Skandal“ zu werden. Diese kritische Aufmerksamkeit stellt hohe Ansprüche an das Verhalten des Wohnungsunternehmens.

Ausgelöst wird die kritische journalistische Recherche in aller Regel durch ein „betroffenes Individuum“: Mieter X sieht sich als Betroffener eines Missstandes (z.B. angeblich unterlassene Instandhaltung, Feuchtigkeitprobleme), den sein Vermieter zu verantworten habe, und wendet sich Hilfe suchend an die Medien. Die Wahrnehmung des Journalisten ist nun zunächst durch die Darstellung des („schwächeren“) Betroffenen geprägt, dessen scheinbar berechtigte Interessen es gegenüber dem („stärkeren“) Vermieter zu vertreten gelte („Recherchethese“). Ein sorgfältiger Journalist wird das Thema aber nicht verwerten, ohne die Gegenseite zu Wort kommen zu lassen.

PRESSEKODEX

Ziffer 2: „Zur Veröffentlichung bestimmte Nachrichten in Wort und Bild sind mit der nach den Umständen gebotenen Sorgfalt auf ihren Wahrheitsgehalt zu prüfen. Ihr Sinn darf durch Bearbeitung, Überschrift oder Bildbeschriftung weder entstellt noch verfälscht werden. Dokumente müssen sinngetreu wiedergegeben werden. Unbestätigte Meldungen, Gerüchte und Vermutungen müssen als solche kenntlich sein oder erkennbar gemacht werden.“ (Der Pressekodex ist kein Gesetz, sondern eine Vereinbarung über „berufsethische Grundsätze“ zwischen den Presseverbänden und dem Deutschen Presserat, der Verstöße auf Antrag, z.B. durch eine öffentliche Rüge, ahnden kann.)

Entscheidend für die journalistische Verwertbarkeit des Themas sind:

1. der eigentliche Missstand: Ist der Vermieter bislang seinen Verpflichtungen tatsächlich nicht nachgekommen?
2. der Konflikt: Ist keine Lösung der Meinungsverschiedenheit absehbar?

Ob der Medienbericht entsteht, hängt jetzt von der Fähigkeit des Vermieters ab, diese beiden Fragen schnell und erschöpfend zu beantworten. Schnell bedeutet in diesem Falle: Innerhalb weniger Stunden, denn die meisten Medien arbeiten tagesaktuell. Qualitätsmaßstab ist, dass die Redaktionen innerhalb von zwei Stunden zumindest einen Zwischenbescheid erhalten.

Es kommt auf Genauigkeit an

Ist es (an Hand von Akten, Aufträgen, Gesprächsnotizen etc.) dokumentierbar, dass das Unternehmen seinen Verpflichtungen nachge-

kommen ist, z.B. zeitnah auf Reklamationen reagiert hat? Sind die internen Informationen verlässlich, kann den einzelnen Vorwürfen sachlich und argumentativ entgegengetreten werden. Wichtig: Ist die eigene Beurteilung der Situation – auch von außen betrachtet – realistisch und „lebensnah“? Häufig verliert das Thema dadurch in einem Maße an Substanz, dass es für eine journalistische Berichterstattung nicht mehr verwertbar ist.

Wenn irgend möglich, den Konflikt auflösen

Mit dem erklärten Willen zur Einigung „Wir werden uns mit Herrn X in Verbindung setzen, die Angelegenheit erörtern und hoffen, eine einvernehmliche Lösung zu finden...“ wäre der Konflikt größtenteils entschärft und verliert an Interesse für eine journalistische Verwertung. Gesprächsbereitschaft und Kulanz stehen einem Vermieter grundsätzlich gut zu Gesicht und schaffen trotzdem kein Präjudiz – das Ergebnis der Einigungsbemühungen wird ja nicht vorweggenommen.

Medienanfragen: Wie antworten?

„Die drehen mir doch das Wort im Mund herum!“ ist eine verbreitete – oft durch negative Erfahrungen geprägte – Befürchtung im Umgang mit Medien. Die Folge: Betroffene Unternehmen lassen sich die Medienanfrage faxen und antworten schriftlich.

Dies hat mehrere Nachteile:

- Der schriftliche Weg dauert erheblich länger und erhöht den Arbeitsaufwand des Journalisten. Je früher aber ein Journalist davon überzeugt werden kann, dass ein Thema nicht verwertbar ist, desto besser kann er sich nach Alternativen umsehen. Denn der Redaktionsschluss rückt indessen näher, und er wird seine Spalten trotzdem füllen müssen.
- Die meisten Themen sind zu komplex, um sie mit ein paar schriftlich ausformulierten Fragen abschließend erörtern zu können. Der Journalist wird sich dabei zwangsläufig auf einige Punkte konzentrieren, die ihm wichtig erscheinen. Der Rest entfällt, es bleibt kein Spielraum für Diskussionen und Hintergründe.
- Im Ergebnis wird der Journalist die Vorwürfe des Beschwerdeführers aufbereiten und die Stellungnahme des Unternehmens nur noch gegenüberstellen. Die schriftliche Antwort kann dabei zwangsläufig nicht so ausführlich sein, wie der mündliche Vortrag des Beschwerdeführers



und wahrscheinlich auch nicht so zielsicher auf die Komplexität der Vorwürfe reagieren.

Größere Chancen für einen tatsächlichen Dialog bietet das mündliche Gespräch:

- Das Thema kann differenzierter und vor allem zielgenauer (Vorwurf – Stellungnahme) erörtert werden, es bleibt Spielraum für Diskussionen und die Bereinigung von Missverständnissen.
- Der Journalist wird stärker in die Verantwortung genommen, den Informationswert des Themas und die Konsequenzen einer Berichterstattung zu bewerten.
- Das Unternehmen wird als diskussionsbereit wahrgenommen, statt sich hinter Schriftsätze zu „verstecken“. Wer sich bei einer Medienanfrage aufgeschlossen verhält, dem wird man ein vergleichbares Auftreten gegenüber seinen Mietern zugestehen.

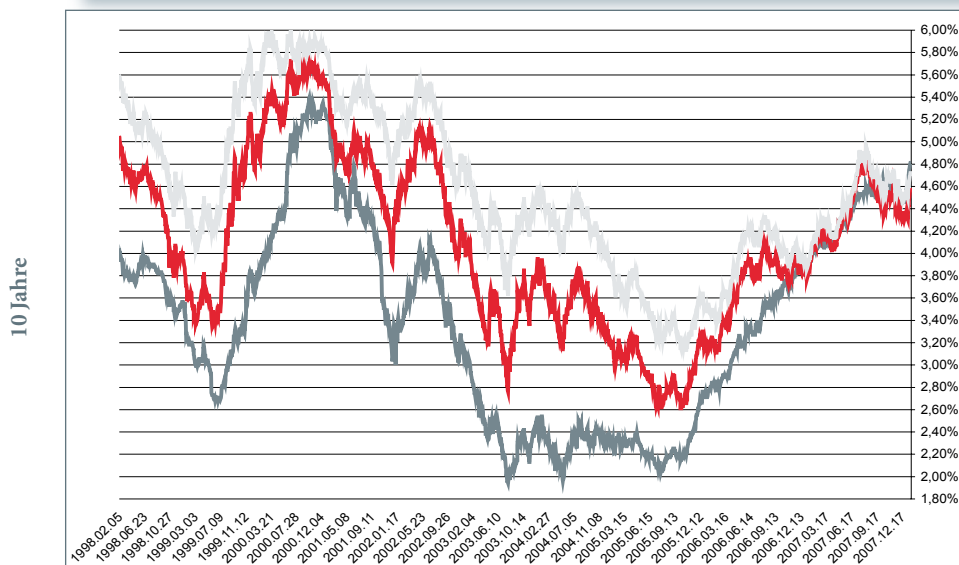
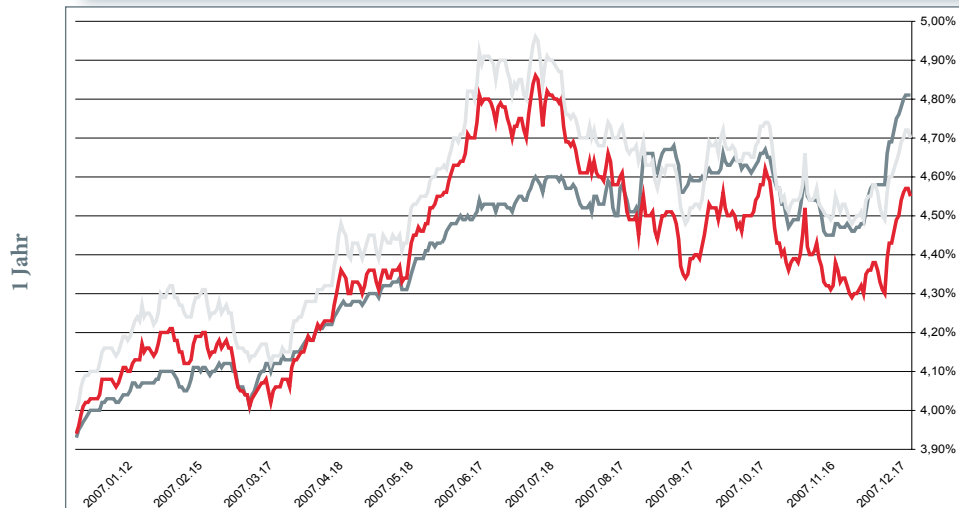
Dies verlangt allerdings eine konsequente Gesprächsführung nach folgendem Muster:

1. **Anfrage präzise aufnehmen:** Fragen im Dialog mit dem Journalisten so genau wie möglich formulieren und versuchen, die Zielrichtung der Recherche („Recherchethese“) herauszufinden.
2. **Informationen recherchieren und bewerten:** Herausfinden, was tatsächlich passiert ist und versuchen, die journalistischen Schlussfolgerungen vorwegzunehmen.
3. **Antwort entwerfen:** Konkrete Antworten auf die gestellten Fragen stichwortartig, ggf. Argumentation gegen die „Recherchethese“ zurechtlegen und mögliche Zusatzfragen einkalkulieren. Das dient zugleich als Gedächtnisstütze, falls es hinterher doch einmal Meinungsverschiedenheiten geben sollte.
4. **Antwortgespräch führen und Eindeutigkeit vereinbaren:** Präzise antworten bzw. argumentieren und anschließend den Journalisten bitten, das Gesprächsergebnis aus seiner Sicht zu rekapitulieren, um Missverständnisse zu vermeiden oder auszuräumen. Dies gilt insbesondere für wörtliche Zitate.

Aus: Adrian Teetz, Immobilien – Menschen – Medien. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in der Immobilienwirtschaft, Hamburg (Hammonia) 2003

Zinsentwicklung

(DGZF-Bankeneinstand ohne Kundenmarge)



Laufzeiten:

- 10 Jahre
- 5 Jahre
- 1 Jahr

Hoch:

4,74 % (16.10.2007)
 4,62 % (15.10.2007)
 4,81 % (17.12.2007)

Tief:

4,48 % (21.11.2007)
 4,29 % (21.11.2007)
 4,45 % (13.11.2007)

Durchschnitt*:

4,60 % (4,72 %)
 4,43 % (4,61 %)
 4,58 % (4,58 %)

Hoch:

4,96 % (08.07.2007)
 4,86 % (08.07.2007)
 4,81 % (17.12.2007)

Tief:

4,00 % (17.12.2006)
 3,94 % (17.12.2006)
 3,93 % (17.12.2006)

Durchschnitt*:

4,51 % (4,35 %)
 4,39 % (4,25 %)
 4,39 % (4,20 %)

Hoch:

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

Tief:

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

Durchschnitt*:

4,57 % (4,59 %)
 4,09 % (4,10 %)
 3,41 % (3,39%)

*) in Klammern:

Wert der Vorperiode

Zinskommentar:

Seit Anfang Dezember ist eine deutliche Zinssteigerung eingetreten. Einerseits bremsen der starke Euro sowie die noch nicht vollends abzuhenden Auswirkungen aus der US-Immobilienkrise den Wirtschaftsaufschwung. Andererseits lag die Inflationsrate in den Euro-Ländern im November auf Grund der höheren Öl- und Nahrungsmittelpreise bei 3 % (Ziel der EZB: 2 %). Die EZB hält dementsprechend weiterhin an dem derzeitigen Leitzinssatz von 4 % fest. Indes haben sich die Notenbanken US-Fed und EZB sowie drei weitere Zentralbanken zusammen-

geschlossen, um gemeinsam einer möglichen Krise im Bankensystem entgegenzutreten. Die nötige Liquiditätszufuhr soll damit vorerst sichergestellt werden und die Refinanzierungsmöglichkeiten der Banken erleichtert. Eine langfristige Prognose über die Auswirkungen und Verluste aus der Suprime-Krise ist auch zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich. Auf Grund der Geldknappheit und teureren Refinanzierungen am Finanzmarkt werden die Zinsen vermutlich mittel- bis langfristig weiter steigen; sich kurzfristig seitwärts bewegen. ■

Eine Pflichtlektüre nicht nur für Oberbürgermeister

Kommissionsbericht zur Privatisierung kommunaler Wohnungsbestände veröffentlicht

Berlin – Die unter dem Dach des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (DV) arbeitende Kommission „Ökonomisierung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“ hat ihren Abschlussbericht vorgelegt. Im Fokus der Kommissionsarbeit, bei der auch Dr. Klein & Co. AG aktiv beteiligt war, stand die Frage, ob die Geschäftsmodelle der Investoren mit einer nachhaltigen Bewirtschaftung von Immobilien mit Fragen der Stadtentwicklung vereinbar sind. Kommunen soll der Kommissionsbericht Orientierungshilfe sein. Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung hat die Kommission unter der Leitung des Deutschen Verbandes im Jahr 2006 ins Leben gerufen.

Die Ergebnisse des Kommissionsberichtes wurden im Rahmen eines Symposiums am 28. November 2007 in Berlin, in den Räumen der KfW Bankengruppe, der interessierten Öffentlichkeit vorgestellt. Bei dieser Gelegenheit ließ es sich der Präsident des Verbandes, Gernot Mittler, nicht nehmen, den Bericht persönlich dem anwesenden Auftraggeber, Bundesminister Tiefensee, zu übergeben.

Hintergründe

Grund für die Einberufung der Kommission war die Tatsache, dass sich aus dem Verkauf kommunaler Wohnungsunternehmen, insbesondere an ausländische Finanzinvestoren, Veränderungen in der Eigentümerstruktur ergeben, die in ihren Auswirkungen bisher nicht abschließend eingeschätzt werden konnten. In den Jahren 1999 bis 2006 wurden nach DV-Erhebungen etwa 1,4 Millionen Wohnungen im Rahmen von 20 Wohnungstransaktionen gehandelt.

Unter der Leitung von Staatsminister a. D. Gernot Mittler, Präsident Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., haben Partner aus Bund, Ländern und Gemeinden, aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, aus der Kreditwirtschaft sowie den kommunalen Spitzenverbänden und dem Deutschen Mieterbund mitgewirkt.

Die Begleitforschung erfolgte durch Staatssekretär a. D. Professor Dr. Eekhoff, Direktor des Instituts für Wohnungsrecht und Wohnungswirtschaft an der Universität zu Köln.

Ergebnisse

1. Aufgrund der Kürze des Erfahrungszeitraumes mit internationalen Investoren lässt sich feststellen, dass bisher nur typisierte Verhaltensweisen analysiert werden konnten. Strategien zur kurzfristigen Gewinnmaximierung können darin bestehen, stille Reserven zu heben, das Eigenkapital aus den erworbenen Beständen herauszuziehen, die Mieten zu erhöhen sowie die Instandhaltung zu vernachlässigen. In Einzelfällen mag diese Strategie aufgehen. Bei rationalem Handeln stößt sie an ihre Grenzen, da eine vernachlässigte Instandhaltung bzw. Modernisierung die Vermietungschancen sowie den Unternehmenswert verringert. Ferner werden die Mietrechte beim Verkauf von Unternehmen nicht beeinträchtigt, da sich auch die neuen Erwerber an rechtliche Grundlagen halten müssen.

2. Bei einem Saldo von 200.000 verkauften kommunalen Wohnungen sind die Auswirkungen in einem regionalen Kontext zu betrachten, denn der Anteil des kommunalen Wohnungsbestandes am Gesamtwohnungsbestand weist in deutschen Großstädten große Unterschiede auf. In Ostdeutschland variieren die kommunalen Anteile von 0 Prozent in Dresden bis 25,9 Prozent in Chemnitz. In Westdeutschland liegt der kommunale Anteil in Hamburg bei 15 Prozent, und in Düsseldorf beträgt er 0,5 Prozent.

3. Eine fiskalische Rechtfertigung für einen Verkauf besteht nur dann, wenn die Zinsersparnis, die durch einen Verkauf möglich wäre, höher ist, als der mit den Wohnungsbeständen erzielbare Gewinn, der an die Kommune abgeführt wird.

4. Bei der Versorgung von Problemgruppen ist darauf zu achten, dass die Kommunen seit 2005 Aufgaben im Rahmen des Arbeitslosengeldes II übernommen haben. Unabhängig davon bleiben sie für die Sozialhilfeempfänger und die Bezieher einer Grundsicherung zuständig. Hier benötigen die Kommunen Zugangsrechte, also direkte oder indirekte Belegungsrechte im Wohnungsbestand sowie Kooperations- und Belegungsvereinbarungen mit den Unternehmen. Notwendigenfalls sind solche bei einem Verkauf langfristig zu sichern.

5. Kommunen sind bei städtebaulichen Projekten auf die Kooperation und Zusammenarbeit mit privaten, genossenschaftlichen und kommunalen Unternehmen angewiesen.

Zentrale Instrumente des Stadtumbaus wie städtebauliche Entwicklungskonzepte und städtebauliche Verträge sind konsensorientiert. Die Praxis zeigt, dass die Kooperation zwischen Kommunen und kommunalen Wohnungsunternehmen und auch den Genossenschaften funktioniert. Die Einbindung privater Unternehmen ist schwieriger. Allerdings gilt auch für kommunale Unternehmen, dass ihre Leistungen für die Kommune nicht kostenlos erbracht werden. Die Diskussion zur „Stadtreidite“ trägt dazu bei, die Frage nach

KOMMENTAR

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

„Die Diskussionen um den Verkauf kommunaler Wohnungsbestände sind nur äußerst selten von Sachlichkeit und Fachwissen geprägt. Je nach Lagerzugehörigkeit wird mit Mieterängsten gespielt, Rettung der kommunalen Haushalte versprochen oder Heuschreckenszenarien heraufbeschworen. Der jetzt vorgelegte Abschlussbericht stellt eine bisher noch nicht vorhandene Bestandsaufnahme dar, die mit vielen Vorurteilen aufräumt. So werden die tatsächlich relativ geringen Spielräume der Investoren genauso sorgfältig beschrieben wie auch verschiedene Handlungsoptionen von Kommunen aufgezeigt. Der Hinweis, dass dabei nicht nur schwarz oder weiß Szenarien – En-bloc-Verkauf vs. Nichtverkauf – bedacht werden sollten, unterstreicht die Qualität des Berichtes. Insofern sollte dieser Bericht eine Pflichtlektüre für Betroffene und Interessierte sein.“

der Wirtschaftlichkeit kommunaler Wohnungsunternehmen und nach deren Beitrag zum kommunalen Haushalt neu zu stellen.

6. Mit Blick auf die Wiederverkäufe ist festzustellen, dass ihre Anzahl gestiegen ist. Für Kommunen ergeben sich Probleme, wenn Vertragsbestandteile mit dem Ersterwerber zur Sicherung wohnungs- und stadtentwicklungspolitischer Ziele beim Wiederverkauf hinfällig werden. Dem sollten die Kommunen durch geeignete Sicherungsmaßnahmen entgegenwirken.

Der Kommissionsbericht ist für 25 EUR zzgl. Versandkosten beim Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. in Berlin erhältlich: www.deutscher-verband.org



Lösung der EK02-Problematik stärkt Investitionskraft

GdW begrüßt die Verabschiedung des Jahressteuergesetzes 2008 durch den Bundestag

© grafik & art - Fotolia.com



9. November 2007, Berlin –

Der Bundestag hat das Jahressteuergesetz 2008 verabschiedet. Der GdW begrüßte die beschlossenen Regelungen zur Lösung der EK02-Problematik ausdrücklich: „Die problematischen Wirkungen des § 38 KStG werden mit der Abgeltungssteuer in Höhe von 3 Prozent beseitigt“, erklärte GdW-Präsident Lutz Freitag. „Die Abgeltungssteuerpflicht ent-

steht aber nur, wenn ein antragsberechtigtes Wohnungsunternehmen nicht ausdrücklich für die Weitergeltung der bisherigen Regelung optiert.“

Das spartenbezogene Antragswahlrecht zur Anwendung der bisherigen Regelung sei nach den Beratungen im Finanzausschuss des Bundestages jetzt so ausgestaltet, dass es von den Wohnungsgenossenschaften, den kommunalen und öffentlichen sowie den kirchlichen Wohnungsunternehmen auch in Anspruch genommen werden könne. Ebenso sei die Höhe des

Abgeltungssteuersatzes unter Berücksichtigung der Gesamtlösung ein fairer Kompromiss. „Die jetzt verabschiedete Regelung stellt gegenüber dem ursprünglichen Entwurf eine wesentliche Verbesserung dar. Viele Wohnungsunternehmen werden dadurch vor großen finanziellen Belastungen bewahrt. Dies stärkt die Investitionskraft und die Zukunftsfähigkeit der Wohnungswirtschaft insgesamt“, so Freitag.

Der GdW appellierte an den Bundesrat, das Jahressteuergesetz 2008 in seiner Sitzung am 30. November 2007 in dieser Form zu beschließen. ■

Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2007/2008

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen hat mit den „Wohnungswirtschaftlichen Daten und Trends 2007/2008“ zum sechsten Mal in Folge eine detaillierte Analyse der Lage und zukünftigen Entwicklung der Branche in Deutschland vorgelegt. Grundlage der Analyse sind die validen Basisdaten aus der jährlichen Befragung aller vom GdW bundesweit vertretenen rund 3.000 Wohnungsunternehmen der Mitgliedsverbände des GdW sowie die verfügbaren relevanten Daten und Erhebungen der amtlichen Statistik und der wichtigsten Wirtschaftsforschungsinstitute zur Gesamtsituation der Branche. Mit zahlreichen Tabellen und Grafiken informiert das 204 Seiten umfassende Compendium über folgende Einzelaspekte:

- ▣ die Entwicklung des Wohnungsangebotes (Wohnungsbautätigkeit, Entwicklung und Struktur der Wohnungsbauinvestitionen)
- ▣ Trends der Wohnungsnachfrage (sozioökonomische Rahmenbedingungen, demographische Entwicklungstrends)
- ▣ die Situation auf den Wohnungsmärkten (Mieten und Betriebskosten, Immobilien- und Baulandmärkte)
- ▣ die Erwartungen der Unternehmen (GdW-Wohnungsmarktbarometer).



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

- Anbieterstruktur im deutschen Wohnungsmarkt
- Rechtsformen, Eigentümerstrukturen, Geschäftsmodelle
- Bautätigkeit und Investitionen
- Investitionsprozesse im Bestand der 50er- und 60er-Jahre
- Energetische Gebäudesanierung
- Innovative Dienstleistungen rund um das Wohnen
- Beschäftigung und Ausbildung
- Betriebliche Unternehmenskennzahlen.

Die Broschüre (ISBN-Nr. 978-3-87292-272-4) kostet 35,- Euro und kann bestellt werden bei: HVH Hammonia Verlag GmbH, Fachverlag der Wohnungswirtschaft, Tangstedter Landstraße 83, 22415 Hamburg; Fax: 05 31-70 86 19, E-Mail: bestellung@hammonia.de ■

Stadtentwicklungspolitik ohne Hauptakteure

Private Wohnungswirtschaft bleibt im Konzept des Bauministeriums außen vor

Die Stadtentwicklungspolitik soll offenbar weiterhin ohne die Mitsprache privater Eigentümer, der größten Gruppe innerhalb des deutschen Wohnungsmarktes, betrieben werden. Das ist das enttäuschende Fazit der Eigentümerschutz-Gemeinschaft Haus & Grund nach der Konferenz zur Nationalen Stadtentwicklungspolitik des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung. Die Kritik von Haus & Grund, insbesondere an den derzeitigen Finanzierungskonzepten zur Stadtent-

wicklung, blieb vollständig unberücksichtigt. Die ins Leben gerufene Expertengruppe zur Konstituierung einer nationalen Stadtentwicklungspolitik verfügt über keinen Vertreter des privaten Eigentums. Lediglich Wissenschaft, Kommunen, Denkmalschutz sowie die institutionelle Wohnungswirtschaft wurden vom Ministerium berücksichtigt. „So stelle ich mir den angekündigten Interessenausgleich nicht vor. Das ist reine Klientelpolitik“, kritisierte Haus & Grund Präsident Dr. Rolf Kornemann.

Dabei hänge die Zukunft der Städte maßgeblich von den Aktivitäten und Investition privater Akteure ab. „Hier lieber unter sich zu bleiben, zeugt von einer Fehleinschätzung der derzeitigen Lage“, so Kornemann. Stattdessen müsse allen Beteiligten die Möglichkeit zur Mitsprache eingeräumt werden. „Offenbar sind private Eigentümer nur gefragt, wenn es ums Bezahlen geht.“ Von einer integrierten Stadtentwicklung sei man daher leider weit entfernt. ■

GdW Verbandstag 2007

Partnerschaft für Klimaschutz / Divergierende Trends bei Zielgruppen und Wohnformen

Die vom GdW bundesweit vertretenen rund 3.000 Wohnungsunternehmen wollen Vorreiter im Klimaschutz und bei der Steigerung der Energieeffizienz werden. Daher bieten sie der Bundesregierung und dem Deutschen Mieterbund (DMB) eine Partnerschaft für Klimaschutz und Energieeffizienz an.

„Klimaschutz geht nur gemeinsam: Mit Vermieter und Mieter“, erklärte Lutz Freitag, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, auf der Auftakt-Pressekonferenz in Berlin aus Anlass des GdW Verbandstages 2007.

Die Partnerschaft soll sich beziehen auf:

1. Eine fachlich fundierte technische und wirtschaftliche Beratung der Bundesregierung bei der Konkretisierung und Umsetzung realistischer klimapolitischer Ziele für den Bereich der Wohnimmobilien.
2. Eine umfassende und langfristig angelegte Kampagne zur Unterstützung der Wohnungsunternehmen bei der Modernisierung der Wohnungsbestände und beim Wohnungsneubau unter Klimaschutz- und Energieeffizienzgesichtspunkten.
3. Eine jeweils frühzeitige Einbeziehung des DMB in die Überlegungen und Planungen des GdW mit dem Ziel, möglichst einvernehmliche Regelungsvorschläge sowie gemeinsame Vorgehensweisen und Projekte zu erreichen.

Vom 13. bis 15. November fand in Berlin der GdW Verbandstag 2007 statt. Beginnend mit der Pressekonferenz über den Delegierten-Tag bis hin zur anschließenden FOCUS HABITAT, der „Lösungsplattform der Wohnungswirtschaft“ im Berliner Congress Center, reichte das Kommunikations- und Netzwerkangebot. 224 Delegierte aus der gesamten Bundesrepublik waren angereist. „Das ist eine Anmeldequote von 87 Prozent“, verweist Freitag auf das große Interesse an den vielfältigen Themen. Neben Bundesminister Wolfgang Tiefensee nahmen etliche Staatssekretäre aller relevanter Ministerien und Behördenvertreter teil.

Vergleichbare Partnerschaften zwischen Wohnungswirtschaft, Politik und Mietervertretung

könnten auf Landesebene von den regionalen Mitgliedsverbänden und auf kommunaler Ebene von den Wohnungsunternehmen begründet werden. Diese Partnerschaften würden im Übrigen in vielen Regionen bereits praktiziert und von der Wohnungswirtschaft bundesweit in vielen einzelnen Projekten realisiert. So beteiligen sich die im GdW organisierten Unternehmen zum Beispiel an allen Modellvorhaben des Bundes zur Steigerung der Energieeffizienz. Beim Projekt „Niedrigenergiehaus im Bestand“ gehörten in der ersten Phase 18 von 20 beteiligten Unternehmen dem GdW an. Bereits im Jahr 1997 hatte der Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU) zusammen mit den Berliner Kammern und Wirtschaftsverbänden die „Initiative zur CO²-Minderung und zur Verbreitung von Solaranlagen“ ins Leben gerufen und mit dem Land Berlin eine Vereinbarung zur beschleunigten Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen geschlossen.

Kyoto-Ziel erreicht: Insgesamt haben die im GdW organisierten Unternehmen seit 1990 bereits 27 Prozent der bewirtschafteten Wohnungen energetisch umfassend modernisiert und weitere 24 Prozent energetisch teilmmodernisiert. Dadurch konnten Energieeinsparungen und eine CO²-Reduktion von rund 14 Prozent bereits 2005 erzielt und das Kyoto-Ziel für den Sektor private Haushalte/Wohnen in Deutschland mit einer CO²-Reduktion von 12 Prozent bis 2020 sogar vorzeitig übertroffen werden.

Die Not der Agierenden: Divergierende Trends

Auf der einen Seite gäbe es in den wachsenden Ballungszentren einen bereits heute spürbaren und künftig zunehmenden Wohnungsmangel. Dort fehlten im Bereich des Geschosswohnungsbaus gegenwärtig bereits rund 300.000 Wohnungen. Demgegenüber steht ein erneuter Anstieg des vorhandenen Leerstands in Ost-

deutschland und in Problemregionen Westdeutschlands im Zuge der künftigen demographischen Entwicklung bevor. Anders als in den alten Ländern wird in Teilen Ostdeutschlands der Bevölkerungsrückgang schon heute nicht mehr durch steigende Haushaltszahlen kompensiert. So kann es einem Wohnungsunternehmen passieren, dass sie an einen Standort



mit Schrumpfung und am Anderen mit Wachstum umgehen muss. Darauf müssen sich Führungsetagen und Marketingkonzepte gleichermaßen einstellen. Strategien müssen lokaler werden, sowohl in der Maßnahmenplanung als auch in der werblichen Umsetzung.

Für die Wohnungs- und Immobilienbranche zeichnen sich jedoch auch in den avisierten und nachgefragten Zielgruppensegmenten unterschiedliche Zukunftstrends ab. Dazu gehört aufgrund der demographischen Entwicklung die starke Erweiterung des altengerechten Wohnangebots. Es ist notwendig, sich den Wohnbedürfnissen dieser Altersgruppe intensiv zu widmen. Dazu gehören ergänzend auch vielfältige Dienstleistungen wie Notrufsysteme, Rufbereitschaft oder auch hauswirtschaftliche Dienste, die speziell auf die Bedürfnisse älterer Menschen ausgerichtet sind und ihnen das Wohnen im gewohnten Umfeld bis ins hohe Alter ermöglichen.

„Die Wohnungswirtschaft muss sich mit der Gleichzeitigkeit von schrumpfender und expandierender Nachfrage auf Wohnungsmärkten auseinandersetzen.“
Lutz Freitag, GdW

Ein zweiter Trend ist die Erweiterung des familiengerechten Wohnangebots in der Stadt. Die vom GdW vertretenen Unternehmen bemühen sich verstärkt darum, Familien mit Kindern mit speziell auf sie zugeschnittenen Angeboten für ein Wohnen in der Stadt zu gewinnen. Dazu kann zusätzlich zum entsprechenden Wohnraum ebenso die Unterstützung bei der Kinderbetreuung gehören wie auch attraktive Spielplätze und ein kinderfreundliches Wohnumfeld.

Es sei aber auch bei den kleineren und preisgünstigeren Wohnungen ein starker Anstieg der Nachfrage zu verzeichnen. Ein weiterer Trend führt zur zunehmenden Nachfrage nach wohnbegleitenden Dienstleistungen sowie Multimedia-Angeboten und vernetztem Wohnen. Dieses Angebot hat immer häufiger Einfluss auf die Entscheidung für eine Wohnung.

Der GdW hat zwei Forschungsinstitute gemeinsam mit der empirischen Ermittlung der Wohntrends der Zukunft beauftragt, die ihre repräsentativen Ergebnisse im ersten Halbjahr 2008 vorlegen werden. ■



Aktueller deutscher Hauspreisindex HPX November 2007

Hauspreise ziehen an – Häuser gefragt

Im November liegt der monatliche HPX-Gesamtindex bei 282,2 Punkten. Das entspricht einer leichten Steigerung um 0,14% seit der gleichen Erhebung im Oktober. Im Jahresvergleich fällt der Gesamtindex jedoch um 4,1%.

Den stärksten Anteil an der positiven Preisentwicklung haben erneut neue freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser und solche aus dem Bestand – so genannte „gebrauchte Häuser“. Die Preise für Wohnungen aus dem Bestand hingegen geben weiter leicht nach.

Beobachtungszeitraum November

Im Beobachtungszeitraum November wurden Kredite für die Eigennutzung verstärkt nachgefragt. Die Zinsen sind leicht angestiegen. Marktkenner vermuten dahinter ein Regulativ der ausreichenden Banken, die die starke Nachfrage nach Hypothekarkrediten zu entzerren versuchen.

Untersucht man die Kennzahlen der EURO-PACE-Plattform bezogen auf den Verwendungszweck der ausgereichten Kredite, so lässt sich feststellen, dass seit Jahresbeginn die Käufe zunehmen, die Anzahl der Kredite für Neubauten jedoch stagnieren. Kredite für Umschuldungen nehmen ebenfalls ab. Die Zinsbindung von 10 Jahren gewinnt weiter an Bedeutung und macht die Hälfte aller Kredite aus; die 15-Jahresquote sinkt weiter.

Trend: Es wird erwartet, dass auch in den kommenden Monaten die Preise für Häuser dem positiven Trend folgen, während die Preise für Wohnungen bundesweit weiter leicht fallen werden.

Fachverbände gehen für die kommenden Jahre davon aus, dass in weiteren Regionen Deutschlands eine Wohnungsknappheit entstehen wird. Sie führen das auf die stark nachlassende Anzahl an Baugenehmigungen und den Wegfall der staatlichen Förderung zurück. Entsprechend würden dann die Preise steigen.

Die Indizes im Einzelnen

Fallend: Bestandswohnungen.

Im Vergleich zum Vormonat fielen die Preise für Apartments (HPX-apartment) um 1,7 Prozent und liegen im November bei 91,5 Punkten. Der mittlere Kaufpreis liegt bei 137.000 Euro, die durchschnittliche Wohnfläche bei 84 Quadratmetern, der Preis pro Quadratmeter bei 1.631 Euro im Bundesdurchschnitt. Im Dreimonatsvergleich verzeichnen Wohnungen einen Kaufpreiserückgang um 2,8 Prozent im Jahresvergleich (November 2006) um 7,8 Prozent.

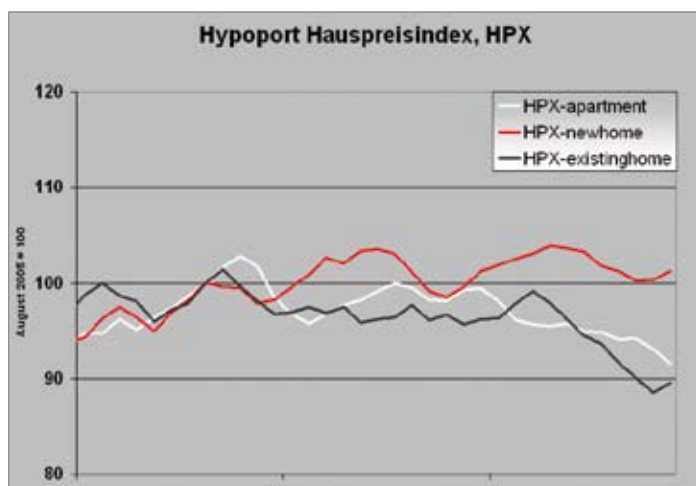
Steigend: Freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser aus dem Bestand.

Im Vergleich zum Vormonat steigen die Preise für so genannte „gebrauchte“ Häuser (HPX-existinghome) um 1,2 Prozent im Wert – von 88,5 auf den In-

dexwert von 89,6 Punkten; im Jahresvergleich fallen sie damit nur noch um 6,2 Prozent. Die Grundstücksgröße liegt bei durchschnittlich 409 Quadratmeter. Der mittlere Kaufpreis beträgt 187.000 Euro und steigt damit leicht an.

Leicht steigend: Neue, freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser.

Im Vergleich zum Vormonat steigt der Indexwert HPX-Newhome leicht um 0,9 Prozent. Er liegt nun bei 101,1 Punkten. Im Jahresvergleich verzeichnen Neubauten eine Preissteigerung von 1,6 Prozent. Die durchschnittliche Grundstücksgröße beträgt 462 Quadratmeter, die mittlere Wohnfläche 124 Quadratmeter und der mittlere Kaufpreis steigt auf knapp 220.000 Euro. Der Durchschnittliche Preis pro Quadratmeter liegt bei 1.773 Euro. ■



Dr. Klein erstmals als Aussteller auf der 10. Münchner EXPO REAL

Mehr Besucher, mehr Aussteller aus Wachstumsmärkten und mehr Fläche



Die Fachmesse für Immobilien, Finanzierung, Entwicklung und Vermittlung fand vom 8. bis 10. Oktober auf dem Gelände der Neuen Messe München statt. Das als Arbeitsmesse geltende Branchentreffen bildet das gesamte Spektrum der Immobilienwirtschaft ab und bietet eine internationale Plattform für die bedeutenden Märkte in Europa.

Zur diesjährigen EXPO REAL kamen 23.800 Fachbesucher aus 77 Ländern. Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete die 10. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien ein Besucherwachstum von insgesamt 13 Prozent. Noch stärker war der Anstieg aus dem Ausland, um 24 Prozent. „Die EXPO REAL ist der größte europäische Treffpunkt der Gewerbeimmobilienbranche“, sagt Jos Franck, Vorstandsmitglied von Bouwfound Property Development aus den Niederlanden. Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München zu „10 Jahren EXPO REAL: „Es ist uns in dieser Zeit gelungen, die Anerkennung und das Vertrauen der Branche zu gewinnen und damit die EXPO REAL zu ihrem außergewöhnlichen Erfolg zu führen.“

Die Top-Ten-Besuchertländer waren neben Deutschland – in dieser Reihenfolge – Großbritannien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Tschechische Republik, Russische Föderation, Frankreich, Polen, USA und Italien.

Eines der bestimmenden Themen auf der Messe war die „Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft“. Dr. Engelbert Lütke Daldrup, Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung in der Auftaktdiskussion zum Konferenzprogramm: „Die EXPO REAL hat das Thema Nachhaltigkeit bereits sehr früh definiert. Klimawandel und Versorgungssicherheit bei Energie sind beides große Themen, die das Jahrhundert prägen werden.“

Auf der EXPO REAL 2007 stellten 1.823 Unternehmen aus 43 Ländern aus – ein Plus von elf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zusätzlich zu den 23.800 Besuchern waren die ausstellenden Unternehmen mit über 15.000 Repräsentanten auf der Messe vertreten. Die EXPO REAL hatte damit mehr als 39.000 Teilnehmer. Die Veranstaltung umfasste erstmals sechs Hallen mit 63.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche. Unternehmen aus dem Ausland belegten davon mehr als ein Drittel. Im Vergleich zu 2006 wuchs deren Fläche um mehr als 40 Prozent. „Die gestiegene internationale Nachfrage zur EXPO REAL 2007 verteilt sich auf das gesamte internationale Spektrum – von Europa, Russland, dem Mittleren Osten bis hin zu den USA.“

Die internationale Reichweite, die von Jahr zu Jahr zunimmt, ist hervorragend“, sagt Frank Lamby, Vorstandsmitglied der Hypo Real Estate Holding AG Deutschland.

James A. Fetgatter, Vorstandsvorsitzender der Association of Foreign Investors in Real Estate (AFIRE) aus den USA, ergänzt zur Bedeutung der EXPO REAL: „Die EXPO REAL ist die Messlatte für alle Gewerbeimmobilienmessen. Immobilienbusiness so konzentriert wie hier zur gleichen Zeit an einem Ort ist einmalig: Die EXPO REAL ist ein absolutes Muss für alle Investoren der Immobilienbranche.“

Im Konferenzprogramm der EXPO REAL tauschten sich in mehr als 100 Einzelveranstaltungen 400 renommierte Experten über die neuesten Entwicklungen am Immobilienmarkt aus, wie die Turbulenzen an den internationalen Finanzmärkten in Folge der Krise um die US Subprime Loans, die kürzliche Einführung der G-REIT's oder neu entstehende Märkte wie Indien oder die Türkei.

Die nächste EXPO REAL findet vom 6. bis 8. Oktober 2008 statt.

Investoreninteresse an Wohnungen ungebrochen

„Kleinere und mittlere Portfolios lassen sich problemlos finanzieren“, stellt CORESTATE Chairman Ralph Winter am zweiten Messetag vor der Presse klar. Trotz der „Subprime-Krise“ sieht Winter deshalb kein Problem das angestrebte Gesamtinvestitionsvolumen für seinen Wohnimmobilienfonds von 2,5 Mrd. EUR zu erreichen. Die Strategie, überwiegend kleinere und mittlere Portfolios mit einem Volumen von 20 bis 50 Mio. EUR abseits großer Bieterverfahren anzukaufen, erweise sich auch in diesem Zusammenhang als erfolgreich: „Dadurch bleiben wir bei der Finanzierung unter 150 Mio. EUR - Kreditvolumen dieser Größenordnung müssen nicht verbrieft werden. Außerdem finanzieren wir unsere Deals zu 80 Prozent mit deutschen Banken.“

„Die momentane Lähmung der großen Opportunisten bietet Chancen für langfristig orientierte Investmenthäuser“, ist sich der ehemalige Deutschlandchef von Cerberus sicher. „Die Nachfrage institutioneller Investoren nach deutschen Immobilien ist nach wie vor hoch.“

Die Schweizer Capital AG hat seit Juli 2007 über 200 Mio. EUR in verschiedene Wohnungsportfolios in ganz Deutschland investiert. Insgesamt wurden 4.200 Wohneinheiten mit über 330.000 Quadratmeter Mietfläche erworben. Damit beträgt der durchschnittliche Kaufpreis pro Quadratmeter 620 EUR. Mit den Akquisitionen der letzten Wochen haben die Züricher über 1 Mrd. EUR überwiegend in den deutschen Immobilienmarkt investiert. Die erworbenen Portfolios liegen überwiegend im Großraum

Hamburg, im Ruhrgebiet sowie in Leipzig und Berlin. Bei einem durchschnittlichen Leerstand von 14 Prozent beträgt die aktuelle Nettorendite bezogen auf die Miete 9,2 Prozent. Durch konsequenten Leerstandsabbau und Einzelprivatisierungen soll die Rendite noch deutlich gesteigert werden. ■



FOTO: www.alexscheibert.de



FOTO: Thomas Plettenberg

DR. KLEIN

...wird 2008 wieder dabei sein

Für Dr. Klein war die diesjährige EXPO REAL eine besondere Erfahrung. Erstmals war Dr. Klein als Mitaussteller – auf dem Gemeinschaftsstand des BSI (Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft) – bei der Fachmesse in München vertreten. Die Überlegungen, auf der EXPO REAL vertreten zu sein, bestehen schon seit einigen Jahren. Bisher ist eine Teilnahme jedoch immer an den hohen Kosten gescheitert. Mit dem Gemeinschaftsstand der BSI wurde nun eine gute Standgemeinschaft gefunden, in der die Teilnahme zu vertretbaren Kosten umgesetzt werden konnte. Der Stand der BSI war einer der wenigen Treffpunkte vieler Vertreter aus der Wohnungswirtschaft auf der Messe. Ohne Frage wird die EXPO REAL im Schwerpunkt eine Gewerbeimmobilienmesse bleiben, doch gewinnt auch die Wohnimmobilie als handelbares Gut zunehmend an Bedeutung. So macht es Sinn, dass Dr. Klein auch im nächsten Jahr wieder auf der EXPO REAL vertreten sein wird.

Hypoport AG seit Oktober im Prime Standard an der Börse notiert

Der Finanzdienstleister neuen Typus

Der Hypoport Konzern lässt sich am einfachsten mit dem Begriff „Finanzdienstleister neuen Typus“ umschreiben. Das Geschäftsmodell der Hypoport AG besteht aus zwei voneinander profitierenden Säulen, dem Vertrieb von Finanzprodukten sowie der Bereitstellung einer Transaktionsplattform für die Vermittlung von Finanzprodukten über das Internet.

System vernetzt mehr als 30 Banken mit mehreren tausend Finanzberatern und ermöglicht so den schnellen, direkten Vertragsabschluss. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen. Bereits heute werden ca. 400 Finanzierungen am Tag über EUROPACE abgewickelt. Darüber hinaus wird EUROPACE als Informationsplattform für

ABS-Transaktionen in Europa genutzt.

Der Börsengang ändert nichts an unseren Werten

Muss sich Hypoport nun von seinen traditionellen Werten verabschieden? Steht ab jetzt der kurzfristige Ertrag vor der strategischen Entwicklung der Zusammenarbeit mit unseren Partnern? Kann nun ein einzelner Produktanbieter die Kontrolle über Hypoport

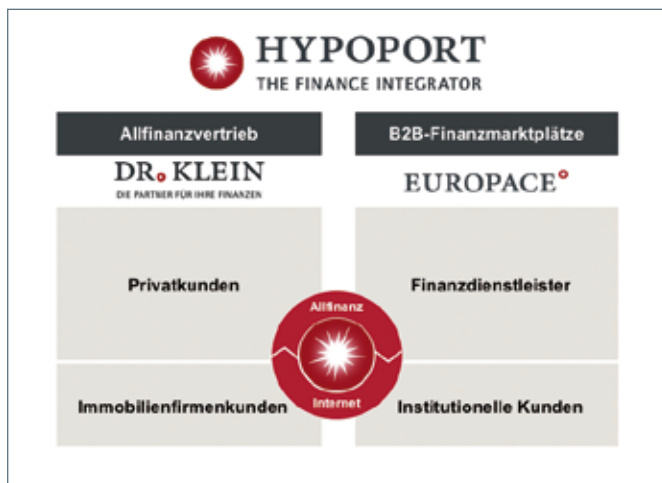
übernehmen und somit die Unabhängigkeit des EUROPACE-Marktplatzes unterlaufen? Die klare Antwort auf alle diese Fragen lautet: **Nein.** Auch nach dem Börsengang bleibt das Management mit über 60% Hauptaktionär. Gemeinsam hat dieses Management bereits seit Anfang 2002 die Geschicke des Hypoport-Konzerns gelenkt. An dieser Tatsache wird sich auch durch die Börsennotierung nichts ändern. Und dies heißt zu allererst einmal: langfristig, gemeinsam mit den Partnern erfolgreich wachsen. Kurzfristige Erlösmodelle zu Lasten unserer Partner überlassen wir auch weiterhin unseren Wettbewerbern. Hypoport ist gemeinsam mit seinen Partnern groß geworden. Das Geschäftsmodell des EUROPACE-Marktplatzes profitiert ausschließlich von erfolgreichen, wachsenden Teilnehmern. Bei fixierten Transaktionsgebühren können wir im Interesse unserer Aktionäre nur weiter erfolgreich sein, wenn unsere Geschäftspartner erfolgreicher sind oder wir sie erfolgreicher machen. Und somit ist auch nach dem Börsengang unsere Strategie klar definiert. Und auch eine Übernahme durch Marktteilnehmer oder Finanzinvestoren wird durch den Streubesitz von unter einem Drittel faktisch ausgeschlossen. Aus dieser Perspektive betrachtet bleiben wir das Familienunternehmen, dessen Eigentümerstruktur unsere Partner bisher schon ihr Vertrauen geschenkt haben. Nun eben nur noch viel transparenter. Hier differenzieren wir uns

klar von unseren Wettbewerbern, bei denen der Streubesitz entweder deutlich über 50 % liegt, was eine Übernahme ständig möglich macht, oder die fest unter der Kontrolle eines einzelnen Bankkonzerns stehen – mit ungewisser Interessenlage. Unsere Aktionärsstruktur passt zu unserem Geschäftsmodell. Wir sind stark und unabhängig – und das ist gut für Sie!

Hypoport AG mit anhaltend starkem Wachstum in den ersten neun Monaten

Unverändert positiv ist auch unsere Geschäftsentwicklung: So wuchs der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um 74 % auf 29,2 Mio. € und übertraf schon damit zum 30.09. den Umsatz des gesamten Jahres 2006 in Höhe von 26,3 Mio. €. Das dritte Quartal trug mit 10,2 Mio. € zum Gesamtumsatz bei und verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreswert von 6,9 Mio. € um 49 %. Mit Stolz blickt Hypoport neben der positiven Umsatzentwicklung auf den personellen Zuwachs. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl in den ersten drei Quartalen 2007 betrug 353 Mitarbeiter. Das entspricht einer Steigerung zum Vorjahreszeitraum um 42 % (249 Mitarbeiter) und bereits im vierten Quartal 2007 konnte der 400ste Mitarbeiter im Konzern begrüßt werden.

Weitere Informationen finden Sie unter www.hypoport.de.



Die Dr. Klein & Co. AG, 100%-ige Tochtergesellschaft der Hypoport AG, offeriert neben dem bereits bekannten Angebot für Wohnungsunternehmen auch umfangreiche Finanzdienstleistungsprodukte für Privatkunden. Das Angebot über das Internet (www.drklein.de) sowie über die Filialen (Freie Hypo) umfasst alle Bank- und Finanzprodukte – vom Girokonto über Versicherungsleistungen bis hin zur Immobilienfinanzierung. Hierbei werden aus einem breiten Angebot von mehr als 100 namhaften Bank- und Versicherungsunternehmen die für den Kunden besten Produkte ausgewählt. Durch die internetgestützten Prozesse werden Kostenvorteile generiert, die an den Privatkunden weitergegeben werden. Im Gegensatz zu Strukturvertrieben wie AWD oder MLP werden Kunden jedoch nicht „kalt“ akquiriert, vielmehr erfolgt die erste Kontaktaufnahme durch den Kunden. Mit dem B2B-Finanzmarktplatz EUROPACE betreibt Hypoport die größte deutsche Online-Transaktionsplattform zum Abschluss von Finanzierungsprodukten. Ein voll integriertes



Thomas Kretschmar und Ronald Slabke, Co-CEOs und Gründer der Hypoport AG.

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 Westmattmann
Nadine Winkelmann

Layout

prototype publishing

Erscheinungsweise

quartalsweise