

IMMO ZEIT



IMMOEBS

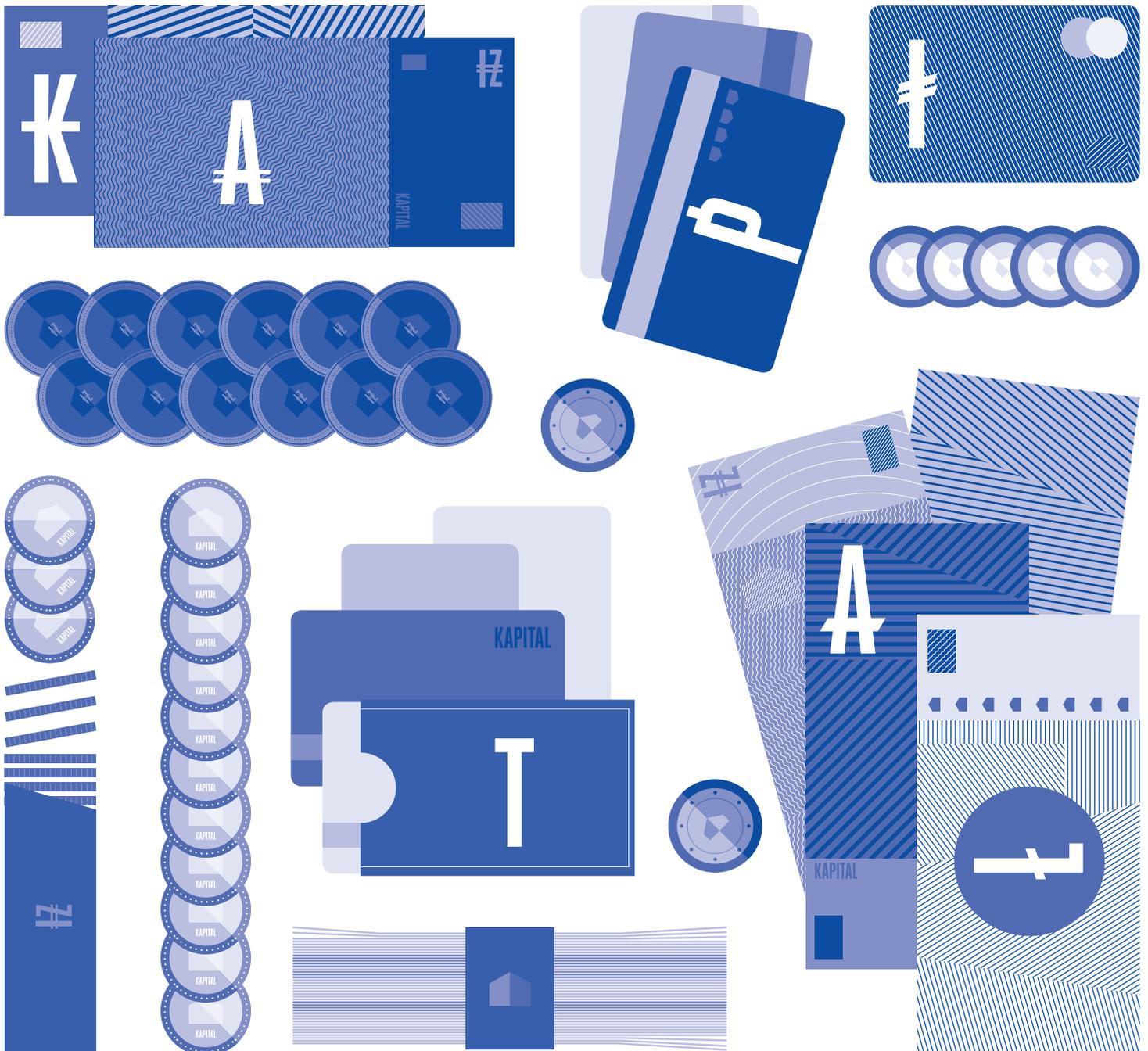
September 2014
23. Jahrgang

Immobilienfinanzierung
Jan Bettink

Finanzierungskonditionen und Covenants
im Zeitablauf – befinden wir uns wieder im
Jahr 2007?
Claudia Hard

Crowdfunding: Eine alternative Finan-
zierungsform für die Immobilienwirtschaft?
Prof. Dr. Nico B. Rottke,
Holger Markmann

Finanzierung von Immobilien im Finanzver-
bund – Genossenschaftliche FinanzGruppe
erfolgreich aufgestellt
Dr. Georg Reutter



GRUSSWORT

Liebe Alumni,

für unsere zweite Ausgabe der IMMOZEIT in diesem Jahr haben wir das liebe Geld als Schwerpunktthema gewählt. Am besten kann dazu wohl Auskunft geben, wer selbst jeden Tag im großen Stil Kapital bewegt. Daher freuen wir uns, dass wir unsere Fördermitglieder Berlin Hyp und DG HYP als Autoren gewinnen konnten. Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, beschreibt die aktuelle Situation bei Immobilienfinanzierungen. Er sieht eine Gefahr darin, dass die massiven Regulierungen, die die Banken als Folge der Finanzkrise treffen, das ohnehin schon stark ausgeprägte Schattenbankwesen noch verstärken könnten.

Dr. Georg Reutter, Vorstandsvorsitzender der DG HYP, sieht eine große Chance in der flächendeckenden Zusammenarbeit von Finanzverbänden. Dabei steht insbesondere die regionale Prägung des Immobilienmarktes im Vordergrund, die von Banken vor Ort sehr gut eingeschätzt werden kann.

Claudia Hard, Partnerin in der Kanzlei unseres Fördermitglieds Olswang Germany LLP, beantwortet die Frage, ob wir von einer neuen Finanzkrise stehen. Ihrer Meinung nach sind die Banken auf dem deutschen Immobilienmarkt nach wie vor sehr risikoscheu und investieren am liebsten in Core-Projekte, was zu einem deutlich angeheizten Wettbewerb unter den Finanzierern führt.

Eine neuartige Form der Kapitalbeschaffung stellt Professor Nico Rottke vor: Crowdfunding versucht seit einiger Zeit, den klassischen Finanzierungswege Konkurrenz zu machen.

Professor Rottke hinterfragt, ob das auch für Immobilienfinanzierungen funktionieren kann.

In einem Interview stellt Markus Amon die Kooperation der IRE|BS Immobilienakademie mit der Universität Reading vor. Kandidaten des Kontaktstudiums können innerhalb einer »accelerated route« nachträglich den Mastertitel MSc Real Estate erwerben.

Wir bedanken uns bei allen Autoren, die an der Entstehung dieser neuen IMMOZEIT beteiligt waren, für ihr Engagement, sowie bei allen Fördermitgliedern, bei den Arbeitskreisleiterinnen und -leitern, bei dem Team der Geschäftsstelle und bei all denen, die unseren Verein unterstützen.

Um auch künftig die richtigen Themen zu finden und interessant aufzubereiten, teilen Sie uns bitte Ihre Meinungen und Anregungen zur IMMOZEIT per Email an immozeit@immoebs.de mit! Herzlichen Dank im Voraus.

EDITORIAL

Vorwort

Wir leben in einer neuen Finanzierungswelt. Nach den Umwälzungen der vergangenen Jahre ist das Zinsniveau auf einem historischen Tiefpunkt angekommen. Die Banken werden mit immer strengeren Richtlinien konfrontiert und müssen immer mehr Eigenkapital nachweisen. Gleichzeitig gibt es immer mehr Investoren, die nur noch mit Eigenkapital agieren und zu den Banken auf Sicherheitsabstand gehen.

Start-ups müssen sich damit auseinandersetzen und neue Wege finden. Crowdfunding könnte eine Lösung sein. Dabei muss der Unternehmer viele einzelne Geldgeber gewinnen, die einen kleinen finanziellen Betrag in eine große Idee investieren. Daraus kann im Idealfall ein regelrechter Schwarm von Begeisterten werden. In den vergangenen Jahren konnten schon einige junge Start-ups auf diese Weise ihre Ideen finanzieren. Nun entdeckt auch der deutsche Immobilienmarkt das Potenzial des Crowdfundings für sich. Doch wird sich diese Finanzierungsart von einem Modethema zum Innovations-Motor der Immobilienbranche entwickeln können?

Die profitablen und konservativ kalkulierten Investitionen werden meist über klassische Finanzierungen realisiert. Somit bleiben dem Markt für Crowdfunding nur die eher riskanten Immobilienprojekte, weil diesen meist der Zugang zur klassischen Finanzierung verschlossen bleibt. Das birgt Enttäuschungspotenzial – aber auch Potenzial für überraschende Erfolgsgeschichten.

Das Crowdfunding beruht vor allem auf dem Gedanken, ein Investment zu tätigen, an das der Initiator glaubt und mit großen Engagement

verfolgt. So ist eine kontinuierliche Beteiligung der »Crowd« am Entstehungs- und am Entscheidungsprozess eines der vorrangigen ideellen Kriterien, mit denen sich die Begeisterung der Geldgeber dauerhaft sichern lässt. Neu ist bei dieser Art des Werbens um Investoren, dass sich das Internet in idealer Weise als Plattform nutzen lässt. Die Idee des Projekts muss und kann dort auf eine »Schwarmintelligenz« stoßen. Und genau an diesem Punkt lässt sich das Potenzial dieser Finanzierungsform festmachen.

Medien und Verbraucherschützer stehen der neuen Finanzierungsalternative überwiegend skeptisch gegenüber. Letztere warnen vor der »nächsten Geldvernichtung«, die vor allem kleine Privatanleger ereilen könnte. Für große Investoren ist es hingegen unattraktiv, nur einen minimalen Teil ihrer Vermögen in Immobilien-Crowdfunding anlegen zu können. Zudem weisen die vorherrschenden Angebote ein zu hohes Risiko im Nachrang auf. Insgesamt scheint das Risiko für Investoren derzeit noch nicht angemessen gepreist zu sein.

Vor diesem Hintergrund muss Crowdfunding in der Immobilienbranche noch einige strukturelle Hindernisse überwinden. Gelingt dies, so wäre eine neue attraktive Nischenfinanzierung gefunden – und die Immobilienbranche hätte ein schönes Beispiel für ihre Innovationskraft.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Ihr Holger Matheis

»VOR DIESEM HINTERGRUND MUSS CROWDFUNDING IN DER IMMOBILIENBRANCHE NOCH EINIGE STRUKTURELLE HINDERNISSE ÜBERWINDEN. GELINGT DIES, SO WÄRE EINE NEUE ATTRAKTIVE NISCHENFINANZIERUNG GEFUNDEN – UND DIE IMMOBILIENBRANCHE HÄTTE EIN SCHÖNES BEISPIEL FÜR IHRE INNOVATIONSKRAFT.«



INHALT 2/2014

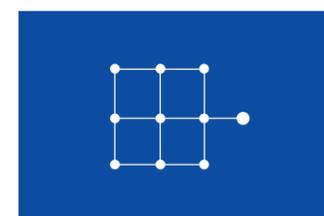
Schwerpunktthema Kapital

- 8 Immobilienfinanzierung**
Jan Bettink
- 12 Finanzierungskonditionen und Covenants im Zeitablauf – befinden wir uns wieder im Jahr 2007?**
Claudia Hard
- 16 Crowdfunding: Eine alternative Finanzierungsform für die Immobilienwirtschaft?**
Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS,
Holger Markmann, MSc
- 22 Finanzierung von Immobilien im Finanzverbund – Genossenschaftliche FinanzGruppe erfolgreich aufgestellt**
Dr. Georg Reutter



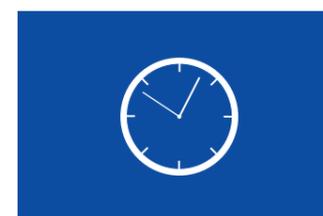
Lifelong Learning

- 28 Neues von der IRE | BS Immobilienakademie**
Markus Amon
- 29 Neues vom EBS Real Estate Management Institute**
Professor Dr. Nico B. Rottke,
Dr. Christopher Oertel



Netzwerk

- 32 SPIE GmbH**
Fördermitglieder-Firmenportrait
- 34 Kaminabend der Ehren- und Fördermitglieder**
- 36 IMMOEBS Sommerwein Treffen der Berliner Fördermitglieder**



IMMOEBS Veranstaltungen

- 40 AK Berlin-Brandenburg**
- 45 AK Nürnberg**
- 46 AK Rhein-Main**
- 48 AK München**
- 52 AK Rhein-Ruhr**
- 58 AK Stuttgart**
- 59 AK Nord**
- 60 23. IMMOEBS ImmobilienForum**
- 62 24. Mitgliederversammlung**



Intern

- 66 Neues aus der Geschäftsstelle**
- 67 Ankündigung EXPO REAL**
- 68 my IMMOEBS – Entwicklungen und neue Funktionen**
- 70 Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter**
- 72 Impressum**

TITELTHEMA

KAPITAL

8 Immobilienfinanzierung
Jan Bettink

12 Finanzierungskonditionen und Covenants
im Zeitablauf – befinden wir uns wieder im
Jahr 2007?
Claudia Hard

16 Crowdfunding: Eine alternative Finan-
zierungsform für die Immobilienwirtschaft?
Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS,
Holger Markmann, MSc

22 Finanzierung von Immobilien im Finanzver-
bund – Genossenschaftliche FinanzGruppe
erfolgreich aufgestellt
Dr. Georg Reutter

IMMOBILIEN-FINANZIERUNG

A: Jan Bettink

»NEBEN GELDVERMÖGEN SIND IMMOBILIEN DER BEDEUTENDSTE VERMÖGENSWERT IN DEUTSCHLAND.«

Rund 90 Prozent des Nettoanlagevermögens der deutschen Volkswirtschaft waren Ende 2012 in Wohn- und Nichtwohnbauten (ohne Grundstücke) investiert. Auch für die privaten Haushalte sind (Wohn-)Immobilien der zentrale Vermögensbaustein. Mit einem Anteil von rund 50 Prozent (6,3 Billionen Euro) am Bruttovermögen der privaten Haushalte sind sie fester Bestandteil der Altersvorsorge¹. Das breite Interesse an der Entwicklung der Immobilienmärkte ist daher vor dem Hintergrund der volkswirtschaftlichen wie individuellen Bedeutung nachvollziehbar.

Umso mehr, da die hohen Investitionskosten zumeist eine Fremdfinanzierung notwendig machen. Knapp 46% (1,14 Billionen Euro) der gesamten Bankkredite an inländische Unternehmen und Privatpersonen sind Wohnungsbaukredite². Die Immobilienfinanzierung bildet daher einen bedeutenden Bestandteil des Bankgeschäfts ab. Sie verknüpft Immobilienwirtschaft und Finanzsystem eng miteinander, sodass negative Entwicklungen am Immobilienmarkt selten ohne Auswirkungen bleiben. Das Platzen der Immobilienblasen in Irland, Spanien und den USA vor Augen werden die jüngsten Preissteigerungstendenzen am deutschen Wohnungsmarkt daher zum Teil sehr kritisch beobachtet.

Die intensivere Auseinandersetzung mit der Thematik zeigt jedoch, dass nicht die Finanzierung von Immobilien an sich die Stabilität des Finanzsystems gefährdet, sondern vielmehr die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe. So waren insbesondere hohe Beleihungsquoten, variable Zinsen, geringe Tilgungsraten und sinkende Kreditstandards ur-

sächlich für die Fehlentwicklungen in den USA, die in der Subprime-Krise mündeten.

Die deutschen Immobilienmärkte sind wesentlich stabiler durch die Finanz- und Wirtschaftskrise gekommen als andere internationale Märkte. Dabei ist die Kultur langfristiger Finanz- und Kreditbeziehungen, wie sie sich in Deutschland und Österreich entwickelt hat, ein ebenso entscheidender Aspekt wie die stabile Refinanzierung über den Pfandbrief. Gleichwohl hat sich die Immobilienfinanzierung hierzulande seit Anfang des Jahrtausends gravierend verändert. Ursache sind eine zunehmende Internationalisierung durch neue Finanzierungsanbieter sowie grenzüberschreitend agierende Investoren. Dies hatte eine Angleichung an internationale Finanzierungsstandards zur Folge und das großvolumige, beratungsintensive Investorengeschäft hat sich weiter individualisiert und professionalisiert. Immobilienkredite werden zunehmend als strukturierte Finanzprodukte angeboten, die so ausgestaltet sind, dass eine zuverlässige Syndizierbarkeit auch auf internationalen Finanzierungsmärkten gegeben ist. Dies erhöht die Finanzierbarkeit auch komplexer Investitionen für die Kunden und erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten der Banken.

Klassische Immobilienfinanzierung

In Deutschland baut die klassische Immobilienfinanzierung auf dem nach der Beleihungswert-Verordnung von Sachverständigen ermittelten Verkehrswert sowie dem von der Bank dann festgesetzten Beleihungswert der Immobilie auf. Finanzierungskriterien sind hier vor allem Lage und Objektqualität, die Bonität des Kreditnehmers, die Höhe des Eigenkapitaleinsatzes, Drittverwendungsfähigkeit sowie Entschuldung (Tilgung). Der grundbuchlich erstrangig abgesicherte Anteil des Beleihungswertes von 60% wird als Realkredit klassifiziert, der Anteil von über 60% bis 80% des Beleihungswertes als Personalkredit und die darüber hinaus gehenden Teile als Mezzanine-Kredit. Die Realkrediteile können nach dem Pfandbriefgesetz in die Deckungsmasse eingestellt und über Pfand-

briefemissionen refinanziert werden. Gerade die langfristige Finanzierung über Pfandbriefe, gekoppelt mit der traditionellen Buy-and-hold-Strategie deutscher Investoren, sind Teil des Fundamentes der zuletzt gezeigten Stabilität der deutschen Immobilienmärkte.

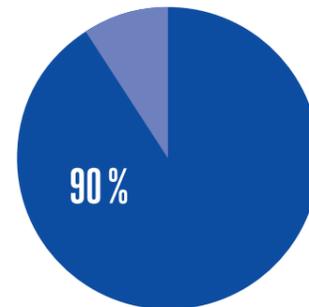
Zunehmende Orientierung am Cashflow

Die klassischen Finanzierungskriterien Beleihungsauslauf und Tilgung sind jedoch eher statisch angelegt und tragen der Volatilität der Märkte nur eingeschränkt Rechnung. Mit zunehmender Internationalisierung und Kapitalmarktorientierung rückte daher der nachhaltig mit der Immobilie zu generierende Cashflow stärker in den Vordergrund. Standardisierte Tools wie die Discounted Cashflow-Methode (DCF-Methode) erweitern die Immobilienbewertung um zukunftsbezogene Aspekte. Sich am Lebenszyklus der Immobilie orientierend, erfolgt dabei eine dynamische Betrachtung des Objektes, das nach seinem künftig generierbaren Cashflow bewertet und auch finanziert wird. Dabei werden Mietausläufe, Leerstände, Instandhaltungskosten, Drittverwendungsfähigkeit und Marktschwankungen einbezogen. Um die in der Zukunft liegenden Unsicherheiten einzugrenzen, werden zudem meist unterschiedliche Szenarien (Best-, Business- und Worst-Case) mit jeweils geänderten Parametern durchgespielt. Dies hat zum Ziel, den künftigen Netto-Cashflow als entscheidendes Kriterium für die nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit (Zins, Tilgung inkl. Darlehensrückzahlung) möglichst klar zu ermitteln. Nachhaltigkeit und Höhe des Cashflows bestimmen somit ganz wesentlich die darauf aufsetzende Finanzierungsstruktur. Gleichzeitig führt die Betrachtung der Immobilie als unternehmerisches Investment zu einer tendenziellen Verkürzung der Finanzierungs- und Investitionszeiträume. Gerade bei angelsächsischen Investoren, geprägt durch die

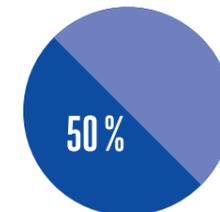
¹ Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2014
² Ebd.

IMMOBILIEN ALS VERMÖGENSWERT

INVESTITION DES NETTOANLAGEVERMÖGENS DER DEUTSCHEN VOLKSWIRTSCHAFT IN WOHN- UND NICHTWOHNBAUTEN – OHNE GRUNDSTÜCKE (ENDE 2012):



ANTEIL AN (WOHN-)IMMOBILIEN AM BRUTTOVERMÖGEN VON PRIVATEN HAUSHALTEN FÜR DIE ALTERVORSORGE



6,3
BILLIONEN
EURO

KLASSISCHE IMMOBILIENFINANZIERUNG

FINANZIERUNGSKRITERIEN

LAGE, QUALITÄT, BONITÄT, EIGENKAPITALEINSATZ, DRITTVERWENDUNGSFÄHIGKEIT, ENTSCULDUNG

NACH GRUNDBUCHLICH ERSTRANGIG ABGESICHERTEM ANTEIL:

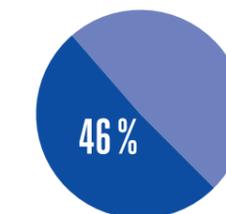


LANGFRISTIGE FINANZIERUNG ÜBER PFANDBRIEFE + BUY-AND-HOLD-STRATEGIE DEUTSCHER INVESTOREN = TEIL DES FUNDAMENTES DER STABILITÄT DEUTSCHER IMMOBILIENMÄRKTE

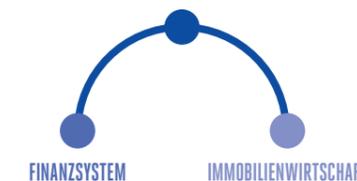
FREMDFINANZIERUNG

ANZAHL DER WOHNUNGSBAUKREDITE AN INLÄNDISCHEN UNTERNEHMEN UND PRIVATPERSONEN

1,4
BILLIONEN
EURO



IMMOBILIENFINANZIERUNG



ORIENTIERUNG AM CASHFLOW

ERWEITERN DER IMMOBILIENBEWERTUNG UM ZUKUNFTSBEZOGENE ASPEKTE:

DCF-METHODE

VERSCHIEDENE SZENARIEN UM IN DER ZUKUNFT LIEGENDE UNSICHERHEITEN AUSZUGRENZEN:

BEST-, BUSINESS- & WORST-CASE

ENTSCHEIDEND:
NETTO-CASHFLOW

»DIE IMMOBILIENFINANZIERUNG ERWEIST SICH IN DIESEM KONTEXT ZUDEM ALS ATTRAKTIVES BETÄTIGUNGSGELDE FÜR VERSICHERER AUF DER SUCHE NACH RENDITE.«

Buy-and-Sell-Strategie, steht die Zielsetzung, eine Immobilie zu erwerben, um sie nach einer überschaubaren, wertsteigernden Haltedauer von wenigen Monaten/Jahren wieder zu veräußern, im Vordergrund.

Risikoadäquates Pricing

Mit Blick auf eine nachhaltige Stabilisierung der Finanzsysteme stand bereits unter Basel II die risikoadäquate Kapitalunterlegung und Bepreisung der auszureichenden Kredite im Vordergrund³. Kredite mit höherem Risiko sind demnach stärker und Kredite mit geringerem Risiko mit weniger Eigenkapital zu unterlegen bzw. können günstiger bepreist werden. Das Kreditrisiko bemisst sich vor allem anhand des nachhaltigen Cashflows (Nettomiete) in Relation zum Kapitaldienst (Zins und Tilgung). Diese Debt-Service-Coverage-Ratio (DSCR) wird in alternativen Szenarien über die gesamte Finanzierungslaufzeit betrachtet und deren Einhaltung durch ergänzende Bedingungen (Covenants) bis zum Finanzierungsauslauf gesteuert.

Jedes zu finanzierende Objekt und jeder Kreditnehmer werden unter Einbeziehung aller wesentlichen Einflussfaktoren in einem durchgängigen und systematischen Ratingverfahren erfasst. Objekt- und Kreditnehmerrating werden miteinander verknüpft und zum Kreditrating zusammengefasst als Basis für die Kreditentscheidung und Bepreisung des Kredites. Der nachhaltige DSCR als Kriterium der Kapitaldienstfähigkeit, die Höhe des einzusetzenden Eigenkapitals als Risikopuffer im Verhältnis zur Höhe der Finanzierung (Loan-to-Value oder LTV),

»JEDES ZU FINANZIERENDE OBJEKT UND JEDER KREDITNEHMER WERDEN UNTER EINBEZIEHUNG ALLER WESENTLICHEN EINFLUSSFAKTOREN IN EINEM DURCHGÄNGIGEN UND SYSTEMATISCHEN RATINGVERFAHREN ERFASST.«

Drittverwendungsfähigkeit und Fungibilität der Immobilie und damit das Kreditrating sind die Schlüsselfaktoren für die Kreditvergabe.

Eigenmitteleinsatz und Entschuldung

Die Höhe des Eigenmitteleinsatzes als Risikopuffer für die Finanzierung sowie der Grad der Entschuldung (Tilgungsrate) über die Kreditlaufzeit sind in der klassischen Finanzierung unabdingbare Kriterien zum Abbau des Kreditrisikos. Waren LTVs von 60–80 % lange Zeit die Regel, so schmolz dieser Risikopuffer steuer- und inflationsgetrieben im Vorfeld der Finanzkrise auf ein Minimum. Nicht wenige Banken waren bereit, 100 % Finanzierungen auszureichen. Die schmerzhaften Korrekturen im Zuge der Finanzkrise führten jedoch – zumindest bis heute – zu einer Rückbesinnung auf einen angemessenen Eigenkapitalanteil in der Immobilienfinanzierung. Die aktuell dynamische Entwicklung der Transaktionsvolumina an den Immobilienmärkten fußt daher nicht auf einer kreditinduzierten Aufblähung des Marktes. Sie wird vielmehr durch eigenkapitalstarke Investoren getrieben, die aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase nach attraktiven Renditechancen suchen. Gleichwohl steigt in Folge des aktuell anziehenden Wettbewerbsdrucks die Bereitschaft der Banken, auch wieder höhere LTVs zu finanzieren.

Verstärkte Regulierung

Ausgelöst durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise, die mit ihrem Ausbruch 2007 die Schwächen der bestehenden Bankenregulierung offenbart hatte, wurde mit Basel III ein umfassendes Reformpaket auf den Weg gebracht. Die neuen Regulierungsvorschriften sollen die Fehler der Vergangenheit heilen und zielen mit unterschiedlichen Mechanismen vor allem auf eine bessere Kapitalausstattung und Liquiditätsvorhaltung der Banken ab. Die quantitativen und qualitativen Anforderungen an das von Banken für jeden herausgegebenen Kredit vorzuhaltende Eigenkapital haben sich dabei deutlich verschärft.

Über die Liquidity Coverage Ratio (LCR) und die Net Stable Funding Ratio (NSFR) werden mit Basel III zudem erstmals international ver-

bindliche Liquiditätsvorschriften eingeführt, die Banken künftig auch in extremen Stresssituationen liquide halten und über einen bestimmten Zeitraum ohne externe Refinanzierung auskommen lassen sollen. Beide Vorgaben führen dazu, dass Banken in Zukunft mehr liquide Vermögenswerte vorhalten müssen, was ihren Finanzierungsbedarf erhöht und die Erlössituation insgesamt belastet. Viele Banken haben jedoch die letzten Jahre genutzt und sind deutlich schlanker geworden. Sie haben Risikopositionen abgebaut, ihre Eigenkapitalbasis gestärkt und sich zum Teil neu aufgestellt. Nicht wenige konzentrieren sich wieder auf ihre Heimatmärkte und sind stärker national und regional aktiv. Alles Gute ist jedoch nie beisammen und so führen die hohen Anpassungsleistungen der Banken bei gleichzeitig sinkenden Ertragschancen zu einem verstärkten Wettbewerbsdruck, der seinen Niederschlag in einer sinkenden Margendisziplin und steigenden Bereitschaft zu höheren Finanzierungsausläufen findet.

Nebenwirkungen unbekannt

Die hohe Dynamik, mit der eine Vielzahl unterschiedlichster Regulierungsinitiativen angestoßen bzw. umgesetzt wurden, erschwert den Überblick und vor allem eine Bewertung der kumulativen Wirkungen der Einzelmaßnahmen. So wird die Baseler Regulierung – für sich genommen schon außerordentlich anspruchsvoll und komplex – flankiert von weiteren Regulierungsmaßnahmen wie Solvency II, Bankenabgabe, Trennbankengesetz und Restrukturierungsgesetz, um nur einige zu nennen.

Die Immobilienfinanzierung erweist sich in diesem Kontext zudem als attraktives Betätigungsfeld für Versicherer auf der Suche nach Rendite. Denn für sie wird es unter Solvency II lukrativer, den Bau von Immobilien direkt zu finanzieren, anstatt eigene Objekte käuflich zu erwerben. Da die Assekuranz jedoch darauf angewiesen ist, die Gelder ihrer Kunden sicher und gewinnbringend zu investieren, konzentrieren auch sie sich auf die Finanzierung von Core-Immobilien und erhöhen damit zusätzlich den Wettbewerbsdruck auf Bankenseite. Zwar können sie nicht das gesamte Leistungsspektrum einer Immobilienbank anbieten und es fehlt ihnen – zumindest bisher – das Know-how,

»DER CHARME DER GESCHICHTE UND IHRER RÄTSELHAFTEN LEKTIONEN IST, DASS SICH VON EINER EPOCHE ZUR NÄCHSTEN NICHTS VERÄNDERT UND DOCH ALLES ANDERS IST.«
(ALDOUS HUXLEY)

komplexe Finanzierungen zu strukturieren. Dennoch sind Versicherer dank ihrer internationalen Vernetzung und guten Konditionen ein ernstzunehmender Akteur auf dem Immobilienfinanzierungsmarkt.

Allerdings hat die Krise deutlich gezeigt, dass Transparenz und Kontrolle nicht nur im traditionellen Bankensektor verbessert werden müssen, sondern auch beim Kreditgeschäft von Nichtbanken, dem so genannten »Schattenbankwesen«. »Konkret werden durch Schattenbanken und Schattenbankentätigkeiten einlageähnliche Finanzierungen beschafft, Fristen- und Liquiditätstransformationen durchgeführt, Kreditrisikotransfers ermöglicht und direkte oder indirekte Hebeleffekte genutzt. Ende 2012 erreichte das Gesamtvermögen des Schattenbankwesens mit 53 Billionen Euro⁴ etwa die Hälfte des Gesamtvermögens des regulierten Bankensystems und konzentrierte sich vor allem auf Europa (rund 23 Billionen Euro) und die Vereinigten Staaten (rund 19,3 Billionen Euro).«⁵

Die verstärkte Regulierung könnte einen erheblichen Teil der Bankgeschäfte vom traditionellen Banksystem in das Schattenbanksystem treiben. »Eine solche Regulierungsarbitrage würde die Wirkung der weltweiten europäischen Anstrengungen zur Reform des Finanzsektors in hohem Maße beeinträchtigen und erhebliche Risiken für die Finanzstabilität mit sich bringen.«⁶ Denn ökonomisch betrachtet sind Banken dadurch charakterisiert, was sie tun, d. h. jedes Institut, das sich wie eine Bank verhält, sollte auch wie eine Bank reguliert werden. Andernfalls würde die, im Zuge der Finanzkrise zu Tage getretene, finanzielle Verletzlichkeit bestehen bleiben.

Fazit

Die neuen regulatorischen Anforderungen haben und werden bei vielen Häusern zwangsläufig zu Strategieänderungen führen. Banken sind stärker denn je gefordert, ihre angestammte Geschäftspolitik zu überdenken und nicht in geübten Mustern zu verharren. Vor dem Hintergrund der enormen Anstrengungen, die notwendig waren, um einen Kollaps des Bankensystems zu verhindern, sind diese Anpassungen nicht nur gerechtfertigt, sondern dringend notwendig.

Gleichwohl müssen Kosten und Nutzen der geplanten Maßnahmen, einschließlich ihrer Neben- und Wechselwirkungen, auf nationaler und internationaler Ebene, gegeneinander abgewogen werden. Diese Prüfung ist aufwändig, aber unerlässlich, denn ohne funktionierendes Bankensystem kein funktionierendes Wirtschaftssystem.

Die stärkere Orientierung an internationalen Finanzierungsstandards hat hingegen zu einer deutlich höheren Transparenz und Professionalität in der Immobilienfinanzierung beigetragen. Gleichzeitig wird die Aussage: Jeder Immobilienmarkt ist regional! auch perspektivisch nicht an Aktualität verlieren. Der Kapitalmarkt folgt seinen eigenen Gesetzmäßigkeiten und Stimmungen, mit den entsprechenden Implikationen für die Realwirtschaft. Ähnlich wie bei Konjunkturzyklen oder demografischen Entwicklungen ergeben sich daraus Chancen und Risiken für die Immobilienmärkte. Trotz oder besser vielleicht gerade aufgrund des attraktiven Zinsniveaus sollten Immobilieninvestoren bei Investitionsentscheidungen die nachhaltige Entwicklung bzw. Wertsteigerung ihrer Immobilien im Blick behalten. Denn das Interesse bleibt national wie international hoch. So flossen laut JLL innerhalb der ersten sechs Monate dieses Jahres weltweit 294 Mrd. Euro in den Direkterwerb von Gewerbeimmobilien. Dies entspricht einem Zuwachs gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 von 27 %. In Folge dessen, erwartet Jones Lang für das Gesamtjahr 2014 Direktinvestitionen in Büro-, Handels-, Hotel und Logistikimmobilien im Umfang von 700 Mrd. USD. Im vergangenen Jahr hatte das Volumen bei knapp 600 Mrd. USD gelegen.⁷

Aldous Huxley sagte einmal: »Der Charme der Geschichte und ihrer rätselhaften Lektionen ist, dass sich von einer Epoche zur nächsten nichts verändert und doch alles anders ist.«⁸ Dabei verstellt die Fokussierung auf das Andere, das Neue nicht selten den Blick dafür, dass die Grundmechanismen des Marktes seit Jahrhunderten dieselben sind.

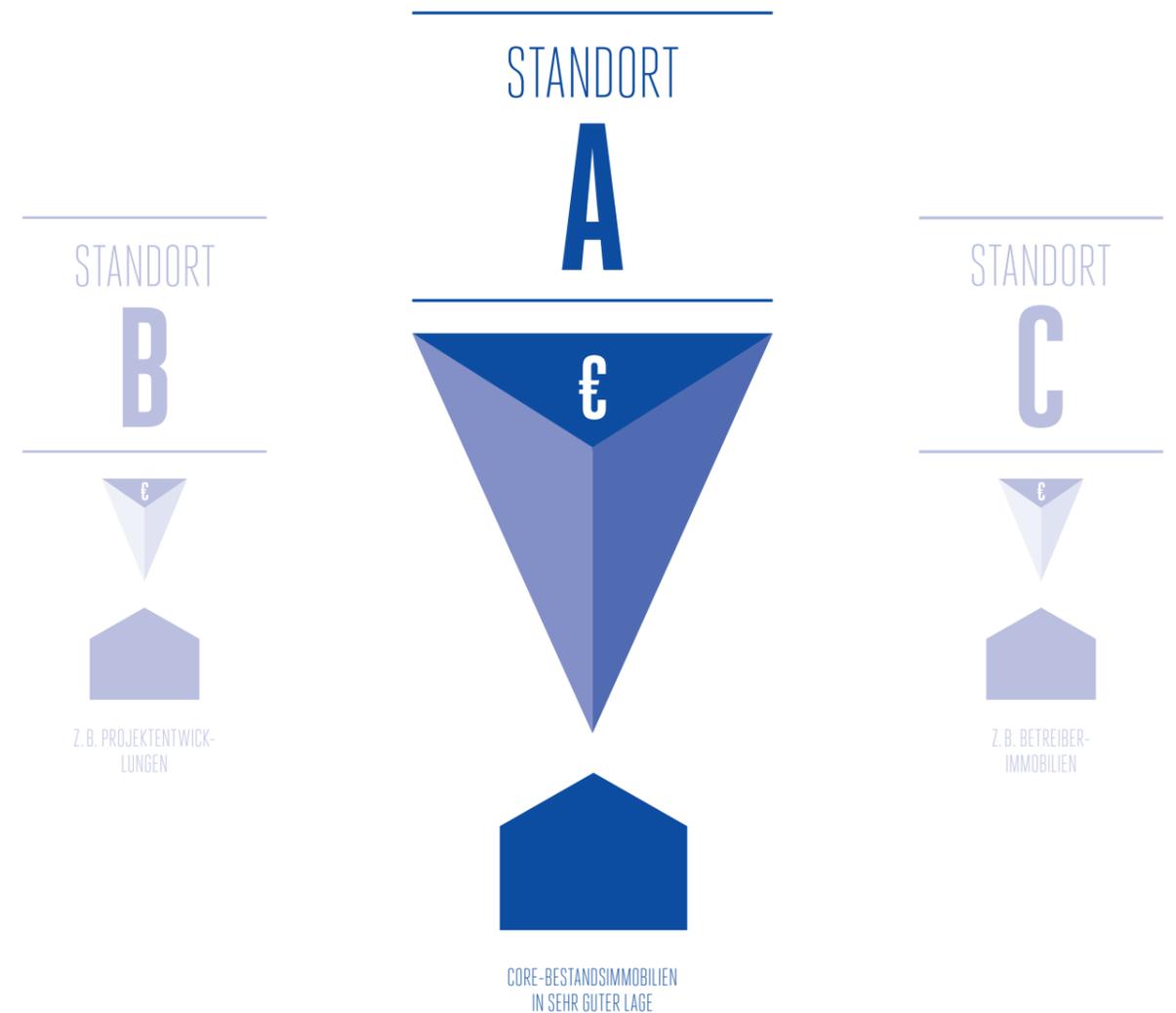
³ Bettink/Stinner, Praxishandbuch Immobilieninvestitionen, S. 345 ff.
⁴ Global Shadow Banking Monitoring Report 2013, 14.11.2013 FSB
⁵ Europäische Kommission, Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlamentes und des Rates über die Meldung und Transparenz von Wertpapierfinanzierungsgeschäften, 29.1.2014
⁶ Ebd.
⁷ IZ Newsletter vom 14.7.2014
⁸ Aldous Huxley, The Devils of Loudun

Jan Bettink ist Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG, einer auf großvolumige Immobilienfinanzierungen für professionelle Investoren und Wohnungsunternehmen spezialisierten Immobilienbank. Seit 2010 ist Bettink Präsident des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Zudem ist er Mitglied des Verwaltungsrates der KfW-Bankengruppe sowie Vorsitzender des Verwaltungsrates der FMS Wertmanagement. Bettink verfügt über umfassende Erfahrung in den Bereichen Kredit, Baufinanzierung und Immobilien und war im Laufe seiner Karriere sowohl auf Investoren- wie auf Finanzierungsseite tätig.



FINANZIERUNGS- KONDITIONEN UND COVENANTS IM ZEITABLAUF – BEFINDEN WIR UNS WIEDER IM JAHR 2007?

A: Claudia Hard



»DIE ANTWORT AUF DIESE FRAGE IST EINDEUTIG NEIN. DIE UNVERMEIDBARE ANSCHLUSSFRAGE IST NATÜRLICH, STEUERT DER IMMOBILIENFINANZIERUNGSMARKT AUF EINE SITUATION WIE IM JAHR 2007 ZU?«

Wir erinnern uns an einhundert Prozent Finanzierungen mit »Covenant Light« Paketen. Auch hier ist die Antwort nein.

Sicherlich konnten Marktteilnehmer in den letzten 12–24 Monaten den Eindruck gewinnen, dass sich die Finanzierungskonditionen gelockert hätten. Der Presse waren große Immobilienfinanzierungen mit Volumina jenseits der 500 Millionen Euro-Marke zu entnehmen. Es gab wieder Verbriefungen, wenn auch nur vereinzelt. Auch die Margen gingen stetig nach unten. Zinsen befinden sich momentan auf einem historischen Tief. Der Leitzins steht bei 0,15 %.

Dieser Eindruck ist jedoch der hohen Liquidität im Markt und dem niedrigen Zinsumfeld geschuldet und weniger einer Lockerung der Finanzierungsanforderungen der Banken an die Projekte, die sie finanzieren möchten. Es sind also eher globale Kenngrößen, welche sich in den letzten Monaten nochmals merklich verändert haben. Schaut man in die den Finanzierungen zugrundeliegenden Term Sheets und Verträge, lassen sich jedoch mit Ausnahme der Verringerung der Marge keine größeren Verschiebungen

feststellen. So stimmen momentan vielleicht subjektiver Eindruck und objektive Wirklichkeit nicht überein.

Nach wie vor sind die auf dem deutschen Markt agierenden Banken risikoscheu. Auch wenn es Ausnahmen mit Beleihungswertgrenzen von bis zu 80% im Markt gibt, hat sich an der durchschnittlichen Beleihungswertgrenze von etwas über 70% nichts geändert. Finanziert werden nach wie vor am liebsten Core-Bestandsimmobilien in sehr guten Lagen der A-Standorte. B- und C-Standorte, Projektentwicklungen, Betreiberimmobilien und Immobilien mit hohem Leerstand haben das Nachsehen. Der dadurch angeheizte Wettbewerb unter den Banken wird eher beim Kampf um die Marge ausgetragen. So geben Banken lieber bei der Marge nach als ihr Risikoprofil anzupassen. Durch den Druck auf die Marge verringert sich die Gewinnspanne der Banken. Einige versuchen deshalb, den schwindenden Gewinn durch eine höhere Neukreditvergabe aufzufangen. Viele Marktteilnehmer fragen sich jedoch, wann die Banken gezwungen sein werden, in angrenzende Märkte wie gute B- und C-Standorte auszuweichen oder

auch Immobilien mit höherem Risikoprofil zu finanzieren. Aus ausländischen Märkten wie zum Beispiel dem Finanzierungsmarkt in Großbritannien, wo noch gute Margen verdient werden können, haben sich viele Banken zurückgezogen, um sich wieder auf den Heimatmarkt zu konzentrieren. So ist ein Ausweichen in B-Standorte das erklärte Ziel einer großen deutschen Pfandbriefbank, welche hofft, auf diesem Wege genügend Geschäft zu ausreichenden Margen tätigen zu können.

Auch wenn sich die Banken auf dem deutschen Markt momentan in einer schwierigen Konkurrenzsituation zueinander befinden, ist nicht zu beobachten, dass dies zu einer Akzeptanz von höheren Risiken geführt hat. Einzelfälle mögen einen gegenläufigen Trend implizieren, sind aber nicht verallgemeinerungsfähig. Auch werden täglich die strengeren aufsichtsrechtlichen Regulierungen ins Feld geführt, welche die Banken in risikoreichere Geschäfte mit höheren Spreads treiben werden. Aktuell lässt sich letzteres, jedenfalls aus Kreditnehmersicht, nicht bestätigen. Dies zeigt sich sehr deutlich bei den Anforderungen, welche Banken an eine Finanzierung stellen, und bei den Kontrollmechanismen während der Kreditlaufzeit sowie in den zugrundeliegenden Verträgen. Es gibt mittlerweile im deutschen Markt kaum noch einen Kreditvertrag, welcher nicht das Einhalten bestimmter Finanzkennzahlen während der Laufzeit fordert. Zusicherungen und Verpflichtungen (Representations and Warranties) und Change of Control Vereinbarungen sind absoluter Standard in Kreditverträgen.

»AUCH WENN SICH DIE BANKEN AUF DEM DEUTSCHEN MARKT MOMENTAN IN EINER SCHWIERIGEN KONKURRENzsITUATION ZUEINANDER BEFINDEN, IST NICHT ZU BEOBACHTEN, DASS DIES ZU EINER AKZEPTANZ VON HÖHEREN RISIKEN GEFÜHRT HAT.«

Nach den Eindrücken der letzten Monate verzichtet eine Bank lieber auf eine Finanzierung als Abstriche bei ihren Risikoanforderungen zu machen. So hat sich ein Ja/Nein-Schema entwickelt. Erhält der Kreditnehmer ein Ja zu seiner Finanzierungsanfrage, wird er diese Finanzierungsbereitschaft in aller Regel auch bei anderen Banken finden. Sein Projekt passt einfach in das Anforderungsprofil vieler Banken. Dies eröffnet ihm einen großen Verhandlungsspielraum bei den finanziellen Bedingungen wie der Marge, der Bereitstellungsprovision, der Arrangement Fee und unter Umständen auch bei der Tilgung. Oder aber der Kreditnehmer scheitert mit seiner Finanzierungsanfrage. Dann werden auch Zugeständnisse seinerseits an die kommerziellen Bedingungen einer potentiellen Finanzierung die Bank nicht zum Umdenken bewegen. In einem solchen Fall kann sich ein Kreditnehmer dann noch an Finanzierer mit einem unter Umständen anderem Risikoanforderungsprofil wenden. Hier könnte man als Erstes an Debt Funds denken.

Im Vergleich zu früheren Jahren legen die Banken nun vermehrtes Augenmerk auf den Cash Flow einer Immobilie. Wie nachhaltig kann ein Kredit bedient werden? Dabei wird auch über das Laufzeitende hinaus geschaut. Aufgrund des momentan niedrigen Zinsniveaus kann eine Immobilie heute Kredite leichter bedienen. In spätestens fünf bis sieben Jahren stellt sich aber das Anschlussfinanzierungsrisiko. Geht man richtigerweise von einem gestiegenen Zinssatz bis dahin aus, muss auch dann der Cash Flow noch groß genug sein, um einen Anschlusskredit mit vielleicht 5% Zinssatz darstellen zu können. Bei diesen Kontrollfragen der Banken spielen auch vorzunehmende Instandhaltungsmaßnahmen und ein professionelles Asset und Property Management eine entscheidende Rolle. Viele Banken legen deshalb heute fest, wieviel Capex in die Immobilie in den nächsten Jahren zu fließen hat. Wie sich dieser Trend mit der wahrscheinlich zu erwartenden Mietpreisbremse bei Wohnimmobilien vertragen wird, bleibt abzuwarten. Bei größeren Capex-Investitionen wird oft ein Projekt Controller bestellt, welcher diese Investitionen für die Bank kontrolliert.

Der Austausch des Asset oder Property Managers erfordert nach den Finanzierungsverträgen oft die Zustimmung der Bank. Bei der Bank noch unbekannte Asset oder Property Manager müssen sich nicht selten vor einer Zustimmung

»LIMITATION LANGUAGE WIRD AUF WUNSCH DES KREDITNEHMERS MIT DEN BANKEN VEREINBART, UM GESCHÄFTSFÜHRER UND GESELLSCHAFTER DES KREDITNEHMERS ODER ANDERER GRUPPENGESSELLSCHAFTEN, WELCHE SICHERHEITEN FÜR DEN KREDIT STELLEN ODER FÜR DIESEN HAFTEN, ZU SCHÜTZEN.«

der Bank direkt bei der Bank vorstellen und ein gutes Portfolio unter Management nachweisen.

Entscheidender als früher ist auch, wer auf Kreditnehmerseite hinter dem zu finanzierenden Projekt steht. Gibt es bereits eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, wie sieht der Track Record aus? Die Banken schauen nicht mehr allein auf die Immobilie. Auch wenn die Immobilie noch so gut ist und auch in einem Defaultszenario gut verwertet werden kann, bindet jeder Work-Out zusätzliche Ressourcen und Eigenkapital der Bank und kostet Zeit. Zeit, in welcher das gebundene Kapital nicht anderweitig eingesetzt werden kann.

Interessanterweise haben sich einige Anforderungen auch aufgrund der stetig zunehmenden Bankenregulierung und auch wegen des größeren Augenmerks der Regulierer und des Treuhänders des Deckungsstocks in den letzten Monaten verschärft. So ist zum Beispiel seit ein paar Jahren die sogenannte Limitation Language und deren Vereinbarkeit mit den Anforderungen des Deckungsstocks der Pfandbriefe in der Diskussion. Limitation Language wird auf Wunsch des Kreditnehmers mit den Banken vereinbart, um Geschäftsführer und Gesellschafter des Kreditnehmers oder anderer Gruppengesellschaften, welche Sicherheiten für den Kredit stellen oder für diesen haften, zu schützen. Hafet eine Gesellschaft gesamtschuldnerisch für

einen Kredit an eine Schwester- oder die Muttergesellschaft oder stellt sie Sicherheiten für einen solchen Kredit, liegt also eine sogenannte cross- oder upstream liability/security vor, dann trägt der Geschäftsführer kein unerhebliches persönliches Haftungsrisiko, sollte das Stammkapital der Gesellschaft unter den gesetzlich geforderten Mindestbetrag fallen. Auch die Gesellschafter einer solchen mithaftenden oder Sicherheit gewährenden Gesellschaft sind unter Umständen zu weiteren Eigenkapitaleinschüssen verpflichtet. Um diese Haftung zu vermeiden, war es lange von den Banken akzeptiert, die Vollstreckung des Kreditgebers so zu beschränken, dass eine solche Haftung nicht ausgelöst werden konnte. Je nachdem, welchem Recht die haftende Gesellschaft und damit die Limitation Language unterliegt, ergeben sich für die Kreditgeber nicht unerhebliche Vollstreckungshindernisse. Dies lenkte in letzter Zeit die Aufmerksamkeit der Deckungsstockprüfer auf diesen Themenkomplex mit dem Ergebnis, dass einige Pfandbriefbanken überhaupt keine Limitation Language mehr akzeptieren. Dies belässt das Problem der persönlichen Haftung nun beim Kreditnehmer. Kann ein Kredit nicht in den Deckungsstock gegeben werden, ist er für die Bank aufgrund der auf die Pfandbriefeffähigkeit gerechneten Marge wirtschaftlich ein Verlustgeschäft. Eine Lösung des Problems ist nicht greifbar und die eine oder andere Finanzierung scheiterte in letzter Zeit an diesem Themenkomplex.

Auch A/B-Strukturen sind in Deutschland aufgrund der Anforderungen an den Deckungsstock von Pfandbriefen weiterhin sehr selten. Die Diskussion um Ratingprobleme des von der Pfandbriefbank auszugebenden Seniorekredites bei nachrangigen Kredittranchen wird schon seit langem geführt. Ob A/B-Strukturen nach den rechtlichen Vorgaben tatsächlich zu einer Ratingverschlechterung führen können oder dies ein Scheinproblem ist, kann dahingestellt bleiben, solange Pfandbriefbanken fürchten müssen, dass Deckungsstockprüfer diese Strukturen möglicherweise als problematisch einstufen. Aus dem Markt vernahm man in den letzten Monaten, dass über bestimmte Gläubigervereinbarungen Strukturen gefunden wurden, welche das heraufbeschworene Ratingproblem lösen. Gleichzeitig hört man jedoch von anderen Pfandbriefbanken, dass diese aufgrund der intensiven regulatorischen Prüfungen vor

Strukturen zurückschrecken, welche nicht sicher in den Pfandbrief ausplatziert werden können. Eine abschließende Antwort zu diesen Strukturen gibt es zum jetzigen Zeitpunkt nicht.

Viele dieser Punkte sind hinfällig, wenn der Kreditnehmer mit einer Bank finanziert, welche sich nicht über den Pfandbrief refinanziert. Vermehrt fließen auch wieder Immobilienkredite aus dem Ausland, insbesondere aus Großbritannien, nach Deutschland. Dabei sind vor allem große Tickets, welche zum Teil wieder verbrieft werden, und Kredite von Debt Fonds zu sehen. Aber auch hier sucht man einhundert Prozent Finanzierungen und Covenant Light-Pakete verblich. Schaut man auf die dem Kreditnehmer angebotenen Konditionen, sind Kredite von Banken oder anderen Finanzierern, welche sich nicht über den Pfandbrief refinanzieren können, oft im Nachteil. Die Margen sind tendenziell höher und so kommen solche Kredite oft erst dann zum Zuge, wenn eine Pfandbriefbank ausscheidet.

Finanziert man mit Banken, welche den Kredit nicht in Deutschland ausreichen, kann man zumeist eine LMA-basierende Kreditvertragsdokumentation unter englischem Recht erwarten. Die von der Loan Market Association entwickelten Standardverträge zur Vergabe von Immobilienkrediten aber auch Gläubigervereinbarungen (Intercreditor-Vereinbarungen) wurden in den Jahren nach Beginn der Finanzkrise intensiv weiterentwickelt. Dabei wurde versucht, aus den Fehlern der Vergangenheit zu lernen. Die Verträge sind also ausgereifter und in vielen Regelungen detaillierter. Dabei kann man nicht behaupten, dass die LMA-Kreditvertragsdokumentation per se kreditnehmerunfreundlicher geworden ist. Jedoch wird man nun mit der Bank bisher nicht diskutierte Regelungen wie die »Increased Costs«-Klausel, welche das Nettoprinzip der Bank sicherstellen soll, oder die »Market Disruption«-Klausel zu diskutieren haben.

Abschließend seien noch einige Kommentare von Marktteilnehmern erwähnt, welche »unken«, dass das menschliche Gedächtnis zu kurzlebig sei und man die Lehren aus der Finanzkrise schnell vergessen werde. Bereits in der nächsten Dekade könne man eine gleiche Situation wie 2004–2007 erwarten. Es bleibt zu wünschen, dass diese Marktteilnehmer nicht recht behalten.

»DABEI WURDE VERSUCHT, AUS DEN FEHLERN DER VERGANGENHEIT ZU LERNEN. DIE VERTRÄGE SIND ALSO AUSGEREIFTER UND IN VIELEN REGELUNGEN DETAILLIERTER. DABEI KANN MAN NICHT BEHAUPTEN, DASS DIE LMA-KREDITVERTRAGSDOKUMENTATION PER SE KREDITNEHMERUNFREUNDLICHER GEWORDEN IST.«

Claudia Hard ist Partnerin bei OLSWANG in Deutschland und leitet dort den Bereich Finanzierung/Bankrecht. Sie ist spezialisiert auf Immobilienfinanzierungen, Unternehmens- und Projektfinanzierungen. Weiterhin verfügt sie über umfassende Erfahrung im Bereich Restrukturierung und Insolvenz. Zu ihren Mandanten zählen führende in- und ausländische Banken, Private Equity Gesellschaften, Hedge Fonds sowie institutionelle Investoren.



CROWDFUNDING: EINE ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORM FÜR DIE IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT?

A: Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS,
Holger Markmann, MSc

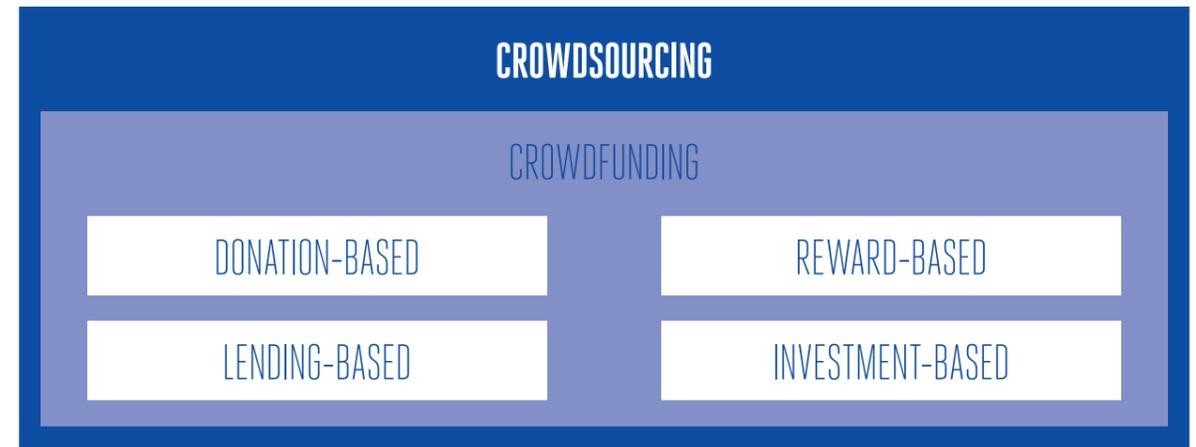
»DIE GRUNDIDEE DES CROWDFUNDING – ENGLISCH FÜR »SCHWARMFINANZIERUNG« – IST ES, KAPITALMITTEL FÜR EIN »PROJEKT« DURCH KLEINVOLUMIGE »BETEILIGUNGEN« EINER VIELZAHL VON INVESTOREN EINZUWERBEN UND SOMIT EINE FINANZIERUNG DARZUSTELLEN.«

Die Finanzwelt hatte sich in den letzten Jahrzehnten als eine der innovationsfreudigsten Branchen etabliert und eine Reihe neuer Produkte entwickelt. Jedoch hat diese Innovationskraft mit der Finanzkrise und der einhergehenden Regulierung seit 2008 merklich nachgelassen. Ebenso wurden die mit unregulierter Innovationskraft einhergehenden Gefahren mehr als deutlich.

Ausgeblieben sind Finanzinnovationen seit 2008 jedoch nicht. Glaubt man Robert J. Shiller (Namensgeber des Case-Shiller Home Price Index), so stellt das Konzept des Crowdfunding eine der bedeutendsten Innovationen der Finanzwirtschaft seit 2010 dar (Shiller, 2012). Nach den ersten Erfahrungen mit Crowdfunding in Deutschland lohnt es sich nun, einen genaueren Blick auf diese Finanzierungsform

zu werfen und deren Relevanz für die deutsche Immobilienwirtschaft zu prüfen.

Die Grundidee des Crowdfunding, (englisch für »Schwarmfinanzierung«) ist es, Kapitalmittel für ein »Projekt« durch kleinvolumige »Beteiligungen« einer Vielzahl von Investoren einzuwerben und somit eine Finanzierung darzustellen. Typischerweise findet dieses Einwerben über das Internet statt, welches zu sehr geringen Kosten den Kontakt zu vielen potenziellen Investoren herstellt und es den Initiatoren ermöglicht, ihre Idee in vielfältiger Form zu präsentieren und die Investoren am Entscheidungsprozess zu beteiligen. Sowohl die Investitionsentscheidung als auch operative Folgeentscheidungen werden somit »demokratisiert« (Shiller, 2012).



Entsprechend wurde Crowdfunding zunächst von den kreativen Künsten, z. B. zur Finanzierung von Musikproduktionen, oder zur Umsetzung von künstlerischen Projekten angewandt. Während die Anfänge des Crowdfunding in der Form von organisierten Plattformen in den USA bereits seit 2003 auszumachen sind, vergingen noch einige Jahre, bis die erste Immobilienplattform den Betrieb aufnahm. In Deutschland startete das erste Immobilien-Crowdfunding-Projekt erst Ende 2012. Entsprechend ist der Markt für immobilienwirtschaftliches Crowdfunding im Speziellen in Deutschland¹ noch unterentwickelt und kann im relevanten Bereich des Crowdfunding über alle Branchen von 2011 bis H1 2014 lediglich auf ein eingeworbenes Volumen von 40 Mio. € verweisen (davon 12 Mio. € in H1 2014, Klein, 2014a, 2014b). Im Vergleich hierzu stehen ein Marktvolumen in den USA in 2012 von ca. 1,6 Mrd. \$, wobei es allein Realty Mogul, eine der führenden Immobilien-Plattformen, im ersten Halbjahr 2014 auf ein eingeworbenes Kapital von 13,2 Mio. \$ gebracht hat (Realty Mogul, 2014), sowie ein geschätztes weltweites Crowdfunding-Volumen von 5,1 Mrd. \$ in 2013 (Nestler, 2013).

Einordnung des Crowdfunding

Das Crowdfunding ist dem Konzept des Crowdsourcing zuzuordnen. Dieses steht für die Einbindung einer breiten Masse an Internetnutzern zur Entwicklung Meinungsbildung, und Verbreitung von Produkt- und Firmeninformationen. Zugrunde liegt also das Konzept der Schwarmintelligenz, dass die Masse der Nutzer immer eine bessere Lösung für Probleme hat und ein besseres Meinungsbild aufweist, als Unternehmensmitarbeiter dies formulieren können (Howe,

2006). Crowdsourcing ist somit primär ideell. Die monetäre Ausprägung des Crowdsourcing ist das Crowdfunding, welches wiederum in vier Teilbereiche aufgeteilt wird (siehe Grafik):

a) Donation-based Crowdfunding: Diese purste Form des Crowdfunding stellt lediglich das Einsammeln von Kapital für einen bestimmten Zweck ohne direkte Gegenleistung dar.

b) Reward-based Crowdfunding: Als Gegenleistung für die Unterstützung der vorgestellten Idee erhalten die Investoren eine durch den Initiator näher zu definierende »Aufmerksamkeit«. Typischerweise sind diese je nach Investitionssumme gestaffelt. Gängige Beispiele gehen von kleinen Give-Aways über persönliche Memorablen bis hin zur Auslieferung eines Produktes des unterstützten Unternehmens. Das Reward-based Crowdfunding stellt die klassische Ausprägung des Crowdfunding dar.

c) Lending-based Crowdfunding: Während Donation-based und Reward-based Crowdfunding weiterhin eine starke ideelle Komponente aufweisen, stehen beim Lending-based Crowdfunding lediglich finanzielle Aspekte im Vordergrund. Der Investor erwartet für seine Investition eine finanzielle Kompensation in Form eines angemessenen Zinses sowie der Darlehenstilgung.

d) Investment Crowdfunding: Die fortschrittlichste Form des Crowdfunding besteht in der Vergabe von Eigenkapitalanteilen an die Masse, ist jedoch in den meisten Jurisdiktionen nicht möglich (Valenciene & Jegeleviciute, 2013, cf. Daffains-Crapsky & Sudolska, 2014).

»WÄHREND DIE ANFÄNGE DES CROWDFUNDING IN DER FORM VON ORGANISIERTEN PLATTFORMEN IN DEN USA BEREITS SEIT 2003 AUSZUMACHEN SIND, VERGINGEN NOCH EINIGE JAHRE, BIS DIE ERSTE IMMOBILIENPLATTFORM DEN BETRIEB AUFNAHM. IN DEUTSCHLAND STARTETE DAS ERSTE IMMOBILIEN-CROWDFUNDING-PROJEKT ERST ENDE 2012.«

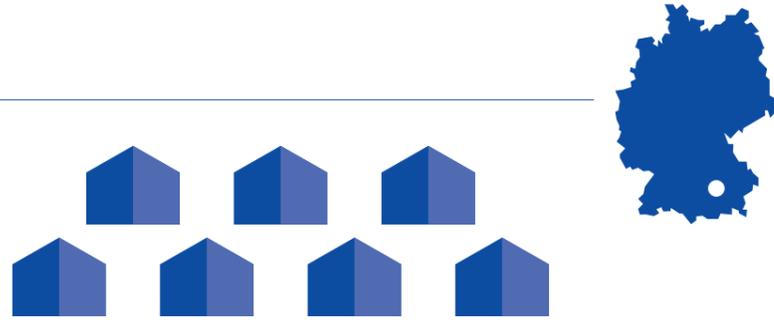
Grafik: Eigene Darstellung nach Nesta Operating Company (2014), Pazowski & Czudec (2014)

¹ Immobilienwirtschaftliche Crowdfunding-Plattformen sind beispielsweise www.kapitalfreunde.de, www.bergfuerst.com oder www.companisto.de. Eine Übersicht über die gängigen allgemeinen oder aber auch spezialisierten oder regionalen respektive internationalen Plattformen für Crowdfunding und dessen Spielarten liefert <http://www.crowdfunding.de/plattformen/>.

IMMOBILIEN-CROWDFUNDING-PROJEKT: WALDSCHMIDT-PARK IM MÜNCHENER SÜDEN

**KALKULIERTES INVESTITIONSVOLUMEN:
3,1 MIO. EURO**

SIEBEN VILLEN IM NOBLEN MÜNCHENER
VORORT STARNBERG



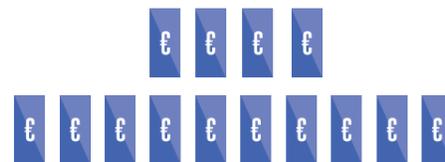
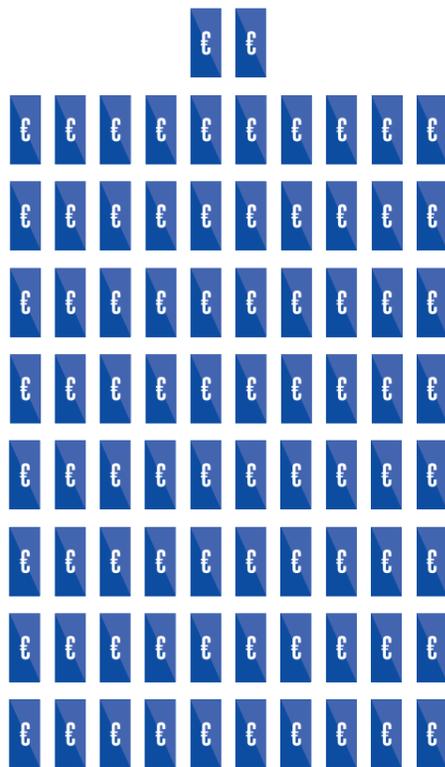
120.250 EURO VON 72 INVESTOREN



ERSTRANGIGE BANKDARLEHEN

CROWDINVESTOREN

EIGENKAPITAL



82%

4%

14%

»INSGESAM LÄSST SICH FESTSTELLEN, DASS SICH DAS CROWDFUNDING ZUR BEFRIEDIGUNG EINES PERSÖNLICHEN INTERESSES UND EHRENHALBER IMMER STÄRKER IN RICHTUNG DES CROWDINVESTING GEGEN ZINS- UND ERGEBNISZAH- LUNGEN ENTWICKELT.«

Während das Donation-based- und Reward-based Crowdfunding in ihrer Funktionalität und Form sehr eingängig sind und sich schnell und einfach in die Tat umsetzen lassen, gilt dies für die beiden monetären Konzepte nicht. Da die Investoren für ihren Kapitaleinsatz im Lending-based Crowdfunding eine möglichst abgesicherte Rendite erwarten, ist ein formeller Darlehensvertrag nötig. In der Regel wird dies über ein Nachrangdarlehen erreicht. Die größten Hürden in der Umsetzung stellt das Investment Crowdfunding dar: In diesem erwirbt der Investor Beteiligungen oder beteiligungsähnliche Ansprüche, welche den Bestimmungen der Aufsichtsbehörden unterliegen. Hier sind insbesondere eine Obergrenze von 100.000€ für stille Beteiligungen bzw. die Prospektpflicht bei Überschreitung sowie die allgemeine Prospektpflicht für Aktien zu nennen² (Nickenig, 2014).

Insgesamt lässt sich feststellen, dass sich das Crowdfunding zur Befriedigung eines persönlichen Interesses und ehrenhalber immer stärker in Richtung des Crowdinvesting gegen Zins- und Ergebniszahlungen entwickelt. Dies gilt insbesondere bei steigenden Investitionsvolumina (Belleflamme, Lambert & Schwienbacher, 2013). In Deutschland hat sich zudem der Begriff des Crowdinvesting etabliert. Dieser bezeichnet im eigentlichen Sinne Eigenkapitalinvestitionen. Aufgrund des rechtlichen Rahmens wird auch das Lending-based Crowdfunding hinzugezählt. Allen Formen gemein ist, dass das Risiko eines Totalausfalls besteht.

Potenzial für Finanzierungssuchende

In den vergangenen Jahren gab es auf dem deutschen Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen in der Fläche keine Knappheit an Finanzierungsmitteln. Allerdings war ein Anziehen der Kreditvergaberichtlinien von Banken zu beobachten. Dennoch ist der Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen aktuell intakt, und es lässt sich für Projektentwickler und institutionelle Investoren kein dringendes Bedürfnis nach einer weiteren Finanzierungsform ableiten.

Jedoch gibt es eine Vielzahl von Gründen, welche eine (Teil-) Finanzierung durch Crowdfunding begünstigen können. Zunächst ist anzunehmen, dass alle profitablen und konservativ kalkulierten

Investitionen über klassische Finanzierungen dargestellt werden können. Somit stünden (a) dem Markt für Crowdfunding lediglich die wenig attraktiven Immobilienprojekte zur Verfügung, denen der Zugang zu einer klassischen Finanzierung verwehrt bleibt. Genau dies kann die Stärke des Crowdfunding darstellen, indem jeder potenzielle Investor das Projekt beurteilt und mit seinen Anmerkungen weiterentwickelt. Aufgrund der geringen Marktbreite lassen sich (b) anbieterseitig auch Offerten erwarten, die das primäre Ziel verfolgen, den Praxisbeweis für das Konzept Crowdfunding für Immobilien zu erbringen und insbesondere in der Entwicklungsphase dieser Finanzierungsform einen medialen Werbeeffect zu erreichen.

Zusätzlich könnte der Markt für Immobilien-Crowdfunding (c) aus dem Investitionsdruck der Massen gespeist sein. Sofern dies zutrifft, lassen sich für den Kreditnehmer bessere Kreditkonditionen erwarten, insbesondere wenn die Masse eine persönliche Bindung zur Immobilie aufbauen kann. Dieses Argument ist mit Vorsicht zu genießen. Zwar liegen die bisher festgeschriebenen Zinsen für Lending-based Crowdfunding unterhalb eines vergleichbaren Zinssatzes eines kommerziellen Anbieters, allerdings wird für das Crowdfunding eine Finanzierungskommission an die Crowdfunding-Plattform in Höhe von beispielsweise 4–6% fällig, sodass eine genaue Gesamtkostenbetrachtung einzelfallabhängig ist.

Aufgrund der aktuellen Marktsituation wurde hier bisher lediglich auf das Segment des im Sinne eines Bestandsobjektes oder einer Projektentwicklung betrachtet. Um über das Lending-based Crowdfunding für Immobilieninvestitionen hinaus das Gesamtkonzept des Crowdfunding für die Immobilienwirtschaft zu erläutern, ist es notwendig, die Betrachtung zusätzlich auf die Innovationsträger des Immobilienunternehmens selbst im Sinne eines Corporate Financings sowie der immobilienwirtschaftlichen Dienstleistungen auszuweiten. Die klassisch erfolgreichen Crowdfundings erfolgen in der Regel in eine Unternehmung, welche mit der Perspektive antritt, ein innovatives Produkt in den Markt einzuführen, welches einen Kapitaleinsatz erfordert und oftmals von der Masse selbst konsumiert wird.

Immobilien stellen solche Produkte in aller Regel nicht dar. Vielmehr bieten neue Konzepte wie modulare Studentenwohnheime oder der Aufbau von Online-Plattformen aller Art die Möglichkeit eines erfolgreichen Crowdfundings. Der Aufbau eines Immobilienunternehmens sowie das Schaffen einer bestimmten immobilienwirtschaftlichen Dienstleistung unterscheiden sich jedoch – im Gegensatz zum immobilienwirtschaftlichen Bestandsinvestment oder zur immobilienwirtschaftlichen Projektentwicklung – nicht von anderen Industrien und sollen daher hier nicht weiter behandelt werden.

Beispiel: Waldschmidt-Park

Im Juni 2014 wurde das erste Immobilien-Crowdfunding -Projekt in Deutschland als

Immobilien-Projektentwicklung abgeschlossen: Der Waldschmidt-Park der »RE-sponsibility« im Münchener Süden.

Der Waldschmidt-Park ist eine Projektentwicklung von sieben Villen im noblen Münchener Vorort Starnberg, welches mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 3,1 Mio. € kalkuliert wurde. Für seine Finanzierung wurde, als insgesamt zweites Immobilienprojekt, über die Crowdfunding-Plattform Kapitalfreunde ein Nachrangdarlehen vertrieben. Bis zum Ende der Vertriebsperiode Ende 2013 wurden 120.250€ von insgesamt 72 Investoren eingeworben, welches genau im angestrebten Bereich lag und womit das Projekt erfolgreich abgeschlossen werden konnte (Kapitalfreunde, 2014). Somit ergab sich entsprechend der vorgeschlagenen Kalkulation eine Finanzierungsstruktur für den Waldschmidt-Park von 82% der Investitionssumme durch ein erstrangiges Bankdarlehen, weiteren 4% durch Crowdinvestoren sowie 14% Eigenkapital (Kapitalfreunde, 2014). In diesem Fall dient das über die Masse eingesamelte Kapital also dem Schließen einer Finanzierungslücke (respektive der Entlastung des Eigenkapitals) und die Haftungsposition des Nachrangdarlehens entspricht einer typischen Mezzanine-Finanzierung.

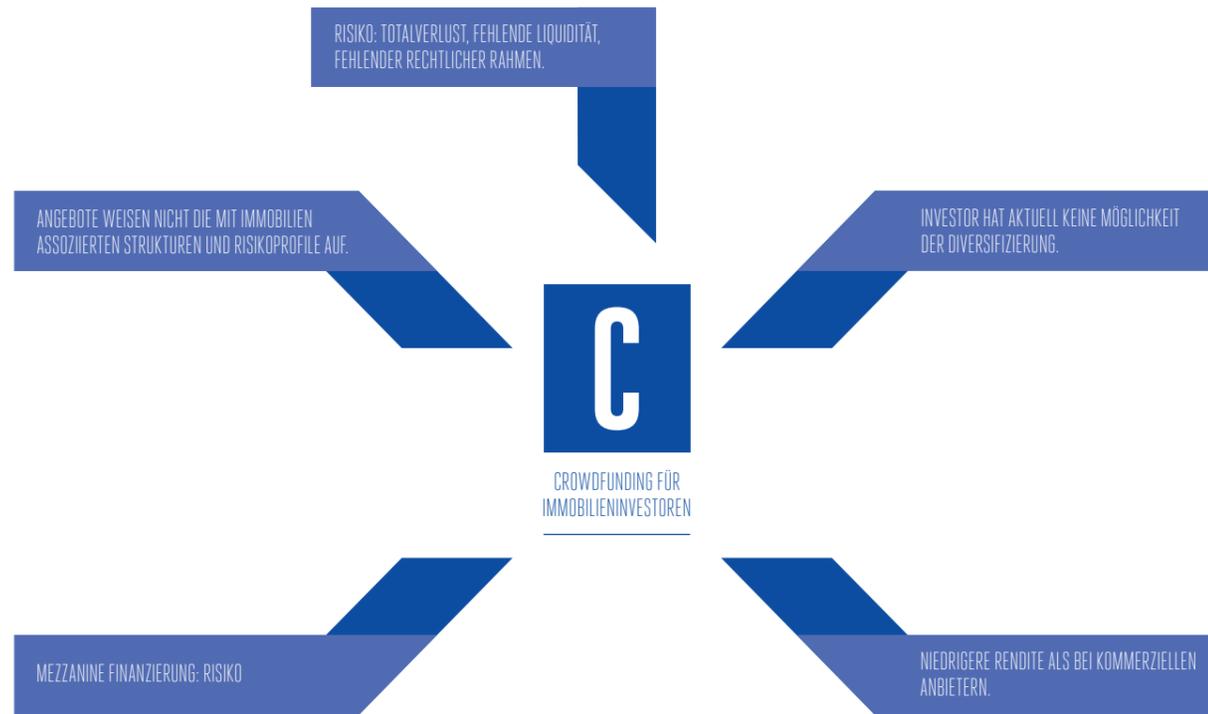
Bereits ein halbes Jahr nach Einzahlung des Kapitals wurden der Waldschmidt-Park verkauft und die Nachrangdarlehen, inklusive einer vereinbarten Bonuszahlung, abgelöst. Mit diesem erfolgreich durchgeführten Projekt wurde der Beweis erbracht, dass es Konstellationen gibt, in denen Crowdfunding für Immobilien einen gangbaren Weg darstellt. Bestehen bleibt der Eindruck der Nutzung von Crowdfunding als Brückenfinanzierung in bisher noch begrenzt überschaubaren Dimensionen semiinstitutioneller Investmentstrukturen.

Potenzial für Immobilieninvestoren

Im aktuell niedrigen Zinsumfeld suchen die breiten Massen ebenso wie anspruchsvolle Investoren Alternativen zu festverzinslichen Produkten und Tagesgeldkonten sowie Produkte, welche lediglich kleine Investitionssummen

»MIT DIESEM ERFOLGREICH DURCHFÜHRTEN PROJEKT WURDE DER BEWEIS ERBRACHT, DASS ES KONSTELLATIONEN GIBT, IN DENEN CROWDFUNDING FÜR IMMOBILIEN EINEN GANGBAREN WEG DARSTELLT.«

² Bergfürst hat als erste Plattform in Deutschland eine BaFin-Lizenz erhalten und darf somit Aktien vermitteln und eine Handelsplattform bereitstellen (Steller, 2012).



erfordern. Das Risikoprofil dieser Anlage sollte sich nach Möglichkeit an dem eines Tagesgeldkontos orientieren bzw. an jenen eines offenen Immobilienfonds, welcher weiterhin das Benchmark für Immobilieninvestitionen in Deutschland darstellt und dessen Risikoprofil interessierte Investoren abschätzen können.

Unter diesen Gesichtspunkten scheint Crowdfunding ein geeignetes Mittel zu sein, damit Kleininvestoren die Möglichkeit bekommen, über die eigenkapitalnahe Fremdkapitalseite in identifizierbare Immobilien zu investieren, ihr Risiko über einen Portfolioansatz streuen zu können und sich ein genaues Bild von jeder Immobilie machen zu können. In der Praxis geht dieses Konzept jedoch noch nicht auf.

Zunächst leiden bisherige Crowdfunding-Angebote an dem strukturellen Problem, dass die angebotenen Produkte nicht die mit Immobilien assoziierten Strukturen und Risikoprofile aufweisen. Während ein Immobilieninvestor ein geringes Risiko u. a. durch Diversifizierung mit einer angemessenen Rendite erwartet, so bieten die vorherrschenden Lending-based Crowdfunding-Angebote de facto eine Mezzanine-Finanzierung und somit ein hohes Risiko im Nachrang – aktuell noch ohne die Möglichkeit der Diversifizierung. Die fehlende Markttiefe erlaubt dem interessierten Investor derzeit zudem lediglich, einen minimalen Teil seines Vermögens in Immobilien-Crowdfunding anzulegen.

Zusätzlich scheint es, als würden Crowdfundern aktuell einer Informationsasymmetrie

erliegen: Kommerzielle Anbieter von Mezzanine-Finanzierungen verlangen aktuell zwischen acht und 14 % Rendite auf das eingesetzte Kapital. Für die bisherigen Crowdfunding-Projekte fällt diese bei gleichem Risikoprofil deutlich niedriger aus. Während der Initiator des Projektes einen vergleichbaren Zins zahlt, stehen die an die Crowdfunding-Plattform gezahlten Gebühren (zuvor genannte ca. 4–6 %) den Investoren nicht mehr als Rendite zur Verfügung. Dass der »normale« nichtinstitutionelle und private Crowd-Investor diesen Zusammenhang wahrnimmt, scheint unwahrscheinlich.

Zieht man zusätzlich das Risiko des Totalverlusts, die fehlende Liquidität der Anlage und den fehlenden rechtlichen Rahmen in Betracht, so scheint das Risiko in Crowdfunding-Projekte auf Basis eines Nachrangdarlehens für Investoren nicht adäquat gepreist zu sein.

Dennoch existiert Potenzial für einen Markt von Crowdfunding-Projekten, sobald Strukturen geschaffen werden, die es der Masse ermöglichen, über die gesamte Spanne des nichtgrundpfandrechtlich besicherten Bereiches und des Eigenkapitals zu investieren. Diese Strukturen sollten sich an den Erfordernissen der Masse orientieren und ggf. auch Voraussetzungen oder Beschränkungen an Crowd-Investoren selbst stellen.

Diese Kongruenz zwischen den Erwartungen an eine Immobilieninvestition und der Struktur des Crowdfunding würde Vertrauen schaffen und könnte somit zu einer Alternative für Pri-

vatinvestoren werden. Es ist jedoch nicht zu leugnen, dass diese Form zunächst eines klaren belastbaren regulatorischen Rahmens bedarf und einer kritischen Masse, sowohl auf Einzelinvestment- als auch auf Marktebene. Ebenso werden Skaleneffekte auf Seiten der Crowdfunding-Anbieter benötigt und entsprechend geringe Gebühren vorausgesetzt.

Fazit

Es bleibt festzuhalten, dass sich eine klassische Unternehmensfinanzierung zur Entwicklung eines innovativen Produktes auch auf Immobilienunternehmen oder -dienstleistungen anwenden lässt und dies dem eigentlichen Charakter des Crowdfundings als Venture-Capital-Investition gleich kommt. Unterschieden werden müssen und neu dagegen sind Investitionen in »Steine und Mörtel« über Crowdfunding: Da Immobilien-Crowdfunding in Gebäude oder Projektentwicklungen in Deutschland noch keine kritische Masse vorweisen kann und noch einige Hürden zu bewältigen sind, bevor es diese überhaupt erreichen kann, ist Crowdfunding aktuell als ein stark entwicklungsfähiger Zweig der Immobilienfinanzierung mit Nischenpotenzial zu sehen.

Zu diesen Hürden zählen vor allem strukturelle Fragestellungen wie die Ausgestaltung als Eigen- oder Fremdkapital, die Regulierung und die risikogerechte Verteilung von Erlösen sowie die Erfüllung der Wahrnehmung von Immobilien-Crowdfunding in einem adäquaten Risiko-Renditeprofil.

»DENNOCH EXISTIERT POTENZIAL FÜR EINEN MARKT VON CROWDFUNDING-PROJEKTEN, SOBALD STRUKTUREN GESCHAFFEN WERDEN, DIE ES DER MASSE ERMÖGLICHEN, ÜBER DIE GESAMTE SPANNE DES NICHTGRUNDPFANDRECHTLICH BESICHERTEN BEREICHES UND DES EIGENKAPITALS ZU INVESTIEREN.«

Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS ist Institutsleiter des Real Estate Management Institutes der EBS Universität für Wirtschaft und Recht und Präsident des iddiw Instituts der Deutschen Immobilienwirtschaft. An der Universität hat er den Aareal Stiftungslehrstuhl für Immobilieninvestition und -finanzierung inne und forscht auf den Gebieten Immobilieninvestition, Immobilienfinanzierung sowie Unternehmensführung und Immobilienwirtschaft.



Holger Markmann, MSc ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Aareal Stiftungslehrstuhl für Immobilieninvestition und -finanzierung der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Sein Forschungsschwerpunkt liegt auf der kapitalmarkt-orientierten Finanzierung und Refinanzierung von Immobilien und Immobiliengesellschaften.



Quellen

Deffains-Crapsky, C., & Sudolska, A. (2014). Radical Innovation and Early Stage Financing Gaps: Equity-Based Crowdfunding Challenges. *Journal of Positive Management*, 5(2), 3–19.

Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. *Wired Magazine*, June 2006.

Kapitalfreunde (2014). Wohnensemble Waldschmidt-Park. Retrieved on July 04, 2014 from: <https://www.kapitalfreunde.de/project/detail/36>

Klein, R. S. (2014a). Crowdfunding Monitor. Retrieved on July 04, 2014 from: http://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Unserre_Studien/Crowdfunding-Monitor_H1_2014_Fuer-Gruender.de.pdf

Klein, R. S. (2014b). Crowdfunding Monitor. Retrieved on July 15, 2014 from: http://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Unserre_Studien/Crowdfunding-Monitor_H1_2014_Für-Gründer.de.pdf

Nesta Operating Company (2014). An introduction to Crowdfunding. Retrieved on July 07, 2014 from: www.em-a.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/IntroToCrowdfunding.pdf

Nestler Franz (2013). Der Schwarm sammelt lieber in Amerika. Retrieved on July 15, 2014 from: <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/crowdfunding-der-schwarm-sammelt-lieber-in-amerika-12661433.html>

Nicknig, J. (2014). Rechtliche Aspekte des Crowdfunding. Retrieved on July 14, 2014 from: <http://www.euresa.de/unternehmensberatung/crowdfunding/rechtliche-aspekte-des-crowdfunding/all>

Pazowski, P., & Czudec, W. (2014). Economic Prospects and Conditions of Crowdfunding. *Management, Knowledge and Learning International Conference*.

Realty Mogul (2014). Crowdfunding Statistics and Trends. Retrieved on July 14, 2014 from: <https://www.realtymogul.com/statistics>
Shiller, R. J. (2013). Capitalism and Financial Innovation. *Financial Analysts Journal*, 69(1), 21–25.

Valanciene, L. & Jeleveciute, S. (2013). Valuation of Crowdfunding: Benefits and Drawbacks. *Economics and Management*, 18(1), 39–48.

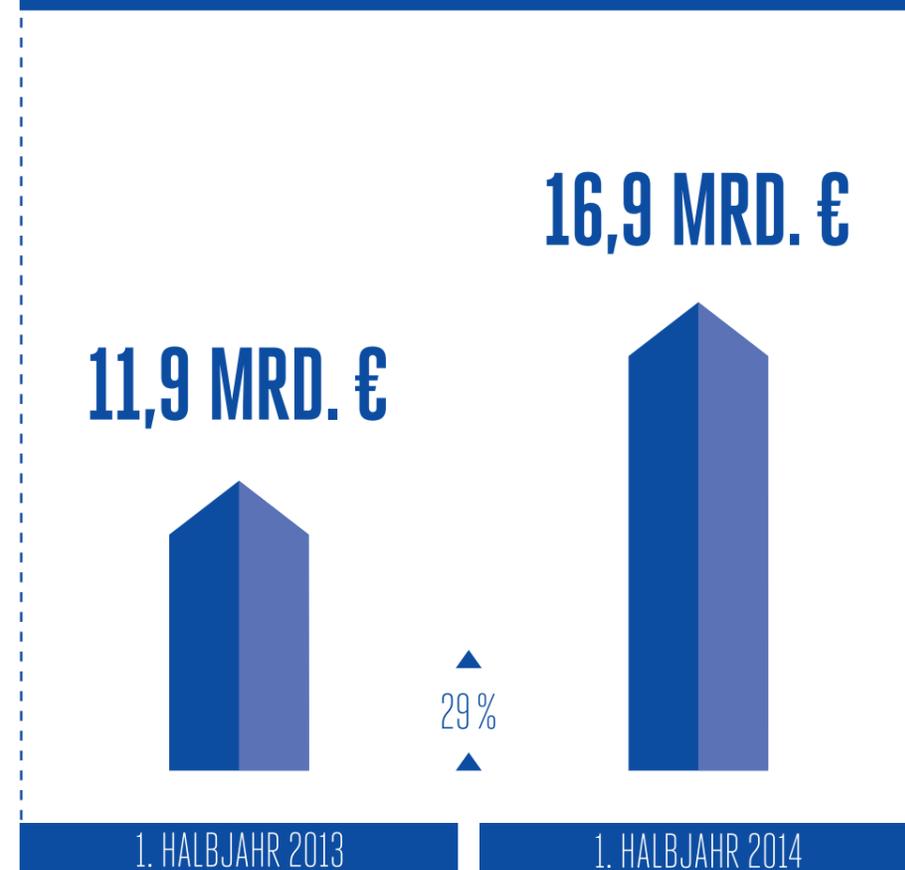
Steller, P. (2012). Erlaubnis Bergfürst bekommt BaFin-Lizenz. Retrieved on July 14, 2014 from <http://www.gruenderszene.de/news/crowdfunding-bergfurst-bafin>

FINANZIERUNG VON IMMOBILIEN IM FINANZVERBUND – GENOSSENSCHAFT- LICHE FINANZGRUPPE ERFOLGREICH AUF- GESTELLT

A: Dr. Georg Reutter

»IN FINANZVERBÜNDEN ERFOLGT DIE ZUSAMMENARBEIT BEI GROSSVOLUMIGEN IMMOBILIENFINANZIERUNGEN HÄUFIG ARBEITSTEILIG DURCH DIE BILDUNG VON KONSORTIEN. ATTRAKTIVES POTENZIAL FÜR IMMOBILIENINVESTITIONEN BIETEN REGIONALE MÄRKTE, IN DENEN DIE GENOSSENSCHAFTLICHE FINANZGRUPPE MIT DG HYP UND VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN FLÄCHENDECKEND AUFGESTELLT IST.«

ENTWICKLUNG TRANSAKTIONSVOLUMEN GEWERBLICHER IMMOBILIEN



Marktentwicklung von Wachstum geprägt

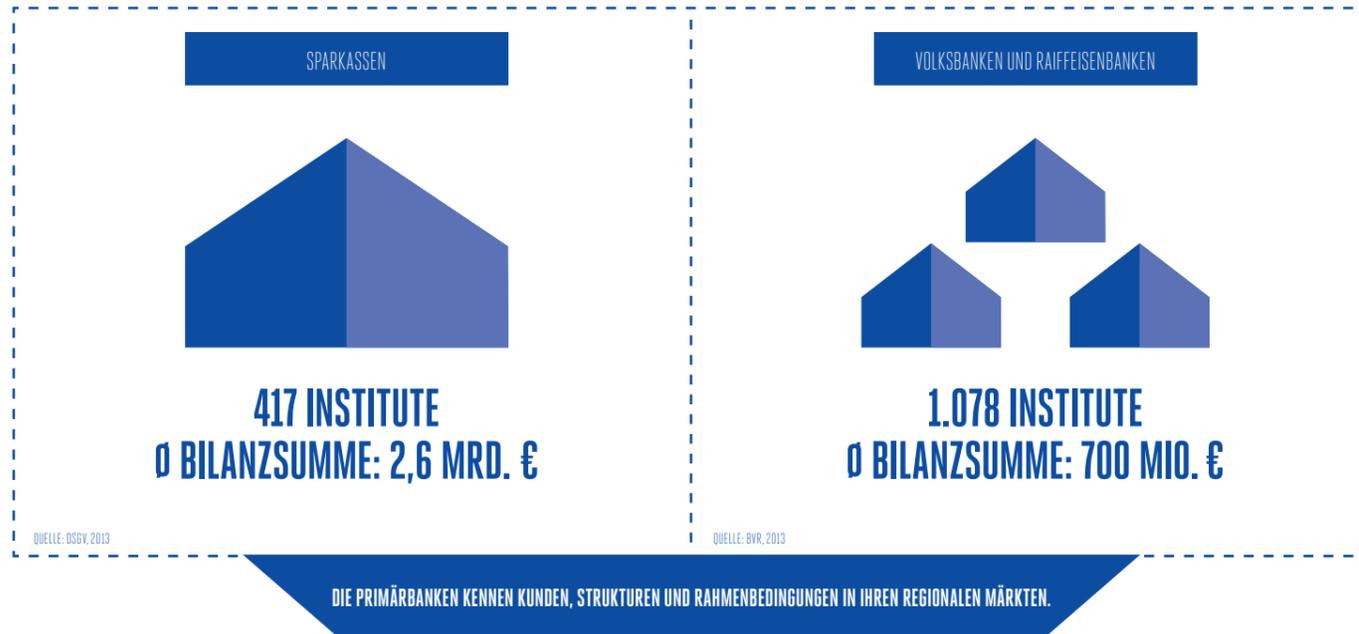
Eine Immobilieninvestition steht und fällt mit der dazugehörigen Finanzierung. Für den Erfolg einer solchen Transaktion ist die vorherrschende Stimmung auf dem Finanzierungsmarkt von Bedeutung, beide Märkte beeinflussen sich gegenseitig. Infolge der hohen wirtschaftlichen Relevanz und der guten Rahmenbedingungen hat der Transaktionsmarkt im vergangenen Jahr spürbar an Fahrt aufgenommen. Diese gute Entwicklung hat sich 2014 fortgesetzt. Mit 16,9 Milliarden Euro lag das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres rund 29 Prozent über dem Niveau des Vergleichszeitraums (Quelle: Jones Lang LaSalle).

Auch der deutsche Investmentmarkt für gewerbliche Wohnobjekte und -portfolios ist lebhaft in das Geschäftsjahr 2014 gestartet. So wurde im ersten Quartal mehr als doppelt so viel umgesetzt wie im Vorjahreszeitraum. Im weiteren Jahresverlauf hat die Marktdynamik infolge eines abnehmenden Angebots an großvolumigen Portfolios spürbar nachgelassen. Vor diesem

Hintergrund lag das Transaktionsvolumen für gewerbliche Wohnobjekte und -portfolios in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres mit 6,9 Milliarden Euro knapp über dem Wert des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Die gewerbliche Immobilienfinanzierung ist für Banken ein interessantes Geschäftsfeld mit Potenzial, das eine langfristige Kundenbeziehung schafft. Mehr als die Hälfte aller Kredite in Deutschland sind mit Immobilien besichert.

Regionale Immobilienzentren bieten Potenzial

Wesentlich für eine Anlageentscheidung ist der Marktwert einer Immobilie. Dieser wird neben den Eigenschaften des Objekts von der Lage und den wirtschaftlichen Besonderheiten vor Ort bestimmt. Dafür muss sich die Immobilie nicht an einem Top-Standort befinden, vielmehr kommt es auf die Stellung im Wettbewerb an. Hier bieten regionale Märkte mit hoher Zentralität nachhaltig Potenzial. Dies bestätigt die zunehmende Investitionsbereitschaft außerhalb der Wirtschaftsmetropolen, die derzeit knapp die Hälfte des Transaktionsvolumens umfasst.



Viele Oberzentren entwickeln sich anhaltend stabil und überzeugen mit wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, bedeutenden Universitäten und Bevölkerungszuwachs. Zudem sind Core-Objekte in den Metropolen rar. Vor diesem Hintergrund interessieren sich Investoren zunehmend auch für Seitenlagen an Top-Standorten oder für sehr gute Lagen in Oberzentren. Für Seitenlagen in den Metropolen spricht, dass sich das grundsätzlich hohe Potenzial auch in der Peripherie niederschlägt.

»TOP-LAGEN AN REGIONALEN STANDORTEN SIND HÄUFIG NICHT WENIGER AUSSICHTSREICH ALS IN DEN METROPOLEN, WEIL OBJEKTE DORT GÜNSTIGER ERWORBEN WERDEN KÖNNEN.«

Kenntnis der regionalen Märkte erforderlich

Gerade für langfristig orientierte Investoren bieten regionale Immobilienzentren Chancen für attraktive Investments. Dafür ist eine fundierte Kenntnis der jeweiligen Märkte erforderlich – nicht nur auf Seiten der Anleger. Hier haben ortsansässige Finanzierer wie die Volksbanken und Raiffeisenbanken oder die Sparkassen eine starke Position. Mit rund 1.100 Instituten gibt es derzeit fast dreimal so viele Volksbanken und Raiffeisenbanken wie Sparkassen. Dagegen sind die Sparkassen im Vergleich mit den Volks-

banken und Raiffeisenbanken meist größer. Dies spiegelt sich in der Bilanzsumme wider, die mit durchschnittlich rund 2,6 Milliarden Euro pro Institut bei den Sparkassen höher ist als bei den Genossenschaftsbanken. Hier liegt die Bilanzsumme im Schnitt bei rund 700 Millionen Euro. Unabhängig von ihrer Größe haben alle Primärbanken gemein, dass sie die Kunden, Strukturen und Rahmenbedingungen in ihren regionalen Märkten kennen.

Partnerschaftlich im Konsortium

Die arbeitsteilige Zusammenarbeit ist in Finanzverbänden von hoher Bedeutung. Diese erfolgt in der Regel durch die Bildung von Konsortien. Bei einer Konsortialfinanzierung übernehmen die beteiligten Banken anteilmäßig die Darlehenssumme. Die entsprechenden Verträge erhalten Vereinbarungen, die das Verhältnis der Konsorten untereinander regeln. Grundsätzlich sind Konsortien auf Konsens ausgelegt. Vereinbart werden insbesondere die quotale Verteilung der Rechte und Pflichten. Üblicherweise übernimmt der Konsortialführer die alleinige Kommunikation gegenüber dem Kunden. Dies verschafft der Primärbank, die den Immobilienkunden akquiriert, einen kompetenten Auftritt, wobei sie weiterhin auf das Know-how des Spezialfinanzierers zurückgreifen kann. Hinsichtlich der Übernahme der Konsortialführerschaft spielen die Höhe und Art der Beteiligung an dem Konsortium keine determinierende Rolle, sodass auch bei geringeren Beteiligungen der Außenauftritt der Primärbank gegenüber dem Kunden sichergestellt ist. Darüber hinaus können Fragen der Arbeitsteilung im Konsortium partnerschaftlich und für den Kunden optimal geregelt werden.

»DIE ARBEITSTEILIGE ZUSAMMENARBEIT IST IN FINANZVERBÄNDEN VON HOHER BEDEUTUNG. DIESE ERFOLGT IN DER REGEL DURCH DIE BILDUNG VON KONSORTIEN.«

Produkte für die Zusammenarbeit entwickelt

Als gewerblicher Immobilienfinanzierer der Genossenschaftlichen FinanzGruppe ist das Geschäftsmodell der DG HYP darauf ausgerichtet, die Volksbanken und Raiffeisenbanken bei Finanzierungen mit ihren eigenen Kunden zu unterstützen, sie aber auch an gewerblichen Immobilienfinanzierungen des Spezialinstituts zu beteiligen. Die partnerschaftliche Kreditvergabe erfolgt über die IMMO META-Produktfamilie, die die DG HYP den Banken für die Zusammenarbeit bereitstellt. Kernprodukt ist der 2010 eingeführte IMMO META REVERSE+, mit dem sich eine Vielzahl von Genossenschaftsbanken in einem stillen Konsortium an einer abgeschlossenen Finanzierung der DG HYP beteiligen kann. Auf diese Weise wird die gesamte Finanzierungskraft der Genossenschaftlichen FinanzGruppe genutzt, um einzelne gewerbliche Immobilienfinanzierungen zu realisieren. Diese Form der Zusammenarbeit führt zu einer optimalen Allokation von Ressourcen in der FinanzGruppe, da Liquidität und Kundenzugang zu beiderseitigem Nutzen eingesetzt werden.

Weitere Produkte einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit sind der IMMO META



REVERSE und der IMMO META. Mit dem IMMO META beteiligt sich die DG HYP gleichrangig an gewerblichen Finanzierungen der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit mittelständischen Immobilienkunden in der Region. Die Konsortialführerschaft verbleibt bei der Genossenschaftsbank. Dieses Produkt eignet sich für Banken mit regionalem Potenzial in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit dem IMMO META REVERSE können sich die Volksbanken und Raiffeisenbanken schon in der Anbahnungsphase an ausgewählten großvolumigen Projekten in ihrer Region beteiligen. Über die Höhe der stets gleichrangigen Beteiligung entscheiden sie selbst.

Erfolgreiches Geschäftsmodell

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung stößt in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe auf großes Interesse und hohe Resonanz und nimmt für die Volksbanken und Raiffeisenbanken an Bedeutung zu, wie ein Blick auf die erfolgreiche Entwicklung zeigt. Allein im Geschäftsjahr 2013 ist das gemeinsam getätigte Kreditgeschäft um 30 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro gestiegen. Aktuell arbeitet die DG HYP mit rund 400 Volksbanken und Raiffeisenbanken zusammen. Dieser gemeinsame Marktantritt hat Vorteile für beide Seiten. Die Bank vor Ort hat einen guten Überblick über ihr Geschäftsgebiet und erfährt frühzeitig von geplanten Finanzierungen. Diese ausgeprägten Kenntnisse werden durch spezifisches Immobilien-Know-how, überregionale Netzwerke und bundesweite Marktkenntnisse ergänzt. Die Zusammenarbeit mit der DG HYP ist für die Volksbanken und Raiffeisenbanken auch unter Risikomanagement-Gesichtspunkten vorteilhaft. Denn damit

bietet sich ihnen die Möglichkeit, ihre Kreditportfolios nach Branchen oder Kundengruppen zu diversifizieren. Zudem können sie ihre Liquiditätsgrundsätze und die Höchstkreditgrenze in Bezug auf das Bestandsgeschäft sowie die Zinsbindungsbilanz entlasten.

Stärken in der FinanzGruppe effizient umsetzen

Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen abseits der Top-Standorte ist regionales Know-how unerlässlich. Hier sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken gut aufgestellt, gemeinsam mit der DG HYP als Spezialfinanzierer gewerbliche Immobilienfinanzierungen ihrer mittelständischen Kunden zu begleiten. Für die Banken vor Ort ist die DG HYP insbesondere bei großen Projekten ein wichtiger Partner, denn die Begleitung großvolumiger gewerblicher Vorhaben ist für Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Region aufgrund begrenzter Kreditvergabesperräume nicht immer möglich. Die Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft sind positiv, das Interesse der Investoren an der Assetklasse Immobilien unverändert groß. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Stabilität in Deutschland sowie der starken Refinanzierungskraft und einem nachhaltigen Geschäftsmodell der Genossenschaftlichen FinanzGruppe bieten sich vielversprechende Möglichkeiten, das Geschäftsfeld gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken auch in den regionalen Zentren erfolgreich weiter auszubauen.

»BEI GEWERBLICHEN IMMOBILIENFINANZIERUNGEN ABSEITS DER TOP-STANDORTE IST REGIONALES KNOW-HOW UNERLÄSSLICH.«

Dr. Georg Reutter ist Vorsitzender des Vorstands der DG HYP. Er verantwortet die Geschäftsbereiche Immobilienfinanzierung, Treasury, Personal, Organisation und IT sowie einzelne Stabsbereiche. Dr. Reutter hat langjährige Erfahrung in der Finanzierung komplexer Immobilien mit nationalen und internationalen Kunden.





RIA | Real Insurance Agency

„Der Spezialversicherungsmakler
wenn es um Ihre Berufshaftpflicht-
versicherung geht“

RIA | Real Insurance Agency
Burnitzstr. 33 | 60596 Frankfurt am Main
Telefon +49 (0) 69 - 8700 429 90 | www.realinsurance.eu

KÖLBL KRUSE

IMMOBILIEN-PROJEKTENTWICKLUNG

Wir suchen ab sofort in Vollzeit eine zweite
Rechte Hand für Kölbl und Kruse (w/m)
(Linkshänder/innen sind auch willkommen)

SIE

- unterstützen die Geschäftsführung in allen Phasen der Akquise
- kennen Mieter und Käufer und deren Wünsche
- können assistieren, koordinieren und nach außen präsentieren
- haben eine schnelle Auffassungsgabe und denken systematisch
- arbeiten sowohl hervorragend eigenständig als auch Hand in Hand im Team
- überzeugen uns mit Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Werdegang (Studium und/oder Berufserfahrung)

WIR

- bieten Ihnen
- das direkte Zusammenspiel mit den Köpfen Kölbl und Kruse
 - eine spannende und herausfordernde Arbeit und Spaß in einem exquisiten Arbeitsumfeld
 - die Chance, Teil eines besonderen Teams zu werden
 - die Möglichkeit, noch besser zu werden, als Sie es jetzt schon sind

SCHLÄGT IHR HERZ SCHNELLER?

Dann schicken Sie uns Ihre Bewerbung inkl. Foto und Gehaltsvorstellung
ausschließlich per eMail an bewerbung-rechthandgf@k-k-p.de
(Ansprechpartnerin Frau Katja Kellelat)

KÖLBL KRUSE GmbH, Rüttenscheider Straße 62, 45130 Essen, Tel. 0201 320330
www.KOELBLKRUSE.de



Die Neue
Direktion Köln
ist nachhaltig
prägend – für
das Stadtbild
und den Erfolg
von *hausInvest*

Architektonisch setzt sie einen neuen Akzent im Panorama der Rheinmetropole. Für die Anleger unseres offenen Immobilienfonds *hausInvest* wird sie einen langfristigen Erfolgsbeitrag leisten. Hinter historischen Fassaden entsteht bis 2016 die Neue Direktion Köln. Die herausragenden Objekt- und Standortqualitäten weiß auch unser Mieter zu schätzen: Für mindestens 20 Jahre wird die exklusive Immobilie Sitz der Europäischen Agentur für Flugsicherheit (EASA) sein.

www.commerzreal.com

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe

© HOCHTIEF Projektentwicklung

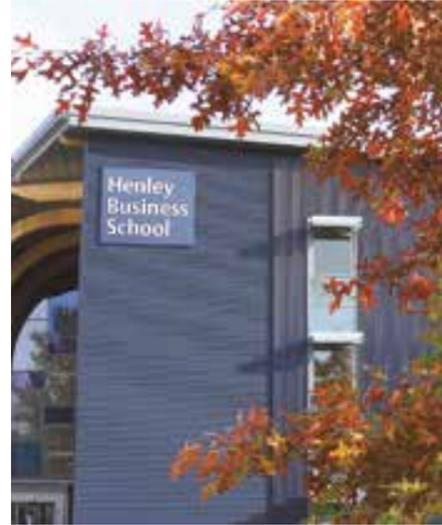
LIFE- LONG LEARNING

28 [Neues von der IRE|BS Immobilienakademie](#)
Markus Amon

29 [Neues vom EBS Real Estate Management Institute](#)
Professor Dr. Nico B. Rottke,
Dr. Christopher Oertel

NEUES VON DER IRE|BS IMMOBILIENAKADEMIE

Interview mit Markus Amon



IMMOZEIT: Die Real Estate Industry ist international angelsächsisch geprägt. Welche Bedeutung schreiben Sie einer international ausgerichteten Aus- und Weiterbildung in der Immobilienbranche zu?

Markus Amon: Immobilienexperten mit internationalem Know-how sind gefragter denn je. Es ist nicht zu übersehen, dass die Erfordernisse der Branche eine stärkere internationale Ausrichtung der Immobilien-Professionals fordern. Hinzu kommt, dass es heute für junge Menschen selbstverständlich ist, nicht nur einen nationalen, sondern zusätzlich einen internationalen Abschluss erwerben zu wollen.

Das Institut für Immobilienökonomie der Universität Reading ist eines der bedeutendsten Zentren für Immobilienökonomie in Europa. Die IRE|BS Immobilienakademie ist eine Kooperation mit dem Weiterbildungsinstitut der Universität Reading, der Henley Business School, eingegangen. In welcher Weise profitieren Weiterbildungsstudenten von dieser Kooperation?

Die Henley Business School bietet seit Jahren erfolgreich einen Master of Science in Real Estate an. Dieser Master richtet sich an Weiterbildungsstudenten und ist im Abschluss ein vollwertiger MSc in Real Estate. Der Master besteht aus neun Modulen.

Wir konnten mit der Henley Business School eine exklusive Kooperationsvereinbarung treffen, die es Absolventen des Kontaktstudiums »Immobilienökonomie« ermöglicht, diesen MSc in Real Estate unter Anrechnung des Kontaktstudiums zu erwerben. Im Klartext bedeutet dies, dass Absolventen des Kontaktstudiums anstatt neun Module in maximal sechs Jahren

nun diesen Master mit fünf Modulen in maximal vier Jahren erwerben können. Diese sogenannte »accelerated route« bieten wir exklusiv mit Reading an.

Bedeutet das, dass jeder Absolvent des Kontaktstudiums Immobilienökonomie diesen verkürzten Weg einschlagen kann?

Nein, dieser Weg steht ausschließlich Absolventen des Kontaktstudiums Immobilienökonomie der IRE|BS Immobilienakademie sowie deren Vorgängerorganisation der ehemaligen ebs Immobilienakademie offen.

Warum haben Sie sich als Kooperationspartner für diesen neuen, berufs begleitenden Studiengang die Universität Reading ausgesucht?

Die University of Reading ist nach wie vor die führende Hochschule in Europa im Bereich Real Estate. Auch das IRE|BS Institut für Immobilienwirtschaft in Regensburg arbeitet seit Jahren erfolgreich mit Reading zusammen. Es war für uns selbstverständlich, nur mit einer der führenden Hochschulen zusammenzuarbeiten. Für Reading gilt dies ebenso.

Wo liegen die inhaltlichen Schwerpunkte beim Studiengang zum Master of Science in Real Estate?

Die University of Reading ist bekannt für ihren Schwerpunkt im Bereich Investment und Finance. Dadurch kann das Kontaktstudium perfekt abgerundet werden.

Welche Zugangsvoraussetzungen müssen Interessenten erfüllen?

Zugangsvoraussetzung ist ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eben das Kontaktstudium »Immobilienökonomie« mit ausreichender Berufserfahrung. Gute Englischkenntnisse sind unabdingbar. Die Module finden an der University of Reading gemeinsam mit anderen internationalen Weiterbildungsstudenten statt.

IRE|BS Immobilienakademie GmbH

Barocktage Kloster Eberbach
65346 Eltville
T +49 67 23 99 50-30
msc@irebs.de
www.irebs-immobilienakademie.de

Besuchen Sie uns für weitere Informationen zum neuen Studiengang MSc in Real Estate vom 6.–8. Oktober auf der EXPO REAL 2014 in München (Stand B2.020).

NEUES VOM EBS REAL ESTATE MANAGEMENT INSTITUTE

A: Prof. Dr. Nico B. Rottke,
Dr. Christopher Oertel



Das Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht blickt auf ein ereignisreiches vergangenes Quartal zurück und gerade erst wurde Herr Prof. Dr. Nico B. Rottke für eine Periode von weiteren zwei Jahren als Präsident des iddiw Instituts der Deutschen Immobilienwirtschaft bestätigt.

Neben tollen Ergebnissen der EBS im Stern CHE-Ranking, in welchem die EBS als eine der zwei besten deutschen privaten Universitäten ausgezeichnet wurde, erreichte sie auch im Hochschulvergleich, des von der Europäischen Union initiierten U-Multirank, erfreuliche Ergebnisse. Hierüber dürfen sich insbesondere die aktuell ca. 380 Studierenden freuen, die pro Jahr an der EBS immobilienwirtschaftliche Aus- und Weiterbildungsangebote nutzen. Aber auch das EBS REMI im Speziellen konnte sich zu Jahresbeginn über tolle Ranking-Ergebnisse freuen: Zuletzt, als der Vollzeit Master of Science in Real Estate zur internationalen Nummer 3 gewählt wurde (Europa: #2; Deutschland: #1; siehe www.best-masters.com).

In unseren berufs begleitenden Studiengängen konnte das EBS REMI mit der RICS Akkreditierung des Intensivstudiums Real Estate Investment & Finance einen großen Erfolg verzeichnen. Insbesondere da es sich hierbei um die weltweit erste Akkreditierung eines einsemestrigen Kurzzeitstudiengangs handelte.

Von diesen positiven Entwicklungen getrieben weitet das EBS REMI sein Studienangebot nicht nur inhaltlich, sondern auch geographisch weiter aus und bietet nun auch am Standort Berlin verschiedene, berufs begleitende Studienprogramme an. Bereits angelaufen ist das Intensivstudium Asset und Risikomanagement

und Ende des Jahres wird dort auch das Kontaktstudium Immobilienökonomie erstmalig an den Start gehen. In diesem ist als Besonderheit anzumerken, dass Studierende dank des modularen Aufbaus aller Programme jetzt auch einzelne Module belegen und sich so ganz gezielt auf einzelnen Teilbereichen weiterbilden können, ohne einen kompletten Studiengang belegen zu müssen. Weiterhin besteht natürlich die Möglichkeit, diese Einzelmodule in den Gesamtstudiengang einzubringen.

Im Vollzeit-Bachelor-Programm generierten die Studierenden spannende Themen im neuen Kurs Real Estate Innovation & Entrepreneurship, von denen sich erste Konzepte bereits in der Realisierungsphase befinden. Und auch in der Weiterbildung wird das Thema Innovation & Entrepreneurship mit einem eigenen Kompaktstudium »Entrepreneurship & Innovation für die Immobilienwirtschaft« aufgegriffen werden, welches ab Ende des Jahres angeboten wird. In unserem berufs begleitenden Masterprogramm freuen wir uns über die ersten erfolgreichen Abschlüsse, welche von der modularen Struktur Gebrauch gemacht haben und sich erfolgreich zum Master in Real Estate Investment & Finance oder zum Executive Master in Real Estate weitergebildet haben.

In der Forschung konnten ebenfalls spannende Projekte zu Ende gebracht werden. Neben der Veröffentlichung eines Diskussionspapiers zum Thema »Digitalisierung in der Immobilienbranche«, welches gemeinsam mit dem Immobilien Manager Verlag IMV und ImmobilienScout24 durchgeführt wurde, freuen wir uns insbesondere verkünden zu dürfen, dass die Publikationen des EBS REMI zukünftig unter dem Dach des Springer-Verlages erscheinen werden und damit

weltweit einem großen Interessentenkreis zur Verfügung stehen. Darüber hinaus werden im laufende Jahr zwei Buchprojekte zum Abschluss gebracht: zum einen »Immobilienwirtschaftslehre Band III – Recht« und zum anderen »Wohnimmobilienmanagement«. Beide Bücher befinden sich aktuell in der Finalisierung.

Das EBS REMI schaut zudem auf einen erfolgreich durchgeführten 15. Immobilienkongress im Februar des Jahres zurück, welcher sich mit dem Thema Wohnimmobilien beschäftigte und zahlreiche Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik an der EBS zusammen brachte. Wir freuen uns schon heute auf die Ausrichtung des rein studentisch organisierten 16. Kongresses zum Thema »Real Estate Capital Markets – Rise of the Phoenix?« am 06. März 2015 in Oestrich-Winkel.

EBS Business School

Real Estate Management Institute
Gustav-Stresemann-Ring 3
65189 Wiesbaden
www.ebs-remi.de

NETZ- WERK

32 [SPIE GmbH](#)
Fördermitglieder-Firmenportrait

34 [Kaminabend der Ehren- und Fördermitglieder](#)

36 [IMMOEBS Sommerwein Treffen der Berliner Fördermitglieder](#)

SPIE GMBH

Fördermitglieder-Firmenportrait



SPIE GmbH: Der dienstleistungs-gestaltende und branchenprägen-de Multitechnik-Anbieter

Als der unabhängige europäische Marktführer für multitechnische Dienstleistungen in den Bereichen Energie und Kommunikation begleitet die SPIE-Gruppe ihre Kunden bei der Planung, der Errichtung, dem Betrieb und der Wartung energiesparender und umweltfreundlicher Anlagen. 37.000 Mitarbeiter von SPIE arbeiten an 500 Standorten in 34 Ländern und erwirtschafteten 2013 einen Umsatz von 4,6 Mrd. Euro und ein Betriebsergebnis (EBITA) von 298 Mio. Euro. Unter Berücksichtigung der Zukäufe von 2013 erwirtschaftete der Konzern auf Pro-forma-Basis einen konsolidierten Umsatz von 5,1 Mrd. Euro, der sich auf die vier strategischen Segmente »Energies« (23%), »e-efficient Buildings« (24%), »Smart City« (35%) und »Industry Services« (18%) verteilt und ein EBITA von 315,5 Mio. Euro.

Die SPIE GmbH, hervorgegangen aus der Übernahme des Segments »Service Solutions« der HOCHTIEF Solutions AG, ist der dienstleistungsgestaltende und branchenprägende Multitechnik-Anbieter in Deutschland und Zentraleuropa. Über 5.000 Mitarbeiter betreiben derzeit 2.000 Objekte und bewirt-

schaften eine Gesamtfläche von 26 Mio. m². Die ganzheitlichen Lösungen gliedern sich in Dienstleistungen für Gebäude und Liegenschaften, Services für betriebliche Prozesse und Anlagen sowie das Erstellen von Analysen und Konzepten. Neben dem Betrieb von modernsten Büroimmobilien konzentriert sich das Unternehmen, mit Hauptsitz in Essen, auf anspruchsvolle technische Dienstleistungen für die Industrie. Zum Leistungsportfolio gehören die Planung, Installation und der Betrieb von mechanischen und elektrischen Anlagen (M&E), HVAC-Systemen, Informations- und Kommunikationstechnik und Sicherheitssystemen. Zudem gehören die Erstellung und Umsetzung investiver Energieeffizienzkonzepte ebenso zum Leistungsportfolio wie das Betreiben, Sanieren und Optimieren von energietechnischen Systemen zum Erzeugen und Verteilen von Wärme, Kälte, Raum- und Druckluft, Strom, Licht und Wasser. Diese Lösungen bieten nicht nur hohe Qualitätsstandards, sondern SPIE wird durch die individuelle Orientierung an den Prozessabläufen der Kunden zum verlässlichen Wertschöpfungspartner.

Für die SPIE GmbH sind multitechnische Lösungen aber noch weit aus mehr. So hat das Unternehmen sein Know-how für Informations- und Kommunikationstechnik (ICT) durch die neuen Tochtergesellschaften SPIE Deutschland System Integration und Fleischhauer deutlich ausgebaut und kann diese Leistungen nun flächendeckend in Deutschland anbieten.

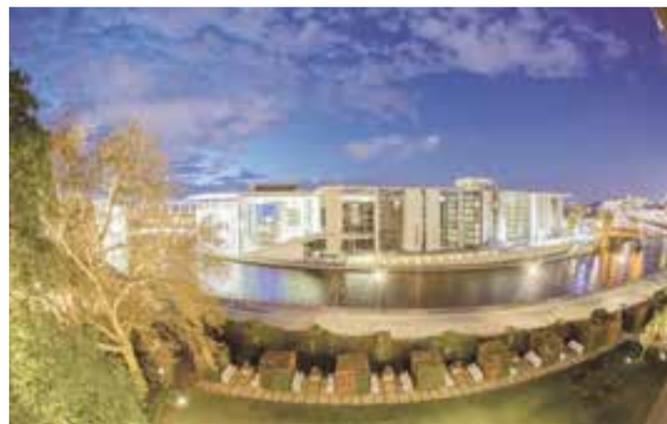
Neben der technischen Kompetenz ist die europaweite Aufstellung des SPIE-Konzerns ein entscheidender Erfolgsfaktor für unsere Kunden: Durch die Präsenz in den wichtigsten europäischen Märkten ist SPIE in der Lage, Leistungen und Qualitätsstandards auch über die Landesgrenzen hinweg anzubieten.

Kontakt
SPIE GmbH
Leiter Geschäftsentwicklung
& Vertrieb
Andreas Göppel
Alfredstraße 236
45133 Essen
Tel. +49 20 18 24-79 19
andreas.goeppel@spie.com
www.spie.de



KAMINABEND DER EHREN- UND FÖRDERMITGLIEDER IMMOBILIE TRIFFT POLITIK

A: Jörg Lammersen
F: Michael Fahrig



Am Dienstag, den 08.04.2014 fand in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft in Berlin der diesjährige IMMOEBS Kaminabend, das traditionelle Abendessen der Ehren- und Fördermitglieder, statt. Auf Einladung der Vizepräsidentin des Deutschen Bundestages, Frau Ulla Schmidt, hatten rd. 25 Vertreter von Förderunternehmen gemeinsam mit dem Vorstandsvorsitzenden von IMMOEBS, Jörg Lammersen, der Geschäftsführerin, Svetlana Gippert, sowie den Leitern des regionalen Arbeitskreises Berlin/Brandenburg, Jennifer Solomon, Christian Schulz-Wulkow und Thilo von Stechow, die Möglichkeit, diesen exklusiven Ort kennenzulernen.

teilichen Austausch außerhalb des Parlaments gegründet worden. Mit Umzug der Bundesregierung nach Berlin habe man das ehemalige Reichspräsidentenpalais als neuen Ort gewählt, welches historisch über eine wechselvolle Geschichte insbesondere zu Zeiten der Nazi-Herrschaft verfügt habe. Auf Fragen zu ihrer politischen Arbeit erklärte Frau Schmidt, dass man diese aus ihrer Sicht nur als Vollblutpolitikerin oder gar nicht erfolgreich leisten könne, da der Beruf des Politikers nach außen oftmals unterschätzte Belastungen wie hohe Reisetätigkeiten, vielfache öffentliche Auftritte sowie den oftmaligen Verlust der Privatsphäre mit sich brächten.

Im Anschluss stellte der Architekt Prof. Stephan Braunfels Vergleiche des neu gebauten Berliner Regierungsviertels mit anderen Machtzentralen in der Welt an. Nach seiner Meinung stellten der städtebauliche Masterplanentwurf der Architekten Axel Schultes und Charlotte Frank sowie die Entwürfe

der internationalen Architekten für den Reichstag sowie die ihn umgebenden Bundesbauten inklusive Bundeskanzleramt ein sichtbares bauliches Zeichen für Transparenz sowie gute Zusammenarbeit zwischen Legislative und Exekutive in Deutschland dar. Das von ihm entworfene Marie-Elisabeth-Lüders-Haus beherbergt viele der notwendigen Sitzungs- und Besprechungssäle für den Deutschen Bundestag. Dieses Gebäude, welches sich baulich über die Spree hinweg zieht und damit nach Ansicht von Prof. Braunfels eine Verbindung von Ost und West auch architektonisch zum Ausdruck bringt, wird derzeit um einen Neubau zur Unterbringung der Bibliothek des Deutschen Bundestages erweitert. Mit Fertigstellung einer letzten, bereits heute geplanten Erweiterung würde das Marie-Elisabeth-Lüders-Haus sogar noch die Größe des bisher größten Bundesneubaus in der Hauptstadt, dem Neubau des Bundesnachrichtendienstes, flächenmäßig übertrreffen. Befragt auf die aktuellen

Probleme von Großbaustellen des Bundes lobte Prof. Braunfels die gute und professionelle Zusammenarbeit mit der damals für die Errichtung des Regierungsviertels zuständigen Bundesbaudirektion.

Begleitend zu den Vorträgen wurde den Teilnehmern ein exklusives Menü der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft gereicht, welches durch speziell durch unser Fördermitglied Dr. Gereon Windelen, Michel LLP, ausgesuchte und vorgestellte Weine begleitet wurde. Ein gegenseitiges Kennenlernen, das exklusive Ambiente sowie gute Gespräche bildeten wieder den Rahmen des diesjährigen Kaminabends.

IMMOEBS dankt den Fördermitgliedern INVESTA Projektentwicklung sowie Michel LLP für ihre Unterstützung.



IMMOEBS SOMMERWEIN TREFFEN DER BERLINER FÖRDERMITGLIEDER

A & F: Jörg Lammersen



Auf Einladung von IMMOEBS trafen sich am Dienstag, den 24. Juni 2014 rd. 15 Vertreter Berliner Fördermitglieder sowie weitere 15 Gäste zu einem geselligen frühsummerlichen Abend. Dabei stellten die IMMOEBS-Fördermitglieder, Dr. Gereon Windelen, Partner der Anwaltssozietät Michel LLP, sowie Thorsten Krauss, geschäftsführender Gesellschafter von UNDKRAUSS Baugesellschaft, den Teilnehmern unterschiedlichste Weine in einer Blindverkostung vor.

Mit einem begleitenden Abendessen entwickelten sich hochkarätige Gespräche, die wunderbar zu den vorgestellten Weinen und Speisen passten. Im Namen von IMMOEBS dankte Jörg Lammersen den beiden Fördermitgliedern für ihre Initiative und die großzügige Ausrichtung des Abends. Er brachte seine Hoffnung zum Ausdruck, einem solchen Auftaktabend weitere folgen zu lassen.



Die Düsseldorf Hypothekenbank AG ist fachkundiger Partner für die großvolumige gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland und in ausgewählten europäischen Kernmärkten. Kontinuierlich erweitern wir unsere Marktposition als Finanzierungspartner durch innovative Produkte und Prozesse.

Im Rahmen des Ausbaus unseres Immobiliengeschäfts konnten wir im letzten Geschäftsjahr wichtige Meilensteine erreichen. Auch für die Zukunft haben wir uns ehrgeizige Neugeschäftsziele gesetzt. Zur Unterstützung unseres engagierten Teams suchen wir daher

Akquisiteure (m/w)

für die gewerbliche Immobilienfinanzierung

Ihre Aufgabe: Sie pflegen aktiv Ihr umfangreiches Kontaktnetzwerk aus Ansprechpartnern nationaler und internationaler Investoren und gewinnen Neukunden für unsere Bank überwiegend im heimischen Markt. Im Anschluss an Ihre erfolgreiche Akquise erstellen Sie entscheidungsreife Kreditvorlagen und geben Ihr qualifiziertes Votum zu Finanzierungsanfragen ab.

Ihr Profil:

- Wirtschaftswissenschaftliches oder juristisches Studium oder bank-/immobilienfachliche Ausbildung
- Idealerweise mehrjährige Akquisitionstätigkeit in der Gewerbeimmobilienfinanzierung
- Selbständigkeit, Proaktivität und hohes Engagement
- Ergebnisorientierung und Risikoverständnis
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit
- Gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Pfandbriefbankspezifische Erfahrungen von Vorteil

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie gerne Ihre Bewerbungsunterlagen oder richten Sie Ihre Fragen an unsere Personalreferentin

Sabine Koslowski
+49 (211) 86720 103
bewerbungen@duesshyp.de

Düsseldorf Hypothekenbank AG
Berliner Allee 41
40212 Düsseldorf

Kreditanalysten Marktfolge (m/w)

für die gewerbliche Immobilienfinanzierung

Ihre Aufgabe: Sie sind aktiv in den Neugeschäftsprozess für die vom Vertrieb akquirierten Finanzierungen bis zur Auszahlung eingebunden. Sie wirken mit an der Erstellung der Kreditvorlagen, führen eigenständig Vertragsverhandlungen mit den Kunden und erstellen Kreditverträge. Darüber hinaus pflegen Sie engen Kontakt zu Bestandskunden, überwachen und managen aktiv die Bestandsengagements und führen Verhandlungen über Vertragsverlängerungen und -anpassungen durch.

Ihr Profil:

- Wirtschaftswissenschaftliches oder juristisches Studium oder bank-/immobilienfachliche Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Gewerbeimmobilienfinanzierung (idealerweise in einer Pfandbriefbank)
- Erfahrungen im Auslandsgeschäft (insbesondere Spanien) von Vorteil
- Hohes persönliches Engagement und Teamorientierung
- Verhandlungsgeschick, sicheres Auftreten und Risikobewusstsein
- Gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen von Vorteil
- Erfahrung mit SAP und CredaRate von Vorteil

IREBS
Foundation for African Real Estate Research

Wir würden diesem talentierten Studenten gerne seinen Studienwunsch erfüllen. Um weiterhin einen Beitrag für Afrika leisten zu können, wären wir Ihnen für jede Unterstützung dankbar.
Prof. Dr. Karl-Werner Schulte

Spendenkonto: IREBS Foundation for African Real Estate Research
Bank: Frankfurter Sparkasse
IBAN: DE19500502010200435167
BIC: HELADEF1622

www.irebs.org



Wir verändern Immobilien

Dürfen wir vorstellen: **DGIM**, Ihr zuverlässiger und kompetenter Property Manager für Ihr Immobilienportfolio.

Unser Beratungs- und Betreuungssystem kann viel für Sie bewegen.

Bei uns erhalten Sie nicht nur das Leistungsversprechen, sondern wir werden Sie mit unserer Erfahrung und unserem umfangreichen KNOW-HOW mehr als überzeugen.

Einige unserer Kompetenzen liegen in den folgenden Bereichen:

- Individuelles Property Management
- Kosteneffiziente Systeme
- Kaufmännische und technische Betreuung
- Schnelle Vermietungen bei Leerständen

Entdecken Sie mit uns gemeinsam weitere enorme Potenziale Ihrer Immobilie.



DGIM Deutsche Gesellschaft für Immobilienmanagement mbH
BERLIN | HAMBURG | HEIDELBERG | KÖLN | MÜNCHEN | WIESBADEN

www.dgim.net

VERAN- STALTUNGEN

40 [AK Berlin-Brandenburg](#)

45 [AK Nürnberg](#)

46 [AK Rhein-Main](#)

48 [AK München](#)

52 [AK Rhein-Ruhr](#)

58 [AK Stuttgart](#)

59 [AK Nord](#)

60 [23. IMMOEBS
ImmobilienForum](#)

62 [24. Mitgliederversammlung](#)



AK BERLIN-BRANDENBURG

A: Jenniffer Solomon
 F: AK Berlin-Brandenburg,
 Jürgen Sendel, PICTUREBLIND,
www.mallofberlin.de

14. Februar 2014

Projektvorstellung und Besichtigung des BIKINI Berlin

Um speziell den IMMOEBS Young Professionals, also Mitgliedern unter 35 Jahren einmal etwas Besonderes bieten zu können, ermöglichte es uns die Bayerische Hausbau im Februar, noch vor Eröffnung der Flächen, das BIKINI Berlin gemeinsam im Rahmen einer vormittäglichen Besichtigung zu erkunden.

Kai-Uwe Ludwig, der Geschäftsführer der Bayerische Hausbau und Projektleiter für diese spannende Bestandsentwicklung, gab einen persönlichen Überblick über die Historie und die vielen Herausforderungen der Entwicklung des gesamten BIKINI Areals, welches die Bereiche Erlebnis-Shopping, junges Hotel (25hours), flexible Büros mit Blick über den Berliner Zoo sowie das

neu erstrahlende Kino »Zoo Palast« umfasst. Um nicht mit hungrigem Magen besichtigen zu müssen, gab es vorher noch ein großzügiges Frühstück.

Mit freundlicher Unterstützung von Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG.

19. März 2014

Besichtigung des Shoppingcenters am Leipziger Platz in Mitte

Die High Gain House Investments GmbH (HGHI) ermöglichte uns freundlicherweise die Besichtigung der schon weit fortgeschrittenen Baustelle am Leipziger Platz vor der Eröffnung des Quartiers.

Der Komplex umfasst ein Einkaufszentrum mit rund 270 Ladengeschäften und zentralem Gastronomiebereich. In der Mitte der achtgeschossigen Bebauung befindet sich eine überdachte Passage. Umrahmt wird das Objekt durch ein Hotel und Wohnungen, die sich über dem obersten Geschoss des Einkaufszentrums befinden. Der Innenhof weist als Besonderheit eine ovale Tartanbahn für Fitnesszwecke aus. Im Gegensatz zu allen anderen derzeit im Bau befindlichen Woh-

nungsprojekten im höherklassigen Segment ist hier hervorzuheben, dass die Wohnungen ausschließlich vermietet und nicht als Eigentum verkauft werden sollen, um das Quartier zu beleben.

Harald G. Huth, Geschäftsführer der HGHI, ließ es sich nicht nehmen, uns persönlich durch seine beeindruckende Projektentwicklung zu führen und die einen oder anderen Erlebnisse aus der Bauphase mit uns zu teilen. Wir bedanken uns ganz herzlich bei ihm und Frau Böhm für die Organisation und unterhaltsame Führung.

Mit freundlicher Unterstützung der High Gain House Investments GmbH (HGHI).

20. März 2014

Vorstellung von IMMOEBS

Auch dieses Jahr stellte Christian Schulz-Wulkow den Verein IMMOEBS e.V. vor dem diesjährigen Jahrgang der IREBS Immobilienakademie vor. Bei den anschließenden Gesprächen konnten die konkreten Vorteile des Life-Long-Learning-Konzeptes einerseits sowie der Mehrwert der engen Vernetzung innerhalb der Branche durch den IMMOEBS-Verein andererseits bei einem kleinen Happen in angeregter Atmosphäre erläutert werden.

Mit freundlicher Unterstützung von Ernst & Young.





22. Mai 2014

Immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt

Außergewöhnlich früh im Jahr, jedoch bei strahlendem Sonnenschein, fand die immobilienwirtschaftliche Bootsfahrt in Berlin statt. Da die Fahrt direkt im Anschluss an die IMMOEBS-Mitgliederversammlung durchgeführt wurde, waren zahlreiche Mitglieder aus ganz Deutschland versammelt und konnten während der Fahrt diverse Sommer-Parties entlang der Spree beobachten und sich von der guten Laune anstecken lassen.

Auch dieses Jahr ermöglichten uns die großzügigen Spenden der Michel LLP und Strabag Residential diese wunderschöne Bootsfahrt, die mit über 200 Teilnehmern die bislang größte im Arbeitskreis Berlin/Brandenburg war.

Mit freundlicher Unterstützung von Michel LLP und Strabag Residential.





5. Juni 2014

Besichtigung der Niederländischen Botschaft

Martin Eberhardt, Geschäftsführer und Country Manager Bouwfonds Investment Management Dtl. und Vorsitzender des Vorstands RICS Deutschland, ermöglichte uns in Zusammenarbeit mit der Bouwfonds Immobilienentwicklung sowie der RICS eine Besichtigung der Niederländischen Botschaft in Berlin, mit einer persönlichen Begrüßung durch einen Repräsentanten der Botschaft des Königreiches der Niederlande.

Martin Eberhardt und Han Joosten (Leiter Akquisition Projektentwicklung und Marketing Bouwfonds Immobilienentwicklung) führten uns in den Abend ein, bevor Roman Menzel (Head of Private Investors, Bouwfonds Investment Management Deutschland) den Teilnehmern durch seinen Vortrag Einblicke in »Anlagestrategien in Niedrigzinsphasen am Beispiel von Parkhausimmobilien in den Niederlanden« gewährte.

Abschließend verglich Han Joosten die aktuelle Lage auf dem Wohnungsmarkt in Deutschland mit der Situation in den Niederlanden und Frankreich.

Bei der Verköstigung mit niederländischen Spezialitäten konnten wir den Abend mit persönlichen Gesprächen ausklingen lassen.

Mit freundlicher Unterstützung von Bouwfonds.

25. Juni 2014

Besichtigung von »THE BOX«

Isabel Mattmüller, ANH Hausbesitz, lud uns ein zu einem Vortrag über die Umnutzung des 1960er Jahre Gebäudes THE BOX und Dinner an der Spree.

Die ANH Hausbesitz ist Eigentümerin einer ehemaligen Industrieimmobilie aus dem Jahre 1969 an der Spree in Charlottenburg. Nach der Sanierung steht THE BOX nun kurz vor der Eröffnung und die Eigentümerin bot uns einen ersten Einblick in diese kreative Büroimmobilie.

Ergänzend brachte uns Herr Muck Petzet, der Kurator des deutschen Pavillons der Architekturbiennale 2012 in Venedig, den Umgang mit Immobilien aus den 1960er Jahren näher. Reduce/ReUse/Recycle steht als Slogan für den schonenden Umgang mit weiteren Ressourcen wie z. B. Bestandsgebäuden.

Wir bedanken uns noch einmal herzlichst bei Isabel Mattmüller und der Geschäftsführung der ANH Hausbesitz Berlin für die freundliche Einladung und den spannenden Abend, der mit einem exklusiven Dinner und Drinks am Spreeufer gekrönt wurde.

AK NÜRNBERG

A: Norbert Grund MRICS,
Eduard Paul MRICS
F: Benjamin Klein, Presse Company



Bayerischer Immobilitag 2014: Metropolregion Nürnberg im Spannungsfeld zwischen Immobilienwirtschaft und Politik

Was bewegt die Immobilienbranche in Bayern und der Metropolregion Nürnberg in diesem Jahr? Welche Aufgabenstellungen stehen an und welche Entwicklungen sollten auf jeden Fall berücksichtigt werden? Fragen, die auf dem Bayerischen Immobilitag des BFW am 20. März 2014 in Kooperation mit IMMOEBS und RICS aus Sicht von Politik und Wirtschaft vor über 200 Gästen im Nürnberger Sheraton Carlton kontrovers diskutiert wurden.

Im thematischen Fokus der Veranstaltung lagen die bayerischen Ballungszentren Nürnberg und München, in denen aktuell Wohnungsmangel herrscht. Neben den interessanten Fachvorträgen wurde die anschließende Podiumsdiskussion zu einem ganz besonderen Highlight der Veranstaltung. Unter der Moderation von Eduard Paul, Geschäftsführer der NCGroup, wurde die aktuelle Lage auf dem

Immobilienmarkt und darunter insbesondere der Wohnungsmarkt in Bayern anhand der Metropolregion Nürnberg beleuchtet. Als Diskussteilnehmer mit dabei waren: Dr. Klaus Ebert, Leiter Firmen- und Gewerbekundenbetreuung VR Bank Nürnberg, Herbert Pirner, Regionaldirektor der DG HYP, Dr. Michael Fraas, Wirtschaftsreferent der Stadt Nürnberg, Dr. Sebastian Greim, Geschäftsführer der KIB Gruppe und Anton Waffler, Vorstandsvorsitzender der Schultheiss Wohnbau AG. Als klares Fazit des Tages kristallisierte sich heraus, dass die Politik als Rahmengerüst in jedem Fall auf eine starke Zusammenarbeit mit der privaten Immobilienwirtschaft bauen muss, um die kommenden Herausforderungen auf dem Immobilienmarkt erfolgreich meistern zu können.

»Mieten sollen bezahlbar, Wohnungen altersgerecht, energetisch saniert und in ausreichender Zahl

vorhanden sein. Die Immobilienwirtschaft soll das alles leisten. Sie trägt daher eine große gesellschaftliche Verantwortung. Die Politik muss das unterstützend anerkennen und nicht mit immer neuen Hürden belohnen. Denn der Aufbau von immer neuen Hemmnissen hemmt auch die Investitionsbereitschaft", sieht auch Andreas Eisele, Präsident des BFW Bayern, Bilanz zum diesjährigen Bayerischen Immobilitag.

Das abschließende Get-together bot die gerne genutzte Gelegenheit, die spannende Diskussion fortzusetzen und sich auszutauschen.

AK RHEIN-MAIN

A: Udo Grützmacher
 F: Nicole Eschelbach, Uwe Dettmar, Udo Grützmacher



26. Februar 2014

Datenräume, Rechenzentren und der Faktor Mensch – vom digitalen Nutzen und Nutzer

Rechenzentren, eine eigene Assetklasse. Am Abend wurden in einer gemeinsamen Veranstaltung von REAG Real Estate Advisory Group und DROOMS Data Room Services in den Räumlichkeiten der Rechtsanwaltskanzlei Noerr den Mitgliedern die noch wenig beachtete Assetklasse Rechenzentren näher gebracht.

Während Sascha Donner von REAG über den »Faktor Mensch« im Zeitalter der Digitalisierung referierte, nahmen die beiden IMMOEBS-Mitglieder Hartmut Iller und Thomas Kral das Thema von der praktischen Seite auf. Über wachsenden Flächenbedarf bis hin zu Bewertungsmethoden von Rechenzentren konnte anschließend beim Netzwerken fundiert diskutiert werden.

27. März 2014

Wiesbadener IMMOEBS-Stammtisch

Nach der positiven Resonanz zum ersten IMMOEBS-Stammtisch in Wiesbaden vor Weihnachten 2013 wurde das Format im Frühjahr auf dem Wiesbadener Marktplatz im »Lumen« wiederholt. Die Veranstaltung erhält sowohl von den Mitgliedern als auch von aktuellen Studenten wachsenden Zulauf. Die Attraktivität der Veranstaltung wird zukünftig durch Objektbesichtigungen in der Landeshauptstadt noch gesteigert. Wir möchten hier das besondere organisatorische Engagement unseres IMMOEBS-Mitglieds Helmut Gaadt vor Ort nicht unerwähnt lassen.

Unser Dank gilt außerdem der WISAG Facility Management GmbH & Co. KG für die finanzielle Unterstützung des Abends.

17. Juni 2014

Minigolf Immobilien-Trophy

Wie IMMOEBS ist auch der Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft ein Netzwerk, das geprägt ist durch den direkten Austausch der Mitglieder untereinander. Dies haben wir im AK-Rhein-Main zum Anlass genommen, um bei einer Runde Minigolf den Kontakt zu den IMMOFRAUEN zu suchen. Gesponsert von der Nassauische Heimstätte ProjektStadt und dem IMMOEBS Fördermitglied AURELIS in Person von Thomas Reinhard wurde gepflegt eine 18-Loch-Partie Minigolf gespielt. Das Turnier wurde im Stechen von den IMMOEBS Mitgliedern Stefan Schier (Corpus Sireo), Daniel Kremer (IVG) und Frederik Lammersen (IVG) dominiert.

26. Juni 2014

3. Real Estate Summer Night

Mit über 350 Anmeldungen hat sich die Real Estate Summer Night als zweitgrößte Netzwerkveranstaltung nach dem Neujahrsempfang im Terminkalender der Frankfurter Immobilienbranche inzwischen als gesellschaftliches Ereignis etabliert. Bei schönstem Wetter lag neben dem letzten Gruppenspiel der Deutschen Mannschaft bei der Fußballweltmeisterschaft in Brasilien gegen die Vereinigten Staaten aus Amerika der Schwerpunkt dieser Schiffstour auf dem Thema »Wohnen am Wasser«. Projektentwickler mit aktuellen Bauvorhaben am Main, wie die Projektgesellschaft HORN oder die DIC AG, präsentierten den Mitgliedern, Sponsoren und Gästen ihre neuesten Projekte vom Offenbacher Hafen flussabwärts bis zum Frankfurter Westhafen.

Erfreulich war die große Nachfrage auf Seiten der Sponsoren SPIE, REAG, WISAG, DROOMS, HOCHTIEF, Simmons & Simmons sowie FAY, JLL, HORN und DIC, die Veranstaltung zu unterstützen. Bereits vor der Veranstaltung lagen Zusagen für die Real Estate Summer Night 2015 vor.



AK MÜNCHEN

A: Carl Otto Stinglwagner FRICS
F: AK München



27. Februar 2014

Der Arbeitskreis München zu Gast bei Wagensonner Rechtsanwälte

Am 27. Februar 2014 war der Arbeitskreis München wieder zu Gast bei seinem langjährigen Fördermitglied, der Kanzlei Wagensonner. Rund 80 Teilnehmer fanden den Weg in die Nymphenburger Straße nahe dem Stiglmaierplatz. Herr Stinglwagner übernahm die Begrüßung und übergab das Wort an Herrn Christopher Patt, der die Einführung in das Thema innerstädtische Nachverdichtung übernahm. Im Anschluss referierte Rechtsanwältin Jan F. Kuch ausführlich über das Thema »Innenentwicklungs-Novelle des BauGB 2013: Chancen der gesetzgeberisch gewollten Nachverdichtung in Städten und Gemeinden und mögliche Nutzungskonflikte«. Im Anschluss entstand eine angeregte Diskussion, was nochmals das große Interesse am Thema unterstrich.

Mit freundlicher Unterstützung von Wagensonner Rechtsanwälte.

13. Mai 2014

Der Arbeitskreis München zu Gast bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Mehr als 100 Teilnehmer fanden sich zur Veranstaltung vom Arbeitskreis München in der Münchener KPMG Niederlassung zum Thema »Wirtschaftliche und rechtliche Aspekte zur Mietpreisbremse« ein. Herr Stinglwagner, Arbeitskreisleiter AK München, begrüßte die Gäste und stellte die Vortragenden des Abends, Herrn Andreas Lohner und Herrn Frank Baßler, vor.

Die geplante Mietpreisbremse ist ein brisantes Thema für die Immobilienbranche, fand Andreas Lohner MRICS, Director Corporate Finance Real Estate bei KPMG in München. Anlass genug für die Real Estate-Experten von KPMG, eine Veranstaltung für den Arbeitskreis München zu organisieren.

Frank Baßler, Senior Manager bei der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft GmbH in Stuttgart, stellte zunächst die rechtlichen Aspekte der geplanten Mietpreisbremse vor: »Der Referentenentwurf des Bundesjustizministeriums sieht eine Deckelung der Miete bei der Wie-

dervermietung von Bestandswohnungen bei 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete vor. Voraussetzung für die Deckelung ist, dass sich das Objekt in einem so genannten angespannten Wohnungsmarkt befindet.« Dabei legte er nicht nur die juristischen Auswirkungen, sondern auch mögliche Fallstricke dar, die sich aus dem aktuellen Referentenentwurf ergeben können. Zum Beispiel können die vorgesehenen Auskunftsansprüche des Neumieters mit zwingenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu Gunsten des Altmieters kollidieren und den Vermieter vor erhebliche Probleme stellen. Ferner können unklare Bestimmungen zu einer Vielzahl von Rechtsstreitigkeiten zwischen Mietern und Vermietern führen. Nach dem aktuellen Stand des Gesetzgebungsverfahrens ist mit einer Einführung der »Mietpreisbremse« Anfang bzw. Mitte 2015 zu rechnen.

Auf die wirtschaftlichen Aspekte der »Mietpreisbremse« ging Andreas Lohner ein. Dabei stellte er

die besondere Bedeutung des Mietspiegels als maßgebliche Bezugsgröße für die Bestimmung der ortsüblichen Vergleichsmiete dar und zeigte dem Publikum anhand eines Beispielstandorts in München, welche Diskrepanz es zwischen den Mietspiegelmieten und aktuellen Marktmieten geben kann. Ein Bewertungsbeispiel machte deutlich, dass es durch die Mietpreisbremse in Extremfällen zu Marktwertabweichungen von bis zu 20 Prozent kommen kann. »Immobilien-eigentümer sind vermehrt dazu angehalten, ihre Bestände zu analysieren«, resümierte Andreas Lohner. »Die strategische Cash Flow-Optimierung vor Inkrafttreten der Mietpreisbremse wird an erster Stelle stehen.«

Beim anschließenden Get-together bot sich die Gelegenheit, alte Kontakte zu pflegen und neue zu knüpfen.

Mit freundlicher Unterstützung von KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.



23. Juni 2014

Der Arbeitskreis zu Gast beim Stachus Passagen Centermanagement

Zu einer Veranstaltung der besonderen Art lud der Arbeitskreis München gemeinsam mit dem Stachus Passagen Centermanagement am 23. Juni zur Besichtigung der Stachus Passagen ein. Aufgeteilt in 2 Gruppen fanden sich rund 80 Interessierte zu dem spannenden Vortrag »Die Stachus Passagen im Wandel der Zeit« im Büro des Centermanagements in der Sonnenstraße in München ein. Im Anschluss erfolgte die Führung durch die Stachus Passagen.

In einem kurzweiligen Vortrag stellte Frau Inge Vogt, Geschäftsführerin Projektiv GmbH und Centermanagerin der Stachus Passagen, die verschiedenen Entwicklungsstufen des Stachus dar. Bereits 1960 galt der Stachus als der verkehrsreichste Platz Europas. 1966–1970 erfolgte der Neubau des Stachusbauwerks. Nach vierjähriger Bauzeit wurde das damals europaweit größte Untergrundbauwerk eröffnet. Es wurden rund 500.000 Kubikmeter Erde bewegt, seinerzeit eine wahre Meisterleistung.

2005 erfolgte der Verkauf der unterirdischen baulichen Anlagen (außer Bahnanlagen). Nach Einstieg eines Investors 2007 wurde das Stachus-Einkaufszentrum im ersten und zweiten Untergeschoss grundlegend renoviert. Es wurde ein Gestaltungswettbewerb für das Stachus-Einkaufszentrum ausgeschrieben. Die Jury entschied sich für einen Entwurf, der alle Ladeninseln zu einer großen zentralen Kreisfigur zusammenfasste, wodurch sowohl eine klare Orientierung als auch eine neue Identität für den Stachus geschaffen wurden. Der Stachus wurde in 3 thematische Bereiche gegliedert: Gastro Passage (Impulskäufe, Zeitungen, Blumen), täglicher Bedarf (Nahversorgung, Food, Health, Dienstleistung), Ergänzung Fußgängerzone (Textil, Mode, Wohnaccessoires, verweilende Gastro).

Die Stachus Passagen sind heute mit einer Fläche von rund 7.800 m² Europas größtes unterirdisches Einkaufszentrum. Nach ihrem kompletten Umbau erstrahlen

die Stachus Passagen in neuem Glanz und überraschen durch eine enorme Vielseitigkeit mit rund 60 Mode-, Beauty- und Lifestyle-Geschäften sowie Restaurants. Bis zu 250.000 Menschen pro Tag frequentieren die Stachus Passagen.

Mit freundlichen Unterstützung durch das Stachus Passagen Centermanagement.



25. Juni 2014

**Der Arbeitskreis München
gemeinsam mit Grothmann |
Klemm | Kullack | Fuchs
Rechtsanwälte**

Hoch über den Dächern Münchens, im Siloturm der Löwenbräubrauerei, trafen sich rund 50 Mitglieder des Arbeitskreises München zu dem spannenden Vortrag »Einigkeit und Recht und Freiheit? – Praktische Bedeutung von Arbeitsstättenregeln im Immobilienbereich«.

Herr Stinglwagner begrüßte traditionell die Gäste und gab das Wort an Herrn Ottmar Fuchs, der die Zuhörer in das Thema einstimmte. Martin Erdinger von HENN Architekten sowie Herr Dr. Torsten Grothmann stellten auf eine kurzweilige Art und Weise die Themenbereiche Arbeitsstättenrecht früher und heute, Gefährdungsbeurteilungen und Arbeitsstättenregeln (ASR) dar.

Aktuell gibt es 18 Arbeitsstättenregeln. Geregelt werden unter anderem Raumbemessungen und Bewegungsflächen, Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnungen, Fußböden, Fenster, Türen, Verkehrswege, Maßnahmen gegen Brände, Fluchtwege, Beleuchtung,

Raumtemperatur, Lüftung usw. Prinzipiell gelten die ASR nicht für den Vermieter, sondern sind vom Arbeitgeber zu erbringen. Zentraler Begriff in diesem Zusammenhang sind die zwingend zu leistenden Gefährdungsbeurteilungen. Der Arbeitgeber hat die mit der Arbeit verbundenen Gefährdungen der Arbeitnehmer zu ermitteln bzw. zu beurteilen. Entsprechend dem Ergebnis hat der Arbeitgeber Schutzmaßnahmen gemäß den geltenden Vorschriften festzulegen. Die Gefährdungsbeurteilung muss zwingend von einem Fachkundigen durchgeführt werden, diese kann je nach Ersteller stark variieren. Für manche Themenbereiche geben die ASR ausdrücklich Anforderungen vor, lassen gleichzeitig aber eindeutige Definitionen vermissen, was oftmals zu Verwirrungen führt.

Die zentrale Frage des Abends, ob Arbeitsstättenregeln in Verträge integriert werden sollen oder ob lieber »Mut zur Lücke« herrschen sollte, konnte nicht eindeutig geklärt

werden, da es immer auf die Sicht des Betrachters ankommt. Aus der Sicht des Mieters wäre es sinnvoll, die ASR in den Mietvertrag aufzunehmen, dies führt allerdings zu keiner Rechtsbindung. Wenn die ASR für den Arbeitgeber erfüllt werden sollen, tut der Vermieter gut daran, detaillierte Kosten einzuholen, um die Auswirkungen auf den Mietzins kalkulieren zu können, soweit er diese für den Mieter (Arbeitgeber) erfüllen will.

**Mit freundlicher Unterstützung von
Grothmann | Klemm | Kullack |
Fuchs Rechtsanwälte.**



3. Juli 2014

**Der Arbeitskreis München zu Gast
bei Taylor Wessing**

Zum Thema »Chinese inbound and outbound investments« lud die Rechtsanwaltskanzlei Taylor Wessing gemeinsam mit dem Arbeitskreis München am 3. Juli 2014 in ihre Räumlichkeiten ein. Trotz Fußballweltmeisterschaft und Biergartenwetter kamen viele interessierte Teilnehmer und folgten gespannt den Vorträgen sowie der anschließenden Podiumsdiskussion.

Frau Lin Dattner, Geschäftsführerin Anja Immobilien & Consulting, Frankfurt, Peking, gab einen »Einblick in die Eigenarten chinesischer Investoren«. Aufgrund der wirtschaftlichen Situation in China entscheiden sich viele Chinesen für Investments im Ausland (London, USA, Kanada, Deutschland). In Deutschland stehen vor allem vollvermietete Miet- bzw. Gewerbeimmobilien, Hotels und Pflegeheime an A-Standorten im Fokus. Trotz sehr hoher Renditeerwartungen im eigenen Land (10–15%) werden aus Gründen von Investitions- und Rechtssicherheit ausländische

Investitionen bevorzugt. Wichtig bei der Zusammenarbeit mit chinesischen Investoren sind gute Sprachkenntnisse und ein sicherer Umgang mit den Gepflogenheiten und Bräuchen des Landes. Der Zugang zu chinesischen Investoren erfolgt oftmals über Bekannte, Freunde oder ein gemeinsames Netzwerk. Probleme bei einem Investment in Deutschland ergeben sich für den chinesischen Investor oftmals aufgrund der fehlenden Aufenthaltserlaubnis in Deutschland sowie der Tatsache, dass Einkommensnachweise für Immobilienfinanzierungen von deutschen Banken in der Regel nicht anerkannt werden. Es werden starke Kontrollen aufgrund des Geldwäschegesetzes durchgeführt. Chinesen dürfen jährlich nur 50.000 USD im Ausland investieren, was zu einer deutlichen Einschränkung der Investmentmöglichkeiten führt.

Frau Emi Rong Zao, Taylor Wessing, referierte über die »Particularities in renting in China«. Anders als in

Deutschland ist der Großteil des Landes im Staatseigentum. Investoren können zwar Land vom Staat erwerben, streng genommen kauft man allerdings nur die Nutzungsrechte über einen festgelegten Zeitraum (bspw. 70 Jahre für Wohnungsbau, 50 Jahre für industrielle Nutzungen, 40 Jahre für gewerbliche und touristische Nutzungen). Für ausländische Investoren gibt es eine große Anzahl zu erfüllender Eintrittskriterien. Oftmals ist eine Expansion ausländischer Investoren in China nur über einen lokalen Investmentpartner möglich. In China werden in der Regel Mietverträge mit einer geringen Laufzeit (3–5 Jahre) abgeschlossen, da es keine Indexanpassungen gibt.

Herr Rechtsanwalt Florian Ranft, Taylor Wessing, verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung mit dem chinesischen Markt und baute für die Kanzlei die Büros in Peking und Shanghai auf. Er sprach die einführenden Worte für die Podiumsdiskussion, die vom

Arbeitskreisleiter Herr Stinglwagner moderiert wurde. Als Diskutanten nahmen Frau Dattner, Frau Zao und Herr Dr. Ranft an der Diskussionsrunde teil. In der Podiumsdiskussion wurden die angesprochenen Themen nochmals vertieft und im Anschluss auf die zahlreichen Fragen der Teilnehmer eingegangen.

**Mit freundlicher Unterstützung von
Taylor Wessing.**



AK RHEIN-RUHR

A: Bodo Dicke, Raoul P. Schmid,
Dr. Caroline Wagner
F: Weiland Susanne,
IRE|BS Immobilienakademie,
HOCHTIEF Projektentwicklung
GmbH, GrillGut!, ISR Stadt +
Raum GmbH & Co. KG, AK
Rhein-Ruhr, Frauen in der
Immobilienwirtschaft e.V.

Ohne die engagierten und kompetenten Vorträge unserer Referenten und das großzügige Sponsoring der gastgebenden Unternehmen wäre das vielfältige Veranstaltungsprogramm des Arbeitskreises in dieser Form nicht möglich.

Die Arbeitskreisleitung bedankt sich deshalb ganz herzlich bei Berlin Hyp AG, CORPUS SIREO Asset Management Retail GmbH, HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH, IQ Real Estate GmbH, IRE|BS Immobilienakademie, Essen, ISR Stadt + Raum GmbH & Co. KG, PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, SPIE GmbH.

20. März 2014

Vorstellung von IMMOEBS im 12. Jahrgang KIÖ Essen

Zu den vielfältigen und besonders schönen Aufgaben der Arbeitskreisleitung gehört es, unser Alumni-Netzwerk den aktuellen Jahrgängen vorzustellen, dabei die Studierenden kennenzulernen und für IMMOEBS bereits während des Studiums zu begeistern.

Da vor Beginn des 12. Jahrgangs des Kontaktstudiums Immobilienökonomie die Zahl der ordentlichen Mitglieder im Arbeitskreis Rhein-Ruhr knapp unter 500 lag, war abzusehen, dass wir diese »magische Marke« mit den aktuell Studierenden wohl überschreiten würden.

Allerdings wollten wir die/den 500sten nicht der Willkür der Antragserfassung überlassen und entschieden uns deshalb dafür, diese Auswahl unter den Teilnehmern des Jahrgangs, die bereits ihren Antrag auf ordentliche (nicht studentische) Mitgliedschaft gestellt hatten, in die Hände der Glücksfee zu geben.

Leider können wir an dieser Stelle noch keinen Namen berichten, da die Verlosung erst kurz nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe stattfand, weshalb wir kurzerhand den gesamten Jahrgang abgelichtet haben.



27. März 2014

»Emerging Trends in Real Estate – aktuelle Trends in der Immobilienwirtschaft« bei PwC in Düsseldorf

Mit der Studie »Emerging Trends in Real Estate Europe 2014« legten PwC und Urban Land Institute (ULI) nun bereits im elften Jahr eine Untersuchung des europäischen Immobilienmarktes vor. Die Erwartungen der Marktteilnehmer für das Jahr 2014 waren so gut wie seit Jahren nicht mehr. Dies gilt nicht nur für Deutschland, sondern auch für eine Reihe weiterer westeuropäischer Staaten, darunter unter anderem Spanien und Irland – Länder, die noch im vergangenen Jahr von den meisten Investoren gemieden wurden. Dabei war die Nachfrage nach Prime Assets an Topstandorten unverändert groß. Gleichzeitig rückten aber auch verstärkt Investments an B-Standorten, Developments oder spezielle Nutzungsarten (z. B. Datenzentren, Logistikimmobilien oder Studentenwohnungen) in den Fokus der Investoren.

Um nachhaltige und solide Immobilienentwicklungen und Investments in allen Assetklassen zu fördern, gaben PwC und Urban Land Institute (ULI) mit den Emerging Trends in Real Estate Europe einen Ausblick auf die Entwicklung der Immobilienwirtschaft in Europa im Kontext übergreifender Wirtschaftsfaktoren. Die Studie stellt die Ergebnisse einer Befragung von über 500 internationalen Marktteilneh-

mern detailliert und übersichtlich dar. Damit zeigt sie die Entwicklungen, Erwartungen und Chancen der Märkte in europäischen Städten und Metropolregionen auf und gibt zudem Hinweise, welche Märkte vermieden werden sollten.

Dirk Hennig, PwC, eröffnet die Veranstaltung mit einem Impulsvortrag und leitete anschließend zusammen mit Dr. Harald Heim, PwC, die Podiumsdiskussion.

Teilnehmer waren:

- Dr. Christof Glatzel, COO, mfi management für Immobilien AG
- Ben Lehrecke, CEO, Vitus Immobilien S.a.r.l.
- Matthias Leube, Managing Director, AXA Investment Managers Deutschland
- Dr. Markus Wiedenmann, geschäftsführender Gesellschafter, Art-Invest Real Estate

Das Handout des Vortrags finden Sie unter www.my-immoebs.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

Die Studie ist veröffentlicht unter www.pwc.com/emergingtrends.



8. Mai 2014

3. gemeinsames Frühlingsfest 2014 mit Minigolf-Trophy von ImmoFrauen, RICS und IMMOEBS

Nach der gelungenen Premiere im April 2012 und der Wiederholung im Frühjahr 2013 luden wir zusammen mit dem Rheinlandteam der Frauen in der Immobilienwirtschaft und der RICS zum diesjährigen Frühlingsfest und zur 3. Minigolf-Trophy nach Düsseldorf ein.

Bei »hoher Luftfeuchtigkeit«, und kühlen Temperaturen traten die Vereinsmitglieder in gemischten 4er-Teams gegeneinander an. Die 18 Hindernisse waren für alle eine große Herausforderung und erinnerten so manchen daran, seine Vorsätze vom letzten Jahr, einmal unterjährig das persönliche Handicap zu verbessern, fürs nächste Mal wirklich auch umzusetzen ... Trotzdem: Mit großem Einsatz und Kampfgeist gaben alle ihr Möglichstes. Natürlich nutzten die Teilnehmer die Möglichkeit, bestehende Kontakte aufzufrischen und neue zu knüpfen. Anschließend wurden alle zu einem italienischen Buffet im Café Südpark eingeladen, sodass das Warten auf die Siegerehrung nicht allzu lange dauerte.



14. Mai 2014

Bürgerbeteiligung bei städtebaulichen Wettbewerben – ein Praxisbericht

Der Sitz des Büros ISR Stadt und Raum in Haan war zwar nicht ganz so leicht zu finden, das Ambiente der revitalisierten »Alten Pumpstation Haan« entschädigte aber für die Suche.

In einem kurzweiligen und informativen Vortrag führten uns Jochen Füge und Jens Platt in das Instrument städtebaulicher Wettbewerbe mit Bürgerbeteiligung ein und erläuterten uns, worin einerseits die Fallstricke eines solchen Weges liegen und sich andererseits erhebliche Chancen auf tun.

Anhand eines aktuellen Projektgrundstücks an der nördlichen Gerresheimer Landstraße in Unterbach gaben uns die beiden Referenten vertiefte Einblicke in die Praxis: Das seit Ende 2010 brach liegende, ehemalige REWE-Auslieferungslager sollte keine gewerbliche Nachnutzung erfahren, sondern aufgrund der hohen Nachfrage an Wohnraum im Düsseldorfer Stadtteil den Siedlungsbestand Unterbachs sinnvoll ergänzen. Das Ziel war, ein überzeugendes Gesamtkonzept zur nachhaltigen Arrondierung zu entwickeln. So wurden wir im Zeitraffer von der öffentlichen Auftaktveranstaltung über Zwischenkolloquium und Bürgerdiskussionsabende bis zur Entscheidung der Empfehlungskommission geführt.

Das Handout des Vortrags finden Sie unter www.my-immoebs.de | Lifelong-Learning | Wissenspool | AK-Veranstaltungen | AK Rhein-Ruhr.

Ganz herzlich bedanken wir uns bei Jochen Füge, Geschäftsführer und Gesellschafter des Büros ISR Stadt und Raum GmbH & Co. KG, und unserem Mitglied Jens Platt MRICS, Projektleiter HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH Niederlassung Rhein-Ruhr, für die Organisation und Ausrichtung dieser Veranstaltung.

2. Juli 2014

IMMOEBS onBoard 2014

Viel Gelegenheit zum Netzwerken, eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion und stimmungsvolle Ausblicke auf die Kölner Stadtkulisse – das Erfolgskonzept der IMMOEBS onBoard lockte auch in diesem Jahr zahlreiche Immobilienprofessionals auf die »MS RheinFantasie«.

Unter Leitung von Christof Hardebusch, Immobilienmanager, diskutierten Prof. Dr.-Ing. Wilfried Clauß, IQ Real Estate, Andreas Göppel, SPIE, Christoph Jauck, CORPUS SIREO, Andrea Kolander, Berlin Hyp, und Armin Wittershagen, HOCHTIEF Projektentwicklung, zu den Chancen und Risiken im Refurbishment. Die Bedeutung des Themas unterstrich Christoph Jauck: »Man muss in ein Objekt investieren, damit es am Markt konstant erfolgreich bleibt.« Umso mehr gilt dies, wenn es darum geht, eine Wertsteigerung zu erwirken. »Daher ist Refurbishment ein Dauerthema,« so Jauck.

Dass Refurbishment jedoch nicht ohne Einschränkungen sinnvoll ist, hob Prof. Dr.-Ing. Wilfried Clauß hervor: »Wenn man richtig in die Umnutzung einsteigt, kann man auch gehörige Überraschungen erleben.« Daher sind eine kritische Prüfung und transparente Kalkulation im Vorfeld unabdingbar. Sonst kommt Refurbishment am Ende schnell teurer als ein Abriss und Neubau.

Den weiteren Abend nutzten die rund 270 Gäste der IMMOEBS onBoard2014 dafür, Kontakte zu pflegen und das persönliche Netzwerk zu erweitern. So äußerte ein Teilnehmer: »Ich habe vor einiger Zeit das Unternehmen gewechselt und freue mich jetzt, die alten Kollegen bei den IMMOEBS Veranstaltungen wiederzutreffen!«

Auch die IMMOEBS Arbeitskreisleiter Rhein-Ruhr, Raoul P. Schmid, HOCHTIEF Projektentwicklung, und Bodo Dicke, BNP Paribas Real Estate, zeigten sich zufrieden: »Wir konnten heute noch deutlich mehr Gäste begrüßen als bei der Premiere im Vorjahr. Das Format hat also Zukunft!«, so Raoul P. Schmid.

Die Videos von dieser Veranstaltung finden Sie auf der neuen youtube-Channel von IMMOEBS oder unter www.immoebs.de | Netzwerk | Veranstaltungsvideos | onBoard 2014.

Wir danken ganz herzlich unseren Netzwerkpartnern Berlin Hyp, CORPUS SIREO Asset Management Retail, HOCHTIEF Projektentwicklung, IQ Real Estate und SPIE für die großzügige Unterstützung dieser Veranstaltung.





5. Juli 2014

Abschlussfeier 11. Jahrgang KIÖ Essen und Ehrung des Jahrgangsbesten

Am Samstag, den 5. Juli fand im Laiendormitorium des Klosters Eberbach die Zeugnisverleihung an 90 Absolventen aus verschiedenen Studiengängen der IRE|BS Immobilienakademie statt.

Die begehrte Glaspypamide zur Auszeichnung des Jahrgangsbesten aus den beiden parallel laufenden Jahrgängen Berlin (22. Jhg.) und Essen (11. Jhg.) erhielt in diesem Jahr Christoph Sawall ... sie ging somit nach Rhein-Ruhr.

Bei der feierlichen Abendveranstaltung überreichten Prof. Dr. Tobias Just und Markus Amon FRICS die Abschlusszeugnisse an die Absolventen des 11. Jahrgangs des Kontaktstudiums Immobilienökonomie (KIÖ) – alle bereits ordentliche Mitglieder des AK Rhein-Ruhr.

Die Arbeitskreisleitung gratuliert Ihnen von ganzem Herzen!

Gewerberaummietrecht: Aktuell, auf den Punkt gebracht



Das **Gewerberaummietrecht** ist stark von der **Rechtsprechung** geprägt. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat es sich in jüngerer Zeit zunehmend zu einer **Spezialmaterie** entwickelt. Für Sie als Praktiker ist es stets entscheidend, sich schnell und fundiert in diese komplexe Materie einzuarbeiten und sich zugleich auch auf den aktuellen (Rechtsprechungs-) Stand zu bringen.

- Das nun in zweiter Auflage vorliegende Werk von Rechtsanwalt **Dr. Rainer Burbulla**, der auf dem Gebiet des Gewerberaummietrechts sowohl vertragsgestaltend als auch forensisch tätig ist, erleichtert den Einstieg in das Gewerberaummietrecht. Entsprechend ihrer praktischen Bedeutung werden die **aktuellen Rechtsprechungs-entwicklungen** behandelt und anhand von Hinweisen zur Praxis, insbesondere der Vertragsgestaltung, erläutert. Zu den Schwerpunkten der Darstellung zählen:
- ▶ Schriftform des Mietvertrages
 - ▶ Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - ▶ Störung der Geschäftsgrundlage
 - ▶ Miete und Miethöhe
 - ▶ Neben- und Betriebskosten
 - ▶ Gewährleistung
 - ▶ Laufzeit des Mietvertrages
 - ▶ Beendigung und Abwicklung des Mietverhältnisses
 - ▶ Verfahrensfragen

Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung
Von **Dr. Rainer Burbulla**, Rechtsanwalt, Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte, Düsseldorf
2., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2014, XXIV, 281 Seiten, € (D) 34,80, ISBN 978-3-503-15663-4

Weitere Informationen:
www.ESV.info/978-3-503-15663-4



Spezialmaterie – vom Spezialisten erläutert

Der Autor

Dr. Rainer Burbulla ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte in Düsseldorf. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind das Immobilienrecht, das Gewerberaummietrecht, das private Baurecht sowie das Vergaberecht. Er ist durch zahlreiche Veröffentlichungen und Seminare zum Thema hervorgetreten, insbesondere ist er Mitautor des Rechtshandbuchs Immobilien-Asset-Management und des Handbuchs des Immobilienrechts. Darüber hinaus ist er Referent bei der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg (IREBS) und IIR Deutschland/EUROFORUM zum Gewerberaummietrecht. Weiteren Vortragstätigkeiten kommt der Autor bei der Düsselddorfer AnwaltsService GmbH („Aktuelle Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht“) und auf sonstigen Immobilienveranstaltungen nach.

Weitere Informationen:
www.ESV.info/978-3-503-15663-4

Bestellschein

Aktuelles Gewerberaummietrecht
Rechtsprechung und Vertragsgestaltung

Von **Dr. Rainer Burbulla**, Rechtsanwalt, Partner der Sozietät Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte, Düsseldorf
2., völlig neu bearbeitete und wesentlich erweiterte Auflage 2014, XXIV, 281 Seiten, € (D) 34,80, ISBN 978-3-503-15663-4

Firma / Institution
Name / Kd.-Nr.
Funktion
Straße / Postfach
PLZ / Ort
E-Mail
Datum / Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275
Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESV.de, schriftlich widerrufen (rechtzeitige Absendung genügt).
Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESV.de.
Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR A 21135 - Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagführung GmbH, Sitz Berlin - Amtsgericht Charlottenburg HR B 21137 - Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt



In der nächsten Ausgabe

1. Networking-Barbecue und Verlosung des 500sten AK-Mitglieds am Seaside Beach Baldeney in Essen

Save the date

16. September 2014:
»Multi-Family und Students-Housing« in Düsseldorf bei Hogan Lovells

22. Oktober 2014:
»Gewerberaummietrecht – aktuell und kompakt« mit Dr. Rainer Burbulla, Autor »Aktuelles Gewerberaummietrecht – Rechtsprechung und Vertragsgestaltung«, in Düsseldorf bei Grooterhorst & Partner

6. November 2014:
»Hotelimmobilienfinanzierungen erfolgreich gestalten« in Düsseldorf bei KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

14. November 2014:
»4. Grünkohllessen Rhein-Ruhr« in Essen beim Bauern Kammesheidt

Hier könnte auch Ihre/unsere gemeinsame nächste Veranstaltung stehen!

Sprechen Sie uns einfach an oder schicken Sie eine kurze E-Mail an bodo.dicke@bnpparibas.com oder raoul.p.schmid@hochtief.de

Herzlich willkommen im Arbeitskreis!

Wir freuen uns, dass wir **Jörg Ohle**, Leiter Produktentwicklung & Konzepte von SPIE GmbH, als Fördermitglied von IMMOEBS begrüßen dürfen (das Firmenportrait finden Sie auf den Seiten 31–32).

Noch kurz vor Redaktionsschluss dieser Ausgabe konnten wir **Oliver Knörr**, Niederlassungsleiter Düsseldorf von PORR Deutschland GmbH, als neues Fördermitglied von IMMOEBS gewinnen. Wir freuen uns jetzt schon auf gemeinsame Veranstaltungen in Gummistiefeln.

AK STUTTGART

A: Michael Einsele
F: AK Stuttgart



24. April 2014

4. KulinarIMMO

Wie könnte man kulinarisch den Frühsommer besser einleiten als mit frischem Bärlauch und Spargel? Fast schon Tradition hat unsere Kochrunde mit Jörg Ilzhöfer.

Jörg Krämer sprach zum Tischthema: Chancen und Risiken von Immobilieninvestitionen im ländlichen Raum.

18. Juni 2014

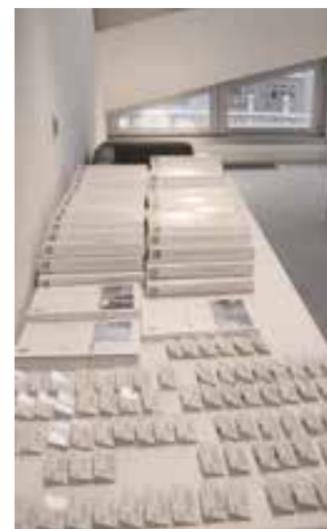
Technische Besichtigung Stuttgarter Flughafen

Zu Beginn dieser Veranstaltung präsentierte Petra Kleemann, Leiterin Mietmanagement und Grundstücksverkehr Flughafen Stuttgart GmbH, die Planungen zur neuen Airport City. In den nächsten Jahren sollen auf einer Grundstücksfläche von insgesamt rund 80.000 m² mitunter neue Flächen für Büro, Dienstleistung, Gastronomie, Hotel, Showrooms oder Konferenzräume entstehen. Dafür sind 150.000 bis 200.000 m² Geschossfläche vorgesehen – in direkter Nachbarschaft zur Deutschlandzentrale von Ernst & Young und versehen mit einer herausragenden infrastrukturellen Anbindung.

Im Anschluss starteten wir unsere Fahrt über das Vorfeld zur Besichtigung eines Kombispeichers. Unglaublich, dass am Stuttgarter Flughafen etwa 250 Kilometer Rohrleitungen und Schächte notwendig sind, um das anfallende Abwasser abzuleiten. Ein Besuch bei der Flughafenfeuerwehr rundete unsere technische Besichtigung gelungen ab.

AK NORD

A: Vanessa Reps, Jan Schöniger
F: Vanessa Reps



POLIZEI
Hamburg

10. April 2014

»Aus alt mach neu – intelligente Ansätze zur Revitalisierung von Bestandsgebäuden« Baustellenbegehung

Begrüßung und Vorstellung des denkmalgeschützten Projekts »Holstenhof«: Jesko Lohr, Head of Development der alstria office REIT AG, und sein Kollege Robert Kitel führten die interessierten Teilnehmer über die Baustelle und beschrieben anschaulich auch die besonderen Herausforderungen, die der Denkmalschutz an eine zeitgemäße Umsetzung stellte.

Mit freundlicher Unterstützung der alstria office REIT AG.

15. April 2014

»Wie marktgerecht ist mein Mietvertrag?« Lunch Lecture

Dr. Dirk Debold, Hogan Lovells, lud wieder zu seinen beliebten Lunch Lectures ein. Dr. Eckroff Berg, Hogan Lovells, und Philipp G. Ueberschaer, JLL Hamburg, stellten ihr gemeinsam entwickeltes Analysetool vor.

Mit freundlicher Unterstützung der Hogan Lovells International LLP.

20. Mai 2014

»Städtebauliche Kriminalprävention, eine Form der polizeilichen Kriminalitätsvorbeugung« Vortragsveranstaltung

Tief in den Keller des Polizeikommissariats 14 führte eine Veranstaltung der besonderen Art. Im ehemaligen Papierkeller des Axel Springer Verlags erhielten die Teilnehmer – die sich ins Landeskriminalamt trauten – einen interessanten Einblick in die Zusammenhänge zwischen Freiraumplanung und Kriminalitätsvorbeugung. Die Referenten der Beratungsstelle Rüdiger Voss und Arne Beister vom LKA Hamburg führten ebenfalls vor Augen, dass bereits schon geringe Mittel im Wohnungsbau zu mehr Sicherheit und somit auch zu einer deutlichen Quartiersaufwertung führen.

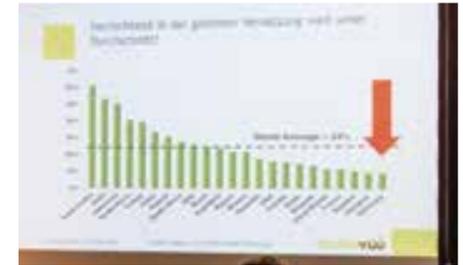
Mit freundlicher Unterstützung der Polizei Hamburg.

Arbeitskreisveranstaltungen 2015

Baustellenbegehung, Vortragsveranstaltung, Podiumsdiskussion etc. – sind Sie interessiert eine Veranstaltung auszurichten?

Wir freuen uns über Ihre Unterstützung, sprechen Sie uns an!

23. IMMOEBS IMMOBILIENFORUM »IMMOBILIENUNTERNEHMEN IM DIGITALEN ZEITALTER – ANGEKOMMEN ODER ABGEHANGT?«



A: Dr. Caroline Wagner
F: Jürgen Sendel, PICTUREBLIND

Die Real Estate-Branche läuft Gefahr, den Anschluss an die digitale Welt zu verpassen. So lautete das aufrüttelnde Fazit des diesjährigen ImmobilienForums am 23. Mai 2014 in Berlin. Gleichwohl ist der Rückstand der Immobilienwirtschaft aufholbar, darüber waren sich die Experten einig. Und so stand als positives Ergebnis der hochkarätig besetzten Veranstaltung vor allem eines fest: Die digitale Welt eröffnet Immobilienunternehmen weitreichende Chancen, die es zu nutzen gilt.

Wie dies konkret aussehen kann, erläuterte Keynote-Speaker Dr. Willms Buhse, Geschäftsführer der Managementberatung für digitale Transformation doubleYUU. Seiner Auffassung nach sind es vor allem Arbeits- und Geschäftsprozesse, die sich durch die digitalen Medien beschleunigen und verbessern lassen. Dies kann beispielhaft die konkurrenzlos günstige Gestaltung eines Unternehmenslogos durch einen Pool freier Grafikdesigner im Web sein oder aber der individuelle Schliff, den ein Makler der zu vermietenden Immobilie verleiht, indem er die Lieblingsfotos des künftigen Mieters per digitalem Bilderrahmen an die Wand zaubert.

Auf diese Weise werde das Internet zur »Effizienzmaschine«, so Buhse. Der wichtigste Schritt findet dabei aber im Kopf statt, mahnte er gegenüber den heutigen Führungskräften: »Digital

Leadership fängt im Kopf an. Sollte sich die Beziehung zu den digitalen Medien nicht verändern, wird die deutsche (Immobilien-)Wirtschaft Schwierigkeiten bekommen.«

Inspirierende Beispiele für den Vorsprung, der sich mithilfe digitaler Medien erzielen lässt, hatten auch Volker Wohlfarth, Geschäftsführer Brand- und Anbietermarketing bei Immobilien Scout, und Max Orgeldinger, 25-jähriger Senior Stratege der Social Web Agentur Torben, Lucie und die Gelbe Gefahr (TLGG) im Gepäck. Als erfolgversprechend erwiesen sich ihrer Aussage nach vor allem Angebote, die auf dem Prinzip der Weiterempfehlung basieren. So werden im Social Web angesagte Locations für Nachtschwärmer ebenso weiterempfohlen wie Makler für Wohnungssuchende oder Stadtteile für Zuziehende. Wer als Nutzer des World Wide Webs ein größeres Investment tätigen möchte, ist außerdem eingeladen, sich über Crowdfunding an Immobilienprojekten zu beteiligen.

Selbstredend lässt sich ein derart komplexes Thema wie die Digitalisierung nicht losgelöst von den Akteuren betrachten. Deshalb erläuterte im Anschluss Alexandra Götze, selbständiger Business & Personal Coach, auf welche Herausforderungen sich Führungskräfte in Zusammenarbeit mit der Generation Y einstellen müssen. »Die junge Generation fordert Rückmeldung

für ihr eigenes Handeln und gibt Feedback – teils auch ungefragt – an ihre Vorgesetzten.« Eingespielte Arbeitsprozesse werden dabei ebenso in Frage gestellt wie klassische Hierarchien. Gleichzeitig bringe die neue Mitarbeitergeneration ein enorm kreatives Potenzial in die Unternehmen. Daher ermutigte Götze die anwesenden Führungskräfte, sich auf den Dialog mit der Generation Y einzulassen. »Dabei muss man nicht aufhören, Dinge zu tun, sondern den Mut haben, Dinge anders zu tun«, so Götze.

Passend zu dem innovativen Thema wartete das ImmobilienForum in diesem Jahr mit einem kreativen Veranstaltungskonzept auf. Im zweiten Programmteil hatten die Teilnehmer Gelegenheit, eigene Fragestellungen und Lösungsansätze zum Thema »Immobilienunternehmen im digitalen Zeitalter« in Impulsgruppen mit den Experten zu diskutieren. Die abschließende Podiumsdiskussion unter Moderation von Steffen Uttich, Leiter Fondsmanagement BEOS AG, unterstrich einmal mehr die Relevanz des Themas für die Immobilienwirtschaft. »Ich habe die Bedeutung der Digitalisierung für unsere Branche deutlich unterschätzt«, räumte ein Teilnehmer ein.

Insgesamt konnte IMMOEBS 130 Mitglieder und Gäste zum ImmobilienForum in Berlin begrüßen. Mit einer Mischung aus Altbau-Charme und ur-

banem Flair bot die Kalkscheune im Herzen der Bundeshauptstadt einen stimmungsvollen Veranstaltungsrahmen. Um mehr Mitgliedern eine Teilnahme zu ermöglichen, soll das ImmobilienForum in Zukunft an wechselnden Standorten in Deutschland stattfinden.

Ein herzlicher Dank gilt den Sponsoren des ImmobilienForums 2014: Berlin Hyp, Bernd Heuer & Partner Human Resources, FPS Rechtsanwälte & Notare, WISAG Facility Management.

Erstmals wurde das ImmobilienForum außerdem durch eine Medienpartnerschaft des Immobilienmanagers begleitet.

24. MITGLIEDERVERSAMMLUNG

A: Jörg Lammersen
F: Jürgen Sendel, PICTUREBLIND



Nach vielen Jahren im schönen Rheingau und auf dem Boot »Wappen von Frankfurt« im Jahr 2013 trafen sich die IMMOEBS'ler in diesem Jahr am 22. Mai 2014 in Berlin zu ihrer Mitgliederversammlung. Zahlreiche Vereinsmitglieder folgten der Einladung. Die Räumlichkeiten wurden freundlicherweise von Ernst & Young Real Estate bereitgestellt und gemäß dem Titel des Kinofilms von Wim Wenders »Himmel über Berlin« bot sich den Anwesenden aus der 9. Etage ein wunderbarer Blick auf die frühsozialistische Hauptstadt, das Regierungsviertel und die Spree.

Der 1. Vorsitzende, Jörg Lammersen, eröffnete die Versammlung mit einem detaillierten Bericht über die Entwicklung, Aktivitäten und Erfolge des Vereins im letzten Jahr. Insbesondere die in der letzten Jahresversammlung beschlossene Einführung einer studentischen Mitgliedschaft habe hohes Interesse gefunden und IMMOEBS von 2.390 Mitgliedern im Juni 2013 auf mittlerweile über 2.500 im Vergleichsmonat des laufenden Jahres anwachsen lassen. Mitgliedsstärkster Arbeitskreis ist weiterhin Rhein-Main gefolgt von den Arbeitskreisen Rhein-Ruhr und Berlin-Brandenburg. Mit insgesamt fünf neuen Fördermitgliedern, namentlich der WISAG, Schindler Aufzüge, Hochtief Projektentwicklung, DTZ Zadelhoff und Spie, sei man bei lediglich einem Austritt auch für namhafte Unternehmen und Branchenführer als Netzwerk weiterhin sehr attraktiv und nachgefragt.

Neben dem Interesse der Fördermitglieder an IMMOEBS betonte Jörg Lammersen die mittlerweile hohe Bedeutung der Fördermitglieder auch für den Verein. Obwohl viele hier unterstützend wirken, ragten doch einige durch ihr besonderes Engagement aus dem Kreis der Fördermitglieder heraus. Auf der Grundlage eines sich in der Ausarbeitung befindlichen Fördermitgliederkonzeptes habe sich der Vorstand daher entschieden, die Mitglieder mit einem besonders herausragenden Beitrag für IMMOEBS rückwirkend für das vergangene Jahr zu ermitteln und entsprechend zu würdigen. Für das Jahr 2013 dankt der Vorstand daher insbesondere den Unternehmen Berlin Hyp, DG Hyp und GSK Rechtsanwälte für ihre herausragende und ausgesprochen großzügige Unterstützung.

Das letztjährige ImmobilienForum stand unter dem Titel »STADTWUCHT – Herausforderung an Städtebau, Architektur und Politik im 21. Jahrhundert« und fand am Folgetag zur Mitgliederversammlung im Deutschen Architekturmuseum in Frankfurt statt. Die Veranstaltung umfasste spannende Vorträge u. a. von dem Architekten Christoph Ingenhoven, dem Gesamtkoordinator aller Projekte der Olympischen Sommerspiele 2012 in London Klaus Grewe sowie vom wissenschaftlichen Leiter und Geschäftsführer des Deutschen Instituts für Urbanistik Prof. Klaus Beckmann. Zur diesjährigen Veranstaltung des ImmobilienForums, die am nächsten Tag in der Berliner »Kalkscheune«

unter dem Titel »Immobilienunternehmen im digitalen Zeitalter – angekommen oder abgehängt?« stand, hatten sich rd. 150 Teilnehmer angemeldet.

Im Namen des Vorstandes bedankte sich Jörg Lammersen insbesondere bei den Leitern der regionalen Arbeitskreise, die im zurückliegenden Jahr wieder mit rd. 60 Veranstaltungen ein deutliches Pensum an Kreativität und Organisationstalent eingebracht hatten. Angefangen von Projektbesichtigungen im kleinen Kreis über Fachdiskussionen und Vorträge hochkarätiger Redner bis hin zu den mittlerweile hoch angesehenen IMMOEBS Bootsfahrten und Neujahrsempfängen sei so ein bunter Strauß an attraktiven Veranstaltungen für Mitglieder und Gäste zusammengestellt worden.

Im Bereich der Seminare war das Jahr 2013 – leider wie auch das Vorjahr – wieder von einer schwierigen Buchungslage gekennzeichnet. Neben dem Fachseminar »Wohnimmobilien – mehr als eine Assetklasse« hat man trotzdem auch diverse Softskills- und Englischseminare durchgeführt.

Mittlerweile traditionell veranstaltete IMMOEBS auch im vergangenen Jahr wieder auf der Expo Real das Get-together auf dem Stand des Fördermitglieds Berlin Hyp. Dieses Treffen erfreut sich einer hohen Beliebtheit im Mitgliederkreis und wird auch in diesem Jahr wieder am späten



Nachmittag des ersten Messetages an gleicher Stelle stattfinden. Für den Kreis der Fördermitglieder wurden ebenfalls exklusive Veranstaltungen, wie z. B. das Abendessen vor der Expo Real sowie der Kaminabend, durchgeführt. So trafen sich Anfang April die Fördermitglieder zum diesjährigen Kaminabend auf Einladung der Vizepräsidentin des Deutschen Bundestages, Ulla Schmidt, in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft in Berlin. In diesem Rahmen begrüßte Frau Schmidt die anwesenden Unternehmensvertreter und der renommierte Architekt Stephan Braunfels stellte in seinem Vortrag Vergleiche des neu gebauten Berliner Regierungsviertels mit anderen Machtzentralen in der Welt an.

Die IMMOEBS Golf Trophy fand im vergangenen Jahr auf einer der spektakulärsten Golfanlagen in Norddeutschland statt. WinstonGolf, in der Nähe von Schwerin, bot sowohl landschaftlich als auch sportlich mit seinen beiden Golfplätzen den Teilnehmern ein herausragendes Ambiente, was 2012 das Golf Magazin auch dazu veranlasst hatte, diese Anlage als die beste neue Anlage in Deutschland auszuzeichnen. Die gleiche Auszeichnung wurde im Jahr 2013 auch dem Austragungsort der diesjährigen Golf Trophy verliehen: Die 18. IMMOEBS Golf Trophy findet am 30.08.2014 auf der Golfanlage Weimarer Land unweit der ehemaligen Kulturhauptstadt statt.

Auch für die Zusammenarbeit mit den Hochschulen, IREBS und REMI lässt sich, so Jörg Lammersen, für das zurückliegende Jahr wieder ein positives Fazit ziehen. Man habe den Austausch gepflegt, diese unterstützt und verschiedene gemeinsame Veranstaltungen erfolgreich durchgeführt, so z. B. die Verleihung des IMMOEBS Master-Awards oder die Beteiligung von IMMOEBS beim IREBS Immobilien Symposium und dem EBS Immobilienkongress. Für die beiden Hochschulen und Gesellschaften berichteten Prof. Tobias Just (IREBS) sowie Dr. Christopher Yvo Oertel (REMI) von ihren jeweiligen Aktivitäten und aktuellen Entwicklungen.

Nach der Vorstellung und Erläuterung des Jahresabschlusses 2013 und Budgets 2014 durch den Schatzmeister Ralf Pilger bescheinigte der Rechnungsprüfer Stephan Müller auch im Namen von Carl-Matthias Rathgen die ordnungsgemäße Buchführung des Vereins. Der Vorstand wurde im Anschluss auf Antrag von Dr. Thomas Kindler entlastet. Als neue Rechnungsprüfer wurden Stephan Müller und Wolfgang Oepen für eine Periode von zwei Jahren gewählt. Als Personalie »in eigener Sache« informierte Jörg Lammersen über die erst kürzlich getroffene Entscheidung von Anne-Kathrin Kaellner, ihr Vorstandsmandat aus persönlichen Gründen niederzulegen. In Vorbereitung der Mitgliederversammlung habe sich der Vorstand entschieden, das frei werdende Amt durch Jörg Philippssen, bisheriger Leiter des Arbeitskreises

Rhein-Main, bis zur nächsten Vorstandswahl in 2015 kommissarisch zu besetzen. Jörg Lammersen dankte Anne-Kathrin Kaellner für ihre jahrelange ehrenamtliche Tätigkeit für den Verein, zuerst als Arbeitskreisleiterin Berlin-Brandenburg und in den letzten Jahren für den Vorstand. Er freue sich auf die Zusammenarbeit mit Jörg Philippssen.

Zum Abschluss der Mitgliederversammlung lud Jörg Lammersen alle Teilnehmer herzlich ein, den Abend mit weiteren Mitgliedern und Gästen im Rahmen der immobilienwirtschaftlichen Bootstour des Arbeitskreises Berlin-Brandenburg zu verbringen. Er dankte allen Anwesenden und bedankte sich ausdrücklich bei Ernst & Young Real Estate für die Bereitstellung der Räumlichkeiten für die Mitgliederversammlung.

Hinweis:
Das Protokoll der Mitgliederversammlung liegt im »Wissenspool« auf my IMMOEBS zum Download bereit.

INTERN

66 [Neues aus der Geschäftsstelle](#)

67 [Ankündigung EXPO REAL](#)

68 [my IMMOEBS – Entwicklungen
und neue Funktionen](#)

70 [Übersicht über die Vorstände und AK-Leiter](#)

72 [Impressum](#)

NEUES AUS DER GESCHÄFTSSTELLE

A & F: Dr. Caroline Wagner



Ein neues Gesicht im Team der Geschäftsstelle!

Nach dem Ausscheiden Svea Eschenauers Ende 2013 war die Geschäftsstelle zu Beginn diesen Jahres auf der Suche nach einer neuen Kollegin. Mit Georgina Breuer-Geiger ist das Team um die Geschäftsführerin Svetlana Gippert nun seit April wieder vollständig.

Ergänzend zu den Arbeitsbereichen von Dr. Caroline Wagner (Assistentin der Geschäftsführung, Internet-Community, Öffentlichkeitsarbeit, Hochschulen), Angelika Schipper (Member Services, Seminare, Veranstaltungen) und Natascha Wedekind (Member Services, Financial, Arbeitskreise) ist Georgina Breuer-Geiger zuständig für das Sekretariat und die Betreuung der studentischen Mitglieder. Darüber hinaus ist sie Ansprechpartnerin für die Anzeigenschaltung in der IMMOZEIT.

Die gebürtige Freiburgerin lebt schon seit 20 Jahren in Wiesbaden. Sie ist gelernte Rechtsanwaltsgehilfin und Mutter von vier Kindern. Auf die Arbeit in einem kleinen Team ist sie bestens eingestellt, leitete sie doch drei Jahre lang auf ehrenamtlicher Basis das Unicef-Büro in Wiesbaden.

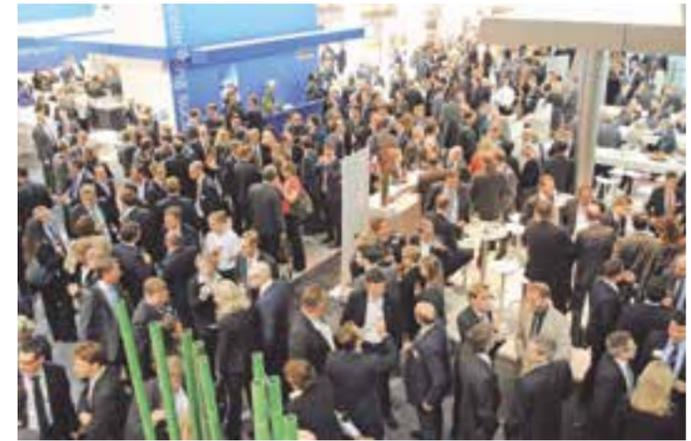
Bei IMMOEBS macht ihr vor allem die Arbeit im Sekretariat als Schnittstelle zwischen den Mitgliedern und dem Team der Geschäftsstelle Spaß. »Die Arbeit bei IMMOEBS ist eine tolle neue Herausforderung. Ich bin wirklich überrascht von der Professionalität, mit der hier Alumni-Arbeit geleistet wird.«

Bilder

oben
Georgina Breuer-Geiger

unten
Georgina Breuer-Geiger,
Natascha Wedekind, Angelika
Schipper, Svetlana Gippert,
Dr. Caroline Wagner (v.l.)

EXPO REAL GET-TOGETHER 2014 AM 6. OKTOBER 2014 UM 17.00 UHR HALLE B2 STAND 314



Traditionell lädt IMMOEBS am ersten Messetag alle Mitglieder zu Sekt und bayerischen Brezeln ein. Das »EXPO REAL Get-together« bietet beste Gelegenheit, um bestehende Netzwerke zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen.

Wir freuen uns, alle Mitglieder ab 17.00 Uhr am Stand unseres Fördermitglieds Berlin Hyp AG begrüßen zu dürfen. Für ihre erneute großzügige Unterstützung bedanken wir uns herzlich.

»Seit inzwischen zehn Jahren arbeiten wir mit IMMOEBS zusammen. Es freut uns zu sehen, wie der Verein sich stetig weiterentwickelt und attraktive Veranstaltungsformate erfolgreich umsetzt. Damit hat sich IMMOEBS als ein zentrales Netzwerk der Immobilienwirtschaft etabliert. Wir freuen uns auf die weitere vertrauensvolle Zusammenarbeit und inspirierende Begegnungen.«

Jan Bettink
Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp AG

Berlin Hyp

17.00 Uhr Begrüßung

Jan Bettink, Berlin Hyp AG und
Jörg Lammersen, IMMOEBS e. V.

Anschließend Get-together

MY IMMOEBS – ENTWICKLUNGEN UND NEUE FUNKTIONEN

A: Dr. Caroline Wagner

Zweieinhalb Jahre nach dem Launch ist die Internet-Community my IMMOEBS deutlich gewachsen – und wird ständig weiterentwickelt! Dafür stehen die Projektverantwortlichen im Vorstand und in der Geschäftsstelle in ständigem Austausch mit Mitgliedern und Arbeitskreisleitern.

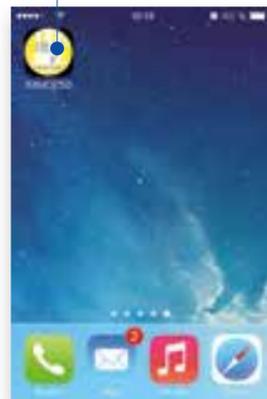
Neben administrativen Anforderungen, etwa der Einführung des SEPA-Lastschriftverfahrens oder der studentischen Mitgliedschaft, liegt der Schwerpunkt der Weiterentwicklung von my IMMOEBS darauf, die Plattform noch benutzerfreundlicher zu gestalten.



Responsive Webdesign

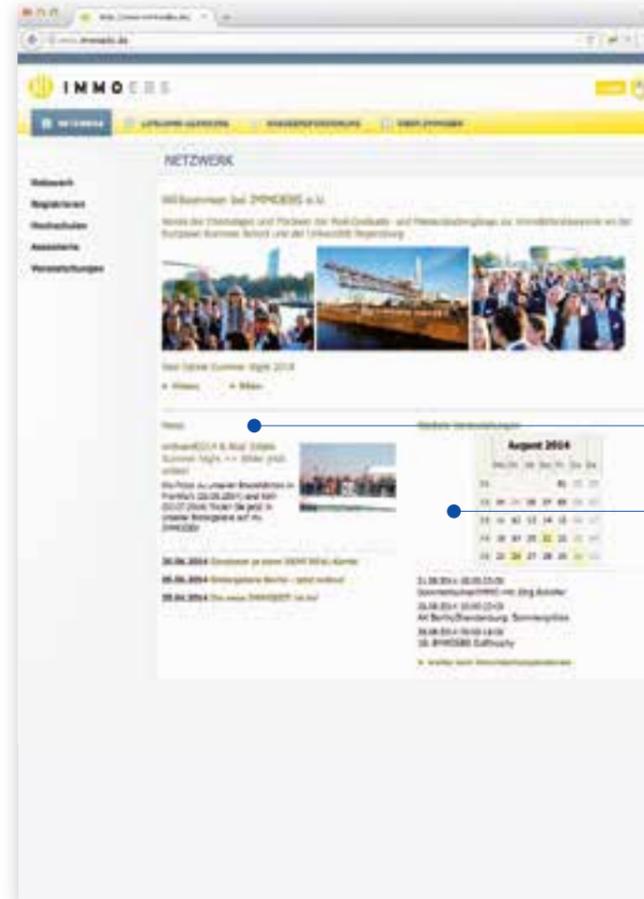
Dazu zählt beispielsweise die Implementierung eines Responsive Webdesign, das die Homepage www.immoebs.de sowie my IMMOEBS für Smartphones und Tablet-PCs grafisch aufbereitet. Schließlich sollen Angebote und aktuelle Informationen unabhängig vom Bildschirmformat des Endgeräts optimal bei allen IMMOEBS'lern ankommen.

MY IMMOEBS LINK



IMMOEBS Icon

Für einen kurzen Draht zu News und Terminen gibt es jetzt die Möglichkeit, ein IMMOEBS Icon auf dem Home-Bildschirm des eigenen Smartphones oder Tablets zu hinterlegen. Damit ist die Homepage als wichtige Informationsquelle immer nur einen Klick entfernt! Vereinsmitglieder können von hier aus über den Login-Button weiter zum internen Bereich my IMMOEBS navigieren.



NEWS

VERANSTALTUNGSKALENDER

Wie geht es weiter? Die Auswertung der Mitgliederbefragung hat gezeigt, dass sich das Online-Mitgliederverzeichnis zur beliebtesten Rubrik bei my IMMOEBS entwickelt hat. Um alle Mitglieder bei ihren Netzwerk-Aktivitäten online noch besser zu unterstützen, sind in diesem Bereich umfassende Entwicklungen geplant, z.B. erweiterte Suchmöglichkeiten, eine detailliertere Darstellung der Suchergebnisse und vieles mehr.

Auch die Anmeldung zu Veranstaltungen wird künftig noch bequemer von der Hand gehen. Hierfür ist eine neue Funktionalität in Planung, die es ermöglicht, sich auch zu kostenpflichtigen Veranstaltungen einfach per Mausklick anzumelden. Ein umständliches Hantieren mit Antwortformularen gehört dann wohl bald der Vergangenheit an.

Zuletzt noch ein wichtiger Hinweis: Alle IMMOEBS Mitglieder sind aufgefordert, ihre persönlichen Daten im Online-Mitgliederverzeichnis auf Aktualität zu überprüfen. Nur so erhalten Sie alle Einladungen und sind für andere IMMOEBS'ler ansprechbar!

Usability

Um die Usability weiter zu verbessern, wurde außerdem das Design der Homepage angepasst. Auch die Bildergalerie hat ein neues Layout erhalten und ist nun übersichtlicher strukturiert. Eine Veranstaltungsübersicht und aktuelle News auf der Homepage bieten auch Nicht-Mitgliedern die Möglichkeit, sich ein besseres Bild von den Aktivitäten des Vereins zu machen.

BILDERGALERIE



DER VORSTAND

1. Vorsitzender

Jörg Lammersen

c/o TLG IMMOBILIEN GmbH
Karl-Liebknecht-Str. 33
10178 Berlin
T +49 (0)30 24 30 3-701
joerg.lammersen@tlg.de

Schatzmeister

Ralf Pilger MRICS

c/o WISAG Facility Management
Hessen GmbH & Co. KG
Rebstöcker Str. 35
T +49 (0) 69 97 38 07-7001
60326 Frankfurt am Main
raif.pilger@wisag.de

Beisitzer

Marko Bussat FRICS

c/o realeis
real estate investment solutions
Abeggstraße 21a
65193 Wiesbaden
T +49 (0)611 16 85 73 39
F +49 (0)611 33 45 79 8
M +49 (0)177 32 58 75 9
bussat@realeis.de

Beisitzer (kommissarisch)

Jörg Philippsen

c/o Klaar Kiming Consult GmbH
Frohsinnstraße 13
63739 Aschaffenburg
T +49 (0)48 44 99 49 1
F +49 (0)48 44 99 49 9
jph@klaar-kiming.de

2. Vorsitzender

Peter Jagel FRICS

c/o JAGEL Immobiliensachverständige
Oberanger 34-36
80331 München
T +49 (0) 89 23 88 55 772
jagel@jagel-sachverstaendige.de

Schriftführerin

Elena Letzner

c/o PAMERA Asset Management GmbH
Wöhlerstraße 10
T +49 (0) 69 90 02 06 123
60323 Frankfurt am Main
letzner@pamera.de

Beisitzer

Holger Matheis FRICS

c/o BEOS AG
Kurfürstendamm 188
10707 Berlin
T +49 (0)30 28 00 99 0
F +49 (0)30 28 00 99 66
holger.matheis@beos.net

DIE LEITER DER ARBEITSKREISE



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Christian Schulz-Wulkow
c/o Ernst & Young Real Estate GmbH
Friedrichstraße 140
10117 Berlin
T +49 (0)30 25 47 12 12 35
F +49 (0)30 25 47 12 12 14
christian.schulz-wulkow@de.ey.com



Arbeitskreis Rhein-Main

Udo Grützmacher
Bergstraße 26
65779 Kelkheim
T +49 (0)69 26 38 20 59
udo.gruetzmacher@t-online.de



Arbeitskreis München

Carl Otto Stinglwagner FRICS
c/o STIWA Immobilienmanagement &
Consulting Chartered Surveyors GmbH
Keltnering 17, 82041 Oberhaching
T +49 (0)89 66 66 810
F +49 (0)89 6 66 68 155
stinglwagner@stiwa.de



Arbeitskreis Österreich

Rainer Altmann MRICS
c/o Hotelerrichtungs- &
Hotelbetriebs GmbH
Schubertring 5-7
1010 Wien, Österreich
T +43 (1)205 11 60 15 29
r.altmann@amascon.at



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Jennifer Solomon
c/o CR Investment Management
Zooferster
Hardenbergstraße 28a
10623 Berlin
T +49 (0)30 85 61 62 27 2
F +49 (0)30 85 61 62 22 2
jennifer.solomon@de.crmanagement.eu



Arbeitskreis Stuttgart

Michael Einsele
c/o FECO Pfeiffer & Einsele Financial &
Estate Concept GmbH
Neckarsteige 28, 72622 Nürtingen
T +49 (0)7022 310 58
F +49 (0)7022 367 09
michael.einsele@feco.biz



Arbeitskreis Nürnberg

Eduard Paul MRICS
c/o NCGroup Real Estate Valuation GmbH
Augustinerstr. 1, 90403 Nürnberg
T +49 (0)911 93 30 230
F +49 (0)911 93 30 275
epaul@ncgroup.de



Arbeitskreis Österreich

Alexandra Ehrenberger MRICS
c/o EHL Immobilien GmbH
Prinz-Eugen-Straße 8-10
1040 Wien
T +43 1 512 76 90-710
F +43 1 512 76 90-790
a.ehrenberger@ehl.at



Arbeitskreis Berlin-Brandenburg

Thilo von Stechow
c/o GAGFAH Group
Rütenscheider Str. 28-34
45128 Essen
T +49 (0)201 89 06 14 412
M+49 (0)173 62 12 010
F +49 (0)201 89 06 14 28 412
tvonstechow@gagfah.de



Arbeitskreis Stuttgart

Michael Settele
c/o IMMOconsult-Stuttgart
Onstmettinger Weg 15, 70567 Stuttgart
T +49 (0)711 717 135
F +49 (0)711 717 135
M +49 (0)173 66 45 278
michael.settele@immoconsult-stuttgart.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Raoul P. Schmid
c/o HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH
Alfredstraße 236, 45133 Essen
T +49 (0)201 82 41 986
F +49 (0)201 82 49 19 86
M +49 (0)172 24 03 467
raoul-p.schmid@hochtief.de



Arbeitskreis Luxembourg

Sandra Müller MRICS
c/o MEAG Luxembourg S.ä.r.l.
Rue Notre Dame 15
2240 Luxembourg
Luxembourg
T +352 26 20 20 60
SMueller@meag.com



Arbeitskreis Rhein-Main

Manfred Benkert
c/o Benkert + Partner
Rahmhofstraße 2
60313 Frankfurt am Main
T +49 (0)69 29 72 35 73 0
F +49 (0)69 29 72 35 75 0
mbe@benkertpartner.com



Arbeitskreis Nord

Vanessa Reps
c/o PMC Immobilienmanagement GmbH
Bergstraße 16
20095 Hamburg
T +49 (0)40 303 751 611
vanessa.reps@pmc-immobilien.de



Arbeitskreis Rhein-Ruhr

Bodo Dicke
c/o BNP Paribas Real Estate GmbH
Benrather Straße 18-20
40213 Düsseldorf
T +49 (0)211 52 00 10 30
F +49 (0)211 52 00 11 29
Bodo.Dicke@bnpparibas.com

IMMO ZEIT

ZEIT FÜR EINE ANZEIGE.

Hier erreichen Sie die Immobilienprofis, auf die es ankommt.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Anzeigenplatz in der nächsten IMMOZEIT! Frühbucher erhalten 10 Prozent Rabatt.

IMMOEBS e. V.
Geschäftsstelle
Adolfsallee 35
65185 Wiesbaden
Tel. 0611-580 867-0
info@immoebs.de



Wertarbeit.

Die Beratungsleistungen der DIWG | STIWA Valuation GmbH

- Bewertung
(ImmoWertV, BelWertV, RedBook)
- Kaufmännische & technische Due Diligence
- Transaktionsberatung
- Green Building (DGNB)

DIWG | STIWA Valuation GmbH
Keltenring 17 | 82041 Oberhaching
Tel.: +49 89 6666 81 0 | www.stiwa.de | www.diwg.de
München | Düsseldorf | Berlin | Leipzig



the mark of
property
professionalism
worldwide



IMPRESSUM

Herausgeber

Verein der Ehemaligen und Förderer der Post-Graduate- und Masterstudiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School und der Universität Regensburg (IMMOEBS) e. V.

Redaktion

Svetlana Gippert
Geschäftsführerin IMMOEBS e. V., Wiesbaden
Holger Matheis FRICS
IMMOEBS e. V. Vorstand, Berlin
Dr. Barbara Hermes
Berlin

Konzeption, Gestaltung und Produktionsabwicklung

großgestalten Kommunikationsdesign
Zülpicher Straße 205, 50937 Köln
www.großgestalten.de

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung des Vereins als Herausgeber und der Redaktion dar. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Wenn bei Beiträgen keine Kontaktdaten der Autoren aufgeführt sind, können diese über das IMMOEBS-Mitgliederverzeichnis abgefragt werden. Diese Publikation und alle in ihr enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Wir bedanken uns für das veröffentlichte Bildmaterial sowie die Tabellen und Charts, die uns freundlicherweise von den entsprechenden Firmen, Autoren und IMMOEBS-Mitgliedern zur Verfügung gestellt wurden.

Lektorat

Euro-Sprachendienst Jellen
Markt 71, 53757 St. Augustin

Druck

Media Cologne
Kommunikationsmedien GmbH, Hürth

Papier

Circleoffset Premium white,
100% recycled



Vertrieb

Nur über IMMOEBS e. V., Adolfsallee 35,
65185 Wiesbaden

großgestalten
kommunikationsdesign
zieht um
zülpicher str. 205
50937 köln

