

*Wichtige Veranstaltung zur AIFM – Level II
Diese Woche werden die Level II-Maßnahmen veröffentlicht:
Veranstaltung für Immobilien-Spezialfonds und geschlossene Fonds
Programm anfordern: info@immobilienrunde.de.*

46-11news
Immobilien-News der Woche (4. KW)
Hrsg. von der Dr. ZitelmannPB. GmbH
XII. Jahrgang, Erscheinungstag: 14.11.2011

HSH Nordbank:
Geringe Investmentrisiken am deutschen Wohnungsmarkt

Wie das **HANDELSBLATT** vom 11.11. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichten, bringen deutsche Wohnimmobilien nach Analysen der HSH Nordbank ein geringes Investmentrisiko mit sich. Für die elf Städte Berlin, München, Hamburg, Stuttgart, Frankfurt/Main, Düsseldorf, Köln, Kiel, Bremen, Dresden und Leipzig sowie für ein Konglomerat aus verschiedenen ostdeutschen Städten liege das durchschnittliche Risiko laut einer Berechnung der HSH Nordbank im unteren Bereich der mittleren Risikostufe. Bei einer Risikokala von gering (0 bis 5,9) bis hoch (14 bis 20) lägen die getätigten Wohnimmobilieninvestments bei 8,3.

Dabei sei das höchste Risiko für das ostdeutsche Städtekonglomerat sowie für Leipzig und München ermittelt worden. Doch von Alarmstufe Rot sei man auch hier noch recht weit entfernt. Zugrunde gelegt worden sei ein Bundesanleihezinssatz von 2,78% (Stand: September). Allerdings rechne Stefan Goronczy von der HSH Nordbank für 2012 mit einem höheren Zinssatz von 3,1%, ansteigend auf 5,25% im Jahr 2014, während die Mietrendite über die zwölf analysierten Märkte hinweg nur moderat von derzeit 5,93% auf 6,05% nach oben gehen werde. Damit schrumpfe der Spread von 315 Basispunkten auf 68. „Das Investmentrisiko steigt, bleibt aber trotzdem auf mittlerem Niveau“, so Goronczy. Nur in München könnten ab 2013 deutlich höhere Zinsen bei einer erwarteten Spitzenmietrendite von 4,18% zu einem negativen Spread führen und das Risiko bis in den hohen Bereich steigen lassen. „Jetzt ist eine gute Zeit für Investitionen“, so Peter Axmann von der HSH Nordbank. Die Bank gehe davon aus, dass der Wertzuwachs von 5,6% im vergangenen Jahr auf 2,9% in diesem und weiter auf jeweils 1,1% in den Jahren 2013 und 2014 sinken werde. Moderater als die Investmentrisiken stiegen die Vermietungsrisiken: Für 2011 werde mit einem vergleichsweise niedrigen Wert von 8,2 (unterer Bereich des mittleren Risikosegments) gerechnet, der bis 2014 wohl nur leicht auf den Wert 9 zulegen werde.

Gründe dafür seien laut Goronczy steigende Einwohner- und Haushaltszahlen in den Ballungszentren bei nur langsam anziehender Neubautätigkeit, zunächst weiter zulegende Realeinkommen (2011: +1,7%) und eine auf 6,4% im Jahr 2014 sinkende Arbeitslosenquote. Goronczy glaube nicht, dass steigende Zinsen das Transaktionsvolumen im Wohnungsmarkt dämpfen. André Adami von BulwienGesa rechne für 2012 sogar mit einem Anstieg des Volumens auf 5 Mrd. Euro (Schätzung für 2011: 4 Mrd. Euro). Erst danach erwarte Adami aufgrund eines begrenzten Wohnungsangebots einen Rückgang.

Shoppingcenter Performance Report 2011: Größte Mieterzufriedenheit in großen Centern

Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet über den „Shoppingcenter Performance Report 2011“, die erste Zufriedenheitsbefragung von Mietern in deutschen Shoppingcentern. Zentrale Frage der Erhebung: „Wie zufriedenstellend ist die Umsatzleistung Ihres Stores in den folgenden Centern im Vergleich zu anderen Shoppingcentern, in denen Sie vertreten sind?“ Im Ergebnis werde die Mehrheit der Center mit befriedigend oder besser benotet. Die besten Noten erhielten hier Einkaufszentren mit mehr als 40.000 qm Geschäftsfläche. Die Durchschnittsnote dieser Center betrage 2,56 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 5 (ungenügend). Kleinere Center mit weniger als 20.000 qm Fläche schnitten deutlich schlechter ab (Durchschnittsnote 3,24). Die Befragung offenbare eine zwiespältige Haltung der Mieter gegenüber Einkaufszentren: einerseits rechne eine Mehrheit (76,7%) damit, dass die Bedeutung von Centern für den Erfolg des eigenen Unternehmens steigen oder zumindest gleich bleiben werde, andererseits sage eine einfache Mehrheit (37,7%) auch, dass es zu viele Shoppingcenter in Deutschland gebe.

Ikea plant Betrieb von Shoppingcentern

Das **HANDELSBLATT, DIE WELT** und die **FAZ** vom 8.11. berichten, Ikea wolle künftig auch als Betreiber von Shoppingcentern auftreten. Neben seinen Filialen errichte Ikea Einkaufszentren und vermiete die Flächen an Einzelhändler und Franchiseketten aus Bereichen wie Mode und Outdoor oder Elektronik und Dekoration. Erster Standort für das neue Konzept sei Lübeck mit einem Investitionsvolumen von 120 Mio. Euro. Die Eröffnung des „Skandinavien-Centers“ sei für Mitte 2013 geplant. Dabei sei Ikea sowohl Immobilienbesitzer als auch Gebäudeentwickler und Vermieter. Laufe die Premiere erfolgreich, dürften weitere Standorte folgen.

IVG verlängert Kredite über zwei Mrd. Euro

Wie die **BÖRSEN ZEITUNG**, die **FTD** und das **HANDELSBLATT** am 11.11. berichten, konnte die IVG zwei Darlehen vorzeitig verlängern. Ein 2012 auslaufender syndizierter Kredit über 1,04 Mrd. Euro sei bis 2014 prolongiert worden; ein weiterer über 933 Mio. Euro bis Ende 2015. Am späten Donnerstag habe die IVG-Aktie einen Kursgewinn von 8,2% verbuchen können, meldet die **FTD**.

Gewerbliche Mieter sparen an der Fläche

In der **FTD** vom 8.11. findet sich ein Bericht über eine Umfrage von CBRE, der zufolge Mieter von Gewerbeimmobilien ihre Kosten verstärkt durch Verkleinerung von Räumlichkeiten reduzierten. Demnach hätten 77% der Unternehmen, die ihre Kosten minimieren wollten, ihre angemieteten Flächen verkleinert. 74% hätten die finanziellen Rahmenbedingungen ihrer Mietverträge neu verhandelt. Vor allem viele neue Bürogebäude trafen nun auf zunehmend sparsamere Mieter. Rund 60% der Befragten wären allerdings bereit, mehr für ein Gebäude auszugeben, das nach ökologischen Maßstäben errichtet worden ist.

Business-Center preiswerter als Büro- oder Hotelräume

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet, haben Ernst & Young Real Estate und der Betreiber Excellent Business Center die Kosten für Mieter von klassischen Büros und von Business-Centern verglichen. Je weniger Arbeitsplätze benötigt würden, desto größer seien die Vorteile der Business-Center. Bei bis zu drei angemieteten Arbeitsplätzen ergäben sich an A-Standorten Kostenunterschiede von weit mehr als 100%, an B-Standorten von über 200%. Selbst bei 20 Arbeitsplätzen liege der Vorteil der Business-Center noch bei 24% bis 40%. Wer nur für kurze Zeit und wenige Personen Konferenzräume benötige, sei in den Centern ebenfalls besser aufgehoben als etwa in Vier- oder Fünf-Sterne-Hotels.

Nachhaltigkeit im Facility Management

Der **IMMOBILIENMANAGER** berichtet im Special Nachhaltigkeit seiner Ausgabe 11/2011 über Nachhaltigkeit im Facility Management (FM). In einer Marktstudie über die aktuelle Situation der FM-Branche, erhoben von Drees & Sommer, hätten 85% der Befragten angegeben, dass das Thema Nachhaltigkeit in den nächsten Jahren die Richtung vorgeben werde. Grundsätze der Nachhaltigkeit könnten nicht nur in den traditionellen Disziplinen des Fachs wie der Wartung, der Reinigung oder dem Energiemanagements verfolgt werden. Auch im Rahmen der kaufmännischen Prozesse und des Property Managements könne eine nachhaltige Management-Strategie verfolgt werden. *(Mehr zu diesem Thema finden Sie auch in unserem Rückblick zum 9. Münsteraner Facility Management Tag.)*

Gestiegenes Interesse an Industriebauten

Die **FTD** vom 10.11. berichtet, dass die Investitionen bei europäischen Industrie- und Logistikgebäuden nach Angaben von JLL im Q3 2011 um 13% gegenüber dem Vorquartal gestiegen seien. Das Volumen belaufe sich nun auf 2,3 Mrd. Euro. 384 Mio. Euro davon seien in Deutschland investiert worden. Der Anstieg sei JLL zufolge vor allem auf die Suche der Investoren nach höheren Renditen zurückzuführen.

Berlin: Scharfe Kritik an Plänen zur Erhöhung der Grunderwerbsteuer

DIE WELT vom 8.11. berichtet, die Berliner Wohnungswirtschaft habe die geplante Anhebung der Grunderwerbsteuer von 4,5% auf 7% scharf kritisiert. Die SPD wolle auf ihrem Parteitag die Steuererhöhung beschließen und am Freitag (11.11.) in den Koalitionsverhandlungen mit der CDU diskutieren. Die CDU lehne die Anhebung ab. Nach Ansicht von Markus Gruhn vom Ring Deutscher Makler (RDM) werde die Erhöhung den „kleinen Mann“ und nicht Großinvestoren treffen, die sich der Zahlung entziehen und statt einer Immobilie Anteile an einer GmbH erwerben würden. Laut Finanzverwaltung spüle eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer je Prozentpunkt 100 Mio. Euro zusätzlich in den Haushalt. Unterdessen werde Berlin 2011 so viel Steuern wie nie zuvor einnehmen: Nach der aktuellen Steuereinschätzung der Finanzverwaltung lägen die Steuereinnahmen bei 14,6 Mrd. Euro – ein Plus von 270 Mio. Euro im Vorjahresvergleich.

Starke Nachfrage ausländischer Investoren am Berliner Wohnungsmarkt

Wie der **FOCUS** 44/11 berichtet, erwerben ausländische Investoren aus Skandinavien, Russland und den USA verstärkt Wohnungen in Berlin. Dadurch seien vor allem die Preise im gehobenen Segment sprunghaft gestiegen. In Berlin-Mitte seien Quadratmeterpreise von 5.500 Euro für Neubauwohnungen keine Seltenheit mehr. In Prenzlauer Berg werde immer öfter die Marke von 4.000 Euro durchbrochen. Teilweise richte sich das Interesse daher nunmehr auf bisherige B-Standorte wie Pankow. Wer Glück habe, finde dort noch eine Wohnung für 2.000 Euro/qm. Im Kommen und noch günstiger seien Alt-Treptow und Weißensee. Für ein Eigenheim in Steglitz und Zehlendorf seien Käufer bereit, eine halbe Million Euro zu bezahlen. In Pankow, Reinickendorf und Köpenick bekomme man Häuser dagegen für 240.000 bis 400.000 Euro.

Schnäppchen bei Zwangsversteigerungen werden seltener

Wie die **FTD** vom 10.11 schreibt, bieten Zwangsversteigerungen derzeit wenig Chancen für einen günstigen Immobilienerwerb. „Immobilien sind im Moment so gefragt, dass die meisten Objekte frei verkauft werden, bevor es zur Zwangsversteigerung kommt“, so Michael Kiefer von Immobilienscout24. Das Angebot für Zwangsversteigerungen schrumpfe: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts habe es 2010 insgesamt 68.700 Zwangsversteigerungen in Deutschland gegeben – 2004 seien es noch 91.800 gewesen. Gleichzeitig nehme das Interesse an Zwangsversteigerungen zu. In bestimmten Gebieten, wie etwa Berlin, liege der Verkaufspreis bisweilen sogar über dem vom Gutachter angesetzten Verkehrswert. Dieser sei allerdings bei Versteigerungsimmobilien ein heikler Richtwert, weil Gerichte oft an der Qualität der Gutachten sparen, so Michael Kiefer. Bieter sollten sich mit den Immobilien im Vorfeld auseinandersetzen und auch die entsprechende Bank besuchen.

Auf die Mieter kommt es an

In der **SÜDDEUTSCHEN ZEITUNG** vom 11.11. schreibt Peter Horn über die Anlageklasse Immobilie und die Vor- und Nachteile der verschiedenen Nutzungsarten. Je nach Nutzungsart könnten sich Vermietungsaufwand sowie Chancen und Risiken sehr unterscheiden. Der Vorteil von Wohnimmobilien sei, dass die Mieteinheiten im Vergleich zu gewerblichen Mieteinheiten klein seien, sodass das Mietausfallrisiko bei Wohnungsmietern kleiner sei. Der hohe administrative Aufwand und die Verwaltungskosten seien jedoch ein Argument gegen Wohnimmobilieninvestments. Aus diesem Grund hätten sich beispielsweise Versicherungen dazu entschlossen, von direkten auf indirekte Beteiligungen an Wohnimmobilien wie geschlossene Fonds umzuschwenken, so Christian Schulz-Wulkow von Ernst & Young Real Estate. Bei privaten Anlegern überwiege laut Einar Skjerven von Industrifinans derzeit noch das direkte Investment. „Es ist jedoch auch eine vermehrte Nachfrage nach indirekten Investments zu beobachten“, so Skjerven. Insbesondere ältere Anleger trennten sich wegen des hohen Aufwands von ihren Zinshäusern und investierten anschließend das Geld in geschlossene Wohnimmobilienfonds. Für eine Investition in Einzelhandels- oder Büroimmobilien sprächen laut Manfred Binsfeld von Feri EuroRating Services die langen Laufzeiten der Mietverträge, die gute Prognostizierbarkeit der Erträge und die daraus resultierende Sicherheit der Investments. Dies gelte jedoch nur für bonitätsstarke Mieter.

Immobilienbranche startet Initiative für mehr Transparenz

Wie die **FTD** vom 10.11. berichtet, wollen diverse Mitglieder der deutschen Immobilienwirtschaft ihre Daten künftig für eine breitere Nutzung zur Verfügung stellen. Das Onlineportal Immobilienscout24 habe gemeinsam mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss sowie der Deutschen Energieagentur und dem GdW ein Projekt für mehr Transparenz in der Branche gestartet. Gemessen an der Größe des Marktes gebe es einen „deutlichen Nachholbedarf“ bei der Transparenz. Unter anderem seien eine Transaktionsdatenbank, eine zentrale Kaufdatenbank und neue Prognosemodelle für die Immobilienwirtschaft geplant.

Sparkassen alleinige Eigentümer von Corpus Sireo

Das **HANDELSBLATT** vom 8.11. berichtet, Corpus Sireo sei nun komplett in Sparkassen-Hand. Der Gründer von Corpus Sireo, Michael Zimmer, habe seinen verbliebenen Anteil von 25% an die Sparkasse Köln-Bonn verkauft. Diese halte nun 50% am nach Einschätzung der Sparkasse Köln-Bonn größten Immobilienverwalter Deutschlands. Weitere Gesellschafter mit unverändert je 25% seien die Stadtparkasse Düsseldorf und die Frankfurter Sparkasse. Corpus Sireo beziffere das verwaltete Vermögen auf 15,4 Mrd. Euro.

Corio konzentriert sich auf Shoppingcenter

In seiner Ausgabe 11/2011 bringt der **IMMOBILIEN MANAGER** ein Interview mit Hubertus Kobe von Corio Deutschland. Darin heißt es, das Unternehmen sehe Deutschland als attraktiven Markt für Einzelhandelsinvestments. Mit dem Erwerb eines Portfolios von sieben Shoppingcentern der Multi Cooperation im vergangenen Jahr habe man sich den Weg auf den deutschen Markt mit einer kritischen Masse von Objekten geebnet. Dass das Portfolio nun ausschließlich auf Shoppingcenter ausgerichtet werden solle, sei Grund für den angestrebten Verkauf eines Büroobjekts in Süddeutschland. Corio erwerbe bewusst auch Objekte, die zum Kaufzeitpunkt noch Optimierungspotenzial aufwiesen. Bei diesen solle durch vergleichsweise einfache Restrukturierungsmaßnahmen der Wert gesteigert und die Firmenphilosophie „Wir wollen keine Einheitskonzepte“ verwirklicht werden.

Plus bei JLL und CBRE

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet, haben sowohl JLL als auch CBRE im Q3 deutlich zugelegt. So sei der JLL-Umsatz im Vergleich zum Q3 2010 um 28% (ca. 200 Mio. USD) gestiegen. 60 Mio. USD des Zuwachses gingen auf die Übernahme von King Sturge zurück. Das Nettoergebnis im Q3 habe 34 Mio. USD betragen (-3 Mio. USD). In der Emea-Region ergebe sich ein Quartalsumsatz von 247,3 Mio. USD, ein Plus von 78 Mio. USD (+46%). Für das Q4 erwarte JLL-Chef Colin Dyer eine weitere Steigerung des Marktanteils. In Deutschland sei der Umsatz aufgrund von Zuwächsen im Investment-, Vermietungs- und Bewertungsgeschäft um 34% in USD (23% in Euro) gestiegen. Auch CBRE habe im Q3 deutlich zugelegt und mit 21% Umsatz- und 12% Nettogewinnwachstum den gleichen Zuwachs im Vergleich zum Vorjahresquartal erzielt wie schon im Q2. Das Geschäft mit Konzernen, die ihr Immobilienmanagement an CBRE auslagern, entwickle sich besonders gut. Der Umsatz in der Emea-Region sei um 28% auf 276 Mio. USD und das EBITDA um knapp

19% auf 21,1 Mio. USD gestiegen. Eine gute Entwicklung unter anderem in Deutschland sei dafür die Grundlage.

Mögliche Auswirkungen europäischer Staatspleiten auf Immobilienpreise

In der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. schreibt Monika Leykam über mögliche Auswirkungen von Staatspleiten europäischer Länder auf die Immobilienmärkte des Kontinents. Nach Prognosen von DTZ wären die Insolvenzen Griechenlands, Irlands und Portugals europaweit zu spüren. Bürogebäude in Frankfurt, Paris und Brüssel würden in einem solchen Szenario 30% ihres aktuellen Wertes einbüßen; Berliner und Düsseldorfer Objekte 20%. Lediglich für Prag und London werde Preisstabilität vorhergesagt.

Immobilienfinanzierung nach Basel III und Solvency II

In der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet Nicolas Katzung über mögliche Auswirkungen der Finanzmarktregulierung auf die Gewerbeimmobilienfinanzierung in Deutschland. Nach Ansicht von Branchenexperten bedrohten Solvency II und Basel III vor allem die Langfrstkultur der Immobilienfinanzierung in Deutschland. Denn zurzeit wisse niemand, wie hoch die durch Basel III verursachten Kostenaufschläge sein werden. Hinzu komme das Problem mit Solvency II – dem neuen Eigenkapitalregime für Versicherungen: Diese könnten laut Thomas Schulze von Warburg Hyp künftig Investitionen mit kürzeren Laufzeiten bevorzugen, weil bei längeren Laufzeiten die Kapitalanforderungen stiegen. „Dies könnte sich negativ auf den Absatz von Pfandbriefen mit langer Laufzeit auswirken und damit eine der wichtigen Refinanzierungssäulen der Pfandbriefbanken beeinträchtigen.“ (*Beachten Sie auch die Veranstaltung der BERLINER IMMOBILIENRUNDE zum Thema „Finanzierungshilfen für Projektentwickler – Eigenkapital, Mezzanine, Projektentwicklungsfonds“.* Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.)

USA: Fannie Mae braucht mehr Hilfe

Wie **DIE WELT** und das **HANDELSBLATT**, die **BÖRSEN ZEITUNG**, die **FAZ** und die **FTD** vom 10.11. berichten, beantragte der verstaatlichte US-Hypothekenkonzern Fannie Mae weitere 7,8 Mrd. USD an Staatshilfen. Das Unternehmen habe im Q3 ein Minus von knapp 5,1 Mrd. USD verbucht, womit der Verlust um 76% höher sei als im Vorquartal. Die Zahl der von Fannie Mae durchgeführten Zwangsräumungen von Einfamilienhäusern sei derweil von 53.687 (Q2) auf 45.194 (Q3) gesunken. Durch eine höhere Anzahl an Verkäufen sei auch der Häuserbestand um 13.000 auf knapp 123.000 (Ende September) gesunken. Ebenso sinke der Anteil der Kreditnehmer, die mit ihren Zahlungen 90 Tage oder mehr im Rückstand seien, stetig und liege nun bei 4%.

Immo-AGs:
Alstria Office – Patrizia – TAG –
GWB Immobilien – Colonia Real Estate – JK Wohnbau

Alstria Office: Die **BÖRSEN ZEITUNG** und die **FTD** vom 8.11., **DIE WELT** vom 11.11. sowie **BÖRSE ONLINE** 46/11 berichten über Alstria Office. In den ersten neun Monaten des Jahres 2011 habe das Unternehmen seine FFO um 18,7% auf 25,6 Mio. Euro gesteigert. Getrieben worden sei diese Entwicklung durch ein verbessertes Finanzergebnis von minus 26,2 Mio. Euro (Vorjahreszeitraum: minus 34,1 Mio. Euro). Für das Gesamtjahr habe Alstria das Ziel für die FFO auf 34 (zuvor: 32) Mio. Euro erhöht, der Umsatz solle 89 (zuvor: 87) Mio. Euro erreichen. Das Unternehmen halte Ausschau nach schlecht vermieteten Bürogebäuden mit niedrigen Mieten, weil in diesen laut Vorstandschef Olivier Elamine am meisten Potenzial stecke. Alstria habe nach zwei Kapitalerhöhungen noch 50 Mio. Euro EK, um neue Immobilien zu kaufen.

Patrizia: Wie das **HANDELSBLATT** vom 11.11. meldet, liegt der operative Vorsteuergewinn des Unternehmens nach den ersten neun Monaten des Jahres 2011 bei 5,5 Mio. Euro. Die Prognose für das Gesamtjahr stehe aber bei 16 bis 17 Mio. Euro. Im Q4 seien mehrere kleinere und zwei größere Blockverkäufe an Profi-Investoren geplant.

TAG: Die **FTD** vom 10.11. und das **HANDELSBLATT** vom 11.11. berichten, der Vorsteuergewinn der TAG im Zeitraum vom Q1 bis zum Q3 2011 habe sich auf 53,4 Mio. Euro belaufen (Vorjahreszeitraum: 14,1 Mio. Euro). Dabei habe das Unternehmen von der Übernahme der Colonia Real Estate profitiert, wodurch im Verwaltungsbereich bereits Synergieeffekte in Höhe von 20 Mio. Euro erzielt worden seien.

GWB Immobilien: Das **NEBENWERTE JOURNAL** 11/11 bringt eine Besprechung von Dr. Claudius Schmidt über die Aktie der GWB Immobilien. Auf dem Papier sei diese krass unterbewertet, da sich das ausgewiesene EK auf 23,5 Mio. Euro belaufe, der Börsenwert aber nur auf 6,1 Mio. Euro (26%). Der Grund sei zum einen, dass der Ertragswert bisher mäßig gewesen und fast immer ein negatives EBIT ausgewiesen worden sei. Zum anderen seien die ausgewiesenen Buchwerte beim Verkauf der Projekte oft nicht realisiert worden. Das Unternehmen benötige dringend überzeugende Verkaufsabschlüsse. Bis Ende 2012 sollten laut Dr. Norbert Hermann von der GWB das Vorzeigeobjekt Postgalerie Speyer und das Nürnberger Maximum fertiggestellt werden. Diese zwei Objekte, so schreibt Schmidt, würden zeigen, ob das Geschäftsmodell der GWB einen Mehrwert erbringe oder nicht.

Colonia Real Estate: Thorsten Renner bespricht im **NEBENWERTE JOURNAL** 11/11 die Aktie von Colonia Real Estate. Vordringliches Ziel des Unternehmens sei die Reduzierung der Leerstandsquote, die im Bereich Wohnimmobilien 15,9% betrage. Am Standort Salzgitter, der rund die Hälfte des Portfolios ausmache, bleibe der Leerstand trotz eines leichten Rückgangs mit 23,5% auf sehr hohem Niveau. Im H1 sei es Colonia gelungen, den Umsatz auf 38 Mio. Euro zu steigern (Vorjahreszeitraum: 32,6 Mio. Euro). Die Mieterlöse seien von 28,1 Mio. Euro auf 28,8 Mio. Euro gestiegen. Aufgrund von Restrukturierungskosten von 6,4 Mio. Euro im H1 sei das EBIT auf 6,9 Mio. Euro gefallen (zuvor 15,8 Mio. Euro). Die hohen Verbindlichkeiten von Colonia hätten zu einem Finanzergebnis von minus 17,4 Mio. Euro und zu einem Vorsteuerverlust

von 9,5 Mio. Euro geführt. Auch im Gesamtjahr werde die Gesellschaft rote Zahlen schreiben. Neben dem notwendigen Leerstandsabbau stehe nun vor allem die Fokussierung auf das Kerngeschäftsfeld Wohnimmobilien im Vordergrund, um wieder profitabel arbeiten zu können.

JK Wohnbau: Wie die **BÖRSEN ZEITUNG** am 8.11. berichtet, liegt noch immer kein testierter Abschluss der JK Wohnbau für das Geschäftsjahr 2010 vor. Vorstandschef Josef Kastenberger, der zuletzt versprochen habe, die Zahlen bis Ende Oktober vorzulegen, stelle nun in Aussicht, dies bis spätestens Ende November zu tun. Auch der Zwischenbericht für das H1 2011 solle noch in diesem Monat vorgelegt werden. Strittige Details der Bilanzierung von Wohnprojekten seien bislang noch nicht abschließend mit den Abschlussprüfern geklärt.

Offene Fonds: Italien – Gescheiterte Fonds – Haftung

Italien: Wie **DIE WELT** vom 11.11. berichtet, sind Italiens Immobilien trotz Krise stark gefragt. In den ersten neun Monaten dieses Jahres hätten Manager in- und ausländischer Fonds sowie Immobiliengesellschaften Büro-, Einzelhandels- und Logistikobjekte im Gesamtwert von 3,2 Mrd. Euro erworben. Laut CBRE entspräche dies einem Plus von 7,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im Fokus der Investoren stünden insbesondere Einkaufszentren. So seien 55% der Immobilienkäufe auf Shoppingcenter und Ladenpassagen entfallen. Der Investmentboom habe die Preise deutlich in die Höhe getrieben. Davon profitierten auch deutsche Anleger. Einer Auswertung des BVI zufolge hätten sich in den Portfolios der offenen Immobilienfonds zu Beginn des Jahres italienische Gewerbeimmobilien im Gesamtwert von 4,39 Mrd. Euro befunden. Auch den Sparern des eingefrorenen SEB-Immoinvest spiele die neue Kauflust am italienischen Markt in die Hände. Die KAG, die sich derzeit stark um die Wiedereröffnung des Fonds bemühe, habe jetzt aus ihrem Portfolio das Einkaufszentrum Megaló in Chieti mit einem Aufschlag auf den Buchwert von 138,7 Mio. Euro veräußern können. Käufer sei der deutsche European Prime Shopping Center Fund des Einkaufszentrum-Betreibers ECE gewesen.

Gescheiterte Fonds: Das **HANDELSBLATT** berichtet am 11.11. über die Handlungsoptionen von Anlegern, deren Geld sich in den offenen Immobilienfonds befindet, die nun abgewickelt werden. Bei den sechs Kleinanlegerfonds, die aufgelöst würden, gehe es um ein Vermögen von 6,5 Mrd. Euro. Die Betroffenen fragten sich nun, ob sie ihre Anteile halten und die halbjährlichen Auszahlungen abwarten oder an der Börse verkaufen sollten. Eine eindeutige Antwort erhielten sie jedoch weder von den Verwaltern der Fondsanteile noch von den Vertriebsbanken. Mit einem Rat aus der Deckung wage sich jedoch Prof. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg. Er halte es in Anbetracht der Abschläge für sinnvoller, die Ausschüttungen abzuwarten.

Haftung: Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 10.11. berichtet, könnten die Schließungs- und die darauf folgende Abwicklungswelle bei offenen Immobilienfonds ein juristisches Nachspiel haben. Zahlreiche Anlegeranwälte hielten Ausschau nach Mandaten für Schadenersatzforderungen. Meist richteten sich diese gegen Bankberater und freie Vermittler, nun aber hätten zwei namhafte Kanzleien die KAGs selbst ins Visier genommen. Den Kanzleien zufolge seien es die KAGs, die die strukturellen Fehler des Produkts verursacht hätten und daher

verantworten müssten. Dazu zählten die Vermarktung der Fonds als risikolose Anlage für unerfahrene Anleger, das Zulassen von Klumpenrisiken durch Großanleger und verdeckte Provisionen. (Zum Thema Anlegeranwälte findet eine Veranstaltung der BERLINER IMMOBILIENRUNDE am 30.11. statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de)

Geschlossene Fonds: BVT – DFH – Industrifinans / Sachsenfonds – Wölbern Invest – Vertrieb – Dubai 1000

Anlegeranwälte: Erstmals treffen bei einer Veranstaltung die prominentesten Anlegeranwälte und die Gegenseite im direkten Dialog aufeinander. Fordern Sie das Programm der Veranstaltung zu Themen wie „Kick back“-Rechtsprechung und „Herausgabe von Anlegeradressen“ an. Wegen sehr großem Teilnehmerinteresse bitten wir um Anmeldung noch in dieser Woche, um die Raumkapazitäten richtig planen zu können. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de - Hinweise zur Veranstaltung im Veranstaltungskalender am Ende dieser IMMOBILIEN NEWS.

BVT: Markus Gotzi bespricht in der **FTD** vom 8.11. sowie im **FONDSBRIEF** vom 11.11. den „BVT Realrendite Fonds“. Zeichner würden dem Fonds als stille Gesellschafter beitreten und mit ihrem Geld Mezzaninkapital für Erfolg versprechende Projektentwicklungen zur Verfügung stellen. Der Fonds wolle das Kapital der Anleger je zur Hälfte in den Bau von Wohnungen und Einzelhandelsimmobilien investieren. Zudem solle das Fondsvermögen inkl. Reinvestitionen auf bis zu 30 Projekte verteilt werden. Deutschland nehme dabei den Löwenanteil ein. Laufe der Fonds wie geplant, würden Zeichner bis Mitte 2016 ein Plus von rund 41% vor Steuern machen. „Das Konzept ist nicht ohne Risiko, dafür sind die angepeilten Renditen von rund neun Prozent im Jahr höher als bei typischen Immobilienfonds mit Core-Objekten“, so Gotzi.

DFH: Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet, der Vodafone Campus im Düsseldorfer Seestern nähere sich in großen Schritten der Vollendung. Bis Weihnachten solle das Projekt wetterfest sein, ein Jahr später wolle man die Immobilie an den Mieter übergeben. Auf dem Areal der ehemaligen Gatzweiler-Brauerei im Düsseldorfer Stadtteil Heerdt entstünden rund 93.000 qm Bürofläche, ein Restaurant mit 1.200 Sitzplätzen, ein Parkhaus mit 1.570 Stellplätzen, eine Kindertagesstätte und ein begrünter Campus. Die Immobilie sei das Investitionsobjekt des geschlossenen DFH Immobilienfonds 98, der eine Rendite von 5,5% bringen solle. „Der Fonds ist mit 65% EK ausgestattet, was ungewöhnlich viel ist“, so DFH-Vorstand Michael Ruhl. Ungewöhnlich sei darüber hinaus, dass der Mieter mit 12% an dem Fonds beteiligt sei.

Industrifinans / Sachsenfonds: Wie das **FONDSTELEGRAMM** am 9.11. berichtet, hat Sachsenfonds 50% der Anteile an der Industrifinans Real Estate GmbH übernommen. Sachsenfonds übernehme den Vertrieb, das Fondsmanagement und die Anlegerbetreuung des 2007 gegründeten Anbieters von Wohnimmobilienfonds mit Standorten ausschließlich in Berlin. Industrifinans sei für die Auswahl der Objekte, den Ankauf, das laufende Anlagenmanagement und den Verkauf der Immobilien zuständig. Im Investitionsausschuss seien beide Partner gleichermaßen vertreten.

Wölbern Invest: Wie die **FONDSZEITUNG** vom 3.11. berichtet, sorgten bei dem Fonds Development 4 die Projekte in Stuttgart und München für Verluste. Für den Fonds hänge viel davon ab, wie sich das Düsseldorfer Projekt weiter entwickle. Nach aktueller Rückflussprognose würden bis 2014 nach acht Jahren Laufzeit knapp 112% der Einlage zurückfließen.

Vertrieb: Markus Gotzi schreibt im **IMMOBILIEN MANAGER** 11/2011 einen Beitrag über die aktuelle Nachfrage nach geschlossenen Immobilienfonds. Eigentlich müsse die Flucht der Anleger in Sachwerte Anbietern von Immobilien-Beteiligungen in die Hände spielen. Doch Anleger blieben vorsichtig und Banken würden sich bei der Platzierung geschlossener Immobilienfonds zurückhalten. Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet, ist im Q3 im Vergleich zum Vorjahresquartal 35% weniger EK bei geschlossenen Immobilienfonds prospektiert worden. Dies habe Feri EuroRating Services errechnet. Die von der BaFin genehmigte Summe habe bei 505,3 Mio. Euro gelegen (Vorjahr: 782,4 Mio. Euro).

Dubai 1000: DIE WELT vom 11.11. schreibt, die Anleger des „Dubai 1000 Hotel-Fonds“ erhielten Schadenersatz. Das habe das Oberlandesgericht Hamm entschieden. Die Forderungen könnten allerdings nur gegenüber den Gründungsgesellschaftern geltend gemacht werden. Gegenüber der Fondsgesellschaft seien die Anleger mit ihren Klagen gescheitert.

Basisseminar: Diese Veranstaltung ist die mit Abstand beliebteste Fortbildungsveranstaltung für alle, die neu in der Branche der geschlossenen Fonds sind. Zunehmend schicken jedoch auch Geschäftsführer langjährige Mitarbeiter zu diesem Seminar, die sich einen besseren Gesamtüberblick zum Thema geschlossene Fonds verschaffen wollen – Assistentinnen, Mitarbeiter im Rechnungswesen, Marketing- und PR-Verantwortliche. Wir führen diese Veranstaltung nun bereits zum 12. Mal durch – fordern Sie das Programm unter info@immobilienrunde.de an.

Veranstaltungs-Review:
9. Münsteraner Facility Management Tag
Von Dr. Oliver Wenzlaff

Am 8. November 2011 fand in Münster der diesjährige Facility Management (FM)-Tag statt – es war bereits die neunte FM-Tagung in Münster, ausgerichtet von der Fachhochschule Münster und INFA-ISFM e.V. Gleich zu Beginn wurde es visionär: Jörg Hossenfelder von der Lünendonk GmbH skizzierte die Zukunft des FM-Marktes. Visionär heißt hier durchaus konkret und plastisch, denn das Bild, das er zeichnete, fußt auf wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen (abgeleitet aus den aktuellen Megatrends, zudem mehrfach an Expertenmeinungen gespiegelt via Delphi-Methode).

Der FM-Markt dürfte Hossenfelder zufolge im Jahr 2020 noch deutlich internationaler sein als heute. Der Mittelbau an Unternehmen wird schmaler zugunsten der großen Akteure einerseits und der kleinen, spezialisierten Unternehmen andererseits. Der technologische Fortschritt bringt uns Reinigungsroboter, die in einigen Bereichen bereits Standard sein werden. Und: Der FM-Dienstleister wird zum strategischen Partner der Unternehmen – ein Punkt, der sich als roter Faden noch durch den ein oder anderen Vortrag ziehen sollte.

Hossenfelder bezog sich bei seinen Ausführungen auf die sogenannten Corporates, also Industrie- und sonstige Unternehmen abseits der Immobilienwirtschaft, die eigene Gebäudebestände vorweisen und entsprechend FM-Leistungen nachfragen. Auch dieser Corporate-Fokus zog sich konsequent durch die Veranstaltung – und brachte ein erfreuliches Plus an Schärfe und Profil. Hier den Spagat zwischen Corporates und Immobilienunternehmen zu wagen, hätte aus meiner Sicht die Veranstaltung eher verwässert.

Nach Hossenfelders Initialvortrag teilte sich die Veranstaltung in zwei Gruppen. Die Teilnehmer konnten entsprechend nur der Hälfte der Vorträge beiwohnen. Immerhin umfassen die Tagungsunterlagen sämtliche Vorträge, und zwar sogar ausgearbeitet sowohl als Beitrag (Münsteraner Schriften zum Facility Management, Band 6) als auch als Power-Point-Präsentation. Dies entschädigt etwas für den entgangenen Genuss des gesprochenen Wortes der Referenten, die man verpasst hat. Den Text zwischen den Zeilen, der bei Vorträgen oft ebenso spannend ist wie das, was sich auf Folien oder Redemanuskripten wiederfindet, vermag aber naturgemäß auch ein guter Tagungsband nicht gänzlich zu ersetzen.

Teil A der Veranstaltung fokussierte auf das Thema Nachhaltigkeit im FM, Dokumentation der Leistungen sowie Bauen und Planen in der Zukunft. Alarmierend: Nach wie vor werden in der Planungsphase von Immobilien gravierende Fehler gemacht, die einem ganzheitlichen Optimierungsanspruch im Sinne von mehr Nachhaltigkeit entgegenstehen. Neun von zehn dieser Fehler während der Planungsphase seien systematischen Ursprungs – und könnten eigentlich vermieden werden, so Sven Heinrich von der Strabag Property und Facility Services. Ebenfalls kein neues Thema, aber in seiner Hartnäckigkeit verblüffend: Das Reporting scheint ein Dauerbrenner zu sein. Mein Eindruck ist, dass sich Immobilieneigentümer schon seit Jahren darüber beklagen, dass ihre Dienstleister bei den Reports die Auftraggeberinteressen nicht ausreichend treffen. Das FM macht hier offensichtlich keine Ausnahme. So hieß es auf dem FM-Tag: Drei Viertel der Auftraggeber sind mit der Dokumentation der Leistung durch die beauftragten Unternehmen unzufrieden. Immerhin scheint Besserung in Sicht. Die GEFMA German Facility Management Association arbeitet hier an einem neuen Standard.

In Teil B der Veranstaltung ging es um Themen wie die Beschaffung, Bewertung und Strukturierung von FM-Leistungen und -Partnerschaften. Den Beginn machte ein Beispiel aus der Praxis: Die Stadt Recklinghausen hat für die Bewirtschaftung ihrer Liegenschaften von einem dezentralen System auf ein zentralisiertes System umgestellt. Während früher alle maßgeblichen Bereiche der Kommunalverwaltung bei Immobilienfragen mitgeredet haben, ist das Management heute auf eine einzige verantwortliche Stelle konzentriert, die sogar direkt beim Bürgermeister angesiedelt ist. Immer wieder blitzte die bereits im Eröffnungsvortrag genannte strategische Partnerschaft auf. Bernd Schlockeremann von der Facility Care AG kritisierte, dass der Begriff der strategischen Partnerschaft in der Praxis inflationär verwendet und teilweise missbraucht wird. Peter Heuer von der Piepenbrock Facility Management GmbH & Co. KG widmete gar seinen kompletten Vortrag dem Thema und erläuterte die Kriterien einer „echten“ strategischen Partnerschaft. Ein Hauptaugenmerk kommt hier dem Vertrauen zu, das sowohl von Auftraggeber- als auch Auftragnehmerseite ausgehen müsse. Controlling, Audits und Co. seien lediglich Hilfsinstrumente, die die Vertrauensbasis stützten – werden sie Selbstzweck, sind sie im Hinblick auf eine vertrauensvolle partnerschaftliche Zusammenarbeit kontraproduktiv.

Insgesamt erinnerte das Münsteraner Programm thematisch ein wenig an den FM-Tag der GEFMA auf der Expo Real: Wie auf dem Branchentreff in München standen auch in Münster die Themen Nachhaltigkeit im FM und der Block rund

um Einkauf und Leistung der Akteure im FM im Fokus. Auf den zweiten Blick erwies sich das Programm als zwar nicht ganz überschneidungsfrei, aber als durchaus ausreichend abgegrenzt. Denn im Kern ging es um besagte Corporates, während die Expo Real nach meiner Beobachtung doch eher das klassische Immobilienunternehmen und Immobilieninvestoren wie beispielsweise Versicherungen adressiert. Ein weiteres Plus ist der Münsteraner Referentenkreis (oben sind nur einige genannt), der von öffentlicher Hand und Industrieunternehmen über Forschungseinrichtungen bis hin zum FM-Anbieter reichte. Erfreulich eloquent auch die Gastgeber: Professor Torben Bernhold, Geschäftsführer der ISFM GmbH, sowie Professor Frank Riemenschneider, wissenschaftlicher Leiter, die durch die Veranstaltung führten. Mein Fazit: Wenn die Veranstaltung ihr Niveau hält, kann der kommende – dann zehnte – Münsteraner FM-Tag ruhigen Gewissens schon einmal im Kalender geblockt werden. O.W. Weitere Informationen unter <http://www.fm-tag.de/facility-management-tage>

Buchtipp – von Dr. Rainer Zitelmann Basiswissen für Anleger

Daniel C. Goldie / Gordon S.Murray, Die wichtigsten Antworten für Anleger. Die fünf Entscheidungen, die jeder Anleger treffen muss! FinanzBuch Verlag, München 2011, 143 Seiten, 14,99 Euro, ISBN 978-3-898796-57-6.

Dieses Buch ist überwiegend empfehlenswert für Leser, die sich bislang weniger mit Geldanlage-Themen befasst haben. Dennoch kann es vielleicht auch für erfahrenere Anleger nützlich sein, denn auch diese sollten von Zeit zu Zeit die – oftmals nicht mehr hinterfragten – Anlagegrundsätze, denen sie folgen, kritisch auf den Prüfstand stellen.

Die These der Autoren: Man sollte vor allem fünf Grundentscheidungen treffen, die später dann maßgeblich den Anlageerfolg bestimmen:

1. Will ich in eigener Regie anlegen oder vertraue ich eher dem Rat eines Experten?
2. Wie teile ich das Anlagevermögen in Aktien, Anleihen und Liquidität auf?
3. Mit welchen konkreten Anlageinstrumenten setze ich die unter 2.) entwickelte Strategie um?
4. Soll ich eher auf aktiv gemanagte Fonds oder auf ETFs und ähnliche passive Investments setzen?
5. Wann soll ich mein Portfolio „rebasieren“, also bestimmte Werte kaufen oder verkaufen?

Zum ersten Punkt: Viele Aktienfondsanleger stehen sich selbst im Wege – dies belegen zahlreiche Statistiken. Sie kaufen und verkaufen sehr stark pro-zyklisch – und damit oft genau zum falschen Zeitpunkt. „Der durchschnittliche Aktienfonds-Investor erzielte eine Rendite von dürftigen 3,2% jährlich. Der Leitindex S & P 500 brachte es dagegen auf ein Plus von 8,2%.“ (S. 24) Viele Anleger kaufen zu Höchstpreisen und verkaufen fast zu Tiefstpreisen. Kann man dem jedoch, wie die Autoren des Buches empfehlen, durch Hinzuziehung eines Finanzberaters entgehen? Da bin ich skeptisch, weil diese oft genauso handeln. Ich denke eher, der langfristig orientierte Anleger sollte sich selbst disziplinieren und einfach NICHTS machen, außer regelmäßig gute ETFs zu erwerben. Je weniger der Anleger über einen längeren Zeitraum aktiv kauft und verkauft, umso besser wird es für ihn in der Regel sein – so sehe ich das.

Zum zweiten und dritten Punkt: Die Autoren nennen die klassischen Anlagein-

strumente Aktien und Renten, dazu sollte es natürlich noch ausreichend Liquidität geben. Wenig halten sie von Hedgefonds, Private Equity, Rohstoffen und anderen Alternativen, wie sie in Kapitel 7 ausführlich begründen. Aus meiner Sicht fehlen hier natürlich die Immobilien. Da es sich um ein Buch aus dem Amerikanischen handelt, werden nur REITs genannt. Mein Portfolio sieht anders aus als das von den Autoren empfohlene – hier spielen direkte und indirekte Immobilienanlagen eine wichtige Rolle und auch 10% Gold zur Absicherung gegen einen ultimativen Finanzcrash ist sicher eine gute Idee.

Zum vierten Punkt: Hier stimme ich den Autoren zu. Sie plädieren bei Aktienfonds für passive Investments, also ETFs. Diese sind nicht nur billiger, sondern im Durchschnitt ist die Performance aller gemanagten Aktienfonds logischerweise schlechter als die von ETFs, die Indizes abbilden. Wüsste man vorher, welche Fonds in Zukunft besser und welche schlechter abschneiden, dann wäre das natürlich toll. Wir kennen aber nur die Performance der Vergangenheit, die über die Zukunft wenig sagt. Ich selbst investiere einfach in ETFs auf den MSCI World und auf den MSCI Europe. Allerdings, und dieser Hinweis fehlt in dem Buch, sollten sehr vorsichtige Anleger eher auf ETFs setzen, die direkt physisch in Aktien investieren. Viele ETFs tun dies jedoch nicht, sondern bilden den Index nur über Swaps ab, womit es ein Kontrahentenrisiko gibt, das in Zeiten der Bankenkrise nicht unterschätzt werden sollte.

Zum fünften Punkt: Anleger, so die Autoren, sollten immer wieder überprüfen, ob die ursprüngliche Allokation durch die unterschiedliche Wertentwicklung überhaupt noch eingehalten wird. Wenn dem nicht so ist, sollten sie die prozentuale Verteilung durch eine Rebasierung wiederherstellen. Positiver Nebeneffekt: Diese Rebasierung führt automatisch dazu, „dass wir uns günstig eindecken und zu höheren Preisen verkaufen, ohne dass unsere Emotionen im Wege stehen“ (S. 84).

Fazit: Das schmale Bändchen regt an zum Nachdenken – nicht nur für unerfahrene Anleger. Der erfahrene Anleger wird jedoch nichts für ihn grundsätzlich Neues darin finden, sondern eher Anregungen, seine Anlagegrundsätze immer wieder zu prüfen und neu zu durchdenken. R.Z.

Weitere interessante Artikel in der 45. KW

Andreas-Norbert Fay: Im **IMMOBILIEN MANAGER** 11/2011 porträtiert Roswitha Loibl Andreas-Norbert Fay von Fay Projects. Sie schildert die Herausforderungen, denen sich der Projektentwickler bislang habe stellen müssen, und beschreibt die Geschichte von Fay Projects. Loibl charakterisiert Fay als vorausschauenden Unternehmer und Befürworter zeitloser Architektur.

Nachhaltigkeitskodex für die Immobilienwirtschaft: Thomas Zinnöcker schreibt im **IMMOBILIENMANAGER** 11/2011 über den Nachhaltigkeitskodex für die Immobilienwirtschaft des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss. Dieser enthalte unter anderem Handlungsempfehlungen für eine nachhaltige Unternehmensführung sowie Hilfestellungen zu den Themen Transparenzberichterstattung und Steuerungskennzahlen. Der Nachhaltigkeitskodex solle der Glaubwürdigkeit und dem Ansehen der Immobilienbranche helfen.

Einzelhandelsimmobilien: Dr. Ruth Vierbuchen und Bianca Diehl schreiben im **IMMOBILIENMANAGER** 11/2011 von dem Erfolg der Einzelhandelsimmobilien in Deutschland. So seien die Renditen bei Investitionen in Einzelhandelsimmobilien im Vergleich zu Büroimmobilien auch jetzt noch attraktiv, wie Katharina von Schacky von DTZ berichte.

Gewerbeimmobilien: Timo Tschammler von DTZ Deutschland erläutert in einem Interview mit der **SÜDDEUTSCHEN ZEITUNG** vom 11.11., wie die potenziellen Mieter von Gewerbeimmobilien richtig anzusprechen sind.

München: Das Magazin **DER SPIEGEL** berichtet in seiner Ausgabe vom 5.11. über die Mieten und Immobilienpreise in München. In keiner anderen deutschen Großstadt seien diese so hoch. Laut IVD erreichten in der bayrischen Landeshauptstadt alle Objekttypen historische Höchstwerte. Im Vorjahr seien 7,6 Mrd. Euro mit Häusern und Wohnungen umgesetzt worden. Scharenweise suchten ängstliche Anleger Schutz vor einer drohenden Inflation. Der Markt sei laut IVD nahezu leergefegt.

Spanien: Wie die **BÖRSEN ZEITUNG** vom 8.11. schreibt, fordert Spaniens Finanzsektor mit Blick auf den wahrscheinlichen Regierungswechsel in zwei Wochen die Schaffung einer Bad Bank nach deutschem Vorbild, um die Kreditlasten aus dem Immobilienboom loszuwerden. Nach Berechnungen der Bankenaufsicht Banco de España gebe es 176 Mrd. Euro an problematischen Aktiva in den Bilanzen der spanischen Finanzinstitute.

Kuba: Die **FAZ** vom 7.11. berichtet, dass die sozialistische Führung in Kuba jetzt den Kauf und Verkauf von Wohneigentum erlaube. Der Besitz werde auf zwei Häuser – ein Wohn- und ein Ferienhaus – beschränkt und sei nur in Kuba ansässigen Bürgern möglich. An der Wohnungsnot werde sich aber so schnell nichts ändern, da der Bau von Häusern dem Staat vorbehalten sei.

Deutschland: Wie Walter Klug von Klug Financial Consulting in der **FAZ** vom 11.11. schreibt, ist das Investoreninteresse an Deutschland ungebrochen. Für ausländische Investoren seien nicht nur die konkreten Parameter einer Immobilie entscheidend. Mindestens ebenso wichtig sei das positive Gesamtbild Deutschlands.

Schweiz: Wie die **FAZ** vom 11.11. berichtet, stiegen die Preise für Häuser und Eigentumswohnungen in der Schweiz in den vergangenen zwölf Monaten im Durchschnitt um 4,5% bzw. 4,8% – bei einer Inflation nahe null.

Hamburg: Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. berichtet, ist die durchschnittliche Netto-Kaltmiete für frei finanzierte Wohnungen in Hamburg in den vergangenen zwei Jahren um 5,8% auf 7,15 Euro/qm gestiegen.

Stuttgart: Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 10.11. schreibt, mangelt es am Hochschulstandort Stuttgart an günstigem Wohnraum für Studierende – dementsprechend könnten sich Investments in Studentenwohnheime rentieren.

Stuttgart: Der **FOCUS** 44/11 fragt, ob es sich wirklich lohne, in der aktuellen Immobilien-Euphorie Wohnraum zu kaufen, und gibt Hinweise, was bei einem Immobilienkauf zu beachten ist.

NEU! Bitte gleich anmelden!

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

AIFM: Die Empfehlungen der ESMA für die Level II-Maßnahmen und die Konsequenzen für geschlossene Fonds und institutionelle Spezialfonds

Zielgruppen: Initiatoren geschlossener Fonds (alle Beteiligungsmodelle) und Kapitalanlagegesellschaften, die Immobilien-Spezialfonds auflegen.

Referenten: Axel von Goldbeck (ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V.), Uwe Wewel (Bundesministerium der Finanzen), RA Dr. Thorsten Voß (SCHULTE RIESENKAMPFF Rechtsanwalts-gesellschaft mbH), Andreas Ferneis (DekaBank), Antoinette Hiebeler-Hasner / Johannes Nölke (optegra:hhkl GmbH & Co. KG).

Themen: Die neue Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA wird ihre Empfehlungen für die konkretisierenden Durchführungsmaßnahmen (Level II Maßnahmen) zur AIFM-Richtlinie in der Kalenderwoche 46 veröffentlichen. Damit wird klar, wie die AIFM konkret umgesetzt wird. In Berlin und in den anderen Mitgliedsstaaten der EU läuft die Umsetzung in das nationale Recht nun unter Hochdruck. Die Niederlande haben bereits den Entwurf für ein Umsetzungsgesetz veröffentlicht. Auf die Fondsmanager alternativer Investmentanlagen, die bisher keiner Regulierung unterlagen, kommen nun massive Herausforderungen zu. Gleichzeitig bieten sich neue Chancen in der Konzeption. Uwe Wewel wird über den Stand des Gesetzgebungsverfahrens orientieren. Die Auswirkungen der neuen Regulierung auf geschlossene Fonds (auch durch das neue Vermögensanlagengesetz) und Spezialfonds beleuchten die führenden Regulierungsexperten Dr. Thorsten Voß von SchulteRiesenkampff und Herr Andreas Feneis von der DekaBank. Und ZIA-Geschäftsführer Axel von Goldbeck wird darstellen, dass die Regulierung an viel mehr Stellen für die Immobilien(fonds)branche greift, als den Marktteilnehmern bislang bewusst ist. So könnten etwa auch Immobilienfonds von der geplanten Finanztransaktionssteuer betroffen werden. Antoinette Hiebeler-Hasner und Johannes Nölke von optegra:hhkl GmbH & Co. KG stellen dar, wie die Anforderungen der AIFM-Richtlinie mithilfe eines EDV-gestützten Risikomanagementsystems für Fonds erfüllt werden können.

Termin: Die Veranstaltung findet am 5. Dezember 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Internet und Social Media in Vertrieb und Marketing richtig nutzen

Zielgruppen: Leiter Vertrieb und Leiter Marketing/Kommunikation von Immobilien- und Fondsgesellschaften. Es sollte jede Person kommen, die in einem Immobilien- oder Fondsunternehmen für den Internetauftritt zuständig ist.

Themen: Wie gehen Webuser tatsächlich mit Websites um und wie können Sie Layout und Navigation benutzerfreundlicher gestalten – kurz: alles zum Thema Web Usability.

Weitere Schwerpunkte: Facebook und Twitter sind in aller Munde. Aber was müssen Sie beim Erstellen einer Social-Media-Strategie beachten? Welcher Kanal passt zu Ihnen? Wie messe ich Erfolg oder Misserfolg dieser Aktivitäten? Sylvia Detzel gibt auch dazu konkrete Tipps aus der Praxis.

SEO: Texte im Internet sind anders als für Printmedien. Wir zeigen Ihnen, wie Sie suchmaschinenoptimiert schreiben. In einem Praxisteil können Sie dann das Erlernte selbst ausprobieren.

Termin: Die Veranstaltung findet am 14. November 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

12. Basisseminar Geschlossene Immobilienfonds

Zielgruppen: Personen, die sich ein fundiertes Grundwissen über geschlossene Fonds aneignen wollen/müssen, z. B. neue Mitarbeiter bei Fondsgesellschaften, die aus anderen Branchen bzw. aus anderen Segmenten der Immobilienwirtschaft kommen und sich ein Grundwissen zu Fondsthemen aneignen müssen; Mitarbeiter von Fondsgesellschaften, die sich vorwiegend nicht mit steuerlichen, rechtlichen, konzeptionellen und vertrieblichen Fragen befassen (z.B. aus den Abteilungen Marketing, PR, Rechnungswesen) und die sich dennoch ein Grundwissen über diese Themen aneignen müssen; Immobilien-Professionals, die bislang in anderen Marktsegmenten des Immobilienmarktes tätig waren (z.B. als Bauträger) und neu in das Fondsgeschäft „einsteigen“ wollen; Berater von Banken und Vertrieben, die sich – unabhängig von den Schulungen der Initiatoren – ein Basiswissen aneignen wollen.

Themen: Bereits zum 12. Mal führen wir diese Fortbildungsveranstaltung durch. Wir haben Referenten gewonnen, die seit vielen Jahren im Segment der geschlossenen Fonds tätig sind und die vor allem über die Fähigkeit verfügen, mit hoher Sachkunde komplizierte Sachverhalte so zu erklären, dass sie auch derjenige verstehen kann, der erst beginnt, sich mit dem Thema „geschlossene Fonds“ zu beschäftigen.

Termin: Die Veranstaltung findet am 23. November 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Vertrieb geschlossener Fonds über Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken

Zielgruppen: Vertriebsleiter von Initiatoren / Emissionshäusern (ALLE Beteiligungsmodelle) und andere Produktentscheider von freien Vertrieben und Banken.

Referenten: Uwe Boehmer-Beuth (M.M. Warburg & CO KgaA), Bernhard Prasnow (eFonds24), Andreas Cornelißen (Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG), Martin Römling (Hamburger Sparkasse), Andreas Onkelbach (WestLB AG), Rolf Glück (PVA Pacta-Vermögens-Anlage GmbH), Boris Müller (Volksbank Mittelhessen eG), Heiko Juppier (LAUREUS AG PRIVAT FINANZ)

Themen: Die Berliner „Produktentscheider-Veranstaltungen“ haben sich seit 10 Jahren als fester Treffpunkt für Vertriebe und Initiatoren der Branche der geschlossenen Fonds etabliert. Die Berliner Veranstaltung gibt ein aktuelles Stimmungsbild der Nachfrage im Vertrieb und ermöglicht es für Sie, zeiteffizient Kontakte zu Vertrieben neu zu knüpfen oder aufzufrischen. Bei dieser Veranstaltung stellen sich für den Vertrieb bzw. für den Produkteinkauf verantwortliche Entscheider von Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken vor. Darüber hinaus sprechen Vertreter von Vertrieben, die sich auf dieses Segment konzentriert haben.

Termin: Die Veranstaltung findet am 28. November 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Herausgabe von Anlegeradressen, Kick-back und andere aktuelle Rechtsfragen im Streit zwischen Anlegeranwälten und Initiatoren

Zielgruppen: Initiatoren geschlossener Fonds (alle Beteiligungsmodelle), Treuhandgesellschaften, Beiräte geschlossener Fonds, Banken und andere Vertriebe geschlossener Fonds, mit Fondsthemen befasste Juristen

Referenten: Dr. Thomas Asmus (lindenpartners Partnerschaft von Rechtsanwälten), Dr. Lars Röh (lindenpartners Partnerschaft von Rechtsanwälten), Peter Mattil (Mattil & Kollegen), Dr. Wolfgang Schirp (Rechtsanwälte Schirp Schmidt-Morsbach Neusel), Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Universität Bayreuth), Holger Friedrichs (Dr. ZitelmannPB. GmbH)

Themen: Die Kombination von zwei BGH-Urteilen hat eine erhebliche neue Dynamik in die Auseinandersetzung zwischen sog. "Anlegeranwälten" und Initiatoren geschlossener Fonds gebracht: Es sind einmal verschiedene "Kick-back"-Urteile des BGH, die es praktisch jedem Anleger, der mit dem Verlauf seiner Fonds unzufrieden ist, ermöglichen, mit einiger Aussicht auf Erfolg auf Rückabwicklung zu klagen. Zum anderen gab es zwei BGH-Urteile zur Herausgabe von Adressen von Anlegern geschlossener Fonds, die es Anlegeranwälten ermöglichen, gezielt solche unzufriedenen Anleger anzuschreiben. Weitere BGH-Urteile werden für den November, kurz vor der Veranstaltung erwartet. Wir haben bewusst zwei prominente Anlegeranwälte sowie drei Juristen eingeladen, die häufig die Initiatoren vertreten. Es geht darum, Strategien und Gegenstrategien in den Rechtsstreitigkeiten um geschlossene Fonds kontrovers zu diskutieren und den Teilnehmern die aktuelle Rechtslage sowie Zweifelsfragen dazu aus unterschiedlicher Perspektive zu verdeutlichen.

Termin: Die Veranstaltung findet am 30. November 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

AIFM: Die Empfehlungen der ESMA für die Level II-Maßnahmen und die Konsequenzen für geschlossene Fonds und institutionelle Spezialfonds Sonderveranstaltung am 5. Dezember 2011

Zielgruppen: Vertriebsleiter von Initiatoren / Emissionshäusern (ALLE Beteiligungsmodelle), andere Produktentscheider von freien Vertrieben und Banken

Referenten: Dr. Rainer Zitelmann, Axel von Goldbeck, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Uwe Wewel, Bundesministerium der Finanzen, RA Dr. Thorsten Voß, Andreas Feneis, DekaBank, Antoinette Hiebeler-Hasner / Johannes Nölke, optegra:hhkl GmbH & Co. KG,

Themen: die neue Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA wird ihre Empfehlungen für die konkretisierenden Durchführungsmaßnahmen (Level II Maßnahmen) zur AIFM-Richtlinie in der Kalenderwoche 46 veröffentlichen, womit klar wird, wie die AIFM konkret umgesetzt wird. In Berlin und in den anderen Mitgliedsstaaten der EU läuft die Umsetzung in das nationale Recht nun unter Hochdruck. Die Niederlande haben bereits den Entwurf für ein Umsetzungsgesetz veröffentlicht. Auf die Fondsmanager alternativer Investmentanlagen, die bisher keiner Regulierung unterlagen, kommen nun massive Herausforderungen zu. Gleichzeitig bieten sich neue Chancen in der Konzeption.

Uwe Wewel wird über den Stand des Gesetzgebungsverfahrens orientieren. Die Auswirkungen der neuen Regulierung auf geschlossene Fonds (auch durch das neue Vermögensanlagengesetz) und Spezialfonds beleuchten die führenden Regulierungsexperten Dr. Thorsten Voß von Schulte Riesenkampff und Herr Andreas Feneis von der DekaBank. Und ZIA-Geschäftsführer Axel von Goldbeck wird darstellen, dass die Regulierung an viel mehr Stellen für die Immobilien(fonds)branche greift, als den Marktteilnehmern bislang bewusst ist. So könnten etwa auch Immobilienfonds von der geplanten Finanztransaktionssteuer betroffen werden.

Sollte wider Erwarten das Papier der ESMA nicht zum angekündigten Zeitpunkt veröffentlicht werden, dann würde diese Veranstaltung auf den 19. Januar 2012 verschoben. Wir würden alle Angemeldeten hierüber rechtzeitig informieren.

Termin: Die Veranstaltung findet am 5. Dezember 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

AIFM: Die Empfehlungen der ESMA für die Level II-Maßnahmen und die Konsequenzen für geschlossene Fonds und institutionelle Spezialfonds Sonderveranstaltung am 5. Dezember 2011

Zielgruppen: Vertriebsleiter von Initiatoren / Emissionshäusern (ALLE Beteiligungsmodelle), andere Produktentscheider von freien Vertrieben und Banken

Referenten: Dr. Rainer Zitelmann, Axel von Goldbeck, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V., Uwe Wewel, Bundesministerium der Finanzen, RA Dr. Thorsten Voß, Andreas Feneis, DekaBank, Antoinette Hiebeler-Hasner / Johannes Nölke, optegra:hhkl GmbH & Co. KG,

Themen: die neue Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA wird ihre Empfehlungen für die konkretisierenden Durchführungsmaßnahmen (Level II Maßnahmen) zur AIFM-Richtlinie in der Kalenderwoche 46 veröffentlichen, womit klar wird, wie die AIFM konkret umgesetzt wird. In Berlin und in den anderen Mitgliedsstaaten der EU läuft die Umsetzung in das nationale Recht nun unter Hochdruck. Die Niederlande haben bereits den Entwurf für ein Umsetzungsgesetz veröffentlicht. Auf die Fondsmanager alternativer Investmentanlagen, die bisher keiner Regulierung unterlagen, kommen nun massive Herausforderungen zu. Gleichzeitig bieten sich neue Chancen in der Konzeption.

Uwe Wewel wird über den Stand des Gesetzgebungsverfahrens orientieren. Die Auswirkungen der neuen Regulierung auf geschlossene Fonds (auch durch das neue Vermögensanlagengesetz) und Spezialfonds beleuchten die führenden Regulierungsexperten Dr. Thorsten Voß von SchulteRiesenkampff und Herr Andreas Feneis von der DekaBank. Und ZIA-Geschäftsführer Axel von Goldbeck wird darstellen, dass die Regulierung an viel mehr Stellen für die Immobilien(fonds)branche greift, als den Marktteilnehmern bislang bewusst ist. So könnten etwa auch Immobilienfonds von der geplanten Finanztransaktionssteuer betroffen werden.

Sollte wider Erwarten das Papier der ESMA nicht zum angekündigten Zeitpunkt veröffentlicht werden, dann würde diese Veranstaltung auf den 19. Januar 2012 verschoben. Wir würden alle Angemeldeten hierüber rechtzeitig informieren.

Termin: Die Veranstaltung findet am 5. Dezember 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Aktuelle steuerliche Probleme mit der Denkmalschutz-AfA und deren Lösung

Zielgruppen: Alle Bauträger, die im Bereich § 7h/7i EStG tätig sind, Vertriebe von Denkmal-Immobilien, Finanzierende Banken, Mitarbeiter der Denkmalschutzbehörden, Mitarbeiter der für Sanierungsgebiete zuständigen Gemeindebehörden

Referenten: Hans-Joachim Beck (Vorsitzender Richter Finanzgericht Berlin-Brandenburg a. D. / RöverBrönner GmbH & Co. KG), Anette Wagner (Referatsleiterin Ministerium der Finanzen des Landes Brandenburg)

Themen: Diese Veranstaltung richtet sich an Bauträger und Vertriebe bzw. deren Berater, die im Bereich 7h/7i tätig sind. Zunehmend sind Bauträger, die im Bereich Denkmal- und Sanierungs-AfA-Objekte tätig sind, mit Problemen konfrontiert. Dies liegt insbesondere daran, dass mehrere Behörden zuständig sind und deren Zusammenwirken von Steuerrecht und Denkmalschutzrecht nicht immer reibungslos klappt. Die Referenten werden in der Veranstaltung die typischen Probleme aus Sicht der Finanzverwaltung und der Berater aufzeigen und Hinweise geben, wie diese zu lösen sind. Themen sind u. a. die Bescheinigung der Denkmalschutzbehörde, die Prüfung durch das Finanzamt, die Höhe der Bemessungsgrundlage sowie weitere Einzelheiten zu § 7 i EStG.

Termin: Die Veranstaltung findet am 6. Dezember 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Immobilien-Strategien und Anforderungen vermögender Privatpersonen an das Asset-Management

Zielgruppen: Geschäftsführer von Asset-Managern und anderen Immobilienunternehmen, die die Zielgruppe "Family Offices", "vermögende Privatkunden" betreuen oder neu erschließen wollen.

Themen: Weder das Retailgeschäft mit Immobilien-Produkten für das breite Publikum noch das institutionelle Geschäft versprechen derzeit so starke Zuwachsraten wie das Immobilien-Asset-Management für sehr vermögende Privatpersonen. Wir haben renommierte Referenten gefunden, die Immobilien im Wert von mehreren Milliarden Euro für vermögende Familien verwalten. Sie werden solche Themen ansprechen wie: Wie unterscheidet sich die Immobilien-Strategie von HNWI's von Retail-Kunden einerseits und Institutionellen andererseits? Welche Leistungen werden von Arrangeuren und Asset-Managern erwartet? Übliche Fees. Zugang zu vermögenden Privatpersonen. Beispiele für Investments

Termin: Die Veranstaltung findet am 8. Dezember 2011 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Finanzierungshilfen für Projektentwickler: Eigenkapital, Projektentwicklungsfonds, Mezzanine

Zielgruppen: Projektentwickler, Bauträger, Banken, Immobilienfinanzierer, Family Offices, Versicherungen und andere Investoren, die in diesem Bereich aktiv sind oder werden wollen, Initiatoren geschlossener Fonds

Referenten: Thomas Pscherer (Competo Capital Partners GmbH), Klaus Schröder (Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA), Jörg Fuhr (Deutsche Bank AG), Dr. Ralf Sigle (E&G Financial Services GmbH), Angelika Kunath (FHH Fondshaus Hamburg), Prof. Andreas-Norbert Fay (Fay Projects GmbH), Dr. Stefan Best (HIH Hamburgische Immobilien Handlung GmbH), Stephan Groht (elbfonds GmbH)

Themen: Die Zeiten, wo die Banken z. T. 90% und mehr-Finanzierungen für Projektentwicklungen ausgereicht haben, sind jedenfalls vorbei. Die Finanzierung, die in Deutschland – etwa im Vergleich zu angelsächsischen Ländern – sehr bankenlastig ist, wird sich grundlegend ändern. Projektentwickler müssen sich darauf einstellen – und zugleich bedeutet das eine Chance für private und institutionelle Investoren, die Eigenkapital, Mezzanine oder andere Finanzierungshilfen für Projektentwickler bereitstellen. Unternehmen und Fonds, die hier aktiv sind, stellen ihre Geschäftsmodelle und ihre praktischen Erfahrungen vor.

Termin: Die Veranstaltung findet am 12. Januar 2012 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de.

Immobilien-News der Woche:

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

Dr. ZitelmannPB. GmbH:

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