

EPM WORLD

Einfach Professionelle Immobilien-Manager

Ausgabe 2/2011

November 2011

www.epm-world.com



REITS – DIE INVESTMENT-ALTERNATIVE

Wesentliche Vorteile sowohl für Investoren als auch für Unternehmen.

S. 2



SCHWEIZ – EIN HORT DER STABILITÄT

Bemerkenswert robuste Verhältnisse am Schweizer Immobilienmarkt.

S. 6



IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHES STUDIUM

Fakultät der EBS nimmt Spitzenposition bei internationaler Ausrichtung ein.

S. 8

Interview mit Roland Koch

Vorstandsvorsitzender Bilfinger Berger SE.

Herr Koch, nach Jahrzehnten in der Politik leiten Sie nun einen börsennotierten Konzern. Wo sehen Sie die größten Herausforderungen?

Schon morgens, beim Zeitunglesen, sehe ich den Unterschied: Die Notwendigkeit, den Wirtschaftsteil möglichst schnell zu erreichen, ist größer als früher! Aber Spaß beiseite: Wir sind eine Gemeinschaft traditionsreicher Unternehmen mit bekannten Marken, die erfolgreich am Markt agieren. Wir müssen ergänzend dazu künftig die Vielfalt unserer Leistungen stärker vernetzen. Es gibt ein starkes verbindendes Element zwischen den Bau-Wurzeln unseres Unternehmens und dem, was wir heute in den Servicebereichen tun. Ich nenne es ingenieurgetriebene Dienstleistungen. Das ist der Kern unserer Aktivitäten und bedeutet, dass wir überall auf der Welt alles machen können, was mit einer Dienstleistung verbunden ist und die Erfahrung des Ingenieurs braucht. Dies müssen wir bei unseren Kunden, aber auch in der breiten Öffentlichkeit bekannt machen. Für unsere interne Zusammenarbeit hat dies ebenfalls Konsequenzen, denn die Frage: „Ist das mein oder dein Kunde?“ stellt sich künftig nicht mehr, weil es darauf eine klare Antwort gibt: Es ist ein Kunde von Bilfinger Berger. Die Vielfalt ist vor allem dann wertvoll für Bilfinger, wenn es uns gelingt, daraus etwas zu machen und organisch zu wachsen.

Welchen Nutzen ziehen Sie aus Ihren Fähigkeiten und Erfahrungen als Politiker?

Ich komme mit der Erfahrung eines Anwalts, der viele Unternehmen beraten hat und sich im Arbeitsrecht auskennt. Als Ministerpräsident hatte ich in puncto Koordination und Management sämtliche Herausforderungen zu meistern, die ein Wirtschaftsapparat mit 150.000 Menschen und ein Haushalt von 20 Milliarden Euro pro Jahr mit sich bringen. Zudem habe ich mich in meinem Leben intensiv mit Energiepolitik beschäftigt. Vieles von dem, was der Konzern heute macht,

ist für mich daher nicht neu. Ein weiterer Anknüpfungspunkt sind die vielen Bauprojekte, die ich in der Vergangenheit begleitet habe. Dies hilft mir, ein so großes und vielfältiges Unternehmen zu leiten.

Wie stufen Sie generell die Immobilienwirtschaft innerhalb der Gesamtwirtschaft ein? Welches Wertschöpfungspotenzial trauen Sie ihr zu?

Die Bau- und Immobilienbranche leistet einen fundamentalen Beitrag zur deutschen Volkswirtschaft. Mit mehr als 460.000 Erwerbstätigen und einer Bruttowertschöpfung von mehr als 260 Milliarden Euro ist die Branche einer der größten Wirtschaftszweige in Deutschland überhaupt. Im internationalen Vergleich sind die Immobilienmärkte in Deutschland stabil und weisen die geringsten Preisschwankungen auf. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzkrise in der EU ist die deutsche Immobilienwirtschaft daher ein wichtiger Stabilitätsfaktor.

Wo kann bzw. sollte die öffentliche Hand investieren, um beispielsweise erfolgreich Standorte zu entwickeln?

Wichtige Voraussetzung für ein starkes Wachstum ist eine intakte Infrastruktur. Deutschland muss künftig deutlich größere Anstrengungen unternehmen, um Vorteile zu sichern und seine führende Position zu halten. Das heißt: es muss mehr Investitionen in Infrastruktur und Großprojekte geben, um im internationalen Wettbewerb mithalten zu können. Auf der anderen Seite müssen die Rahmenbedingungen geschaffen werden, um Großprojekte effektiver umsetzen zu können und deren Akzeptanz zu verbessern.

Öffentlich-Private Partnerschaften haben es in Deutschland schwer. Wie beurteilen Sie die Zukunft dieses Modells?

Strategische Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft bieten Poten-



© Bilfinger Berger

ziale, die noch längst nicht ausgeschöpft sind. Durch die Zusammenarbeit können Projekte gestemmt werden, die zukunftsweisend sind, als wichtiges Stichwort ist hier sicher der Ausbau der Infrastruktur zu nennen. Jedoch liegt Deutschland mit Blick auf die private und öffentliche Investitionsbereitschaft im internationalen Vergleich leider am unteren Tabellenende. Grund ist die mangelnde Akzeptanz, vor allem für große Infrastrukturprojekte. Solange dies so ist, werden wir unsere Expertise weiter auf funktionierenden PPP-Märkten in Australien, Kanada oder UK anbieten. Wenn es wieder attraktive Projekte auf dem deut-

schen Markt gibt, werden wir uns sicher darum bewerben.

Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft für Bilfinger Berger?

Das Nachdenken über die ökologischen und sozialen Aspekte von Nachhaltigkeit hat einen Prozess in Gang gesetzt, der die gesamte Wertschöpfungskette der Bau- und Immobilienwirtschaft betrifft. Es wundert mich daher sehr, dass Investoren häufig lediglich das erste Drittel der Gesamtkosten einer Immobilie im Blick haben und wichtige Aspekte wie Energieeffizienz und nachhaltige Gebäudebewirtschaftung für sie keine Rolle spie-

len. Betrachtet man den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie, können Investoren ihr Kapital deutlich gewinnbringender einsetzen. Sie müssen aber den Schwerpunkt ihrer Investition nicht auf das Errichten einer Immobilie legen, sondern von vorherein auch den Betrieb, der immerhin zwei Drittel der Gesamtkosten ausmacht, im Blick haben. Hierfür steht Bilfinger Berger als Partner bereit: Mit „one“ bieten wir künftig privaten Investoren nicht nur Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb von Immobilien an, sondern auch eine Kostengarantie für die so genannte zweite Miete – analog zu PPP-Modellen. Die neue Power Services-Zentrale in Oberhausen wird als erste „one“-Referenz dafür beispielhaft sein.

Wie beurteilen Sie die Lage auf den Gewerbeimmobilienmärkten in Deutschland und Europa? Wo sehen Sie die größten Wachstumsmöglichkeiten, wo die größten Risiken? Ist die Krise ausgestanden?

Wachstum, politische und soziale Stabilität sind der Grund, weshalb viele Investoren ihren Blick zunächst nach Deutschland richten. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen EU-Schuldenkrise und der damit einhergehenden Angst vor Inflation flüchten sich die Anleger in Sachwerte, d.h. in erster Linie in Immobilien. Obwohl der konjunkturelle Aufschwung derzeit an Dynamik verliert, ist der Immobilienmarkt noch weit von einer Krise entfernt: Büro- und Einzelhandelsimmobilien werden unverändert stark nachgefragt, Büromieten steigen insbesondere in den guten Lagen der Großstädte. Der Einzelhandel profitiert von hoher Nachfrage und Flächenwachstum. Auch hier steigen die Mietpreise weiter und die Verkaufsfelder werden größer. Mit unseren traditionell hochwertigen Asset und Property Management-Leistungen werden wir daher auch künftig punkten.

Vielen Dank für das Interview.

Das Potenzial der Immobilienmärkte

Positive Ausblicke für Investoren.



Ulrich Höller
CEO der DIC Asset AG
Vizepräsident der ZIA

Zwei zentrale Entwicklungen prägen die aktuelle Lage der deutschen Wirtschaft, von der die Immobilienwirtschaft abhängig ist:

1) Die positive konjunkturelle Entwicklung wird zunehmend durch die Binnenwirtschaft getragen. Das spiegelt auch der weiter expandierende Arbeitsmarkt wider. Die gegenwärtige Lage der Unternehmen wird allgemein als sehr gut eingeschätzt, auch wenn sich insgesamt mittlerweile ein moderates Abbremsen der dynamischen Konjunkturentwicklung andeutet.
2) Dieser Entwicklung stehen die weltweiten Verschuldungsprobleme zahlreicher wichtiger Wirtschaftsnationen gegenüber, von denen heute niemand präzise sagen kann, ob, wann und wie sie sich auf die Realwirtschaft auswirken werden.

Drei Segmente prägen die Immobilienmärkte:

1) Bis Juni 2011 wurden rund 250.000 qm Neubaufächen fertiggestellt, ca. 40 Prozent weniger als im Vorjahr. Für das zweite Halbjahr wird mit über 630.000 qm ein deutlich höheres Fertigstellungsvolumen erwartet. Die Flächen sind bereits zu mehr als 75 Prozent vermietet, so dass insgesamt nur ein begrenztes zusätzliches Angebot neu auf den Markt kommen wird.
2) Der Vermietungsmarkt hat 2011 nicht nur zugelegt, sondern auch strukturell an Stabilität gewonnen. Während das Jahr 2010 deutlich durch Großvermietungen von über 10.000 qm geprägt war, hat sich der Markt 2011 in der Breite erholt. Insgesamt erwarten die Makleranalysten ein Ergebnis, das über dem Vermietungsvolumen des Vorjahres liegt.

3) Auf dem Transaktionsmarkt für deutsche Gewerbeimmobilien wurden im ersten Halbjahr 2011 rund 11,3 Milliarden Euro gehandelt – dies entspricht einem Wachstum von rund 20 Prozent gegenüber 2010. Die Spitzenrenditen blieben an den meisten großen Standorten im zweiten Quartal stabil. Der große Renditeabstand zwischen Objekten der absoluten Spitzenklasse in Toplagen und Standorten abseits der Metropolen zeichnet sich weiterhin deutlich ab.

Fazit: Positiver Ausblick für Investitionen in Gewerbeimmobilien

Im Ergebnis wird die Kombination der positiven Rahmendaten weiter bestätigt: ein starkes Wirtschaftswachstum, ein stabiler Arbeitsmarkt, ein auch zukünftig niedriges

Zinsniveau sowie ein aufstrebender Vermietungsmarkt. Dies sollte auch für den weiteren Verlauf des Jahres 2011 gelten.

Trotz der sehr guten Aussichten dominierte das Sicherheitsmotiv bisher die Investitionsentscheidungen. Exzellente Lage, starke Cashflows und langfristige Vermietung waren die wichtigsten Argumente bei Käufen. Der Markt für chancenorientiertere Immobilien ist noch begrenzt – einerseits durch die geringe Anzahl an mutigen Investoren und andererseits durch die Preisvorstellungen der Verkäufer. Dies verzögert die ohnehin noch seltenen Kaufprozesse zusätzlich. In einem aufwärts strebenden Markt mit positiven Aussichten und gleichzeitig

Fortsetzung auf S. 2

Fortsetzung von S. 1, Das Potenzial der Immobilienmärkte

sich verbessernden Vermietungsbedingungen könnte sich dies aber in den nächsten Monaten ändern. Bis Jahresende rechnen die Marktbeobachter mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt 22 bis 24 Milliarden Euro.

Auch der Markt für Immobilienaktien wird sein Aufwärtspotenzial nutzen

Wenn man die jüngsten Verwerfungen an den internationalen Aktienmärkten ausblendet, dann sind international sowohl die Immobilienaktie als auch die REITs als interessante Anlagemöglichkeiten inzwischen etabliert und verfügen über eine hohe Marktkapitalisierung. In Deutschland dagegen steht die Immobilienaktie schon immer in ausgeprägter Konkurrenz zu anderen Immobilien-Anlageformen, die ihr das Leben schwer machen. Auch zahlreiche Restrukturierungsfälle bei deutschen und internationalen Immobilien-AGs in den vergangenen Jahren haben Akzeptanz und Kursentwicklung eher negativ beeinflusst. Trotzdem erlebten wir seit März 2009 zunächst wieder eine deutliche Kurserholung der europäischen Immobilienaktien, langfristig zeigte sich der EPRA-Index sogar im Gleichlauf mit dem Euro STOXX 50.

Die jüngsten weltweiten Kurseinbrüche haben auch die Immobilienaktien wieder dramatisch zurückgeworfen. Diese Kursverluste sind Teil einer globalen Vertrauenskrise und daher nicht mit fundamentalen Daten erklärbar, die sich nach wie vor als sehr beständig erweisen, nicht zuletzt weil sich Immobilien als Anlageform in der langfristigen Betrachtung immer als ausgesprochen stabil gezeigt haben. In den jetzt sehr niedrigen Bewertungen von Immobilien-AGs liegen für die Zukunft auch große Chancen für Anleger. Sobald die Regierungen in der Lage sind, das Vertrauen in die Märkte wiederherzustellen, sollte auch die Bewertung der Immobilien-AGs mit großer Dynamik nach oben gehen. Die Investoren werden davon an erster Stelle profitieren.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Volatilität und Unsicherheit auf den internationalen Finanzmärkten suchen viele Investoren derzeit nach soliden Anlagemöglichkeiten. Die indirekte Immobilieninvestition ist hierfür eine oft gewählte Form. Doch neben den etablierten Immobilienfonds wurde im Jahr 2007 hierzulande eine neue Assetklasse eingeführt: der Real Estate Investment Trust oder kurz REIT. Zwar mag sich der REIT in Deutschland trotz seiner Vorteile für Investoren und Unternehmen bislang noch nicht vollständig etabliert haben, den direkten Vergleich zum Immobilienfonds muss er jedoch keineswegs scheuen.



Die grundlegende Idee, auf der sowohl REITs als auch Immobilienfonds beruhen und die somit beide Anlageformen verbindet, lag ursprünglich darin, mehr Liquidität für die allgemein illiquide Assetklasse Immobilien zu schaffen. Darüber hi-

naus verfolgte man bei der Einführung von REITs in Deutschland zwei Hauptziele: Zum einen war man bestrebt, das in Unternehmen gebun-

„Der REIT bietet im Vergleich zu Immobilienfonds wesentliche Vorteile – für Investoren und Unternehmen.“

dene Immobilienvermögen zu mobilisieren. Und zum anderen wollte man durch die Einführung der neuen Assetklasse, die im internationalen Anlageuniversum im Übrigen bereits seit dem Jahr 1960 existiert, den deutschen Immobilienmarkt für Investoren attraktiver machen.

pital ist folglich nicht wie bei Fonds über einen längeren Zeitraum gebunden, so dass der Anleger auch kurzfristig auf relevante Entwicklungen

reagieren kann. Hierbei profitieren Investoren auch in puncto Transaktionskosten, die im Vergleich zu Fonds hier ungleich günstiger ausfallen.

Darüber hinaus sind deutsche REIT-Aktiengesellschaften ausschließlich im organisierten Markt der Deutschen Börse, also im General oder Prime Standard, notiert und unterliegen den höchsten europäischen Transparenzstandards. So informieren sie ihre Anleger beispielsweise regelmäßig, einmal im Quartal, über die aktuellen Entwicklungen des Unternehmens und der Märkte.

Zudem verpflichten sich REITs dazu, jährlich mindestens 90 Prozent des handelsrechtlichen Jahresüberschusses an ihre Anteilseigner auszuschütten und eine Eigenkapitalquote in Höhe von 45 Prozent nicht zu unterschreiten. Für den Investor verbindet sich in dieser Anlageform damit die Chance auf hohe Dividenden bei einem zeitgleich hohen Maß an Sicherheit.

Aber auch den Immobilienunternehmen in Deutschland, die sich seit dem Jahr 2007 in REIT-Aktiengesellschaften umgewandelt haben, brachte der Schritt große Vorteile. So sind sie beispielsweise von der Körperschafts- und Gewerbesteuer befreit und können steuerlich höchst transparente Entscheidungen treffen. Das Management ist also in der Lage, sich auf die unternehmerische Entscheidung zu fokussieren und etwaige, teils komplexe steuerliche Erwägungen unbeachtet zu lassen. Ein Privileg, welches auch als indirekter

Vorteil für den Investor zu werten ist. Im Gegensatz zu Fonds müssen REITs keine Liquiditätsreserven anlegen, um Auszahlungswünsche ihrer Investoren jederzeit bedienen zu können. Im Umkehrschluss dürfen Fonds diese Mittel nicht für ihr Kerngeschäft einsetzen, wodurch die Profitabilität des investierten Kapitals potenziell sinkt. Da Aktien von REITs jederzeit über die Börse gehandelt werden, sind derartige Reserven hier nicht notwendig. Das zur Verfügung stehende Kapital kann in vollem Umfang für die Erreichung der unternehmerischen Ziele eingesetzt werden.

Der REIT bietet im Vergleich zu Immobilienfonds wesentliche Vorteile – sowohl für Investoren als auch für die Unternehmen selbst. Es bleibt also zu hoffen, dass sich diese Anlageform langfristig in Deutschland noch stärker durchsetzen wird und die Bedeutung erlangt, die sie im Bereich der Immobilien-Investments in anderen Ländern schon lange besitzt.



Richard Berg
Director Investor Relations/
Corporate Comms
Prime Office REIT-AG

Gewerbeimmobilien-Investments

Deutschland – ein sicherer Hafen in stürmischen Zeiten.

Nach der Finanzkrise und der zwischenzeitlichen Erholung der Märkte herrscht derzeit wieder eine verstärkte Unruhe und eine hohe Volatilität auf den Finanzmärkten. Eine Alternative zu risikoreichen Investments in Finanzprodukte oder ver-

Aber auch ausländische geschlossene Fonds sowie Versicherungen und Pensionskassen tätigen Investments im hohen dreistelligen Millionenbereich. Mit dem Canada Pension Plan war auch im ersten Halbjahr wieder ein Staatsfonds auf dem deutschen

Mieter selbst. Letztendlich ist noch eine Entscheidung über die Größenordnung des Investments sowie die Renditeerwartung zu treffen.

In Bezug auf die genannten Kriterien lassen sich zwei wesentliche auslän-

Euro wobei sich die Renditeerwartung zwischen 5 und 6 Prozent bewegt. Davon abzugrenzen sind dagegen stärker risikoorientierte ausländische Investoren, die sich auf value-added oder opportunistische Objekte konzentrieren. Die Bedeutung einer hohen Qua-

nannte Landmark-Objekte wie z.B. das Sony-Center in Berlin.

Fazit

Aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Situation an den Finanzmärkten ist davon auszugehen, dass ausländische Investoren Deutschland auch weiterhin als „sicheren Hafen“ für Immobilien-Investments ansehen. Es bleibt allerdings abzuwarten, inwiefern beispielsweise neue gesetzliche Regelungen wie die Einführung der Eigenkapitalvorschrift „Solvency II“ das Investitionsverhalten ausländischer Versicherungsunternehmen beeinflusst.

„Es ist davon auszugehen, dass ausländische Investoren Deutschland auch weiterhin als ‚sicheren Hafen‘ für Immobilien-Investments ansehen.“

hältnismäßig hochpreisige Rohstoffe bietet traditionell der Erwerb von Immobilien. Deutschland bietet hierfür hervorragende Rahmenbedingungen, denn im Gegensatz zu den kriselnden europäischen Nachbarn befindet sich die deutsche Wirtschaft bereits wieder auf Vorkrisenniveau und die Arbeitslosigkeit auf dem niedrigsten Niveau seit 20 Jahren. Auch die Kreditvergabe seitens der Banken entspannt sich zusehends, wobei dies eher für das Core-Segment als für risikoreichere Investitionen gilt.

All dies führte dazu, dass im ersten Halbjahr 2011 mehr als 11 Milliarden Euro in Gewerbeimmobilien in Deutschland insgesamt investiert wurden. Auch das Interesse ausländischer Investoren an deutschen Immobilien ist grundsätzlich groß. Der Investitionsanteil ausländischer Käufer betrug im ersten Halbjahr mehr als 3,5 Milliarden Euro, dies entspricht etwas mehr als 30 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens.

Am stärksten investierten dabei Private-Equity-Fonds, die Immobilien für mehr als 1 Milliarde Euro erwarben.

Markt als Käufer aktiv. Die Kanadier erwarben in Oberhausen einen 50 Prozent-Anteil am Shopping Center Centro für 650 Millionen Euro. Bereits 2010 haben zwei Staatsfonds aus Singapur und Südkorea mit dem Sony-Center in Berlin und dem Opernturm in Frankfurt Objekte bzw. Anteile im Wert von weit mehr als 1 Milliarde Euro erworben.

Auswahlkriterien vor Erwerb einer Immobilie: Qualität versus Renditeerwartung

Vor dem Erwerb eines Objekts wird von Seiten des Investors dieses anhand diverser Auswahlkriterien eingestuft. Zu Beginn ist eine Entscheidung über Makro- und Mikrostandort der Immobilie zu treffen. Weiterhin kann nach der Qualität des Objekts differenziert werden. Neben den Lage- und Qualitätskriterien des Objekts spielen insbesondere die Mietverträge eine wichtige Rolle. Hierbei ist die durchschnittliche restliche Mietvertragslaufzeit ebenso entscheidend wie mögliche vertragliche Optionen oder auch der



dische Investorengruppen abgrenzen. Die so genannten „Core-Investoren“ legen den Fokus insbesondere auf eine gute Lage der Immobilie sowie einen guten Mietermix und langfristig sichere Mietverträge. Zusätzlich gewinnt seit einiger Zeit auch der Aspekt der Nachhaltigkeit immer stärker an Bedeutung, so dass das Vorhandensein eines Green-Building-Zertifikats auch ein Investitionskriterium sein kann. Dazu hat Savills jüngst eine Research-Analyse erstellt, die ergeben hat, dass sich nachhaltige Immobilien vom Nischenprodukt zum Marktstandard entwickeln: Das mit nachhaltigen Büroimmobilien erzielte Transaktionsvolumen am Investmentmarkt belief sich 2010 auf ca. 1,1 Milliarden Euro und war damit mehr als viermal so hoch wie im Jahr 2007 (ca. 0,2 Milliarden Euro).

Das Investitionsvolumen der „Core-Investoren“ liegt in der Regel in einem Bereich zwischen 20 und 70 Millionen

lität der Objekte tritt dabei zugunsten einer höheren Renditeerwartung in den Hintergrund. Renditevorstellungen in zweistelliger Höhe sind dabei keine Seltenheit. Das durchschnittliche Investitionsvolumen liegt mit 50 bis 100 Millionen Euro etwas höher als bei den „Core-Investoren“ und kann im Einzelfall und bei Portfolien auch noch deutlich größere dreistellige Millionenbeträge erreichen.

Eine besondere Form ausländischer Investoren stellen Staatsfonds dar, da diese ganz spezielle Anforderungen an die Investitionsobjekte geltend machen. So stehen lediglich Objekte, die in Bezug auf die genannten Auswahlkriterien als „Core der besten Klasse“ eingestuft werden können, im Fokus. Darunter fallen beispielsweise Immobilien in bester Lage mit sehr langfristigen Mietverträgen sowie verlässlichen und namhaften Mietern. Oftmals handelt es sich dabei auch um so ge-



Lars-Oliver Breuer (FRICS),
Managing Director/Head of Investment
und verantwortlich für das
Investmentgeschäft für Savills in
Deutschland

Sauberes Wasser!

Novellierung der Trinkwasserverordnung verpflichtet Gebäudeeigentümer.

Immobilienbesitzer stehen seit dem 1. November 2011 vor neuen Herausforderungen. Zu diesem Zeitpunkt trat die novellierte Fassung der Trinkwasserverordnung in Kraft, aus der sich eine Reihe von neuen Prüf- und Fürsorgepflichten hinsichtlich der Trinkwasserinstallation für Eigentümer gewerblicher Immobilien ergeben.

Trinkwasser ist das wichtigste und am meisten konsumierte Lebensmittel, das wir kennen. Seine ständige Verfügbarkeit und Reinheit ist für uns selbstverständlich. Doch wie jedes andere Lebensmittel hat Trinkwasser nur eine bestimmte Haltbarkeit und kann, falls es falsch aufbereitet oder verteilt wird, zur Gefahr für die Gesundheit werden. Aus diesem Grund gibt es zahlreiche, immer wieder verschärfte Verordnungen, Richtlinien und Normen zur Aufbereitung und Verteilung von Trinkwasser, die seine einwandfreie Qualität sicherstellen sollen.

So ist der Gebäudeeigentümer – und nicht der Trinkwasserversorger, wie oftmals vermutet – für den regelkonformen Betrieb der Trinkwasserinstallation und die vollständige Einhaltung der Trinkwasserverordnung an jedem einzelnen Wasserhahn innerhalb der jeweiligen Immobilie verantwortlich. Stellt ein Unternehmer einer Trinkwasserinstallation (i. d. R. der Gebäudeeigentümer) anderen vorsätzlich oder fahrlässig Trinkwasser zur Verfügung, das nicht den Anforderungen der Trinkwasserverordnung entspricht, so begeht er im Sinne von § 24 Abs. 1 der Trinkwasserverordnung eine Straftat, die mit Freiheitsstrafen von bis zu zwei Jahren oder Geldstrafen geahndet wird.

Wichtig ist, dass bereits die ersten Urteile gegen Immobilienbesitzer bzw. deren verantwortliche Manager ausgesprochen wurden. Die jeweiligen Verantwortlichen werden persönlich, also auch in die zivilrechtliche Haftung genommen. Gewerbe- und vermietete Wohnimmobilien stehen hierbei unter einem besonderen Fokus der überprüfenden Organe.

Property und Asset Manager sind nicht nur dazu verpflichtet, die Überprüfung der Trinkwasserhygiene einzuleiten, um ihre Sicherheit zu gewährleisten, sondern müssen darüber hinaus ggf. abzuleitende Maßnahmen im Budget berücksichtigen. Dabei sollen die auf Untersuchung und Probenanalyse entfallenden Kosten laut Bundesregierung vollständig umlagefähig sein. Es besteht daher aus Sicht der Eigentümer von vermieteten Immobilien keine Veranlassung, Maßnahmen zu unterlassen.

Der Fachbereich FM- & Energie-Consulting der EPM verfügt über das notwendige Fachwissen sowie die erforderlichen Akkreditierungen, um Überprüfungen und Trinkwasseranalysen durchzuführen und bietet zu diesem Thema maßgeschneiderte Lösungen an. Dabei arbeitet der Fachbereich FM & Energie-Consulting eng mit dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wasser (IWW) zusammen und wurde nach Ausbildung der zuständigen EPM Mitarbeiter in das Zertifizierungssystem des IWW nach ISO 14001 mit aufgenommen.



Lars Neveling
FM Consulting
EPM

Nach einer Phase des relativen Stillstands nimmt der Immobilienmarkt seit Beginn des Jahres wieder langsam Fahrt auf. In dieser Zeit wurde aber auch deutlich, dass sich große Portfolios nicht mehr so leicht vermarkten lassen, wie noch vor ein paar Jahren. Dasselbe gilt für besonders große und komplexe Gebäudestrukturen. Wer beispielsweise vor wenigen Jahren einen ganzen Block oder Straßenzug erworben hat, wird sich in vielen Fällen mit der Vermarktung leichter tun, wenn er jetzt einzelne homogene Teile des Gesamtkomplexes verkauft. Prädestiniert für eine solche Aufteilung sind Objekte, die gemischt genutzt werden, etwa als Wohnung und Büro.

Befinden sich die jeweiligen Gebäudeteile auf einem Flurstück, ist die rechtliche Umsetzung vergleichsweise einfach, da jedes eigenständige Grundstück mit dem aufstehenden Gebäudeteil veräußert werden kann. Komplizierter wird die Situation dann, wenn sich die zu trennenden Gebäude oder Gebäudeteile auf einem Grundstück im grundbuchrechtlichen Sinne befinden und eine Grundstücksteilung erforderlich wird.

Voraussetzung für eine Grundstücksteilung ist zunächst ein Teilungsantrag des Eigentümers in öffentlich beglaubigter Form. Je nach Bundesland ist zusätzlich eine behördliche Teilungsgenehmigung nötig. Zu bedenken ist in diesem Zusammenhang auch, dass eine Grundstücksteilung unter Umständen zu Verstößen gegen baurechtliche Vorgaben führen kann, etwa zur Unterschreitung von Abstandsflächen oder der Überschreitung von Grundflächenzahlen. Sind die grundbuchrechtlichen und die baurechtlichen Hürden für die Grundstücksteilung genommen, sollte das Mietrecht nicht vergessen werden.

Die Teilung selbst ist in Bezug auf vermietete Räumlichkeiten unerheblich, selbst wenn sich der Mietgegenstand nach der Grundstücksteilung über mehrere Grundstücke erstreckt. Bei einem Verkauf wird

die Teilung jedoch schlagartig relevant, wenn Verkäufer, Käufer und Mieter im Vorfeld keine Regelung getroffen haben.



Wurde dem Mieter beispielsweise neben seiner eigentlichen Mietfläche ein Kellerraum vermietet, der nun in dem verkauften Grundstücks-/Gebäudeteil liegt, so wird der Käufer des betroffenen Grundstücks von Gesetzes wegen automatisch zum Mitvermieter des gesamten Mietvertrages. Er haftet gegenüber dem Mieter nun für die Erfüllung sämtlicher aus dem Mietvertrag entstehender Verbindlichkeiten des ursprünglichen Vermieters mit. Auch eine Änderung des Mietvertrages ist jetzt nur noch unter Mitwirkung des neuen Mitvermieters möglich.

In komplexen Gemengelage kann es unter Umständen Jahre dauern, bis eine der beteiligten Parteien auf diesen Umstand aufmerksam wird. Das kann zur Folge haben, dass alle seit der Grundstücksteilung vorgenommenen Änderungen des Mietvertrages beispielsweise unwirksam sind, weil der Mitvermieter nicht an ihnen mitgewirkt hat. Es ist aber auch denkbar, dass dem Mieter erhebliche Ansprüche gegen den bisherigen Vermieter zustehen, die er jetzt auch gegenüber dem neuen Mitvermieter geltend machen kann, obwohl dieser möglicherweise nie Miete vereinnahmt hat.

Ist die Teilung erst einmal erfolgt und der Mitvermieter in den Mietvertrag eingetreten, hilft nur noch ein dreiseitiger Nachtrag zum Mietvertrag, mit dem der Mitvermieter unter Freistellung von allen Rechten und Pflichten wieder aus dem Mietvertrag ausscheidet. Sofern gewollt, kann parallel dazu vereinbart werden, dass der Vermieter die betroffenen Räume vom (jetzt ehemaligen) Mitvermieter anmietet, um sie an den Mieter unterzuvermieten.

Bei alledem ist zu bedenken, dass diese Vereinbarungen nur in Übereinstimmung mit allen Beteiligten getroffen werden können. Stellt sich eine Partei quer, bleibt es bei den zuvor beschriebenen Konsequenzen.

Vor der Durchführung einer Grundstücksteilung sollten die rechtlichen und tatsächlichen Gegebenheiten des betroffenen Objekts daher stets genau untersucht werden, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Wird dies beherzigt, kann die Grundstücksteilung die Vermarktungschancen eines Objekts unter Umständen signifikant erhöhen.



Jan Mohr
Rechtsanwalt Morgan,
Lewis & Bockius LLP

Nachhaltig zum Vermietungserfolg

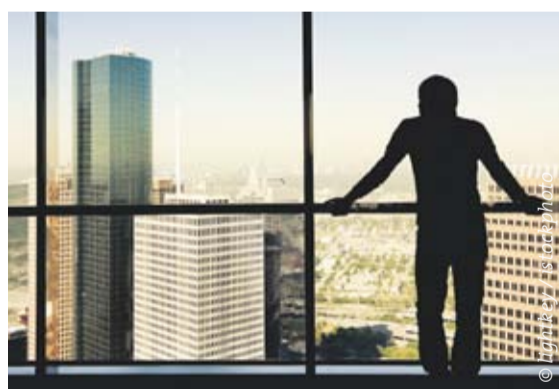
Auf effiziente Schnittstellen zum Property Management kommt es an.

Den tiefen Einbruch des Jahres 2009 und die Folgen in 2010 haben die deutschen Immobilienmärkte nun offensichtlich endgültig überwunden. Möglicherweise stehen die globalen Märkte aufgrund kritischer ökonomischer Rahmenbedingungen vor neuen Herausforderungen. Dies gepaart mit einem aktuell wieder lebhaften Transaktionsmarkt, teilweise bedingt durch die Erhöhung der Grunderwerbssteuer ab Oktober 2011. Im Ergebnis heißt dies für die an der Wertschöpfung Beteiligten: Es besteht hoher Beratungsbedarf für die richtigen Entscheidungen im Vermietungsmanagement.

In dieser Marktsituation scheinen Eigentümer wie Asset Manager die Makler- und Beratungsunternehmen mit außerordentlichen und i. d. R. einzelfallbezogenen Provisionszahlungen motivieren zu wollen. Unter dem Druck auslaufender Mietverträge werden den Maklerhäusern von einigen Vermietern gezielt so genannte „Sprintprämien“ angeboten, um die Vermarktung ausgewählter Flächen voranzutreiben. Je nach Leerstandsdruck betragen diese in schwierigen, umsatzschwachen Mittel- und Unterzentren zum Teil bis zu weiteren zwei bis drei Nettomonatsmieten.

Doch ist dieses Modell vor dem Hintergrund gestiegener Anforderungen das wesentliche und vor allem nachhaltige Erfolgsrezept?

Zu häufig mangelte es in der Vergangenheit an einer effizienten und reaktionsstarken Organisation großer Immobilieninvestoren, um marktkon-



form und schnell auf die steigenden Anforderungen der Mietinteressenten einzugehen. Zu komplex waren die Entscheidungswege zwischen national wie international agierenden Eigentümerstrukturen und deren mit der Vermietung beauftragten Asset Managern. Dies verbunden mit den stets in diesen Prozess einzubringenden Kompetenzen des eigentümergeleiteten Property Managements.

Scheinbar in Stein gemeißelte Business-Pläne erwiesen sich als zu unflexibel, die Einhaltung prozessualer Hierarchien hatte Vorrang vor der Anpassung notwendiger Reaktionszeiten. Die konkrete Folge: Zu häufig rannte man dem Markt hinterher und verpasste den Anschluss – und damit den Abschluss.

Die Vertriebskunst der Makler- wie Beratungshäuser liegt nicht darin, Leerstand vom Eigentümer für die Vermietung zu akquirieren, sondern, und dies sollte die oberste Maxime

sein, dem Auftraggeber ein realitätsgerechtes Abbild der wettbewerblichen Vermietungschancen zu geben und die erfolgreiche Akquisition eines Nutzers zu initiieren und umzusetzen. Es handelt sich dabei um eine qualitative als auch quantitative Herausforderung.

Vor dem Hintergrund eines sich stark ändernden Marktumfelds hat sich die Nachhaltigkeit in der Beratungsqualität als treibender Erfolgsfaktor erwiesen. Ergänzend zu der üblichen Vergütung von Vermietungserfolgen honorieren Immobilienbesitzer optionale Beratungsprodukte, wie auch das eigentümergeleitete Vermietungsmanagement, separat und objektindividuell. Dabei gilt: je komplexer die Finanzier- und Vermarktbarkeit von Bestands- und Projektimmobilien, desto höher das Beratungsmaß.

Allein aufgrund der gestiegenen Anzahl der am Entscheidungsprozess beteiligten Akteure werden nun alternative Vergütungsmodelle intensiver geprüft und abverlangt. Hier kommt es insbesondere auf die Schnittstellen zwischen dem Asset und dem Property Management vor Ort an. Bei der marktkonformen Einwertung der Vermietungschancen spielt nicht nur die Prognose der Mietermärkte mit Blick auf die Zukunft eine Rolle, sondern

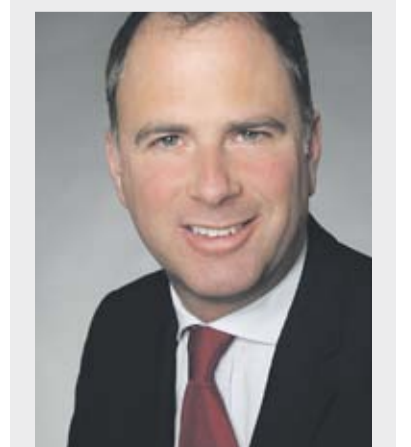
genauso der Blick zurück auf die „lessons learned“ – den an mancher Stelle realisierten Misserfolgen in der Vermietung. Ein überregionaler Property Manager, der flächendeckend und erfolgreich in den relevanten Vermietungsmärkten tätig ist, ist in bester Kenntnis der handelnden Akteure und Mietinteressenten ein fundierter wie neutraler Berater.

Hier werden sich Immobilienbesitzer genau überlegen müssen, welche Leistungsbausteine in Eigenleistung erbracht oder als Fremdleistung vom Property Manager eingeholt werden. Eine Erweiterung des Leistungskatalogs auf Beratungsseite kann die Chance sein, sich flexibler auf die zwar gebesserte, doch langfristig noch ungewisse Zukunft einzustellen. Eine Musterlösung kann und wird es dabei nicht geben. Und Maklergesellschaften werden in der Tat nicht die Asset Manager von morgen, sondern fokussieren sich wieder verstärkt auf ihre Kernkompetenz. Doch sie werden, wenn es um die Erreichung des nachhaltigen Erfolgs geht, wichtige Schnittstellen zum Property wie Asset Management in der Kernkompetenz ihrer Wertschöpfung abbilden müssen. Dies in einer partnerschaftlichen Wertschöpfung für den Eigentümer.

Fazit: Durch höhere Provisionen wird es gelingen, Maklerunternehmen zu motivieren. Die nachhaltige Vermietbarkeit der Immobilien bessert sich hierdurch jedoch nicht. Es kommt vielmehr darauf an, sowohl die Immobilien als auch die nachfolgenden Prozesse auf Vermieterseite so zu optimieren,

dass die Vermietung gefördert wird. Ein fachlich breit aufgestellter Property Manager wie EPM eignet sich hierfür ideal. EPM ergänzt das klassische Property Management durch ein hochspezialisiertes Vermietungsmanagement.

Ein Property Management, das die Geschäftsmodelle der Kunden sowie der Dienstleistungspartner, wie z. B. Makler, in ihrer unternehmerischen Wertschöpfung verstanden hat, wird langfristig ein erfolgreicher Partner der Immobilienbesitzer bleiben. Nur das gemeinsame Verständnis über die für die Vermietung wichtigen Schnittstellen und deren Begegnung mit pragmatischen Vermietungsstrukturen werden nachhaltig erfolgreich sein.



Dipl.-Kfm. Carsten Boell
Leiter Region West
EPM Büro

„Code of Conduct“

Ein Interview mit Klaus Krägel über den Verhaltenskodex in der Immobilienwirtschaft.

Was ist BAMBI? Welches Ziel wird verfolgt?

BAMBI ist ein exklusiver, geschlossener Kreis von Direktoren, Geschäftsführern und Vorständen institutioneller Immobilienhalter einerseits und Dienstleistern im Asset und Property Management andererseits. Die Initiative wurde 2007 durch Bell Management Consultants und zehn weitere Häuser ins Leben gerufen. Durch unbürokratische Diskussionen und Umsetzung von Ideen leistet der Teilnehmerkreis (heute 22 Unternehmen) einen Beitrag zur Professionalisierung der Immobilienbranche und setzt dabei inhaltliche Akzente. Ziel ist die Schaffung einer bislang nicht vorhandenen Transparenz im Markt.

Was brachte Sie auf die Idee zu BAMBI?

Ausgangspunkt für BAMBI waren die diversen Outsourcingprojekte institutioneller Immobilienhalter und die

damit entstandene Schnittstelle zwischen Asset und Property Management. Zudem bestand und besteht bis heute Bedarf an vergleichenden Kennzahlen über die Portfolien, Effizienz und Qualität der Organisationen sowie Kosten und Performance. Der Code of Conduct ist aus der BAMBI-Runde heraus entstanden. Federführend sind hier Dr. Frank Billand (Union Investment), Kai-Uwe Ludwig (Bayerische Hausbau) und ich selbst. Wir haben überlegt, wie die Zusammenarbeit oder das Verständnis zwischen Eigentümer und Makler, Asset Manager und Makler, Eigentümer und Eigentümer sowie Makler und Makler verbessert werden kann.

Warum halten Sie einen Code of Conduct für erforderlich?

In den meisten Fällen ist die Zusammenarbeit zwischen den Investoren- und Maklerhäusern professionell. Leider kommt es gelegentlich zu Ausnahmefällen, die ein klares Regelwerk erforderlich machen, um den fairen Umgang miteinander sicherzustellen. Mit dem Verhaltenskodex soll auch das latente Misstrauen zwischen den Marktteilnehmern ausgeräumt werden. Da es in der Immobilienbranche wenige Spielregeln gibt, kann man auch keinem einen Vorwurf machen, dass er sich an etwas nicht gehalten hat. Daher sollten Regeln aufgestellt werden, an die man sich halten soll, solange man damit übereinstimmt. Diese wurden erarbeitet, zusammen mit führenden Maklerhäusern in Deutschland, und letztendlich hat man sich mit den Asset Managern und Eigentümern aus BAMBI auf ein Regelwerk geeinigt.

Gab es konkrete Konflikte, die dazu geführt haben, dies festzuschreiben?

Ja, z.B. gezielte Vorgehen gegen Bestandsmieter. Ein Makler geht in ein Gebäude und versucht, dort Mieter abzuwerben, lange bevor der Mietvertrag ausläuft. Er versucht, Wünsche bei den Mietern zu generieren,

die aber am Markt nur schwer umzusetzen sind. Man schädigt hierdurch nicht nur den Markt, sondern auch den Eigentümer. Dann gibt es Fälle, in denen der Makler im Gespräch mit dem Eigentümer Informationen erhält, die er gegen diesen verwendet. Der Eigentümer berichtet z.B. „ich habe ein Problem mit meinem Mieter XY“ und der Makler geht daraufhin auf den Mieter zu und versucht, diesen abzuwerben. Oder der Makler sagt: „Ich gehe deinen Mieter nicht an, aber dafür will ich eine Provision haben“ – eine Art Schutzgeld sozusagen.

Auf der anderen Seite gibt es aber auch Konflikte. Ein Eigentümer will z.B. eine Projektentwicklung anstoßen. Der Makler weiß, dass ein Mieter Expansionswünsche hat und schlägt dem Eigentümer vor, gemeinsam auf den Mieter zuzugehen. Der Eigentümer lässt den Makler jedoch außen vor und dieser erhält kein Beratungshonorar. Dann gibt es Fälle, wo eine Provisionsvereinbarung besteht, der Eigentümer aber nach dem Abschluss die Provision beschneiden will. Große Maklerunternehmen können das aussitzen, kleineren Unternehmen kann eine verzögerte Provision jedoch das Genick brechen. Die stimmen dann der „erpressten“ niedrigeren Provision eher zu.

Welche Interessenskonflikte lassen sich in den letzten Jahren zunehmend beobachten?

Das Interesse der Makler am schnellen Vermittlungsgeschäft und den damit verbundenen Provisionen steht dem Interesse an einer langfristigen Mieterbindung der Immobilienhalter/Asset Manager entgegen.

Mit welchen „Spielregeln“ wollen Sie Interessenskonflikte in Zukunft vermeiden?

Der Code of Conduct umfasst zurzeit sechs Punkte. Diese sind: Fairness im direkten Wettbewerb, partnerschaftlicher Ansatz in der Öffentlichkeit,

Freigabe von Objektdaten durch den Immobilienhalter/Asset Manager, sofortiges Aufdecken von Interessenkonflikten, Provisionsforderung nur bei erbrachter Leistung und Tischregel sowie Maklervergütung.

Wie wollen Sie die beteiligten Mitspieler dazu bewegen, die „Spielregeln“ einzuhalten, wenn Sie auf Sanktionsmaßnahmen verzichten?

Die Makler verpflichten sich durch ihre Unterschrift zu einem fairen und transparenten Umgang mit den jeweiligen Immobilieneigentümern/Asset Managern. Im Zentrum steht der generelle Anspruch der Marktteilnehmer, stets das konstruktive Gespräch zu suchen. Wir appellieren an die Grundsätze des kaufmännischen und gesellschaftlichen Geschäftsgebarens. Es gibt Spielregeln und wer am Code of Conduct teilnimmt, soll sich auch daran halten. Er muss es natürlich nicht, aber für die eigene Reputation des Unternehmens sollte man vielleicht darauf achten, nicht aus dem Kreis ausgeschlossen zu werden. Das kann man natürlich als Sanktionsmaßnahme betrachten.

Welche Verbesserungen (Transparenz, Vergütungspraktiken etc.) erhoffen Sie sich durch das Projekt?

Einen fairen, transparenten, kommunikativen Umgang miteinander.

Sie wollen das Regelwerk auf den Transaktionsbereich ausweiten. Wie stellen Sie sich das konkret vor?

Eigentlich sind hier die gleichen Namen beteiligt, bei den Playern nur verschiedene Verantwortlichkeiten. Im Bereich des Verkaufs, der Wohnungsvermittlung, des Residential-Bereichs, im Retail-Bereich oder im – was wir im Moment auf den Weg bringen – Commercial Real Estate-Bereich. Das muss erst einmal angeschoben werden. Dann werden wir im nächsten Schritt überlegen, ob und in welchem Ausmaß eine Ausweitung nötig ist.

Ist daran gedacht, die Spielregeln für alle verbindlich zu machen bzw. eine vertragsrechtliche Grundlage zu schaffen?

Das geht nicht aufgrund von Compliance-Richtlinien der Unternehmen. Aber was wir sehen ist ein irres Feedback aus dem Markt heraus. Wir werden angeschrieben aus allen Lagern, die unbedingt teilnehmen wollen. Das zeigt, dass ein großer Wunsch vorhanden ist, solche Spielregeln einzuführen.

Welche Vorbilder gibt es auf internationaler Ebene?

In den angelsächsischen Märkten werden klare Verhaltensregeln durch die RICS vorgegeben – „Standard of the Royal Institute of Chart of Surveyors“. Hier wird es bereits gelebt.

Vielen Dank für das Interview.

Die Initiative wird begleitet durch Dr. Markus G. Bell, BMC – Bell Management Consultants.

Teilnehmer des Code of Conduct

Allianz Real Estate Germany GmbH; Archon Group Deutschland GmbH; AXA Investment Managers Deutschland GmbH; Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG; Corpus Sireo Asset Management; Deka Immobilien GmbH; Fortress Germany AM GmbH; Generali Deutschland Immobilien GmbH; KGAL GmbH & Co. KG; SEB Investment GmbH; Union Investment Real Estate GmbH; Wealthcap Real Estate Management GmbH; Cushman & Wakefield LLP; Horst F. G. Angermann GmbH; BNP Paribas Real Estate (Holding) GmbH; CB Richard Ellis GmbH; Engel & Völkers AG; Grossmann & Berger GmbH; Jones Lang LaSalle GmbH; Savills Immobilien Beratungs-GmbH



Klaus Krägel
Archon Group Deutschland GmbH
Director Commercial Real Estate

Informationsmanagement im Immobilienmarkt

Vor welchen Herausforderungen die Branche steht und was wir von der Automobilindustrie lernen können.

Die Wertschöpfungskette im Immobilienmanagement ist durch eine Abfolge verschiedener Akteure geprägt. Analog zur Automobilindustrie, in der der Automobilhersteller nur noch einen geringen Anteil an der eigentlich Wertschöpfung besitzt und den weitaus größeren Anteil seinen Zulieferern übertragen hat, arbeitet auch der Immobilieninvestor mit verschiedenen Partnern zusammen. Die Harmonisierung der Schnittstellen und die Erhöhung der Effizienz galten in der Automobilindustrie lange als Herausforderung. Lösungen haben sich durch die Integration von IT-Systemen, die Abstimmung von IT-Schnittstellen und die Nutzung von internetbasierten Arbeitsplattformen ergeben. Zur Nutzung dieser Effizienzvorteile sind Standards notwendig. Die Automobilindustrie hat diesbezüglich eine Entwicklung vollzogen, von der die Immobilienbranche lernen kann.

Im Immobilienmarkt teilen sich der Facility Manager, der Property Manager und der Asset Manager den Großteil der wertschöpfenden Leistungen. Der Investor, als eigentlicher Kopf der Wertschöpfungskette, wird mit Reports, Business-Plänen und Entscheidungsvorlagen des Asset Managers versorgt. Mit Eintritt der Finanzkrise und deren Nachwehen ist die Anforderung an die Datenqualität dieser Unterlagen noch wichtiger geworden. Viele Portfolien sind in eine finanzielle Schieflage geraten und haben Schwierigkeiten, die notwendige Liquidität sicherzustellen. Die Genauigkeit der Business-Planung oder der Reports über die aktuelle Vermietungssituation ist daher in ihrer Bedeutung stark gestiegen.

Parallel zu dem Anstieg der Anzahl notleidender Portfolien und den er-



höhten Anforderungen an die Datenqualität hat sich der Kostendruck auf das Property Management vergrößert.

Unter diesem Kosten- und Leistungsdruck stellt sich die Frage nach einer Erhöhung der Effizienz. Diese kann durch den Einsatz von IT-Systemen gesteigert werden. Die Anbieter im Markt haben jedoch meist Schwierigkeiten im Hinblick auf die Datenqualität und auch das Thema Schnittstellenmanagement ist noch lange nicht gelöst. In einer Marktanalyse des Competence Centers Process Management Real Estate zeigen sich diverse Defizite wie beispielsweise in der IT-technischen Anbindung der Dienstleister, in einer automatisierten Datenübertragung oder auch im effektiven Einsatz bestimmter Kennzahlen, die zum Alltagsgeschäft eines Immobiliendienstleisters gehören.

Zur Behebung dieser Defizite sind im Markt mehrere Initiativen tätig: So startete unter anderem dieses Frühjahr ein neuer gif-Arbeitskreis zum Thema

Datenaustausch. Dieser soll zu einer Einheitlichkeit in den unterschiedlichsten Formaten, Metadaten und Darstellungsformen im Immobilienmarkt führen. Ziel ist, die Grundlagen für eine einheitliche Berichterstattung, eindeutige Kennzahlen sowie eine klare Taxonomie für den Austausch von Immobiliendaten zu erarbeiten.

Auch auf der Seite der Praxis wird investiert: Investoren und Asset Manager tauschen ihre Excel-Werkzeuge gegen leistungsfähige Management-Systeme ein, die durch automatisierte Schnittstellen mit den Systemen der Property Manager verbunden sind. Im Einsatz stehen Systeme wie Cougar, Immopac, Metamagix, Result oder RE-VC, die auf den jeweiligen Bedarf des Kunden angepasst werden. Der Aufwand des Customizing richtet sich nach der Komplexität der Reports, den Anforderungen an die Systemfunktionen und den Schnittstellen. Auf Ebene des Property Managements wird insbesondere in die Flexibilität investiert, so dass heute bereits eine

Vielzahl der Property Manager mit verschiedenen Systemen arbeitet.

Zudem stellen die Systemanbieter für Property Management-Tools eine zunehmende Flexibilisierung sicher. Systeme wie ims, GES, REM, SAP RE-FX oder wadis werden auf die Spezifika verschiedener Objekttypen wie Büro, Retail oder Logistik ausgeweitet. Für eine Steigerung der internetbasierten Zusammenarbeit bieten sich virtuelle Datenräume an, die sich vor allem bei Immobilientransaktionen bewährt haben. Um diese Investitionen zum Erfolg zu bringen, sind Standards notwendig, die eine Kompatibilität der verwendeten Systeme sicherstellen. Zur Definition dieser Datenfelder hilft der Blick in die Automobilindustrie: Die Grundzüge des Qualitätsmanagements und des effi-

zienten Supply Chain Managements wurden in der japanischen Automobilindustrie entwickelt, die von gegenseitigem Prozessverständnis der Akteure und von der Abstimmung der Zielsysteme geprägt ist.

Eine erfolgreiche IT-Integration im Immobilienmarkt benötigt ebenfalls eine intensive Auseinandersetzung der Akteure: Datenfelder müssen definiert und der Workflow, die Eingabe und der Zugriff auf die Daten entlang der Prozesse festgelegt werden, um echte Effizienzpotenziale zu erhalten. Dieser Beitrag wird aber nur geleistet, wenn er auch honoriert wird. Als positiv ist daher hervorzuheben, dass erste Dienstleistungsverträge im Markt bereits die Datenqualität als Bonus- bzw. Malus-Effekt beinhalten.



Prof. Dr.-Ing. Regina Zeitner
Hochschule für Technik und
Wirtschaft Berlin
Studiengang Facility Management



Dr. Marion Peyinghaus
pom+international AG
CEO

Innerstädtische Einkaufszentren

Eine absatzwirtschaftliche Wirkungsanalyse.

Seitdem Einkaufszentren großenteils in Innenstädten angesiedelt werden, ist eine kontroverse Diskussion über ihre Auswirkungen auf und Integrationsfähigkeit in gewachsene Bestandsstrukturen entbrannt. Diese Kontroverse ist nicht zuletzt Folge eines Erkenntnisdefizits über die absatzwirtschaftlichen Auswirkungen innerstädtischer Shopping Center.

Die Erklärung oder die Prognose von Centeransiedlungsfolgen sind komplex. Rückschlüsse können nicht einfach aus Vorher-nachher-Vergleichen gezogen werden. Es ist ebenfalls abzuschätzen, wie sich der Einzelhandel ohne eine Centeransiedlung weiterentwickelt hätte (Nullvariante). Denn Marktentwicklung nach Centeransiedlungen hängt auch davon ab, ob und wie die Akteure aufeinander reagieren. Eine der offenen Fragen lautet daher, warum in einigen Städten die Händler auf eine Centeransiedlung mit umfangreichen Anpassungsmaßnahmen reagieren, in anderen dagegen ihren Marktaustritt durch Resignation beschleunigen.

Eine vor diesem Hintergrund entwickelte Centerdatenbank umfasst fast alle Neueröffnungen von Innenstadtcern zwischen 1990 und 2008 mit Einwohner-, Kaufkraft und Mietdaten sowie regionalwirtschaftlichen Angaben und ermöglichte eine Reihe verschiedener Untersuchungen.

Die Befunde:

- Eine Centeransiedlung bewirkt in den 1a-Lagen eine signifikante, also nicht zufällige Umkehr eines zuvor negativen Mietentrends. Die Trendumkehr ist stärker als der vorherige Negativtrend, so dass es insgesamt zu steigenden Mieten kam.
- In den 1b-Lagen schwächte eine Centeransiedlung den bis dato negativen Trend deutlich ab. Dies galt durchgängig für kleinere oder größere Städte, für kleinere oder größere Center und für ost- oder westdeutsche Städte.
- Einzelauswertungen bei 1a-Lagen nach Centergröße ergaben, dass bei größeren Centern und in größeren Städten

die Ansiedlung von Innenstadtcern positiver wirkte als bei kleineren Centern oder in kleineren Städten.

• Auch wenn der positive Einfluss einer Centeransiedlung in den Neuen Bundesländern in den 1a-Lagen stärker als in Westdeutschland war, konnte der im Osten deutlich negativere Trend nicht voll kompensiert werden. In Westdeutschland dagegen

risch ohne weitere Änderungen der anderen Einflussgrößen um 7 Prozent niedriger liegen.

Auch in 1b-Lagen liegt das Mietniveau im Bestandseinzelhandel gegenüber einer Nullvariante sogar um gut 9 Prozent höher, womit der Mietrückgang deutlich gedämpft wurde.

handel außerdem bei jüngeren Centeransiedlungen, bei Eröffnungen in den neuen Bundesländern, in Städten unter 120.000 und über 300.000 Einwohnern, bei mittelgroßen (15.000 bis unter 25.000 qm Mietfläche) und großen Centern (über 25.000 qm) sowie bei Centern mit einem höheren Anteil innerstadttypischer Sortimente signifikante oder hochsignifi-

gere Auswirkungen auf Umsatz und Mieten des Bestandseinzelhandels haben als (zu) kleine Center, die gemessen am Marktpotenzial der Stadt die in der Innenstadt bereits gebundene Nachfrage stärker umverteilen. Außerdem profitierten kleinere Städte stärker von einer Centeransiedlung als mittelgroße Städte.

Die Untersuchungsergebnisse unterstreichen, dass Städte grundsätzlich mehr für den Bestandseinzelhandel bewirken können, wenn sie über ein gut integriertes Center nachdenken als dieses zu verhindern oder die Potenziale unausgeschöpft zu lassen. Neben einer bestmöglichen fußläufigen Vernetzung mit seinem Umfeld sollten Stellplatzkapazitäten geschaffen werden, die auch Kopplungskäufe mit den umliegenden Einzelhändlern ermöglichen. Außerdem zeigt diese Analyse, dass positive Wirkungen für die Ansiedlungskommune eher von Centern ausgehen, die groß genug sind, die Marktpotenziale einer Stadt auszuschöpfen, während daran gemessen (zu) kleine Center den Bestandseinzelhandel eher schwächen können.



erhöhten die Centeransiedlungen die Mieten in den 1a-Lagen signifikant.

Centeransiedlungen bewirken somit gegenüber einer Nullvariante stets eine absolute und relative Verbesserung der Miet- und Umsatzentwicklung einer Innenstadt. Ohne Centeransiedlung würden die Mieten in der 1a-Lage binnen zehn Jahren rechne-

In einer weiteren Auswertung wurde die Mietentwicklung in einem jeweils fünfjährigen Zeitraum vor bzw. nach Centeröffnung analysiert. Diese Analyse zeigt folgende signifikanten Zusammenhänge:

- In den 1a-Lagen ergaben sich insgesamt überproportional positive Umsatz- und Mietentwicklungen. Hier zeigten sich im Bestandseinzel-

fikante Erhöhungen von Umsatz und Mieten.

- Geringfügige Umsatz- und Mietrückgänge waren dagegen für die 1b-Lagen in Städten ab 120.000 bis unter 300.000 Einwohnern zu beobachten.

Diese Befunde unterstreichen, dass bezogen auf die Stadtgröße relativ größere Center grundsätzlich günsti-



Prof. Dr. Rainer P. Lademann
Dr. Lademann & Partner
Gesellschaft für Unternehmens- und Kommunalberatung mbH

Noch moderate Preise?

Ausländische Investoren auf Shopping-Tour in Deutschland.

Die Deutschen kaufen gerne und viel ein – das ist keine subjektive Beobachtung, sondern eine Tatsache. GfK Geomarketing beispielsweise hat kürzlich ermittelt: Nur in Frankreich liegt der Gesamtumsatz des Einzelhandels noch höher, und das auch

nur um 0,4 Prozent. Deutschland liegt folglich auf Rang 2 in Europa und ist Frankreich dicht auf den Fersen. Zum Vergleich: Deutschlands Gesamtumsatz im Einzelhandel liegt deutlich 15,9 Prozent über dem seines Verfolgers auf Rang 3 (Großbritannien).

So verwundert es wenig, dass unter anderem britische und vor allem amerikanische Investoren in Deutschland nach Retail-Immobilien suchen. Vor allem Shopping Center stehen gegenwärtig auf der Einkaufsliste. Gründe hierfür: Die derzeit wieder aufkeimende Krise an den Finanzmärkten lässt die Flucht in Sachwerte – und hier vor allem in die substanzvoll werthaltigen Einzelhandelsimmobilien in Deutschland – erkennen. Die Auswüchse in der Preisfindung für attraktive Immobilien ist dabei nicht selten irrational.

Besonders beliebt sind jüngere Center, die ab Ende der 1990er-Jahre in innerstädtischen Lagen errichtet wurden. Denn solche Immobilien sind aus heutiger Sicht oft noch architektonisch ansprechend und auch Materialien und Ambiente entsprechen weiterhin dem Geschmack der Konsumenten. Zudem trifft der Mietermix weitgehend auf Zustimmung, so dass die Besucherfrequenzen in solchen Centern in der Regel hoch sind. Weitere Vorteile: Während ältere Center oft unter massivem Investitionsstau leiden, ist dies bei den Jüngeren nicht der Fall. Und auch gegenüber neuen Centern werden Vorteile deutlich. So bestehen bei projektierten, noch nicht realisierten Centern Risiken wie Baurechtschaffung, Termin- und Fertigstellungsrisiken. Bei bereits errichteten, aber noch nicht eröffneten neuen Shopping Centern zeigen sich wiederum Vermietungsrisiken und Unsicherheiten darüber, wie ein Center von den Kunden angenommen wird. Zudem gilt: Neue Center

entstehen immer häufiger in kleineren und mittleren Städten, wobei die Durchschnittsgrößen der Center abnehmen. Damit verändern sich die Mieterlöserwartungen im Vergleich zu größeren bestehenden Centern in den großen deutschen Städten. Neben britischen sind vor allem auch nordamerikanische Investoren auf Shopping Center Einkaufs-Tour in Deutschland. Meist handelt es sich um institutionelle Investoren wie Pensionskassen oder Versicherungen, die langfristig sichere Investments suchen. Es handelt sich um Anleger, die value-added oder opportunistische Ansätze (wie beispielsweise baulich problembehaftete Shopping Center) ablehnen, sich aber dennoch Wertsteigerungspotenziale erhoffen. Besagte jüngere Center können diesem Suchprofil entsprechen. Sofern es Revitalisierungsbedarf gibt, sind die Maßnahmen hier in der Regel überschaubar. Zudem weisen sie häufig die gewünschten Wertsteigerungspotenziale auf.

Zwei Beispiele, wie die Potenziale gehoben werden können: Erstens, indem ein vielversprechender Standort gewählt wird. Stimmen die standörtlichen Rahmenbedingungen und entwickelt sich das Umfeld eines Centers positiv, treten Wertsteigerungen gewissermaßen ohne Zutun des Investors automatisch ein. Zweitens durch die laufende Optimierung des Mietermixes. Wie bereits angedeutet, sind bei jüngeren Centern meist keine gravierenden Eingriffe erforderlich – einer permanenten Überprüfung bedarf die Zusammensetzung und die räumli-

che Verteilung der Geschäfte, Gastronomen und Dienstleistungen aber durchaus. Auch hier gilt, dass sich oft mit vergleichsweise kleinen Maßnahmen eine große Wirkung erzielen lässt – mit positiven Effekten auf die Mieterlöse für den Eigentümer. Ein Beispiel ist die Vermietung von Bereichen der Allgemeinflächen: an Kioske, Interimslösungen oder Gastronomen. Die Verkehrsflächen, die eigentlich dem Publikumsverkehr vorbehalten sind, werden so zu zusätzlichen Mietflächen. Da sich der Wert eines Centers aus den Mieterlösen ableitet, ergibt sich auch auf diese Weise eine Steigerung des Wertes.



Hubertus Kobe
CEO
Corio Deutschland GmbH

Ein Hort der Stabilität

Die Schweizer Immobilienmärkte.

Im Vergleich zur Entwicklung der Weltwirtschaft hat die Schweiz in den letzten zehn Jahren einen sehr stabilen Wachstumspfad beschritten. Spiegelbildlich zeichnet sich der Schweizer Immobilienmarkt durch bemerkenswert robuste Verhältnisse aus. Hintergrund dieser hohen Stabilität sind ausgezeichnete Standortfaktoren wie eine hohe Rechtssicherheit, eine geringe Verschuldung, eine starke und auf aufstrebende Märkte ausgerichtete Branchenstruktur sowie ein sehr flexibler Arbeitsmarkt.

Wohnimmobilienmarkt im Zeichen erhöhter Zuwanderung

Solche Bedingungen lassen Ansässige prosperieren und entfalten auf Unternehmer- wie Arbeitnehmerseite gleichermaßen eine hohe Anziehungskraft. Seit der Liberalisierung der Einwanderung aus den EU/EFTA-Staaten ziehen attraktive Arbeitsplätze, hohe Löhne und eine



hohe Lebensqualität ausländische Erwerbstätige in Scharen an. Seit dem Sommer 2007 hat eine sprunghaft gestiegene Zuwanderung neue Verhältnisse auf dem Wohnimmobilienmarkt der Schweiz geschaffen. Rund 70.000 Personen wandern jährlich per Saldo zu, was gegenüber dem langjährigen Mittelwert von 39.000 eine markante Mehrnach-

frage nach Wohnraum auslöst.

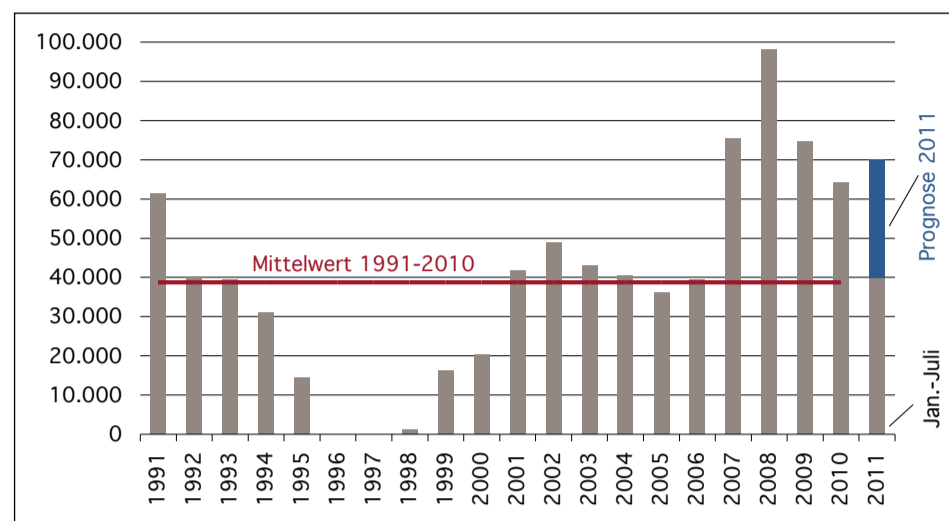
Die scheinbar endlose Phase rekordtiefer Zinsen beflügelt die Nachfrage zusätzlich, so dass insbesondere auf dem Wohneigentumsmarkt die Gefahr einer Überhitzung droht. Einzelne regionale Märkte – wie z.B. die Region Genf – lassen erste Anzeichen einer Blasenbildung erkennen, ohne dass jedoch ein Ende der Preisanstiege in Sicht wäre. Dafür ist das Angebot zu knapp, das lokal teilweise durch sehr unterschiedliche Regulierungsgrade zusätzlich eingeschränkt wird.

Die anhaltend positiven Nachfrageperspektiven haben gleichermaßen die Baukonjunktur angekurbelt. Die Bauwirtschaft produziert gegenwärtig mit rekordhoher Kapazitätsauslastung von 80 Prozent und das Projektentwicklungsgeschäft blüht.

Neben dem Eigentumssegment floriert aber auch der Mietwohnungsmarkt, dem traditionell in der Schweiz ein hoher Stellenwert zukommt und der stark von der Zuwanderung profitiert. Mangels Landreserven in begehrten Lagen weicht das Angebot aus, was zu einem Nebeneinander von ausgetrockneten bis zu sehr liquiden regionalen Wohnimmobilienmärkten führt.

Intakte Perspektiven und stabile Verhältnisse setzen Renditen unter Druck

Dank der wanderungsbedingten Zusatznachfrage hinterließ die weltwei-



Sprunghaft gestiegene Immigration in die Schweiz. Nettozuwanderung der ständigen schweizerischen und ausländischen Wohnbevölkerung / Quelle: Bundesamt für Migration, Bundesamt für Statistik, Credit Suisse Economic Research

te Finanzkrise praktisch keine Auswirkungen auf dem Wohnimmobilienmarkt, mal abgesehen von einem kurzen Marschhalt bei den stetig steigenden Immobilienpreisen. Als Folge dieser – sogar für Schweizer Verhältnisse – außergewöhnlichen Stabilität suchen noch mehr Anlegende nach Investitionsmöglichkeiten im Schweizer Immobilienmarkt und drücken die Renditen von Anlageobjekten auf immer neue Tiefststände. Insbesondere Privatinvestoren haben Immobilien als neue Anlageklasse entdeckt und kaufen zu Preisen, zu denen die institutionellen Investoren sich die Haare raufen. Doch auch Letztere haben sich verstärkt Immobilien zugewandt. Die in der Schweiz über große Summen verfügbenden Pensionskassen haben die Immobilienquote in den vergangenen fünf Jahren von 14,7 auf 20,5 Prozent erhöht. Experten sprechen daher schon länger von einem Anlagenotstand auf dem Schweizer Immobilienmarkt.

Kommerzielle Märkte vor hausgemachten Herausforderungen

Erstklassige Objekte sind auch im Segment der Geschäftsimmobiliën sehr begehrt. Zwar hat die Nachfrage im kommerziellen Bereich im Nachgang der Finanzkrise deutliche Schwächezeichen erkennen lassen, doch von einer Krise konnte zu keinem Zeitpunkt die Rede sein. Inzwischen hat sich der kommerzielle Immobilienmarkt wieder weitgehend erholt. Die Nachfrage nach Büro- und Verkaufsflächen dürfte künftig zwar nicht überborden, aber doch von großer Robustheit geprägt sein.

Die bevorstehenden Herausforderungen sind eher hausgemacht und betreffen die Angebotsseite. Im Gegensatz zum Wohnimmobilienmarkt ist das Flächenangebot in den letzten Jahren kräftig erhöht worden,

so dass das Mietpreiswachstum insgesamt nur relativ moderat zugenommen hat. Unter Druck geraten zunehmend in die Jahre gekommene Bestandesobjekte, welche die Anforderungen der Nachfrager hinsichtlich Standort, Flexibilität, Größe und Gebäudetechnologie nicht mehr oder nur unzureichend erfüllen.

Chancen eröffnen dagegen durchdachte Neubauprojekte in den klassischen Segmenten sowie die Umsetzung kluger Konzepte in wachstumssträchtigen Bereichen wie dem Seniorenwohnen, Gesundheitsimmobilien, Infrastrukturbauten etc. In diesen Nischen sind die Renditen noch nicht gleichermaßen abgegrast, weil spezifisches Wissen erforderlich ist und größere Abhängigkeiten von politischen Entscheidungen in Kauf genommen werden müssen.



Fredy Hasenmaile
CREDIT SUISSE AG
Economic Research, ILL
Head Real Estate Analysis

Wettbewerb um Premium-Standorte

Attraktive Miet- und Investitionsmöglichkeiten.

Die große Nachfrage von Retailern und Investoren nach Verkaufsflächen in bester Lage eröffnet auch an den zweitbesten Standorten und in Einkaufszentren attraktive Miet- und Investitionsmöglichkeiten.

Der Schweizer Einzelhandel hält sich derzeit noch relativ stabil – trotz der ausgeprägten jüngsten Korrekturen an den Börsen und den anhaltenden Meldungen über eine Verschlechterung der Schulden-situation verschiedener Länder in der

Euro-Zone und in Übersee. Gründe für die Kauflust sind die geringe Arbeitslosigkeit von aktuell 2,8 Prozent und eine über das vergangene Jahr betrachtete solide Konsumentenstimmung. Diese wirtschaftliche Stabilität hat Auswirkungen auf die Attraktivität des Wirtschafts- und Wohnstandortes Schweiz und demzufolge auch auf die Einwanderung. So ist vor allem das Bevölkerungswachstum ein zuverlässiger Wachstumstreiber für den Schweizer Retailhandel.

Aus diesen Gründen sind viele internationale Unternehmen nach wie vor sehr an einem Markteintritt in die Schweiz oder der Expansion innerhalb der Schweiz interessiert. Welchen Einfluss die anhaltende Stärke des Frankens auf den Export und in der Folge auf die Wirtschaftsentwicklung zeigen wird, ist derzeit noch schwer abzuschätzen und wesentlich von der Dauer des Ungleichgewichts zu Euro und Dollar abhängig. Erfahrungsgemäß schlagen sich die Rahmenbedingungen erst mit einiger Verzögerung auf die Kauflust der Konsumenten nieder.

Fokus auf erste Adressen

Für den Erfolg im Retail Business ist der Standort ein zentrales Element. Die gute Erreichbarkeit, ein attraktives Umfeld und hohe Passantenfrequenzen sind vor allem für Anbieter von Konsumgütern wichtig. Bezüglich der Makro-Lage eines Standortes spielen auch das Einzugsgebiet und die Kaufkraft der Bewohner der näheren Region eine entscheidende Rolle. Für internationale Unternehmen, die den Markteintritt in die Schweiz suchen, kommen meist nur die Bahnhofstraße in Zürich sowie die Rue du Marché oder die Rue du Rhône in Genf infrage. Bei einer Expansion sind die attraktiven innerstädtischen Lagen großer Städte wie Basel, Bern, Luzern, St. Gallen und Lausanne sowie die bekannten Einkaufszentren der Schweiz für nationale wie internationale Unternehmen interessant.

Das relativ konstante Flächenangebot und die ungebrochen starke Nachfrage nach den Standorten in 1A-Lagen treiben die Mietpreise von



neuen Mietverträgen an Zentrums-lagen der größten Schweizer Städte in die Höhe. Namentlich in Zürich und Genf, jedoch auch in anderen Städten, werden teilweise enorme Summen für die Übernahme eines bestehenden Mietvertrages gezahlt. Für Investoren sind deshalb Gebäude in innerstädtischen, hoch frequentierten 1A-Lagen von großem Interesse. Für Investoren besteht praktisch kein Risiko eines Leerstandes und die Mietpreise steigen kontinuierlich.

Ausweichen auf «second best»

Um dem Verdrängungskampf bei Vertragserneuerung auszuweichen und um das Retail Business unabhängig von der Marktmiete betreiben zu können, kaufen nicht nur klassische Investoren, sondern vermehrt auch Retailer Liegenschaften an den erwähnten Standorten. Die geballte Nachfrage nach 1A-Standorten hat für kleinere Einzelhandelsfirmen mit geringerem

Budget eine Verdrängung hin zu B-Lagen zur Folge. Je nach Erreichbarkeit und Mietermix können sich auch in diesen Lagen interessante Möglichkeiten für Investoren ergeben. Gleichzeitig kommen zahlreiche der 160 Einkaufszentren in der Schweiz langsam in die Jahre. Zudem sind allein in den letzten zehn Jahren 55 neue Einkaufszentren mit einer Fläche von insgesamt 807.000 qm entstanden.

Um konkurrenzfähig zu bleiben, ist es deshalb für ältere Einkaufszentren wichtig, sich aktuellen Strukturen und Trends anzupassen. In den Jahren vor 1980 sind 54 Einkaufszentren mit einer Gesamtfläche von 866.000 qm gebaut worden. Viele von ihnen benötigen eine Revitalisierung. Auch hier bieten sich für Investoren Möglichkeiten – je nach Ziel des Investors.



Gabriela Brandenberg
Head Retail Services
German Speaking Part
SPG INTERCITY ZURICH AG



Zürichs Stadtentwicklung am Puls der Zeit

Eine zentrale Aufgabe der städtischen Politik.

Stadtentwicklung findet immer statt. Sie ist ein vielschichtiger und oft nicht abschließend steuerbarer Prozess. Trotzdem oder gerade deswegen ist Stadtentwicklung eine wichtige und zentrale Aufgabe der städtischen Politik. Zürich verfügt seit den 90er-Jahren über eine Stelle, die sich diesbezüglich mit strategischen Fragen befasst und die verschiedenen Politikbereiche vernetzt. Ihr wurde die Aufgabe übertragen, die räumlichen, sozialen, wirtschaftlichen, ökologischen und organisatorisch-politischen Aspekte soweit wie möglich in einer kohärenten Stadtentwicklungspolitik zusammenzufassen. Ständen in der Vergangenheit Problemlösungen im Fokus, so sind es heute Fragen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und der Lebensqualität.

Um die Jahrtausendwende war der politische Blick in Zürich noch stark auf städtische Defizite und die Probleme der 90er-Jahre gerichtet, die unter dem Schlagwort der A-Städte zusammengefasst wurden. In Städten wie Zürich akzentuierten sich die Herausforderungen rund um Arbeitslose, Asylbewerber, Arme, Alte und Abhängige. Die Situation verschärfte sich durch den Umstand, dass sich hier bis Mitte der 90er-Jahre zwei gleichstarke politische Lager gegenübertraten. Stillstand war die Folge. 1996 glückte es schließlich, die Blockade mit einem Projekt zur Stadtentwicklung aufzulösen. In einem offenen Forum als Austauschplattform gelang es, sich auf gemeinsame, konkrete Zielsetzungen zu verständigen. Es wurde klar, dass die Industriebrachen in der Stadt einer neuen Mischnutzung zugeführt werden mussten, wenn die Entmischung und Entvöl-



kerung der Stadt gestoppt werden sollte. Die Strategie der Re-Urbanisierung und der Wiederbelebung der ehemaligen Zürcher Industriegebiete stellte hier den richtigen Weg dar. Zürich wächst heute wieder und die Wohn- und Lebensqualität ist hoch. Die Stadt gilt als attraktiver und wettbewerbsfähiger Standort. Dies führt sogar dazu, dass man sich mit den Kehrseiten des Erfolgs beschäftigen muss: Es wollen mittlerweile sehr viel mehr Menschen in Zürich wohnen, als hier Wohnungen gebaut werden. Knapper Wohnraum

und steigende Mieten sind zu einem politischen Thema geworden.

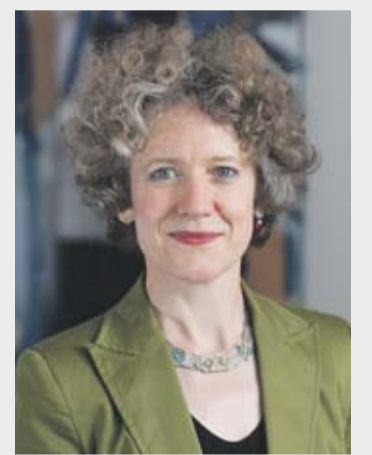
Mit der Globalisierung und Internationalisierung hat sich der Fokus der Stadtentwicklung zusätzlich erweitert. Internationale Firmen achten bei der Standortwahl auf vorteilhafte ökonomische, politische und im 3. Quartal verglichen mit dem 2. Quartal um ein weiteres Prozent gestiegen (auf Jahresbasis 7,2 Prozent). Die Nachfrage nach Objekten ist sehr groß, das Angebot jedoch ausgetrocknet und die Bruttoanfangsrenditen liegen vielfach unter 5 Prozent. Unter diesen tiefen Anfangsrenditen leiden vor allem die Pensionskassen und Versicherungen, die auf ausreichende Erträge zur Erfüllung ihrer Zahlungsverpflichtungen angewiesen sind.

gen und sich als Kultur- und Kreativstadt zu positionieren. Dies war – neben den Qualitäten des Wissens- und Forschungsstandorts – für internationale Firmen wie Google mitentscheidend, hierher zu kommen.

Damit Zürichs Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit auch im Ausland wahrgenommen wird, muss auch die Stadtentwicklung in weiteren Dimensionen denken. So stellen die Bereiche der Wirtschaftsförderung und der Außenbeziehungen, neben der Stadt- und Quartierent-

wicklung und der Integrationsförderung, zwei elementare Bestandteile dar. Im Vergleich zu anderen europäischen Städten hat sich Zürich im Bereich des Marketings bislang zurückgehalten. Der Auftritt (zusammen mit Basel und Genf) auf der Weltausstellung in Shanghai 2010 ist ein Beispiel dafür, dass sie sich nun vermehrt im Stadtmarketing engagiert.

Weiterhin unverzichtbar ist der direkte Austausch mit den Stakeholdern. In einer Online-Debatte wurden Mitte September 2011 die zentralen Fragen zur Zukunft der Stadt diskutiert. Durch den kontinuierlichen Dialog mit den Menschen, die in Zürich wohnen und arbeiten, und mit den hier wirtschaftenden Unternehmen wird sichergestellt, dass die Stadtentwicklung auch in Zukunft am Puls der Zeit bleibt.



Corine Mauch,
Stadtpräsidentin von Zürich

Ausgezeichnete Perspektiven im Schweizer Immobilienmarkt

EPM Swiss schreibt sich Spezialisierung und Innovation auf die Fahnen.

Ein gewichtiger Player im hart umkämpften Immobiliendienstleistungsmarkt der Schweiz ist die EPM Swiss. Gegründet im Juli 2007, fusionierte das Unternehmen ein Jahr darauf die Serimo Immobiliendienstleistungen AG und bietet heute ein umfassendes Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Bewirtschaftung, Vermietung, Bewertung und Verkauf. EPM Swiss betreut 66.000 Mietobjekte, darunter 30.000 Wohnungen und rund 1 Million qm Geschäftsflächen in der gesamten Schweiz. Um den Erfolg des Unter-

nehmens langfristig zu sichern, planen wir den Ausbau des Vermarktungsgeschäfts (Vermietung/Verkauf) sowie eine Verbreiterung der Kundenbasis in der Bewirtschaftung.

Gerade der Wohnimmobilienmarkt in der Schweiz bietet zurzeit interessante Perspektiven. Angesichts der Turbulenzen in den Finanzmärkten versuchen sowohl private als auch institutionelle Anleger, ihr Geld in „sichere Immobilien“ zu investieren. Dies ist nicht ohne Fol-

gen für das Preisniveau für Mehrfamilienhäuser geblieben. Diese sind nämlich im 2. Quartal verglichen mit dem 1. Quartal 2011 um 4,1 Prozent und im 3. Quartal verglichen mit dem 2. Quartal um ein weiteres Prozent gestiegen (auf Jahresbasis 7,2 Prozent). Die Nachfrage nach Objekten ist sehr groß, das Angebot jedoch ausgetrocknet und die Bruttoanfangsrenditen liegen vielfach unter 5 Prozent. Unter diesen tiefen Anfangsrenditen leiden vor allem die Pensionskassen und Versicherungen, die auf ausreichende Erträge zur Erfüllung ihrer Zahlungsverpflichtungen angewiesen sind.

Gemäß IAZI-Beobachtungen waren Anfang Oktober gesamtschweizerisch nur wenige 100 MFH-Objekte zum Verkauf ausgeschrieben, wobei sich jene mit einer für institutionelle Investoren prüfungswerte Größe von min. 12 bis 15 Millionen CHF an einer Hand abzählen ließen.

Auch die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen legten im dritten Quartal 2011 weiter zu, auf Jahresbasis satte 5,8 Prozent bzw. 6,5 Prozent, wobei die größten Preisanstiege in den Kantonen Genf und Waadt festzustellen waren. Wer etwas Eigenkapital angespart hat, ist bei den aktuell auch auf mittlere Sicht tiefen Hypothekenzinsen (8 Jahre fest = 2,0 bis 2,4 Prozent) gut beraten, Eigentum zu erwerben. Die monatlichen Wohnkosten können damit gegenüber der Variante Miete oft erheblich tiefer gehalten werden. Eine flächendeckende Marktüberhitzung ist nicht festzustellen. Jedoch ist die Temperatur – und somit auch das Risiko – in einzelnen Regionen leicht angestiegen, vor allem am Genfer See, in Zürich, Zug sowie in der Tourismusregion Davos. Im Bereich der Wohnungsmieten ist festzustellen, dass die Angebotsmie-

ten im Vergleich zwischen Mai 2010 und Mai 2011 zwar um 1,8 Prozent angezogen haben, jedoch momentan nicht weiter steigen. Immobilien mit großen, teuren Wohnungen (> CHF 4.000 p. M.) kommen zunehmend unter Druck.

EPM Swiss betreibt zehn Geschäftsstellen von Genf bis St. Gallen und seit Frühjahr 2011 auch eine Immobilien-Lounge in Zürich. Die insgesamt 203 Mitarbeitenden und acht Auszubildenden verfügen über zum Teil langjährige Erfahrungen aus den Vorgängerfirmen und betreuen ihre Kunden in den Landessprachen Französisch, Deutsch und Italienisch sowie auf Wunsch in Englisch. Daneben bietet EPM Swiss über die Schwestergesellschaft HSG Zander Schweiz bei Bedarf auch Bau und Facility Management-Dienstleistungen an.

Mit REM steht unserem Unternehmen die modernste und transparenteste Immobilien-Bewirtschaftungssoftware der Schweiz zur Verfügung. Kunden der EPM Swiss erhalten bei Bedarf einen direkten Abfragezugriff sowie Schnittstellen zu praktisch allen Portfolio und Asset Management Tools sowie eine Vielzahl dynamischer Reportings. Die Schnittstellenprogrammierung erfolgt zum Teil durch EPM Swiss selbst und kann auf diese Weise optimal auf die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst werden.

EPM Swiss legt großen Wert auf die interne und externe Weiterbildung der Mitarbeitenden. Das Unternehmen verfügt seit 2011 über ein eigenes internes fachspezifisches Aus- und Weiterbildungsangebot und fördert bzw. unterstützt zudem die externe Aus- und Weiterbildung unter anderem durch den Schweizerischen Verband der Immobilien-

wirtschaft SVIT. Im laufenden Jahr absolvieren 18 Mitarbeitende eine externe fachliche Weiterbildung. Da der Arbeitsmarkt für ausgebildete, gute Fachkräfte in der gesamten Schweiz quasi ausgetrocknet ist und die Rekrutierung eines Immobilien-Bewirtschafters oder eines Vermarkters zurzeit teilweise länger als ein halbes Jahr dauert, sind die vielfältigen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten ein probates Mittel, unsere Attraktivität als Arbeitgeber hochzuhalten.

Fazit: Spezialisierung auf bestimmte Nutzungsarten und innovative Prozesse sind für EPM Swiss Schlüsselfaktoren, um die Position des Unternehmens im hart umkämpften, aber aussichtsreichen Schweizer Immobilienmarkt als einer der führenden Immobiliendienstleister zu festigen und weiter auszubauen.



Hans Peter Egloff
Geschäftsführer
EPM Swiss Property
Management AG

Aktuelle Projekte



Spezialmandat am Flughafen Zürich-Kloten. Das von EPM Swiss bewirtschaftete Geschäftshaus im Sicherheitsbereich des Flughafens verfügt über eine Bürofläche von rund 10.000 Quadratmetern. Dazu kommt eine Hangfläche von rund 2000 Quadratmetern. Die Betreuung dieses Spezialmandats erfordert besondere Kenntnisse der Executive Aviatik. Neben der Liegenschaftsbuchhaltung ist EPM Swiss auch für die Geschäftsbuchhaltung nach internationalen Accounting Standards (IFRS) verantwortlich.

Immobilien-Lounge Bahnhofstrasse 94, 8001 Zürich
Am 24. März 2011 durften wir mit rund 70 Gästen auf die Eröffnung unserer Immobilien-Lounge an der Bahnhofstrasse 94 anstoßen. Die Immobilien-Lounge bietet den passenden Rahmen u.a. für Kundengespräche, Projektpräsentationen und Immobilien-Events.

Weitere Informationen unter: www.epm-swiss.ch.

Bundesbeste Absolventin

Auszeichnung für Hannah Tillmann.



Hannah Tillmann, ehemalige Auszubildende der EPM im Bereich Immobilienkaufleute wird gleich in zweifacher Hinsicht für ihre außerordentlichen Leistungen während ihrer Ausbildung prämiert. Die Handelskammer Hamburg sowie der Deutsche Industrie- und Handelskammertag haben Frau Tillmann als beste Absolventin ihres Berufsbildes in der Region Hamburg sowie der gesamten Bundesrepublik gewählt. Frau Tillmann schloss am 19. Januar 2011 ihre Ausbildung bei der EPM mit ausgezeichnetem Erfolg und einem Gesamtergebnis der Note 1,0 ab. Der Fokus ihrer Abschlussprüfungen lag in den Bereichen Rechnungswesen und Bilanzierung, in denen die 22-Jährige ebenfalls mit „sehr gut“ überzeugte. Für diese ausgezeichneten Leistungen wird Frau Tillmann zum einen am 23. November 2011 von der Handelskammer Hamburg ausgelobt. Zum anderen folgt ein besonderes Highlight am 12. Dezember, wenn die zusätzliche Ehrung unserer Mitarbeiterin zur bundesbesten Absolventin 2011 im Bereich Immobilienkauffrau in Berlin stattfindet. Die „Nationale Bestenehrung in IHK-

Berufen“ findet bereits zum sechsten Mal statt und wird dieses Jahr von Bundesminister Dr. Philipp Rösler und Barbara Schöneberger begleitet.

Zudem erhält Frau Tillmann ein Stipendium für ein berufsbegleitendes Bachelorstudium in BWL mit dem Schwerpunkt Immobilien-Management an der Northern Business School in Hamburg.

„Frau Tillmann steht stellvertretend für das hohe Leistungspotenzial unserer Lehrlinge und ihr Erfolg ist nicht nur eine besondere persönliche Bestätigung, sondern auch eine Anerkennung für das unternehmensinterne Ausbildungsprogramm der EPM.

Wir möchten Frau Tillmann ausdrücklich zu ihren außerordentlichen Leistungen gratulieren und sind stolz darauf, dass Frau Tillmann die EPM mit diesem Ergebnis auch zukünftig wirkungsvoll nach außen vertreten wird“, ergänzt Peter Hallmann, Ausbildungsleiter Region Hamburg, EPM.

Die Redaktion

EPM World Intern

EPM übernimmt Management des DuMont-Carré in Köln.

Die EPM wird zum 1. Januar 2012 das Center Management des DuMont-Carré übernehmen. Das DuMont-Carré befindet sich im Herzen der Kölner Innenstadt an der Fußgängerzone Breite Straße und hat einen direkten Zugang zum U-Bahnhof Appellhofplatz. EPM wird sowohl für das klassische Center Management als auch für das Vermietungs- und Property Management verantwortlich sein. Das 2001 eröffnete Shopping Center hat eine Gesamtfläche von ca. 40.000 qm mit einer Einzelhandelsfläche von ca. 20.000 qm auf drei Verkaufsebenen.

Des Weiteren gehören Büroflächen von ca. 7.500 qm, sowie 126 Wohnungen auf dem Dach des Centers und eine Tiefgarage mit über 450 Parkplätzen zum Objekt. Das Center soll in den nächsten zwei Jahren in großen Teilen umstrukturiert werden und eine deutliche Aufwertung erfahren. Der zukünftige Branchen- und Mieter-Mix wird insbesondere hochwertige Marken aus der Bekleidungsbranche und der Gastronomie umfassen. Auftraggeber ist der Immobilienfonds Wohn- und Geschäftshaus Köln Breite Straße GbR.

EPM übernimmt argoneo.

Die EPM übernimmt zum 1. Januar 2012 die argoneo Real Estate GmbH von Morgan Stanley. argoneo betreut als Asset Manager europaweit Gewerbeimmobilien im Wert von rund 2,7 Milliarden Euro und verfügt über hohe Kompetenz und Qualitätsstandards zur Erfüllung der Anforderungen angelsächsischer Auftraggeber. „Mit diesem Schritt möchten wir zum einen unser Profil als Full-Service Immobilien-Dienstleister im Bereich Asset und Property Management weiter schärfen. Neben unserer Marktführerschaft im Property Management bauen wir durch diesen Zukauf, mit insgesamt 5,3 Milliarden Euro Assets under Management und über 80 Mitarbeitern im Asset Management, unsere Spitzenposition unter den deutschen Asset Managern weiter aus. Zum anderen

stärken wir im Rahmen der Internationalisierung der Gruppe unsere Kompetenzen in Bezug auf die Anforderungen internationaler Auftraggeber“, so Aydin Karaduman, Vorsitzender der Geschäftsführung. „Wir begrüßen den Abschluss dieser Transaktion mit EPM“, sagte Thomas Hartl, Deutschlandchef von Morgan Stanley Real Estate Investing. „Morgan Stanley engagiert sich natürlich weiterhin im deutschen Immobilienmarkt. Diese Transaktion ermöglicht uns zum einen eine Konzentration auf das Immobilien-Investment-Geschäft. Zum anderen sichert uns die Transaktion eine Partnerschaft mit einem der führenden Immobilien-Dienstleister in Deutschland, der für uns weiterhin einen signifikanten Teil unserer Fonds-Immobilien managt.“

Wie international ist unsere Ausbildung?

Das immobilienwirtschaftliche Studium an der EBS Universität.

Über zehn Jahre nach dem Start der Bologna-Reform wird in Deutschland immer noch gern über die Bachelor- und Master-Studienabschlüsse diskutiert. Aktuelle Studien zeigen, wie die neuen Abschlüsse in Unternehmen angenommen werden. Ein Grund zu fragen, wie international ausgerichtet denn die Studiengänge der immobilienwirtschaftlichen Ausbildung in Deutschland sind.

Das Ziel der Professoren und Dozenten an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht (EBS) in Wiesbaden lautet generell, den Studierenden neben einer qualitativ hochwertigen Ausbildung auch fremdsprachliche und soziale Kompetenzen zu vermitteln. Dass diese Bemühungen ihr Ziel erreichen und Bachelor- und Masterstudenten mit einer erstklassigen, zukunftsorientierten Ausbildung abschließen, zeigt einmal mehr die Bewertung der Teilneh-

Bestandteil der Studiengänge. Professoren und Dozenten renommierter, internationaler Fakultäten ergänzen das Curriculum der Immobilienwirtschaftslehre am REMI. Die EBS-Professoren haben oft Auslandszweitrufe. Um eine stärkere internationale Vergleichbarkeit zu erlangen, werden weitere Akkreditierungen aller infrage kommenden Studiengänge durch die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) oder das Appraisal Institute (AI) angestrebt bzw. wurden bereits umgesetzt.

Kompetenzen wie Verhandlungsgeschick und Mediation sind gefragt

Aber auch in der Weiterbildung geht es den Teilnehmern gegenwärtig nicht mehr nur darum, durch Studiengänge wie Immobilienökonomie oder Real Estate Investment & Finance ihre Fachkompetenz dem Markt anzupassen. Modera-



relevante Themen wiederfinden. Beispielweise wird in Deutschland die Wohnungswirtschaft zukünftig deutlich an Bedeutung gewinnen. Auch die Fragestellung der Nach-



mer am aktuellen CHE-Hochschulranking des ZEIT Studienführers. Gerade bei der internationalen Ausrichtung nahm die betriebswirtschaftliche Fakultät der EBS eine Spitzenposition ein.

Zahl der Bachelor- und Masterstudenten nimmt stetig zu

2007 führte die EBS den Master of Science in Real Estate ein. Der breiter angelegte Studiengang Bachelor of Science besteht seit knapp zehn Jahren. Studierende wählen maximal drei Vertiefungen, beispielweise im Bereich Real Estate. Die Zahl der Bachelor- und Masterabsolventen in der Immobilienwirtschaftslehre nimmt seit Begründung der Programme trotz der hohen Zulassungsvoraussetzungen, wie einem persönlichkeitsorientierten Auswahlverfahren oder einem GMAT, stetig zu. Wer sich bei der Wahl der Fakultät an der Internationalität orientiert, sieht seine Erwartungen am Real Estate Management Institute (REMI) der EBS erfüllt. International relevante Fachliteratur, englischsprachige Vorlesungen sowie Aufenthalte und Praktika im internationalen Ausland sind fester

tions- und Präsentationstechniken müssen trainiert und Kompetenzen wie Kommunikation, Teamfähigkeit und Verhandlungsführung respektive Mediation optimiert werden. Firmenleiter beklagen, dass das Fachwissen bei ihren Mitarbeitern vorhanden sei, ihnen aber oft die Fähigkeit fehle, dieses zu vermitteln. Dazu wird in der Weiterbildung auf das studienübergreifende Modul „Relationships“ gesetzt – eine Vorgehensweise, übernommen aus der studentischen Ausbildung der EBS, da sie dort seit rund 15 Jahren erfolgreich praktiziert wird.

Marktrelevante Themen stehen im Fokus der Weiterbildung

Entsprechend der Nachfrage hat sich auch die Produktvielfalt in der immobilienwirtschaftlichen Weiterbildung erhöht. Die starke Differenzierung der Studiengänge und Seminare in Deutschland macht es für Außenstehende schwierig, die Qualität der Anbieter einzuschätzen. Die EBS erreicht mit ihrer Forschung internationales Niveau, deren Erkenntnisse in die Weiterbildung einfließen. Neben der Internationalität müssen sich vor allem markt-

haltigkeit trifft in immer brisanterer Form auf einen Immobilienbestandsmarkt. Nachhaltiges (Re-)Development im Bestand in Bezug auf Energie- und Effizienzfragen wird ebenso ein zentrales Zukunftsthema der Immobilienwirtschaft werden.



Prof. Dr. Nico B. Rottke
FRICS CRE
Leiter EBS Real Estate Management Institute

Impressum

Herausgeber:

EPM Assetis GmbH
Aydin Karaduman (Vorsitzender)
Dirk Herborn
Jürgen F. Heublein

Public Relations:

EPM Assetis GmbH
Andre Zahlten
Olof-Palme-Straße 17
60439 Frankfurt am Main
Fon: +49 (69) 45 00 10-111
Fax: +49 (69) 45 00 10-4111
a.zahlten@epm-world.com
www.epm-world.com

Redaktion / Gestaltung / Herstellung:

logos
Kommunikation und Gestaltung,
Hofaue 63
42103 Wuppertal
Fon: +49 (202) 248 37-0
Fax: +49 (202) 248 37-10
logos@logos-kommunikation.com
www.logos-kommunikation.com

Produktion:

Druck- und Verlagszentrum
GmbH & Co. KG
Hohensyburgstr. 65-67
58099 Hagen-Bathey
Fon: +49 (2331) 698 43-01
Fax: +49 (2331) 698 43-39
dvz@waz-mediengruppe.de
www.waz-mediengruppe.de