

27. Februar – Anmeldungen sind noch möglich!
„Verkauf von Wohnimmobilien an ausländische Anleger“
Programm der Veranstaltung anfordern unter: info@immobilienrunde.de

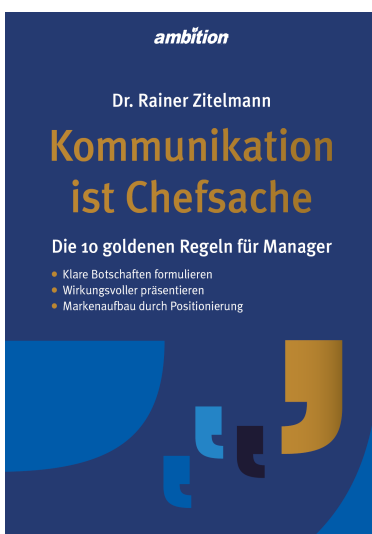
08-12news
Immobilien-News der Woche (7. KW)
Hrsg. von der Dr. ZitelmannPB. GmbH
XIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 20.02.2012

Kommunikationsfehler kostet 800 Mio. Euro

800 Mio. Euro für einen Kommunikationsfehler! Vergangene Woche einigte sich die Deutsche Bank mit den Erben von Leo Kirch über die Zahlung dieser Summe, weil ihr Ex-Vorstand Rolf Breuer sich in einem Interview unbedacht über den Medienunternehmer geäußert hatte. So etwas passiert nicht jeden Tag. Aber jeden Tag machen Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen vermeidbare – und oftmals schwerwiegende – Fehler in der Kommunikation. Auch wenn das nicht immer sofort messbar Geld kostet, so kostet es doch oftmals entscheidende Punkte in der Reputation. Umgekehrt: Wer richtig zu kommunizieren versteht, macht damit entscheidende Pluspunkte.

Auf der Basis von 20 Jahren Erfahrungen, die ich zuerst als Journalist gesammelt hatte und seit über elf Jahren als Positionierungsberater von Immobilien- und Fondsunternehmen, habe ich nun ein Buch zu diesem Thema geschrieben. Da sich das Buch „Kommunikation ist Chefsache“ an Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen richtet, die oft keine Zeit haben, dicke Bücher zu lesen, umfasst es nur 176 Seiten. Nachfolgend drucken wir das Vorwort ab – weitere Auszüge finden Sie unter www.ambition-verlag.de. Dort können Sie übrigens das Buch auch direkt bestellen.

Beginn des Vorabdrucks
Dr. Rainer Zitelmann: „Kommunikation ist Chefsache“



Kommunikation ist Chefsache

Die 10 goldenen Regeln für Manager

176 Seiten

Sehr hochwertige Ausgabe mit Goldschnitt und Prägung, 22.99 Euro

Bestellen Sie das Buch jetzt, dann bekommen Sie es in ca. 3 Wochen, bevor es im Buchhandel erhältlich ist (ab 31. März).

ISBN 978-3-942821-12-4

Auszüge aus dem Buch und direkte Bestellmöglichkeit: www.ambition-verlag.de

Vorwort

Ich möchte Ihnen die Geschichte von zwei Managern erzählen, die ich beide seit über zehn Jahren kenne und schätze. Der eine ist derzeit ohne Job. Obwohl er viele Gespräche führt, hat zu dem Zeitpunkt, da ich diese Zeilen schreibe, noch kein Unternehmen „angebissen“. Der andere wurde von zahlreichen Headhuntern und von renommierten Firmen umworben und ist kürzlich bei einem der führenden Unternehmen seiner Branche Vorstand geworden. Beide sind Anfang 40. Beide verfügen über wirklich erstklassige fachliche Kompetenzen. Beide sind hoch intelligent und zudem auch sehr sympathisch.

Aber in einer Hinsicht könnten sie nicht unterschiedlicher sein: Der eine hat seit zehn Jahren einen großen Teil seiner Zeit darauf verwandt, sich zu positionieren. Als ich ihm von der These des amerikanischen Marketingexperten Al Ries berichtete, ein Top-Manager solle mindestens 50 Prozent seiner Zeit mit PR verbringen, stimmte er mir sofort zu. Er hat viel Zeit investiert, um auf Kongressen zu referieren, Artikel für Fachzeitschriften zu verfassen, mit Journa-

listen zu sprechen und sich in Branchenverbänden zu engagieren.

Der andere hat all dies nicht getan. Er hatte einen Mentor, der im Lichte der Öffentlichkeit stand, er selbst stand aber stets in dessen Schatten. Er hat kaum einmal auf einem Fachkongress gesprochen, keine Aufsätze veröffentlicht und Medienarbeit ist ihm immer fremd gewesen.

Das Beispiel hat mir verdeutlicht, wie wichtig die Kommunikation für eine Führungskraft ist. Der Management-Experte Peter Drucker betonte: „Sobald Sie von der untersten Stufe aus auch nur einen einzigen Schritt aufsteigen, steht und fällt Ihr Wirkungsgrad mit Ihrer Fähigkeit, andere durch Ihr gesprochenes und geschriebenes Wort zu erreichen.“¹

Dabei ist die eigene Positionierung als kompetenter Manager bzw. als angesehener Experte nur ein Nebeneffekt, der sich automatisch ergibt. Profitiert haben bei jenem Manager, der viel Zeit für die Öffentlichkeitsarbeit verwendet hat, natürlich in allererster Linie die *Unternehmen*, die er repräsentierte und für die er ein guter Botschafter und Kommunikator war.

Dass wir heute im Kommunikationszeitalter leben, scheint eine banale Feststellung zu sein. Was aber heißt das für Sie als Manager?

Es ist sehr viel schwieriger als früher, Aufmerksamkeit für Ihre Produkte und Dienstleistungen zu erringen. Denn niemals zuvor waren die Menschen einer so großen Reizüberflutung ausgesetzt. Wir leben in einer „überkommunizierten“ Gesellschaft, in der so viele Marktteilnehmer Botschaften aussenden, dass die meisten von ihnen untergehen, ohne dass die potenziellen Kunden sie überhaupt auch nur beachten. Unser Gehirn wehrt sich gegen die Lautstärke und Intensität der Signale, die via Fernsehen, Internet, Zeitungen und anderen Medien auf uns einströmen, indem die meisten Informationen einfach ausgesondert werden. Ein Beispiel dafür ist die klassische Werbung, die auch aus diesem Grund immer wirkungsloser wird. In den USA nutzen 70 Prozent der Fernsehzuschauer verschiedene Möglichkeiten, der TV-Werbung aus dem Weg zu gehen. Allein jeder Dritte verlässt während der Werbeeinblendungen den Raum. 78 Prozent der Deutschen geben an, sich durch TV-Werbung gestört zu fühlen – und der Anteil derjenigen, die sich sehr gestört fühlen, steigt ständig.² Kein Wunder: Allein in den Jahren 2003 bis 2008 stieg die gesendete Werbezeit im deutschen Fernsehen von 45 auf 73 Stunden pro Tag an.³

„Das Paradoxe an unserer überkommunizierten Gesellschaft“, sagen die amerikanischen Marketing-

experten Al Ries und Jack Trout, „ist, dass Kommunikation das Wichtigste überhaupt darstellt. Wenn Sie die Kommunikation im Griff haben, kann Ihnen alles gelingen. Ohne sie geht gar nichts.“⁴ Nicht nur für Ihr Unternehmen, sondern auch für Ihr eigenes berufliches Vorankommen wird die richtige Positionierung immer wichtiger. Schon immer war es so, dass derjenige, der sich gut mündlich und schriftlich ausdrücken konnte, einen Vorteil im Leben hatte, natürlich auch im Wirtschaftsleben. Heute ist es jedoch andersherum: Derjenige, der *nicht* wirkungsvoll kommunizieren und sich positionieren kann, hat nur noch geringe Chancen, diese Defizite durch fachliches Know-how und andere Fähigkeiten auszugleichen.

Wir leben in einem Zeitalter der Skepsis, in dem die meisten Menschen Botschaften von Unternehmen erst einmal mit einem gewissen Misstrauen begegnen. Nur noch 21 Prozent der Deutschen halten Vorstände von Unternehmen für glaubwürdig, womit diese sogar noch einen Prozentpunkt hinter den Regierungsvertretern rangieren, so das Ergebnis des Edelman Trust Barometers 2012.⁵ Zum Vergleich: 59 Prozent der Deutschen halten technische Experten in Unternehmen für glaubwürdig. Oftmals befinden Sie sich als Unternehmer oder Manager in der Defensive, bevor Sie überhaupt begonnen haben, Ihre Argumente vor-

zutragen. Zudem haben Sie dafür immer weniger Zeit, weil die Kommunikation immer schneller geworden ist. Manchmal haben Sie nur drei oder vier Sätze – und wenn Sie mit diesen Sätzen nicht das Interesse Ihres Adressaten geweckt haben, ist dieser schon nicht mehr bereit, weiter zuzuhören.

Wenn Kommunikation so entscheidend für Manager ist, warum beschäftigen sich viele von ihnen so wenig damit? Vielleicht weil sie glauben, die Fähigkeit, gut zu kommunizieren, sei ein Talent, das man entweder besitzt oder nicht. Vielleicht auch, weil sie glauben, Manager und Unternehmen, die für gute Produkte stünden, setzten sich schon automatisch durch.

In unserer modernen Mediengesellschaft wird jedoch nur der wahrgenommen, der neben fachlichen auch über kommunikative Kompetenzen verfügt und die Gesetze der Positionierung kennt.

In diesem Buch geht es vorwiegend um die externe Unternehmenskommunikation, das heißt, wie Sie Ihre Firma nach außen darstellen. Natürlich gelten viele Tipps auch für die interne Kommunikation in Ihrer Firma.

Sie erfahren, warum es so wichtig ist, sich genug Zeit für Public Relations zu nehmen und warum Sie zwar die Hilfe von Kommunikationsprofis in An-

spruch nehmen dürfen und sollen, aber einen großen Fehler machen, wenn Sie die Medienarbeit komplett an diese delegieren. Ich werde dabei nicht die Details der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beschreiben, denn die müssen Sie als Manager nicht alle beherrschen. Deshalb werde ich Sie nicht damit langweilen, wie man genau eine Pressemitteilung schreibt oder eine Pressekonferenz organisiert. Dafür haben Sie – hoffentlich – Ihre Kommunikations-Fachleute oder eine Agentur.

Sie erfahren jedoch, wie Sie lernen, klare, verständliche, einfache und wirksame Botschaften zu formulieren – mündlich wie schriftlich. Sie erfahren, was Sie unbedingt beachten müssen, wenn Sie mit Journalisten kommunizieren, und wie gefährlich es ist, wenn Sie negative Glaubenssätze über diese Berufsgruppe pflegen. Wenn Sie Journalisten als Ihre Feinde sehen, ist es gut möglich, dass diese es auch irgendwann werden. Und zwar wahrscheinlich genau dann, wenn Sie es am wenigsten gebrauchen können, nämlich in einer schweren Unternehmenskrise.

Sie erfahren in diesem Buch, wie Sie sich und Ihr Unternehmen richtig positionieren. Sie müssen für bestimmte Tätigkeiten mehr Zeit aufwenden als bisher – und können dafür andere Dinge, die viel Zeit kosten, künftig getrost lassen. Dazu gehören

beispielsweise sinnlose Workshops, bei denen am Schluss die Formulierung von Wortschaum-Unternehmenszielen steht, die Sie in der Praxis nicht weiterbringen.

Und dann geht es in diesem Buch darum, wie Sie sich vor einem größeren Publikum richtig präsentieren. Ich habe in den vergangenen zehn Jahren über 1000 Vorträge von Managern gehört – und möchte Ihnen aus dieser reichhaltigen Erfahrung praktische Tipps geben, wie Sie Ihre Fähigkeit, vor anderen Menschen zu sprechen, rasch und deutlich verbessern können.

Eine der wichtigsten Aufgaben für einen Manager ist es, die richtigen Leute für sein Unternehmen an Bord zu holen. Auch das ist eine kommunikative Aufgabe, die Sie ebenso wenig allein Ihren HR-Leuten überlassen dürfen, wie Sie die Pressearbeit nicht allein Ihren PR-Leuten überlassen dürfen. Auch diesem Thema habe ich ein Kapitel gewidmet.

Ich habe das Buch bewusst knapp gehalten, weil Manager in der Regel keine Zeit haben, dicke Bücher zu lesen. Ich selbst kenne keinen einzigen Manager, der eines der zahlreichen umfangreichen Bücher über „Wirtschaftsrhetorik für Manager“, „Corporate Speaking“, „CEO-Kommunikation“ usw. gelesen hätte. So interessant und lehrreich diese Bü-

cher auch sind – sie sind erstens viel zu dick, zweitens viel zu akademisch geschrieben und drittens viel zu detailliert, als dass Unternehmenslenker sie lesen würden.

Da sich dieses Buch an Manager richtet, habe ich theoretischen Ballast weggelassen, zumal er für dieses Thema auch nutzlos ist. Und ich bringe dreierlei praktische berufliche Erfahrungen ein, die Ihnen nützen: Erfahrung als Unternehmer, Erfahrung als ehemaliger Journalist und nicht zuletzt zwölf Jahre Erfahrung als Positionierungs-Berater.

Dieses Buch richtet sich nicht an Kommunikationsberater. Aber es kann für viele von ihnen nützlich sein, wenn sie es den Vorständen und Geschäftsführern, für die sie tätig sind, in die Hand drücken können, um ihnen zu verdeutlichen, wie wichtig Kommunikation ist. Das Buch ist für Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen geschrieben. Was nicht heißt, dass nicht auch Freiberufler und Selbständige ihren Nutzen daraus ziehen können. Ich habe das Manuskript einigen Freunden gegeben, die als Selbständige und Freiberufler ihr Geld verdienen, und sie haben mich gefragt, warum ich nur Vorstände oder Geschäftsführer anspreche, obwohl die hier behandelten Themen zur Kommunikation für sie ebenso wichtig sind. Stimmt.

Das Buch soll Sie anregen, neu über die Prioritäten in Ihrem Job nachzudenken, ob als Vorstand, Geschäftsführer, Selbständiger oder Freiberufler. Und deshalb beginne ich gleich im ersten Kapitel mit der Frage, wie viel Zeit Sie sich für Kommunikation nehmen wollen.

Patrizia erhält Zuschlag für LBBW Immobilien- Größte Immobilientransaktion seit der Finanzkrise

Mehrere Medien (u. a. **FAZ**, **IMMOBILIEN ZEITUNG**, **BÖRSEN ZEITUNG**, **FTD**, **HANDELSBLATT**, **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** und **DIE WELT**) berichten in dieser Woche, dass Patrizia mit einer Gruppe institutioneller Investoren den Zuschlag für die 21.000 Wohnungen der LBBW erhalten habe. Der Kaufpreis liege bei 1,435 Mrd. Euro, so dass es sich um die größte Immobilientransaktion in Deutschland seit der Finanzkrise handle. Die verkauften Wohnungen befänden sich zumeist in Stuttgart, Mannheim, Ulm, Karlsruhe und Freiburg.

Einziger weiterer Bewerber sei ein Konsortium um die GWG Baden-Württemberg und die Landeshauptstadt Stuttgart gewesen, das am Ende 30 Mio. Euro weniger als Patrizia geboten haben soll. Patrizia selbst steuere zum Kaufpreis, der etwa dem 14-Fachen der Jahresmiete entspreche, 15 Mio. Euro bei. Der restliche Eigenkapitalanteil von 40% komme von elf Co-Investoren, darunter in- und ausländische Versicherer und Pensionskassen, denen eine jährliche Ausschüttungsrendite von 4% bis 4,5% prognostiziert worden sei.

Wolfgang Egger habe darauf hingewiesen, dass die Mieter nach dem Verkauf deutlich besser geschützt seien als vorher. Patrizia sei sich der Verantwortung gegenüber den 60.000 Mietern bewusst und werde die vertraglich vereinbarte Sozialcharta in vollem Umfang umsetzen. Eine Verschmelzung der LBBW Immobilien mit Patrizia sei ausdrücklich ausgeschlossen. „Wir wollen keine goldenen Wasserhähne. Aber wir haben Interesse an der Qualität des Wohnungsbestandes“ wird Egger in der **FAZ** vom 15.2. zitiert. Die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** vom 15.2. zitiert Egger zudem mit dem Statement: „Wir wollen zufriedene Mieter. Die Mieter sind unsere Kunden.“ Die **BÖRSEN ZEITUNG** schreibt: „Egger legt Wert auf die Einhaltung von Sozialstandards, gerade beim hochsensiblen Thema Mietwohnungen. Bei Mietvereinen wird er deshalb respektiert.“

Mit dem Erwerb der LBBW Immobilien erhöhe sich das von Patrizia verantwortete Immobilienvermögen auf nahezu 7 Mrd. Euro. Der Aktienkurs habe um 1,8% auf 4,01 Euro zugelegt. Laut Wolfgang Egger interessiere sich das Unternehmen für weitere Übernahmen, unter anderem für die 33.000 zum Verkauf stehenden Wohnungen der Bayern LB, über die jedoch zunächst exklusiv mit den Kommunen verhandelt werden solle.

Frühjahrgutachten des Rats der Immobilienweisen: Deutsche Immobilienwirtschaft stabil

Der **PLATOW BRIEF** vom 15.2. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. beschäftigen sich mit dem Frühjahrgutachten des Rats der Immobilienweisen.

Der Volkswirt Wolfgang Wiegand habe die allgemeine Situation als äußerst positiv beurteilt und fürchte weder eine Kreditklemme noch Inflationsgefahren. Deutschland habe unterm Strich sogar von der Krise profitiert: „Private Anleger empfinden unsere Märkte als sicher, so dass es mittlerweile zu privaten Kapitalimporten kommt. Deutsche Immobilien profitieren vom Anstieg der Risikoprämien in anderen Ländern.“

Für die deutschen Wohnungsmärkte habe Harald Simons von empirica deutliche Kaufpreissteigerungen verkündet. Zwischen Q3 2010 und Q3 2011 seien die Angebotspreise für Eigentumswohnungen in Westdeutschland um 3,3% und in Ostdeutschland um 1,8% gestiegen. Dabei hätten 71% der kreisfreien Städte und Landkreise einen Anstieg ausgewiesen, wobei es keinen Vorsprung der Städte gegenüber den Landkreisen mehr gegeben habe. Die Mieten seien nur um etwas mehr als 1% gestiegen – hier sei in Zukunft mit deutlichen Erhöhungen zu rechnen. Mit Blick auf das derzeit niedrige Zinsniveau und die nach wie vor zu geringe Neubautätigkeit habe Simons vor einer möglichen Blasenbildung gewarnt: „Die Kombination dieser beiden Faktoren hat in anderen Ländern vor einigen Jahren auch schon zu solchen Entwicklungen geführt.“

Die fünf wichtigsten Wohnungsmärkte ab Q3 2010: Höchste Preissteigerungen in Hamburg und Berlin						
	Miete Q3 2011 in Euro pro qm	Veränderung ggü. Q3 2010 in %	Aussichten 2012 in %	Kaufpreis Q3 2011 in Euro pro qm	Veränderung ggü. Q3 2010 in %	Aussichten 2012 in %
Hamburg	11,46	-1,5	2 bis 3	3.252	11,2	4 bis 6
Berlin	9,04	8,0	3 bis 4	2.544	9,5	6 bis 8
Köln	9,34	-4,0	1	2.540	7,5	1
Frankfurt	11,56	1,9	3 bis 5	2.867	4,9	3 bis 5
München	12,89	3,3	2 bis 3	4.171	12,6	4 bis 6

Quelle: Immobilien Zeitung

Die Nachfrage nach Büroimmobilien werde dank der positiven Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt 2012 wieder steigen, so die Prognose von Andreas Schulten von BulwienGesa. Die Zahl der Bürobeschäftigten sei 2011 um 2,2% auf 13,44 Mio. angewachsen. Die Finanzkrise habe Schulten im Rückblick als „Glücksfall“ für die Büromärkte bezeichnet. Denn sie habe den Neubau gedämpft und verringere so die Leerstandsquoten: in den A-Städten von 10,4% im Jahr 2010 auf 9% im vergangenen Jahr und angenommene 8,4% Ende 2012. Gleichzeitig hätten die Spitzenmieten 2011 zugelegt und würden wohl auch 2012 weiter steigen.

Für den Einzelhandel habe Manuel Jahn von GfK GeoMarketing für 2011 ein Rekordwachstum von 2% (ohne Distanzhandel) auf 406 Mrd. Euro bekanntgegeben. Auch für die kommenden Jahre erwarte Jahn hier einen Anstieg, der allerdings nicht mehr ganz so hoch ausfallen werde (Prognose für 2012: 1% Wachstum auf 410,1 Mrd. Euro). 10,55 Mrd. Euro seien laut CBRE mit Einzelhandelsimmobilien 2011 umgesetzt worden, was einem Zuwachs von gut einem Drittel gegenüber 2010 entspreche. Potenzial sehe Jahn für neue Shoppingcenter in diversen Klein- und Mittelstädten: 75 von 160 analysierten Städten mit 40.000 bis 75.000 Einwohnern böten eine überdurchschnittliche Kaufkraft und/oder Kaufkraftbindung.

VDP: Preise am deutschen Häusermarkt steigen langsamer

DIE WELT vom 16.2. und das **HANDELSBLATT** vom 17.2. berichten über die Preise für Eigenheime und Eigentumswohnungen in Deutschland. Diese seien im Q4 2011 deutlich langsamer gestiegen als in den Vorquartalen. Der vom Verband deutscher Pfandbriefbanken (VDP) veröffentlichte Preisindex für selbstgenutztes Wohneigentum sei nur noch leicht um 0,2% auf 111,1 Punkte gestiegen, habe damit aber seinen höchsten Wert seit 2003 erreicht. Im Jahresvergleich falle der Anstieg viel deutlicher aus. Die Preise für Eigentumswohnungen seien um 3,2% gestiegen, Ein- und Zweifamilienhäuser hätten sich bundesweit um 1,8% verteuert. Anders das Bild auf dem Markt für Büroimmobilien: Der Kapitalwertindex für Bürogebäude sei im Vergleich zum Vorquartal um 3,1% auf 114,7 Punkte gestiegen. Grund seien steigende Neuvertragsmieten, kommentiere der VDP das Ergebnis. Steigende Preise für Wohneigentum zeige neben den VDP-Zahlen auch die aktuelle Erhebung von Hypoport: Im Januar seien die Hypoport-Indizes für Eigentumswohnungen um 1,25% und für neue Ein- und Zweifamilienhäuser um 0,84% gestiegen. Die Preise bestehender Ein- und Zweifamilienhäuser seien dagegen gesunken. Damit habe der Gesamtindex von Hypoport für deutsche Wohnimmobilien im Januar um 0,37% auf 105,1 Punkte zugelegt. Als Hauptgründe für den Preisauftrieb nennt **DIE WELT** die weiter außerordentlich günstigen Hypothekenzinsen und die steigenden Haushaltseinkommen. Zehnjährige Baudarlehen seien am 15.2. im Schnitt für einen Zinssatz von 3,06% zu haben gewesen. Bei einer fünfjährigen Bindung seien es nur 2,54% gewesen.

Immobilieninvestitionen in Deutschland legen zu

Wie das **HANDELSBLATT** vom 17.2. meldet, verkauften sich Immobilien in Deutschland 2011 erneut besser als im Vorjahr. Nach Angaben des Maklernetzwerks DIP seien rund 51 Mrd. Euro in deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien geflossen (+16% gegenüber 2010). Für Mehrfamilienhäuser hätten Käufer 2011 23,4 Mrd. Euro ausgegeben (+15%), die Gewerbeinvestments hätten 27,6 Mrd. Euro betragen (+17%). Dabei hätten Investoren Einzelhandelsgebäude bevorzugt. Deren durchschnittliche Rendite habe 2011 in den 15 von DIP beobachteten Standorten bei gut 5% gelegen. Bei Wohnimmobilien sei sie von gut 7% auf 6,35% gesunken.

Das **MANAGER MAGAZIN ONLINE** berichtet am 16.2. über eine Umfrage von Ernst & Young Real Estate, wonach Deutschland als stabilster Immobilienmarkt Europas gelte. Investoren wollten demnach 2012 27 bis 30 Mrd. Euro in gewerbliche Immobilien und Wohnungsportfolios stecken (2011: 28 Mrd. Euro, 2010: 23 Mrd. Euro). Laut CBRE seien im vergangenen Jahr 53% des gesamten Investitionsvolumens in deutsche Gewerbeimmobilien aus den USA und dem europäischen Ausland gekommen (2009: 13%). Als Gründe für die Attraktivität des deutschen Immobilienmarktes nenne die IVG die Abwertung des Euro, die Wahrnehmung Deutschlands als sicherer Hafen für Kapital und die gute Verfassung des Arbeitsmarkts.

Immobilieninvestoren ziehen Einzelhandelsobjekte vor

Wie die **FTD** am 16.2. schreibt, stellten Einzelhandelsobjekte 2011 mit einem Anteil von fast 50% den Großteil des Transaktionsumsatzes am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt. Büros hätten lediglich 25% ausgemacht. Bei den Immobilienfonds von Deka Investment liege der Anteil der Büroinvestments bei rund

zwei Dritteln des Bestands, bei Union Investment seien es rund 60%. Auch einige börsennotierte Gesellschaften hätten ihren Schwerpunkt bei Büroobjekten, etwa DIC (70% der Objekte). Schätzungen von JLL zufolge nehme die Dauer der Mietverträge langfristig ab: So werde sich der Anteil der Drei-Jahres-Mietverträge in den großen deutschen Bürostandorten bis 2020 auf 40% erhöhen. Dr. Thomas Beyerle von der IVG führe dies darauf zurück, dass immer mehr Mietverträge sogenannte Break-Options enthielten – also die Möglichkeit einer frühzeitigen Kündigung, die die Mieter allerdings nicht zwangsläufig nutzen müssten. „Die Standorttreue von Büromietern nimmt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sogar zu“, so Beyerle. Allerdings müssten die Vermieter an anderer Stelle mehr Verhandlungsbereitschaft zeigen – etwa wenn ein Unternehmen in schwierigen Zeiten seine Flächennutzung reduzieren wolle. Laut Ulrich Bäcker von der Deka würden in Deutschland weiterhin die Fünf-Jahres-Verträge dominieren. Der Trend zur Reduzierung der Büroflächen gehe weiter, so Bäcker.

Ladenmieten 2011 um 1% gestiegen

Die Ladenmieten in deutschen Innenstädten haben 2011 deutlich zugelegt, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. Wie das Maklerunternehmen Comfort ermittelt habe, sei die Spitzenmiete für einen idealtypischen 80 bis 120 qm großen Laden in innerstädtischer 1a-Lage durchschnittlich um 1% gestiegen. Im Zeitraum 2006 bis 2011 betrage die durchschnittliche Mietpreissteigerung 11,9%. In Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern seien im selben Zeitraum gar um 22,9% höhere Ladenmieten erzielt worden. Grund für die Mietsteigerungen sei laut Comfort die „massive Nachfrage einer Vielzahl von internationalen Retailern.“

Bürger scheuen Investitionen in Energiesparmaßnahmen

Das **HANDELSBLATT** vom 17.2. berichtet über das fehlende Engagement von Hauseigentümern und Bundesregierung in puncto Energiesparmaßnahmen. Private Haushalte wollten ihre Heizkosten senken, die Bundesregierung müsse bis 2020 die Emissionen klimaschädlicher Treibhausgase um 40% senken. Beide Seiten scheuten jedoch die dafür notwendigen Ausgaben. So drohe die steuerliche Förderung energetischer Sanierungsmaßnahmen im Volumen von 1,5 Mrd. Euro am Einspruch der Bundesländer zu scheitern. Die Mittel für das Gebäudesanierungsprogramm würden 2012 statt 1,5 Mrd. Euro nur noch 900 Mio. Euro betragen. Laut Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) hätten lediglich 4% der Hauseigentümer die alte Heizung gegen ein modernes Gerät ausgetauscht. Mehr als 13 von knapp 18 Mio. Heizanlagen würden weiterhin nicht effizient arbeiten.

Private Hausverkäufer schätzen Immobilienwert falsch ein

Wie die **FTD** vom 16.2. berichtet, schätzt laut einer Studie der TU Kaiserslautern und Immobilienscout24 jeder vierte private Hausverkäufer den Wert seiner Immobilie deutlich zu hoch ein. Die häufig falschen Preisvorstellungen würden die Vermarktung der Objekte erschweren. Außerdem gäben viele private Immobilienbesitzer zu, vom Markt wenig zu verstehen.

Hamburg nach München die Nummer zwei auf dem deutschen Wohnungsmarkt

Wie das **HANDELSBLATT** vom 17.2. berichtet, erzielt Hamburg nach München die höchsten Preise auf dem deutschen Wohnungsmarkt. So seien die Mieten im vergangenen Jahr um sieben und die Kaufpreise um 13% gestiegen. Jedes Jahr zögen im Schnitt 10.000 Menschen neu in die Stadt. Hinzu komme ein wachsender Wohnungsbedarf: Allein 2010 sei die Zahl der Singlehaushalte um 1,5 Prozentpunkte auf 53% gestiegen. Laut Alexander Lampert von Engel & Völkers in Hamburg könne man von einer Wohnungsnot eigentlich nicht sprechen. Wer Abstriche bei Lage oder Ausstattung mache, finde schon ein Objekt, so Lampert.

Platz für 3.000 neue Wohnungen in Berlin

Wie **DIE WELT** vom 17.2. berichtet, will der Berliner Liegenschaftsfonds in diesem und im nächsten Jahr Baugrundstücke für 3.000 Wohnungen verkaufen. Den Zuschlag hierfür erhalte neuerdings nicht mehr der Höchstbietende, sondern der Investor, dessen Pläne den Zielen der Stadt entsprächen, z. B. günstige Mieten. Zum angestrebten umfassenden Neubau trage das Land mit seinen eigenen Flächen damit zunächst nur einen kleinen Teil bei. Laut Koalitionsvertrag zwischen SPD und CDU sollten bis 2016 in Berlin 30.000 neue Wohnungen gebaut werden, besonders in der Innenstadt, wo die Mieten zuletzt besonders angestiegen wären. (Zu diesem Thema findet die Veranstaltung „Wohnungsmarkt Berlin 2012“ statt. Programm anfordern unter: [in-fo@immobilienrunde.de](mailto:info@immobilienrunde.de))

Brüssel will einheitlichen Binnenmarkt für Wohnimmobilienkredite

In der **BÖRSEN ZEITUNG** vom 14.2. setzt sich Thomas List mit einem Vorschlag der EU-Kommission für eine EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkredite auseinander. Dieser liege bereits seit dem 31.3.2011 vor, und die EU wolle damit einen internen Markt für Hypothekarkredite schaffen. Er solle sowohl den Verbraucherschutz als auch die Finanzstabilität fördern. Geschaffen werden solle der Binnenmarkt über einen einheitlichen Pass für Kreditgeber und -mittler. Als Hintergrund verweise die EU-Kommission auf steigende Ausfallquoten bei den Schuldner in der EU sowie die Bildung einer Immobilienblase. Dies stimme möglicherweise für Länder wie Spanien und Irland, für andere Länder wie Deutschland und Österreich gelte dies aber nicht, so List. Problematisch sei der Vorschlag nicht zuletzt auch deswegen, weil er nicht durch eine breite europaweite Datenbasis abgesichert sei. Dennoch werde die Richtlinie kommen.

Refinanzierungswelle bei Krediten für Gewerbeimmobilien

Die **FTD** vom 13.2. schreibt über die bevorstehende Refinanzierungswelle bei gewerblichen Immobilienkrediten in Europa. Nach Schätzungen von DTZ liege das ausstehende Volumen dieser Kredite bei rund 1.800 Mrd. Euro, rund 300 Mrd. Euro davon entfielen auf Deutschland. In den nächsten zwei Jahren liefen viele Kredite aus, darunter etliche, die in der Boomphase von Ende 2005 bis Anfang 2008 vergeben worden seien. Allein in Deutschland seien in dieser Zeit rund 100 Mrd. Euro in Gewerbeimmobilien investiert worden. Das Geld sei vor allem von den Banken gekommen. 2012 werde der Druck auf die Banken nach

Ansicht eines Refinanzierungsexperten enorm ansteigen. Die Institute würden bereits seit zwei Jahren versuchen, Kredite abzugeben. Die europäische Bankenaufsicht EBA verstärke den Druck, indem sie viele Banken zum Bilanzabbau zwingt. Viele Kreditnehmer fänden daher keine Anschlussfinanzierer mehr. Wenn Banken neue Geschäfte machten, dann nur mit bonitätsstarken Kunden und bei Core-Objekten. Viele Banken seien gezwungen, unliebsame Engagements in schlechteren Immobilien zu verlängern, um die Objekte nicht mit Verlust verwerten zu müssen, so Dirk Richolt von CBRE.

Kreditnehmer verzocken sich bei Forward-Darlehen

Das **HANDELSBLATT** vom 16.2. berichtet, viele Immobilieninvestoren hätten sich in den vergangenen Jahren bei sogenannten Forward-Darlehen verzockt. Mit diesen ließen sich die Zinssätze für ein Anschlussdarlehen bis zu fünf Jahre vor Ablauf der Zinsbindungsfrist reservieren. Da die Zinsen für Immobilienkredite jedoch gesunken seien, müssten Kreditnehmer der Forward-Darlehen für Zinsen und Aufschlag deutlich mehr zahlen als Kreditnehmer, die abgewartet hätten und erst jetzt ein neues Darlehen abschließen. Nach einer Analyse der FMH-Finanzberatung hätten Kunden, die in den vergangenen drei Jahren ein Forward-Darlehen abgeschlossen hätten, für einen Kredit in Höhe von 100.000 Euro im Mittel zwischen 4.490 Euro und 19.663 Euro mehr gezahlt. Besonders hoch sei der Verlust für Kunden gewesen, die ihr Forward-Darlehen im Jahr 2009 abgeschlossen hätten. Banken und Vermittler hätten damals für ein Forward-Darlehen, das aktuell fällig würde, im Durchschnitt einen Zins von 5,14% verlangt. Heute gäbe es ein vergleichbares Darlehen zu einem Satz von 3,16%. Wenn sich im H2 eine Entschärfung der Euro-Schuldenkrise abzeichnen sollte, sei allerdings davon auszugehen, dass die Zinsen für Hypothekendarlehen wieder anziehen, so Gudrun Rehwald von Feri EuroRating Services.

McDonald's wächst mit Immobilien

Wie die **FTD** vom 15.2. berichtet, entwickelt sich McDonald's zu einem lukrativen Immobilienkonzern. Die Mieten, die die Fast-Food-Kette hierzulande von ihren Franchisenehmern kassiert, dürften 2011 ungefähr genauso stark gestiegen sein wie die Umsätze aus dem Verkauf von Nahrungsmitteln. Das habe Bane Knezevic von McDonald's-Deutschland am 14.2. in München gesagt. Die Mieteinnahmen dürften sich im vergangenen Jahr auf schätzungsweise mehr als 200 Mio. Euro belaufen haben. Detailzahlen veröffentliche der Konzern erst verspätet indirekt über den Bundesanzeiger.

Westimmo will sofortiger Abwicklung entgehen

Die **FTD** vom 13.2. berichtet über die drohende Abwicklung der Westimmo. Die Eigentümer prüften, ob sie die Immobilientochter der WestLB auch als Ganzes in deren Abwicklungsanstalt schieben könnten, nachdem der Verkauf geplatzt sei. Es werde überlegt, ob die Westimmo (Bilanzsumme: 23 Mrd. Euro) so in geringem Umfang neue Kredite vergeben könne, um den Wert der zuletzt profitablen Pfandbriefbank zu erhalten. Zu einem späteren Zeitpunkt könne sie dann verkauft werden. Die Westimmo müsse spätestens diesen Sommer in die Abwicklungsanstalt überführt werden, da die WestLB bis dahin zerlegt sein solle. Ob die EU-Kommission den Plänen zustimme, sei noch ungewiss.

Korruption bei Bau- und Immobilienprojekten: mehr Transparenz nötig

Die **FAZ** vom 17.2. berichtet über Risiken für Bau- und Immobilienprojekte, die sich aus Korruption und anderen geschäftsschädigenden Handlungen einzelner Akteure ergäben. Auf diese Risiken wiesen Axel Freiboth und Volker Schmitz von Ernst & Young Real Estate hin. Nicht nur Kostensteigerungen könnten durch die Manipulation von Abrechnungen entstehen. Auch Menschenleben seien gefährdet, wenn Leistungen nicht oder nur in minderer Qualität erbracht würden und dies nicht bemerkt werde. Trotzdem würden auf Bauherrenseite teilweise noch immer die Augen verschlossen, so die Berater. Bessere Bestimmungen des Handlungsrahmens wie Ethikregeln oder Richtlinien seien daher notwendig. Die daraus resultierende Transparenz sei das beste Mittel gegen Korruption.

Citigroup zahlt in Vergleich rund 158 Mio. USD wegen wackliger Hauskredite

Die **BÖRSEN ZEITUNG** vom 17.2. meldet, die Citigroup zahle in einem Vergleich 158,3 Mio. USD (117,7 Mio. Euro) wegen des schlampigen Umgangs mit staatlich abgesicherten Hauskrediten. Dies habe die Bundesstaatsanwaltschaft von Manhattan bekannt gegeben. Die Tochtergesellschaft der Citigroup, Citimortgage, habe in dem Vergleich eingeräumt, dass viele Kredite, die sie von der Wohnungsbaubehörde Federal Housing Administration (FHA) habe absichern lassen, nicht den Ansprüchen genügt hätten. Viele der Kredite hätten von den Schuldnern nicht bedient werden können. Der Staat habe deshalb für die Verluste aufkommen müssen.

Kreditausfälle zehren an US-Hausbehörde

Die **FTD** vom 15.2. schreibt, der Finanzpuffer der US-Hausbehörde Federal Housing Administration (FHA) werde immer kleiner. Erstmals in ihrer 78-jährigen Geschichte werde die FHA möglicherweise die Hilfe der Steuerzahler in Anspruch nehmen müssen. Seit Ausbruch der Immobilienkrise in den USA sei die Behörde bereits für Ausfallzahlungen von Hypothekenkrediten im Umfang von 37 Mrd. USD eingesprungen. Im vergangenen Jahr seien ihre Reserven auf ein Rekordtief von 2,6 Mrd. USD gesunken. Da auf dem US-Häusermarkt kein Aufschwung in Sicht sei, könne es sein, dass die FHA im nächsten Jahr rund 700 Mio. USD an automatischer Hilfe vom US-Finanzministerium in Anspruch nehmen müsse. Allerdings bestehe noch Hoffnung: Schließlich müssten die fünf größten US-Hypothekenbanken im Streit um Zwangsversteigerungen rund 5 Mrd. USD an die amerikanische Regierung zahlen, wovon 1 Mrd. USD an die FHA fließen solle. Zudem wolle die Behörde ihre Kreditversicherungsprämie erhöhen. Insgesamt könne sich die Strafe, die die US-Banken wegen der Zwangsversteigerungen entrichten müssten, sogar auf bis zu 40 Mrd. USD belaufen – der FHA würde ein Bruchteil davon reichen, um ihre akute Finanznot zu lindern.

Bernanke will US-Immobilienmarkt wiederbeleben

Das **HANDELSBLATT** vom 13.2. schreibt, der Chef der US-Notenbank Ben Bernanke verlange konkrete Schritte, um den amerikanischen Immobilienmarkt wiederzubeleben. Ein niedriges Preisniveau und geringe Umsätze würden die

Erholung der US-Wirtschaft bremsen. Unter anderem mache Bernanke Probleme bei der Kreditvergabe für die langsame Erholung des Marktes verantwortlich. Er habe Banken und Regulierungsbehörden deshalb aufgefordert, ihre Vorgehensweisen und Auflagen zu überdenken. Auch die große Zahl der leerstehenden Häuser und Zwangsvollstreckungen stellten laut Bernanke eine Belastung dar.

Immo-AGs: TAG – IVG – Estavis – Hamborner REIT– JK Wohnbau – Empire State Realty Trust

TAG: DER AKTIONÄR 08/12 berichtet, TAG habe den Minderheitsaktionären der Bau-Verein zu Hamburg AG ein Kaufangebot von 4,50 Euro je Aktie unterbreitet. TAG halte aktuell 93,2% der Stimmrechte. Die Laufzeit des Angebots gehe vom 10.2. bis 9.3.2012. In der vorherigen Woche habe TAG seine Beteiligung an der Estavis veräußert.

IVG: DER AKTIONÄR 08/12 schreibt, dass nach Ansicht einiger Analysten der Zeitpunkt für einen Einstieg bei der IVG-Aktie günstig sei. So schätze Frank Neumann vom Bankhaus Lampe die Aktie als günstigen Wert ein und empfehle die Aktie trotz Risiken zum Kauf. In den vergangenen Monaten habe es eine schlechte Performance gegeben, mittlerweile sollte jedoch alles Schlechte im Kurs eingepreist sein. Der IVG-Vorstand habe vor Weihnachten eine Kapitalerhöhung um 50% bei einem Bezugspreis von 2,10 Euro angekündigt und damit einen Kursrutsch der Aktie ausgelöst. In diesem Jahr müsse die IVG Kredite über 600 Mio. Euro, 2013 über 1 Mrd. Euro und 2014 sogar über 2,1 Mrd. Euro verlängern. Im Jahr 2012 seien Verkäufe von 600 Mio. Euro geplant, und 2013 solle das Prestigeobjekt „The Squire“ zum Buchwert von 780 Mio. Euro veräußert werden, was einen Verlust von 300 Mio. Euro bedeuten würde. Der hohe Verschuldungsgrad von 73% sei auch ein Grund für den hohen Abschlag auf den Net Asset Value, den Neumann auf 5,14 Euro ansetze. Sein Kursziel liege bei 4,30 Euro und damit mehr als 100% über dem aktuellen Kurs. Kai Klose von der Berenberg Bank habe kürzlich eine Kaufempfehlung mit Ziel 3,30 Euro ausgesprochen.

Estavis: Die Estavis AG berichtete am 13.2., sie habe das erste Halbjahr ihres Geschäftsjahres 2011/12 mit stabilen Ergebnissen abgeschlossen und ihre Profitabilität gesteigert. Die Ergebniskennzahlen lägen bei leicht reduzierten Umsätzen etwa auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Die EBIT-Marge habe sich erneut erhöht und liege nunmehr bei 9,4 % (1. Halbjahr 2010/11: 8,8 %). Das Konzernergebnis der ersten sechs Monate habe mit 0,42 Mio. EUR etwas höher gelegen als in der Vorjahresperiode (1. Halbjahr 2010/11: 0,41 Mio. EUR); das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sei mit 2,5 Mio. EUR etwas niedriger ausgefallen (1. Halbjahr 2010/11: 2,6 Mio. EUR). Das Vorsteuerergebnis liege mit 0,6 Mio. Euro auf demselben Niveau wie im 1. Halbjahr 2010/11. Die Umsätze summierten sich insgesamt auf 27,2 Mio. EUR (Vorjahresperiode: 29,9 Mio. EUR). Die Eigenkapitalquote sei erneut leicht gestiegen und habe zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2011 42,0 % betragen. Florian Lanz sehe die Estavis mit ihrer Unternehmensstruktur und ihrer Projektpipeline gut positioniert, um von dem weiterhin sehr günstigen Marktumfeld, insbesondere am Berliner Wohnimmobilienmarkt, profitieren zu können.

Hamborner REIT: Die **BÖRSEN ZEITUNG** und die **FTD** berichten am 15.2., Hamborner REIT habe im vergangenen Jahr den operativen Gewinn (Funds from Operations, FFO) um 32% auf 16 Mio. Euro gesteigert und erhöhe die Dividende um 3 Cent auf 40 Cent je Aktie. Der Jahresüberschuss habe mit 7,9 Mio. Euro um 39% über dem Vorjahreswert gelegen. Die Börse habe auf die Zahlen positiv reagiert. Die Aktie habe in der Spitze bis zu 1,5% zugelegt und am Ende um 0,3% höher geschlossen. Das Papier habe in den vergangenen Monaten deutlich besser abgeschnitten als ihre SDax-Konkurrenten. Die **BÖRSEN ZEITUNG** vom 18.2. bringt ein ausführliches Interview mit Rüdiger Mrotzek. Darin heißt es unter anderem, das Unternehmen wolle zügig wachsen und seinen Portfoliowert mittelfristig auf eine Milliarde Euro erhöhen. Hamborner könne sich deutlich unter 4% refinanzieren und liege aktuell bei 3,5%, was zur Stabilität der Cashflows beitrage. Aufgrund der über 7% liegenden Bruttoanfangsrenditen und der niedrigen Fremdkapitalzinsen ergäben sich auf das eingesetzte Eigenkapital teilweise Renditen von über 10%.

JK Wohnbau: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** berichtet am 16.2., JK Wohnbau habe kurz nach dem Versagungsvermerk des inzwischen entlassenen Wirtschaftsprüfers für die Bilanz 2010 Kennzahlen für die ersten neun Monate 2011 vorgelegt. Laut Neunmonatsergebnis verbuche JK Wohnbau 13,8 Mio. Euro Verlust, das Eigenkapital betrage -0,2 Mio. Euro. Dagegen sei der Umsatz auf 86 (Vorjahr: 36) Mio. Euro gestiegen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrage 2,4 (Vorjahr: -20,7) Mio. Euro. Der Neunmonatsbericht werde am 23. Februar veröffentlicht und sei vom neuen Wirtschaftsprüfer mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Empire State Realty Trust: Die **BÖRSEN ZEITUNG**, die **FAZ**, **DIE WELT** und die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** berichten am 15.2., die Empire State Realty Trust plane, sich in einen REIT umzuwandeln, um an die Börse zu gehen. Zu ihrem Portfolio gehöre auch das berühmteste Hochhaus New Yorks, das Empire State Building. Das Gebäude werde gerade aufwendig saniert. Mit dem IPO an der New York Stock Exchange wolle man bis zu 1 Mrd. USD einnehmen. Empire State Realty Trust habe insgesamt zwölf Bürogebäude in New York und Umgebung im Bestand.

Offene Fonds: Union Investment – IVG

Union Investment: Wie die **BÖRSEN ZEITUNG** vom 17.2. schreibt, erholt sich derzeit das Geschäft mit Spezialfonds bei Union Investment – insbesondere das mit Immobilienspezialfonds. 522 Mio. Euro seien im Januar insgesamt neu in die Spezialfonds gekommen – fast schon doppelt so viel wie im Gesamtjahr 2011 (300 Mio. Euro). Nach dem Einbruch gegenüber 2010 (6,2 Mrd. Euro) erwarte das Unternehmen nun weitere Zuflüsse im H1 2012. Darüber hinaus werde im institutionellen Geschäft an Bündelungsvehikeln für sämtliche Immobilienanlagen der Kunden gearbeitet, einem noch sehr jungen Geschäftsfeld, das derzeit viele Kapitalanlagegesellschaften umtreibe.

IVG: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. berichtet, IVG Institutional Funds und die Garbe Logistic legten einen Spezialfonds für deutsche Logistikimmobilien auf. Der IVG Garbe Logistik Fonds solle 400 Mio. Euro groß werden (davon ca. 200 Mio. Euro EK). Der Fonds kaufe ausschließlich in Deutschland. Infrage kämen Neubauten und Bestandsobjekte in einer Größenordnung von etwa 10

Mio. bis 50 Mio. Euro. Das Produkt richte sich an deutsche Institutionelle und solle 6,5% Ausschüttung im Jahr leisten. IVG Institutional Funds fungiere als Fondsmanager und Garbe Logistic erledige das Asset-Management.

Geschlossene Fonds: Buss Capital – Immac – Eucon AG – KGAL – Wölbern Invest – VGF-Zahlen – Projektentwicklung

Risikomanagement-Systeme: Eine zentrale Herausforderung im Zusammenhang mit der AIFM ist die Implementierung von Risikomanagement-Systemen für geschlossene Fonds. Bevor Sie sich für ein System entscheiden, nehmen Sie sich einen Tag, an dem Sie alle Informationen zum Thema erhalten und mit anderen Branchenteilnehmern diskutieren: Am 18. April in Berlin. Fordern Sie das Programm an unter: info@immobilienrunde.de.

Buss Capital: Markus Gotzi bespricht in der **FTD** vom 14.2. den Immobilienfonds 4 – Dortmund von Buss Capital. Für 15,4 Mio. Euro habe der Fonds einen Neubau mit 9.000 qm Mietfläche in Dortmunds Innenstadt gekauft. Das Jobcenter Dortmund miete die gesamte Fläche und führe drei von vier bisherigen Standorten zusammen. Der Mietvertrag laufe bis Ende 2022. Die Gesamtinvestition betrage 18,5 Mio. Euro. Anleger beteiligten sich ab 10.000 Euro mit knapp 9 Mio. Euro plus 3% Agio. Die Ausschüttungen würden sich auf durchgehend 6% belaufen. Gotzis **Fazit:** „Klar ist, dass Käufer nur ein langfristig gut vermietetes Gebäude zum kalkulierten Preis erwerben würden.“ Ziehe das Jobcenter aus, sei Leerstand nicht ausgeschlossen.

Immac: Im **FONDSTELEGRAMM** vom 16.2. bespricht Heike Eberius-von Hammel den Fonds Pflegezentrum Kornwestheim von Immac. Fondsgegenstand sei ein neues Pflegezentrum im baden-württembergischen Kornwestheim. Das Fondsvolumen inkl. Agio erreiche rund 13 Mio. Euro. 20.000 Euro zzgl. 5% Agio messe die Mindestbeteiligung. Zum 31.12.2026 könne eine Beteiligung erstmals ordentlich gekündigt werden. Die Finanzierung des Fondsvolumens inkl. Agio erfolge über 43% EK und 57% FK. Während der 15 Jahre Fondslaufzeit sollten Anleger mit einem Steuersatz von 42% Auszahlungen in Höhe von 68% ihres EK inkl. Agio nach Steuern erhalten, bei Verkauf weitere 134%, was insgesamt 202% ergebe. **Fazit:** „Ein gut gehendes, neues Pflegeheim mit einem Familienunternehmen als Pächter.“

Eucon AG: Im **FONDSTELEGRAMM** vom 15.2. bespricht Robert Fanderl den Fonds Villenpark Potsdam der Eucon AG. Der Fonds biete eine Beteiligung im Segment Wohnimmobilien. Dabei sollten in einem Villenpark bis zu 32 Einzelobjekte errichtet und verkauft werden. Ein Beitritt sei ab 10.000 Euro zzgl. 5% Agio möglich. Die geplante Fondslaufzeit betrage nur knapp vier Jahre. Das Investitionsvolumen des Fonds betrage 7,85 Mio. Euro inkl. Agio. Es werde vollständig mit EK finanziert. Im Prospektfall erhielten die Anleger bis Ende 2015 insgesamt Rückflüsse von 135%. **Fazit:** „Ein riskantes Angebot mit vielen Fragezeichen.“

KGAL: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. meldet, KGAL werde in Kürze die Platzierung seines ersten, Ende 2011 aus dem Vertrieb genommenen Frankreichfonds wieder aufnehmen. Der Fonds trage nun den Namen Property Class Frankreich 1 plus, sei etwas kleiner als das Original und solle – statt der im ursprünglichen Konzept vorgesehenen 5,75% – nun 6,25% p.a. Anfangsaus-

schüttung leisten. Fondsobjekt sei unverändert ein 2010 gebautes Bürohaus in Fontenay-sous-Bois vor den Toren von Paris, dessen 20.000 qm Mietfläche von der Großbank BNP Paribas genutzt würden. Die seit Februar 2011 beigetretenen Zeichner, die Beteiligungen für rund 10 Mio. Euro unterschrieben hätten, blieben beteiligt. Offen seien nun noch 31 Mio. Euro EK.

Wölbern Invest: Wie die **FTD** am 15.2. berichtet, hat ein Teil der rund 30.000 Anleger von Wölbern-Fonds noch keine Ausschüttungen für 2011 erhalten. Früher hätten die Zeichner spätestens Ende Januar Informationen zur Summe und das Geld erhalten. Die Änderung der bisherigen Praxis habe für Unruhe gesorgt, weil die Gesellschafter von 24 Fonds bis 26.1. über die Einrichtung eines Pools abstimmen sollten, um die Liquidität zu bündeln – eine Maßnahme, die für Gesellschaften in Schwierigkeiten vorteilhaft sei, für gut laufende Fondsgesellschaften aber Risiken berge. Einen Kandidaten für einen Liquiditätspool habe es zum Zeitpunkt der Abstimmung bereits gegeben. Vom Immobilienfonds Holland 64 verlange die Bank DG Hyp insgesamt 2,5 Mio. Euro Sondertilgung und Vorfälligkeitsentschädigung sowie eine auf 2% p.a. erhöhte Tilgung. Ob Holland 64 am Liquiditätspool teilnehmen werde, sei noch nicht bekannt. Wölbern habe angekündigt, die Abstimmungsergebnisse kommende Woche mitzuteilen.

VGF-Zahlen: Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 16.2. berichtet, sind die Reaktionen auf die VGF-Platzierungszahlen sehr unterschiedlich ausgefallen. So habe VGF-Hauptgeschäftsführer Eric Romba eingeräumt, er habe nach den vielen frustrierten Äußerungen von Fondsmachern nicht mit fast 6 Mrd. Euro Platzierungsvolumen in der gesamten Beteiligungsbranche gerechnet. Schon bei 5 Mrd. Euro hätte Romba von einem ordentlichen Ergebnis gesprochen. DFH-Vorstand Michael Ruhl hingegen sei mit den Platzierungszahlen nicht zufrieden. Das wirtschaftliche Umfeld für geschlossene Immobilienfonds könne gar nicht besser sein. Weil die Leute in geschlossenen Immobilienfonds jedoch in erster Linie ein Finanzprodukt und nicht die Anlage in Immobilien sähen, sei das Zeichnungsverhalten der Anleger nicht entsprechend ausgefallen, so Ruhl. IVG-Private-Funds-Geschäftsführer Dr. Jörn Heidrich habe 2011 als ein schwieriges Jahr empfunden. Dies habe unter anderem daran gelegen, dass viele Berater geblockt hätten, weil sie keine Problemgespräche hätten führen wollen. Erich Seeger von Commerz Real diskutiere derzeit über eine Neupositionierung der Beteiligungsmodelle im eigenen Haus. Er würde geschlossene Fonds künftig am liebsten als „unternehmerische Beteiligung“ vermarkten. Auch die klassische Renditekalkulation halte er nicht mehr für zeitgemäß. „Besser wäre es, mit Rendite-Bandbreiten zu arbeiten“, so Seeger.

Projektentwicklung: Der **IMMOBILIEN MANAGER** 1/2-2012 berichtet über Finanzierungsmöglichkeiten von Projektentwicklungen. Aufgrund der Staatsschuldenkrise und Basel III habe sich die Bankfinanzierung von Projektentwicklungen im letzten halben Jahr deutlich erschwert. Für EK-Finanzierer und Projektentwicklungsfonds eröffneten sich durch die gestiegenen EK-Anforderungen Investmentgelegenheiten. Angelika Kunath von Fondshaus Hamburg bestätigt diese Tendenz in einem Gastkommentar. Projektentwicklungsfonds böten Projektentwicklern die Möglichkeit, antizyklisch zu investieren, während die hohe Abhängigkeit von Banken zu einem stark pro-zyklischen Investitionsverhalten führe. Die Vergangenheit habe gezeigt, dass gerade antizyklisch investierende Projektentwickler besonders erfolgreich gewesen seien. Anlegern von Projektentwicklungsfonds ermögliche eine antizyklische Anlagestrategie zusätzliche Chancen auf zweistellige Renditen.

Weitere interessante Artikel in der 7. KW

Conwert Immobilien Invest SE: In der **FAZ** vom 17.2. stellt Jürgen Kelber von Conwert Immobilien Invest SE fest, dass in der Immobilienbranche das Potenzial mobiler Technologien wie etwa der Suchmaschinenoptimierung zu oft ungenutzt bliebe. Gerade beim Verkauf oder in der Vermietung von Immobilien würden häufig Internetseiten kreiert, die den Namen des Projekts trügen: Wenn diese Seiten nicht für die Google-Suche optimiert seien, könnten sie von potenziellen Kunden, die den Namen des Projekts noch nicht kennen, nicht gefunden werden.

Nutzung von Industriebauten / Meilenwerk: Die **WELT AM SONNTAG** bringt am 19.2. einen ausführlichen Beitrag von Andreas W. Voigt, der sich mit dem „Meilenwerk“ von Martin Halder befasst. Die Projekte des Immobilienentwicklers zeigten, dass sich auch ehrwürdige Industriebauten rentabel nutzen ließen. Mit dem „Meilenwerk“ habe Halder eine Art „betreutes Wohnen für Oldtimer“ erdacht.

Bürokratie: Andreas Mattner vom Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) schreibt in einem Beitrag für die **FAZ** vom 17.2., die Schaffung von Plan- und Baurecht in Deutschland dauere zu lange. Nicht selten vergingen mehrere Jahre bis Bebauungspläne aufgestellt seien – die rechtlichen Grundlagen, das Genehmigungssystem und der Mangel an Fachpersonal zögen die Baugenehmigungsverfahren in die Länge. Nur 6% der ZIA-Mitglieder fänden den Gesetzesrahmen grundsätzlich gut.

Sozialer Wohnungsbau / Wohnungsmarkt Wien: Die **FRANKFURTER ALLGEMEINE SONNTAGSZEITUNG** bringt am 19.2. einen Beitrag von Michaela Seiser, der sich mit dem sozialen Wohnungsbau in Wien befasst. Dieser spiele in der Stadt eine überragende Rolle; mehr als die Hälfte der Haushalte lebten in geförderten Häusern.

Büromarkt Hamburg: Wie das **HANDELSBLATT** vom 17.2. berichtet, entstehen in Hamburg zurzeit auf 420.000 qm neue Bürohäuser. Experten hätten die Marktentwicklung als sehr gesund beurteilt: 2011 seien 660 Mietverträge für Büroflächen abgeschlossen worden – 17% mehr als 2010.

Einzelhandelsmarkt München: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. berichtet, der Einzelhandelsmarkt in München entwickle sich weiter positiv. Laut Colliers habe das Transaktionsvolumen 2011 rund 874 Mio. Euro betragen. Auch bei den Vermietungen seien die Läden in der Isarmetropole BNP Paribas Real Estate zufolge gefragt.

Einzelhandel Berlin: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. meldet, Christian Krawinkel von CKV Immobilien plane ein neues Shoppingcenter gleich neben der Multifunktionshalle O2 World. Die Bruttogrundfläche solle 65.000 qm und die reine Verkaufsfläche 25.000 qm betragen. Der Bau solle 2013 beginnen.

Berlin: Wie **DIE WELT** vom 13.2. berichtet, soll der Wohnungsberechtigungschein (WBS) in Berlin nach Plänen von Stadtentwicklungssenator Michael Müller (SPD) wieder eingeführt werden. Damit sollten 85.000 Wohnungen im Ostteil bevorzugt an sozial Schwache und die Hälfte der 70.000 Sozialwohnungen im Westteil an Menschen mit speziellem Wohnbedarf vergeben werden.

Energetische Sanierung: Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. schreibt, plant die Landesregierung Baden-Württemberg, in ihrem Klimaschutzgesetz ein Darlehensprogramm für die energetische Sanierung von privaten Gebäuden in Höhe von 2,5 Mio. Euro aufzulegen. So soll die Quote bei der energetischen Sanierung von Wohngebäuden von bisher 0,8% auf 2% pro Jahr gesteigert werden.

Logistikmarkt: Im vergangenen Jahr sei in Berlin-Brandenburg der bisher höchste Flächenumsatz an Logistikimmobilien erzielt worden, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. Laut JLL seien 412.000 qm an Eigennutzer oder Mieter vermittelt, damit sei der bisherige Rekordwert von 2010 übertroffen worden.

Hudson Advisors: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 16.2. schreibt, dass der Immobilienverwerter des US-Finanzinvestors Lone Star Schwierigkeiten habe, ein Portfolio mit 35 Praktiker-Baumärkten zu verkaufen. 2011 habe ein Interessent dem Vernehmen nach zwischen 140 Mio. und 150 Mio. Euro für das Paket geboten, doch Hudson habe abgelehnt.

Großbritannien: Die **FTD** vom 15.2. meldet, dass die Preise für britische Gewerbeimmobilien wegen der schwachen Konjunktur im Januar den dritten Monat in Folge gefallen seien.

Bankia: Wie die **FTD** vom 13.2. berichtet, fallen für die spanische Großbank Bankia aufgrund der staatlich verordneten Zwangsabschreibung von Immobilienkrediten 2012 Wertberichtigungen von 2,3 Mrd. Euro an.

NEU!!!

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Wohnungsmarkt Berlin 2012 – Chancen für Neubau und Bestandsinvestments

Zielgruppen: Investoren, die sich für Berlin interessieren, Berliner Wohnungsgesellschaften, Berliner Wohnungsbestandshalter, Berliner Bauträger/ Projektentwickler, Berliner Makler

Referenten: Andreas Schulten (BulwienGesa AG), Wolf Schulgen (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt), Stefanie Frensch (HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH), Gerrit Sperling (WVB Centuria GmbH), Jörg Schwagenscheidt (GSW Immobilien AG), Jürgen Michael Schick (IVD), Rackham F. Schröder (Engel & Völkers Gewerbe Berlin GmbH & Co. KG), Nils Olov Boback (NCC Deutschland GmbH), Klaus F. Harenkamp (Bayerische Versorgungskammer)

Themen: Wir setzen unsere erfolgreichen Veranstaltungen zum Berliner Wohnungsmarkt fort. Seit 13 Jahren ist die BERLINER IMMOBILIENRUNDE der

führende Veranstalter zu dieser Thematik. Der neue Senat hat angekündigt, den Wohnungsneubau zu fördern - und immer mehr Bauträger interessieren sich für dieses Thema. Wo in Berlin sind die größten Investitionschancen? Was plant der Berliner Senat? Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ein Berliner Neubauprojekt für institutionelle Investoren interessant ist? Welche Strategien verfolgen die landeseigenen Wohnungsgesellschaften, die selbst Bestände dazu kaufen und neu bauen? Ergeben sich Kooperationsmöglichkeiten für Bauträger?

Sie erhalten zusätzlich die aktuellen Daten zum Berliner Zinshausmarkt und werden über ein von vielen Investoren bislang unterschätztes Thema informiert, nämlich über die stark anziehende Zahl von Sanierungsgebieten.

Termin: Die Veranstaltung findet am 7. Mai 2012 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

NEU!!!

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Praxisseminar: Energetische und Alten-gerechte Sanierung von Wohnimmobilien

Zielgruppen: Wohnungsgesellschaften, Wohnungsbestandshalter, Bauträger/Projektentwickler, Sanierungsspezialisten/ Sanierungsberater

Referenten: Rolf Künemann (Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft), Stephan Gärtner (KfW Bankengruppe), Christian Osthus (ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.), Hans-Joachim Beck (Vorsitzender Richter Finanzgericht Berlin-Brandenburg a. D.), Stefanie Frensch (HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH), Michael Huggle (Bauwerk Hamburg), Ursula Kremer-Preiß (Kuratorium Deutsche Altershilfe), Alexander Rychter (VdW Rheinland Westfalen), Snezana Michaelis (GBW Management GmbH)

Themen: Bei diesem Praxis-Seminar geht es um die wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte der energetischen Sanierung von Wohnungsbeständen sowie der Alten-gerechten Sanierung. Sie richtet sich einerseits an Wohnungs-Bestandshalter, die an den praktischen Erfahrungen großer Wohnungsgesellschaften interessiert sind. Andererseits richtet sie sich an Bauträger, für die dies ein interessantes, neues und lukratives Geschäftsmodell sein kann.

Wir informieren Sie über den aktuellen Stand des Mietrechtsänderungsgesetzes ebenso wie über die bestehenden und die geplanten Förderungen und steuerlichen Aspekte der energetischen Sanierung.

Termin: Die Veranstaltung findet am 13. Juni 2012 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Verkauf von ETWs und Zinshäusern an ausländische Anleger – Italiener, Griechen, Spanier u.a.

Zielgruppen: Zinshaus- und ETW-Makler, Vertriebe von ETWs, Wohnungsgesellschaften, Aufteiler

Referenten: Jacopo Mingazzini (Accentro GmbH), Volker Mauch (vpmk)

Rechtsanwälte I Berlin), Frederico Raccah (Berlino Immobiliare), Jürgen Michael Schick (IVD), Peter Kleinwächter (MLP Finanzdienstleistungen AG)

Themen: Italiener, Griechen und Spanier bringen ihr Geld in Sicherheit, indem sie in Deutschland Immobilien kaufen. Darüber wurde ausführlich im Fernsehen und anderen Medien, insbesondere in Deutschland und Italien, berichtet. Aber auch andere Gruppen, z.B. Österreicher oder Russen, sind am deutschen Zinshaus- und ETW-Markt stark interessiert. Wie bekommt man Zugang zu ausländischen Vertrieben? Wie erfolgt die rechtliche Abwicklung und die Finanzierung? Über diese und andere Fragen berichten Praktiker, die erfolgreich Wohnungen an ausländische Anleger verkaufen. Und Jürgen Michael Schick berichtet anhand aktueller Daten des IVD, wie günstig deutsche und insbesondere Berliner Immobilien im internationalen Vergleich sind. Dies ist einer der Gründe für das immense Interesse ausländischer Anleger.

Termin: Die Veranstaltung findet am 27. Februar 2012 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Immobilien-Beratung für und Immobilienplatzierung bei vermögenden Privatpersonen / Family Offices

Zielgruppen: Family Offices, Gesellschaften, die sich auf die Zielgruppe Family Offices / vermögende Privatpersonen fokussieren, Fondsinitiatoren und Makler, die sich für den Zugang zu vermögenden Privatpersonen interessieren

Referenten: Reimund Schulz (Famos Immobilien GmbH), Wolfgang Sussbauer (Pramerica Real Estate International AG), Walter Klug (Klug Financial Consulting GmbH), Klaus Braß (Allconsult GmbH), Dr. Jörn Heidrich (IVG Private Funds GmbH), Michael Ruhl (Deutsche Fonds Holding AG), Horst Bennin (Pro-InvestGroup), Prof. Hubert Schulte-Kemper (Fakt AG).

Themen: Die Referenten werden u. a. über den Zugang zu Family Offices und vermögenden Privatpersonen sowie über die Immobilienstrategien dieser Zielgruppen und über Praxis-Beispiele für erfolgreiche Immobilien-Platzierungen berichten. Darüber hinaus werden Struktur und konzeptionelle Rahmendaten von Immobilienfonds für vermögende Privatpersonen vorgestellt.

Termin: Die Veranstaltung findet am 28. März 2012 statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Risikomanagement-Systeme für Immobilien(fonds)

Zielgruppen: Immobilien-Bestandshalter, Geschlossene Immobilienfonds, Immobilienspezialfonds, Börsennotierte Immobilien-AGs

Referenten: Wolfgang Kubatzki (Feri EuroRating Services AG), Dr. Claus Lehner (GBW AG), Antoinette Hiebeler-Hasner (optegra:hhkl GmbH & Co. KG), Brigitte Walter (Real I.S. AG)

Themen: Die AIFM-Richtlinie verpflichtet alle Fonds, künftig Risikomanage-

ment-Systeme zu implementieren. Aber auch für Gesellschaften, die nicht der AIFM unterliegen, ist die Implementierung solcher Systeme von hoher Bedeutung - nicht nur aus Haftungsgründen. Welche Risikomanagement-Systeme für Immobilien gibt es derzeit am Markt, was können sie leisten, wie werden sie implementiert, welche personellen und organisatorischen Voraussetzungen müssen Unternehmen mitbringen, bei denen sie implementiert werden? Was verlangt die AIFM?

Termin: Die Veranstaltung findet am 18. April 2012 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

Immobilien-News der Woche:

Nur mit „Kommentar – von Dr. Rainer Zitelmann“ gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Herausgebers wieder. Verantwortlich: Dr. Rainer Zitelmann. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Copyright der IMMOBILIEN NEWS DER WOCHE: Dr. ZitelmannPB. GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der Dr. ZitelmannPB. GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Dr. ZitelmannPB. GmbH:

Die Dr. ZitelmannPB. GmbH ist seit über zehn Jahren das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren. Die Dr. ZitelmannPB. GmbH unterstützt den Markteintritt von ausländischen Unternehmen in Deutschland und vermittelt für Immobilien- und Fondsunternehmen Kooperationen. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der Dr. ZitelmannPB. GmbH finden Sie unter www.zitelmann.com oder können Sie unter loke@zitelmann.com anfordern.