



DER IMMOBILIEN

Fakten - Meinungen - Tendenzen

Brief

Nr. 2
Freitag, 10.08.2001
Print-Ausgabe 9,- €

Inhalte	Seite
• Badenia Bausparkasse mit zwielichtigen Geschäften	2
• Traditionsvertrieb Germania AG verkauft	2
• Bausparkasse Schwäbisch Hall optimiert Förderprogramme	2
• ImmobilienScout24.de startet mit Gewerbeportal	2
• DBVI sieht Kurschancen	3
• Bessere Steuereffekte bei Altbausanierung	3
• IT/Ohoven mit Pleitefonds	4
• Anlegerschützer Dr. Schip sieht Haftungschance	4
• Starkes Wachstum der häuslicher Telearbeit	4
• Japan – Internet Newsletter auf dem Vormarsch	4
• Pensionszusagen ohne Kosten	5
• Damen aufreisen	5
• Debis – neuer Fonds	6
• GVP – Neuer Fonds	6
• Märkte Frankfurt und Stuttgart	7
• Markt für Einzelhandelsflächen gespalten	7
• Prof Pelz's Buchbesprechung „Handbuch Immobilienwirtschaft“	8
• Veranstaltung Hollandfonds	8

Begleitet von:



In Immobilien die Nr.1 im Netz

Sehr geehrte Damen und Herren,

Hygiene fängt vor dem eigenen Spiegel an. Das muss sich wohl der **Verband der geschlossenen Immobilienfonds VGI**, Berlin, in den letzten Tagen vorhalten lassen. In einer Pressendix aus der letzten Woche mischte sich der Verband in die sogenannte „**Schlamm Schlacht**“ **zweier Branchendienste** ein. Die werfen sich gegenseitig vor, Zahlungen von Fonds-Initiatoren für verschiedene Leistungen entgegengenommen zu haben. Das ist wohl auch unstrittig. Die Presse berichtete.

Anscheinend gibt es aber **Meinungsunterschiede über die jeweiligen Absichten der Zahlungen.** Jetzt stellt der Verband fest, dass solche Zahlungen als „**unfairer Wettbewerb**“ anzusehen seien, eine **Täuschung von Anlegern und Vermittlern** seien und dem Image der Fondsiniiatoren schaden würden. Der VGI empfiehlt deshalb, mit „diesen Firmen“ keine entgeltlichen Dienstleistungen zu vereinbaren. **Solche Fälle würde der Verband „zur Markthygiene“ ahnden.**

Eine Reihe von Fragen wird aufgeworfen. Was mögen sich die zahlenden Initiatoren wohl gedacht haben? **Anscheinend dachten sie nicht an eine faire Honorierung der vereinbarten Leistungen.** Ein genereller Verzicht auf Marketingmaßnahmen, Beratung und Werbung ist für die Zukunft auch nicht angedacht, wie die Beschränkung auf „diese Firmen“ ausweist. Dies wäre wohl aus betriebswirtschaftlicher Sicht auch nicht zu empfehlen. **Pikanterweise** stellt gerade diese Woche der **VGI-Vorsitzende Dr. Görlich**, der selber Marketingmaßnahmen in Auftrag gegeben hat, in einer eigenen Pressendix heraus, dass ihm keine unlauteren Geschäftspraktiken bekannt seien. Der beschriebene Vorgang ist auch absolut branchenüblich.

Last but not least stellt sich die **Frage, wer sich hier gerade zum Moralapostel Paulus gewandelt** hat. Natürlich kennen wir alle beteiligten Initiatoren. Und in der Regel haben wir **Hochachtung vor dem Erfolg, der korrekten Einhaltung von Verträgen** - oftmals sogar zu Lasten des Privatvermögens - und auch dem **korrekten Umgang mit Gesetzten.** Das ändert jedoch nichts daran, dass wir in unseren Gesprächen bislang das **Thema Ethik in der Wirtschaft** beiseite gelassen haben.

Schließlich sieht auch lt. „Die Welt“ **Verbandsgeschäftsführer Sandbaumhüter**, dass die **Verbandsmitglieder „keine Unschuldengel sind“.** Mit wenig Aufwand lässt sich überschlägig ermitteln, dass im **VGI Milliarden vernichteten Anlegerkapitals zusammengeschlossen** sind. Lt. Pressenotiz vom 27. März 2001 repräsentieren die Mitglieder ein **Investitionsvolumen von 70 Milliarden DM.** In der Pressenotiz vom 8. Juni sind sie wiederum stolz darauf, **insgesamt 1,1 Milliarden DM** in 2000 an die Zeichner **überwiesen zu haben.** Zu einer Erläuterung dieses **desaströsen Missverhältnisses** sah sich der Verband nicht in der Lage.

Wir haben **selbst nachgedacht.** Die Eigenkapitalquote dürfte lt. Loipfinger-Studie bei etwa 50% liegen. Das sind etwa 35 Milliarden DM Eigenkapital (EK). Oder sollten etwa die VGI-Neu-Moralisten bei ihren Meldungen noch im März geschummelt haben? Abgewickelt wurden bisher erst wenige Fonds. Also sind sicher **aktuell noch 34 Milliarden EK im Feuer.** Selbst bei **Berücksichtigung etwaiger Tilgung** und **selbst wenn das Finanzamt ein Drittel des Eigenkapitals beigesteuert** hat, bleibt der aus dem Ertrag hochgerechnete Wert der Immobilien deutlich unter den Vorgaben.

Es hat also nicht nur die **versprochene Umwandlung von Steuern in Vermögen nicht stattgefunden**, sondern **darüber hinaus fehlen auch noch Netto-Milliarden** in der Vermögensrechnung. **Moralpredigten und Überschlagsrechnungen** fordern also gerade dazu heraus, die **Leistungsbilanzen** der Verbandsmitglieder zukünftig genauer **unter die Lupe zu nehmen.**

Und es dürfte auch kaum schwierig werden, für **jeden sich ungerecht behandelt fühlenden Initiator 1000 ebenfalls unglückliche Anleger zu finden**, die ihre Zahlungen an die Initiatoren zu Lasten ihres Privatvermögens abbuchen dürfen. **Unser Fazit:** Anscheinend kann **Gruppeneuphorie im Verband wirtschaftliche Vernunft** und auch **die Erinnerung an die Kinderstube verdrängen.** Denn wir haben alle gelernt: „**Wer im Glashauss sitzt, sollte nicht mit Steinen werfen**“ oder für die Bibelfesten: „**Wer ohne Schuld ist, der werfe den ersten Stein.**“

Ihr

Werner Rohmert, Vorstand Research Medien AG
(info@rohmert.de)



Schwäbisch Hall kombiniert Riester und Bausparen

Die Bausparkassen, die sich bei der Riester-Förderung nicht mit ihrem Konzept durchsetzen konnten, reagieren **pragmatisch und innovativ**. Voran geht die **Bausparkasse Schwäbisch Hall**. Mit einem neuen Kombi-Produkt unter der Bezeichnung "4P" werden 4 Prämienmöglichkeiten incl. der Riester-Förderung miteinander verbunden.

4P besteht aus vier Bausteinen: Zwei Bausparverträgen, für welche die Arbeitnehmerparzulage (10 Prozent) bzw. die Wohnungsbauprämie in Anspruch genommen werden kann.

Dazu kommt die Arbeitnehmersparzulage von 20 % für die alten Bundesländer und 25 % für die neuen Bundesländer bis zum Jahr 2005 bei Anlage von 800 DM vermögenswirksamer Leistungen.

Die vierte - und neue - Komponente ist ein **riesterfähiger gemischter Aktien- und Rentenfonds von Union Investment**. Schwäbisch Hall rechnet vor, dass man mit dem Abschluss von 4P bis zu 2033 DM im Jahr staatliche Förderung einstreichen könne. Das schafft allerdings nur ein verheirateter Arbeitnehmer mit zwei Kindern und einem Einkommen von maximal 70.000 DM.

Nachfrage nach Innenstadt-Läden steigend

Das auf die Vermittlung von Ladenlokalen in Toplagen der Innenstädte spezialisierte **Malterunternehmen Kemper's** beobachtet einen deutlichen Anstieg der Mieten in den Spitzenlagen. Dies gilt erstmals auch in den neuen Bundesländern. Eine Untersuchung von 158 Städten ergab eine durchschnittliche Mietsteigerung von 1,8 Prozent. Die 26 betrachteten Städte in den neuen Bundesländern zeigten eine Erhöhung von 3,5 Prozent. Nachfrager sind internationale Handelsketten und Textilunternehmen bekannter Marken. Auch deutsche Filialisten würden inzwischen wieder expandieren.

Die Durchschnittsmieten für ebenerdige 100-Quadratmeter-Ladenlokale beziffert Kemper's mit 114 DM/m². Spitzenreiter mit 400 DM/m² sind derzeit München, Berlin und Frankfurt. Nachgefragt sind ausschließlich 1a-Lagen in der City.

Branchendienst DFI-Report meldet Schatten über Badenia Bausparkasse – Erwerbermodelle werfen Fragen auf

Die **Bausparkassenzunft** gilt als **Bastion der Seriosität mit lupenreinem Image**. So überrascht es, dass die Kollegen vom **DFI-Report** in ihrer letzten Ausgabe die **Badenia** ins Visier nehmen. Die Bausparkasse könnte nach DFI-Report-Meldungen bei der Verwertung von Immobilien aus dem **ursprünglichen Bestand** der **Neue Heimat** (Hamburg) vom Pfad der Tugend abgewichen sein. Über die Badenia Konzernschwester **Alwo AG** und den Hauptvertrieb **Heinen & Biege**, Dortmund, wurden Wohnungen an **Kleinverdiener** verkauft.

Nach dem DFI vorliegendem Schriftverkehr war der damalige **Badenia-Vorstand Elmar Agostini** über alle Vorgänge informiert. Um einer Kundschaft mit schwacher Bonität die Wohnungen verkaufen zu können, mussten die **Beleihungswerte in den Himmel gefahren werden**. Laut DFI wurden **Mietmultiplikatoren bis zu Faktor 37 zu 95% finanziert**. Nach eigenem Eingeständnis des damaligen Vorstandes liegt dies deutlich über einem realistischen Mietpreismultiplikator von ca. 21. Dafür die einkommensschwachen Kleinanleger das Modell wohl niemals aufgehen konnte, wurden Mietpools bezuschusst. Damit wurde das Debakel verschoben, so lange über Vertriebsprovisionen genug Geld hereinkam, um die Mietunterdeckungen zu verbergen. Im Sommer 2000 war Heinen & Biege dann pleite.

Die beschriebenen Tricks sind in der Szene natürlich bekannt. Neu ist, dass möglicherweise eine Bausparkasse in zentraler Stelle involviert ist. Bislang konnte sich die Badenia jedoch gegen die Anleger wehren. Die personelle **Verflechtung zwischen den Vorständen und Aufsichtsräten bei Badenia und Alwo war für das Oberlandesgericht Hamm nicht ausreichend**. Der Düsseldorfer **Anwalt Julius Reiter (Telefon: 0211/8368057-0, Fax -8)** glaubt jedoch nicht, dass die **Schutzmauer der „Trennungstheorie“** auf Dauer hält.

Sofern die vom DFI abgedruckten Unterlagen echt sind, dürfte kein Zweifel bestehen, dass dem Badenia-Vorstand Agostini und damit sicherlich auch allen üblicherweise qualifizierten, nachgelagerten Ebenen die völlig überhöhten Kaufpreise und Finanzierungen bekannt waren. **Schade, dass es diesmal eine Bausparkasse erwischt hat**. Wenn die DFI-Vorwürfe stimmen, dürfte dies schwerwiegender sein, als die ähnlichen „Innovatio“-Finanzierungen der damaligen BayernHypo.

Germania AG - Traditionsreicher Kapitalanlagevertrieb hat neuen Mehrheitsaktionär

Die Leonberger **BK Grundbesitz & Beteiligungs AG** hat am Mittwoch dieser Woche **60 % der Germania Vermögensanlagen AG übernommen**. Die Germania hat einen Bestand von 21.000 Kunden, die in über 500 Objekte ca. DM 8,5 Mrd. investiert haben. Sie feiert im Oktober ihr 30-jähriges Bestehen. Im vergangenen Jahr konnten **ca. 80 Millionen DM Eigenkapital platziert** werden. Bei einem Gesamtumsatz von 110 Mio. DM wurde jedoch lediglich ein **geringes Bilanzergebnis erzielt**. Für 2001 rechnet **Vorstand Helmut Mattern**, der auch zukünftig im Amt bleibt, trotz schwieriger Marktlage wieder mit einer Normalisierung der Ertragslage. Zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden wird **Bernd Kocher, Vorstandsvorsitzender der BK AG**, bestellt.

Da der Deal über "Der Immobilienbrief" initiiert wurde, noch einige Background Infos. Für die Germania **steht der Generationswechsel im Vordergrund**. Durch den Tod des vertriebsorientierten aktiven Gesellschafters war Handlungsbedarf für den verbleibenden **Mehrheitsaktionär Helmut K. Werner** gegeben. Er wird mit seinem Sohn das expansive, **eigenständige USA-Geschäft unter dem Namen Germania of America** auch zukünftig betreiben. In **Übereinstimmung mit den Erben** des verstorbenen Gesellschafters, die ihre Anteile behalten und im Unternehmen bleiben, wurden die Anteile des Mehrheitsaktionärs an die BK AG verkauft.

Die im **geregelten Markt in Düsseldorf börsennotierte BK Grundbesitz & Beteiligungs AG** beabsichtigt, durch den Erwerb von Tochtergesellschaften ein attraktives Beteiligungs-Portfolio aufzubauen. Die von der BK AG geführte Unternehmensgruppe umfasst die Wertschöpfungskette im Bau- und Immobilienbereich von der Projektentwicklung bis zum Bauträgersgeschäft. Für Verkäufer Helmut K. Werner stand deshalb auch weniger die Maximierung des Kaufpreises, sondern **vor allem die Management- und Altersstruktur und ein Zukunftskonzept** für den Generationswechsel im Vordergrund.

Die **nur selten mögliche Übernahme eines renommierten Vertriebes mit guter Kundenstruktur** war für **BK AG Vorstand Bernd Kocher** eine Chance, die Wertschöpfungskette zu vervollständigen. Eine innovative Produktpalette vor allem bei geschlossenen Immobilienfonds soll den Generationswechsel vereinfachen.

Immobilien Scout24.de startet mit Internet-Gewerbeportal

ImmobilienScout 24, das mit über **eine Million Besuchen pro Monat** führende Immobilienportal im deutschen Internet, bietet ab sofort neben dem Wohnimmobilienportal auch ein Gewerbeportal für den Mittelstand an. Mit einer **speziell auf den Mittelstand zugeschnittenen Suchfunktion** kann



Altbaurenovierung zukünftig vielfach steuerlich besser gestellt

Derzeit prüft der **Bundesfinanzhof** die **Praxis des anschaffungsnahen Aufwands**. Noch gilt: Beim Renovieren eines Altbaus gleich nach dem Kauf sind an Renovierungskosten **nicht mehr als 15 Prozent des Gebäudewertes sofort steuerlich absetzbar**. Bei höheren Beträgen können die gesamten Instandhaltungsaufwendungen nur über die Nutzungsdauer der Immobilie abgeschrieben werden.

Mit der erwarteten Entscheidung können Immobilienkäufer auch Renovierungskosten, die gleich nach dem Erwerb anfallen und über 15 Prozent liegen, bei der Steuer sofort geltend machen", sagt **Ingrid Hofmann-Schmitz**, stellvertretende Vorsitzende des Vereins der Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und vereidigten Buchprüfer Köln.

Den Anstoß für den Check gab ein Fall des **Finanzgerichts Düsseldorf** (Aktenzeichen 4 R 21/00). Das Verfahren ging in die Revision. Die Expertin rät deshalb Immobilienkäufern, derzeit ein **Verfahren mit dem Finanzamt so lange offen zu halten**, bis eine höchstgerichtliche Entscheidung getroffen ist. Lehne das Finanzamt den Antrag auf sofortige Abschreibung ab, solle man Einspruch einlegen und auf das aktuell anhängige Revisionsverfahren hinweisen. **Die endgültige Entscheidung sei bis Oktober zu erwarten.**

nach Objekten aus den **Kategorien Büros und Praxen, Hallen und Produktionsgebäude, Gastronomie sowie Hotels und Einzelhandel** selektiert werden. Aktuell sind bereits rund 6.000 Gewerbeimmobilien im Angebot.

Alle Objekte in der Datenbank sind ausführlich beschrieben. Die Exposés enthalten größtenteils **Fotos oder Grundrisse** sowie durchgängig detaillierte Lagepläne und Karten. Auch Umfelddaten sind vorhanden. **Technische Angaben zur Ausstattung** wie zu Bodenbelägen, Schaufensterfronten, Nebenflächen oder dem Vorhandensein eines Aufzugs ergänzen die Objektbeschreibung.

Die Präsentation der angebotenen Objekte ist an die **Bedürfnisse von mittelständischen Interessenten angepasst**. Bereits aus dem Exposé kann mit Hilfe eines Schnellkontaktformulars sofort Kontakt zum Anbieter aufgenommen werden. Die Online-Exposés wurden speziell für den Gewerbeimmobilienbereich konzipiert. Entwickelt wurde dieses neue Feature in Zusammenarbeit mit der TLG Treuhand Liegenschaftsgesellschaft mbH.

Erster Großkunde neben der TLG ist die **BECKER & KRIES Finanzierungs-AG**. Das Gewerbeportal ist eingebunden in nützliche Zusatzinformationen, wie Existenzgründertipps des Bundeswirtschaftsministeriums und Standortinformationen für Investoren. Diese werden von ImmobilienScout 24 in **Kooperation mit Wirtschaftsministerien, Wirtschaftsförderungs- und Landesentwicklungsgesellschaften** der Länder angeboten. Die **Standortinfos enthalten Wirtschaftsfakten** und relevante Informationen, die Investoren benötigen, um sich für einen Standort zu entscheiden. Nach Bundesländern unterteilt, finden potenzielle Investoren neben den geeigneten Gewerbeimmobilien Informationen zur wirtschaftlichen Entwicklung, zur Infra- und Wirtschaftsstruktur, zum Arbeitsmarkt, zu Bildung, Weiterbildung und Forschung, zu Fördermaßnahmen und **nicht zuletzt auch zur Lebensqualität in den einzelnen Bundesländern**.

DBVI AG - Bilanzpressekonferenz sieht Kurschancen nach Konsolidierungsjahr

Die **Deutsche Beamtenvorsorge Immobilienholding AG (DBVI)** ist Deutschlands erste Immobilien Aktiengesellschaft. Vorstandschef **Klaus D. Thannhuber** bezeichnet sich gerne als „**Grundstücksfonds auf Aktien**“. Im Vordergrund steht das langfristige Immobilieninvestment. Bei Gründung 1990 war es Ziel, **ein Instrument zu schaffen, dass die Vorteile der Immobilie mit denen der Aktie verbindet**.

Dass dieses Konzept allerdings **nicht zu jedem Zeitpunkt aufgeht**, bewies die Internet-Aktieeuphorie, die in Verbindung mit einem technisch bedingten Überangebot den Kurs auf im Minimum 6 Euro drückte. Inzwischen ist der **Wert der Aktie jedoch um 1/3 wieder auf ca. 8,10 Euro** gestiegen. **Fehlende Kursphantasie eines reinen Bestandshalters**, der ausschließlich von Mieteinnahmen lebt, war ein weiterer **Grund für den Druck auf den Aktienkurs**. Daher wird die DBVI AG mit **neugegründeten Dienstleistungsgesellschaften** weitere Ertragsquellen erschließen. Gleichfalls soll die **Projektentwicklung verstärkt** werden. Die daraus resultierenden Risiken werden über die Gesellschaftskonstruktion abgedeckt.

Die DBVI sieht sich jedoch vor allem als Bestandshalter. Dennoch sollen in **Einzelfällen Wertsteigerungen, die aufgrund besonderer Marktentwicklungen** oder auch auf Sondereffekten beruhen, realisiert werden. So hat der Münchener Immobilienmarkt alle Erwartungen übertroffen. Der Verkauf eines Objektes in der Sonnenstraße, an dem die DBVI zu 50% beteiligt war, konnte bereits im vergangenen Jahr nach **3-jähriger Halte- und Entwicklungsdauer einen Gewinn von 4,5 Mio. DM bei einem Verkaufspreis von 39,5 Mio. DM** erzielen.

Die Bilanzdaten: Der Jahresüberschuss im Konzern stieg um 13,4% auf 15,8 Mio. DM nach

Deutsche Post World Net



Ein Grund, warum viele Immobilien ungenutzt bleiben: Sie werden am falschen Standort gebaut.

Dombaumeister Bonnanus staunte nicht schlecht, als sein Turm mehr und mehr in Richtung Süden kippte. Der Grund: Ein Teil des Fundaments steht auf einem zugeschütteten Kanal. Damit Sie mit Ihrer Immobilie keine Überraschung erleben, bieten wir Ihnen unser gesamtes Know-how: von der Standortanalyse bis hin zur Vermarktung. Nutzen Sie unser Wissen. Infos unter 02 28.52 89-12 00 oder unter www.deutschepost.de/immobilien

Initiieren. Planen. Realisieren. Betreiben. Bewerten. ► Alles aus einer Hand.

Deutsche Post **IMMOBILIEN**



Japan - Internet-Newsletter auf dem Vormarsch

Japans Ministerpräsident **Junichiro Koizumi** beglückt seine Anhänger seit kurzem mit einem Internet-Newsletter. Immerhin stehen 85 Prozent der Japaner hinter dem neuen Ministerpräsidenten. Wie das Kabinett verlauten lässt, sei es daher nicht erstaunlich, dass **innerhalb von zehn Tagen zwei Millionen Japaner** sich als Abonnenten registrieren ließen.

Koizumi setzt da mit diesem unmittelbare Kommunikations-Instrument ein, um seine Politik durchzusetzen. Mit dem neuen Kommunikationskanal will er um Verständnis und Unterstützung für die von ihm geplanten umfassenden Wirtschaftsreformen werben. 59 Prozent der Abonnenten meinten, durch die E-Mail sei ihnen Koizumi gefühlsmäßig näher gekommen.

Bürovermietung in Köln knapp unter Vorjahr

Mit einem Vermietungsvolumen von 70 000 qm lag die Vermietung in der Domstadt leicht unter dem Flächenumsatz im Vergleichszeitraum des Vorjahres mit 73.000 qm. Dies recherchierte **Müller International Immobilien (MI)**. Die größte Nachfrage haben lt. NI-Leiter **Andreas Woldt** Flächen von 200 bis 500 qm und mit 2 000 bis 5 000 qm. Das verfügbare Büroflächenangebot (Leerstand und Flächen im Bau) liegt unverändert bei 167 000 qm. Die Vermietung wird 2001 unter dem Vorjahr (173 000 qm) liegen. Der Höchstmietpreis ist auf 42 Mark pro qm gestiegen.

knapp 14 Mio. DM im Vorjahr. Der **Jahresüberschuss der AG ging um 1,1 Mio. DM auf 3,4 Mio. DM zurück.** Die Bilanzsumme ist im Jahr 2000 mit 1,088 Mrd. DM im Vergleich zum Vorjahr um 154 Mio. DM zurückgegangen. 135 Mio. DM waren als Bilanzverkürzung rein bilanztechnisch Natur. Das **Sachanlagevermögen** belief sich Ende letzten Jahres auf **699 Mio. DM (Vorjahr 735 Mio. DM)**. Der Unterschied beruht auf **Abschreibungen und der Veräußerung der Immobilie** in der Münchener Sonnenstraße. Das Eigenkapital im Konzern betrug 538 Mio. DM (Vj. 508 Mio. DM). Die **Eigenkapitalquote liegt damit bei 49,5% (Vorjahr 40,9%)**. Die Umsätze betragen 48,2 Mio. DM aus Hausbewirtschaftung zuzüglich 8,4 Mio. DM sonstige betriebliche Einnahmen aus den Immobilien. Dabei handelt es sich um Mietgarantie-Erträge von 6,1 Mio. DM und dem DBVI-Anteil aus dem Verkauf der Immobilie in der Sonnenstraße. Weitere 4,1 Mio. DM haben operative Tochtergesellschaften zum Ergebnis beigetragen. Für „Normalbürger“ missverständlich sind Erträge aus der **Verlustübernahme durch stille Gesellschafter der DBVI Leasingbeteiligungen GmbH** in Höhe von 24,4 Mio. DM. Die „übernommenen Verluste“ resultieren aus Platzierungskosten und Abschreibungen, die an die Anleger weitergeleitet wurden.

Für den **Aktienkurs** sieht Vorstandschef Thannhuber aufgrund der Rückbesinnung auf Sachwerte und vor allem auch durch das Ende überproportionaler Aktienverkäufe durch ausgelaufene Aktiensparpläne **wieder ein Steigerungspotential**. Mit dem **neuen Renditefonds „Europa-Park Rasthof“** mit 7% Anfangsausschüttung wird für renditeorientierte Anleger ein neues Produkt geschaffen. Die **Beteiligungsstrategie der DBVI AG** bleibt für den langfristig orientierten Aktionär auf **Innenstadtlagen in Ballungsräumen** konzentriert.

Starkes Wachstum der häuslichen Telearbeit

Immer mehr Menschen **verlegen ihren Arbeitsplatz an den häuslichen Computer.** Die Telearbeit in Deutschland sei in den vergangenen fünf Jahren um 34 Prozent jährlich auf heute 300 000 Arbeitnehmer gewachsen, sagt der **Trierer Soziologe Michael Jäckel**. Dies stützt die **Berechnung von „Der Immobilienbrief“** aus der vergangenen Woche zum zukünftigen Bedarf von Wohnflächen.

Arbeitnehmer ziehen lt. Jäckel häusliche Telearbeit vor, weil sie dadurch **Beruf und Familie besser koordinieren können.** Auch der **Wegfall des Pendelns** stellt einen wichtigen Anreiz dar. Die Mehrzahl der 1999 und 2000 befragten 277 Telearbeiter aus 70 Unternehmen und Behörden zeigt sich nach den Worten Jäckels zufrieden mit der meist noch neuen Arbeitsweise.

Die Befragten arbeiteten durchschnittlich **jeweils eine halbe Woche im Unternehmen und zu Hause.** Sie schätzten ihre **Produktivität bei häuslicher Telearbeit höher ein.** Untersuchungen gingen von Steigerungen der Produktivität zwischen zehn und 50 Prozent aus. Grund dafür ist nach Jäckels Angaben eine **größere Eigenverantwortlichkeit, mehr Abwechslung und die Anpassung an den persönlichen Lebensrhythmus.** Höheres Arbeitspensum und das Fehlen des Kontaktes mit Kollegen sind dagegen die wichtigsten Klagen. **Insgesamt schätzten die Befragten ihren Gewinn an Flexibilität höher.**

Investor Treuhand (IT)/ Mario Ohoven – Vertrieb mit zwei neuen Fondspfeilen

Nach einer Meldung des Branchenblattes **Direkter Anlegerschutz (DA)** haben zwei Fonds aus dem Vertrieb von **Mario Ohoven**, der auch **Präsident des BVMW Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft e.V.**, Berlin, ist, Konkurs angemeldet. Der Anlegerschutzberater von „Der Immobilien Brief“, **Dr. Wolfgang Schirp**, bestätigt die Meldung. Er beschäftigt sich im Folgebeitrag mit Hintergründen und neuer Rechtsprechung, die für den Anleger neue Chancen aufzeigt.

Mario Ohoven gehört seit langem **zu den schillernden Gestalten der Fonds-Szene.** Seine unbestritten **genialen Verkaufsmethoden hat er in einem Buch veröffentlicht.** Er steht jedoch schon seit einiger Zeit auf der Watchlist der Anlegerschützer. Der Vertrieb von „**Treff Hotels**“ in den neuen Ländern hatte die Anleger durch Mietanpassungen schon viel Geld gekostet. Gerüchte über eine Vielzahl von Problemfonds machten die Runde. Eine Vertriebsleistungsbilanz gibt es lt. DA nicht. Vertriebspartner wendeten sich an die Presse. Da sie nicht genannt werden wollten, blieben Veröffentlichungen aus. **Verantwortlich für die Treue und Verschwiegenheit** seiner Vertriebspartner soll ein **spezielles Honorierungssystem von Ohoven sein.** Seinen Vertriebsmitarbeitern sollen meist **lediglich die vorletzten Vertriebsprovisionen** ausgezahlt worden sein. Aus Angst, um die offenen Forderungen streiten zu müssen, bleiben die Partner bei der Stange.

„Fehlende wirtschaftliche Machbarkeit“ von Fonds-Immobilien - Vertriebs-Haftungsfalle wird zur Anleger-Chance

RA Dr. Wolfgang Schirp, Anlerschutzanwalt Berlin

(Beitrag ist zugleich Kommentar zu: Kammergericht (OLG Berlin), Urteil vom 27.04.2001)

Mario Ohoven verlängert die Reihe der Vertriebschefs, die gescheiterte Immobilienfonds verkauft



Damen auf Reisen

Frauen auf Reisen sind in Hotels heute keine Ausnahmen mehr. In den USA sind bereits die Hälfte der Geschäftsreisenden weiblich. In Deutschland liegt der Anteil erst bei etwa 20 Prozent. Die internationalen Hotelketten haben sich darauf eingestellt. Nach einem Report des Branchenblattes „top hotel“ reagieren die Hotelmanager darauf mit Spezialschulungen der Mitarbeiter, mit Frauen-Etagen und Ladies Corner in Bars und Restaurants.

Hyatt ermittelte, dass Frauenanspruchsvoller sind als die männlichen Gäste. Sie halten sich wesentlich länger im Hotelzimmer auf. Sie frühstücken dort. Deshalb erwarten Frauen nicht nur einen Tisch zum Arbeiten, sondern auch zum Essen. Die Ansprüche an Sicherheit und Service sind hoch. Türspion und helle Flure gehören zum Standard. Fön, Laptop-Anschluss, beleuchtete Vergrößerungsspiegel, Wasserkocher und ein bodenhoher Spiegel erwarten auch Männer. In einem unterscheiden sich die Geschlechter: Frauen bügeln am liebsten selbst auf dem Zimmer.

Toronto



Ritz-Carlton Projekt

haben. Im Juni meldeten die **ersten beiden Fonds-KGs aus dem Vertriebsprogramm der Investor Treuhand Insolvenz** an. Zahlreiche **Anleger klagen** jetzt gegen Ohoven. Ein **aktuelles Haftungsurteil des Berliner Kammergerichts** vergrößert die Chancen für Anleger, auch mit **wirtschaftlichen Argumenten Schadenersatzansprüche** durchsetzen können.

Bislang waren betriebswirtschaftliche Argumente bei einer Schadenersatzklage kaum durchsetzbar. Der Unwille von Gerichten, sich mit wirtschaftlichen Argumenten zu befassen, ist legendär. **Judex non calculat – der Richter rechnet nicht und interessiert sich nicht für Zahlen.** Dies aber dürfte sich nun durch ein **Urteil des Kammergerichts vom 27.04.2001** ändern (Az.: 15 U 2630/00). Denn ein Faktum haben die **meisten gescheiterten Immobilienfonds gemeinsam:** Die Immobilien werden zu **völlig überhöhten Preisen** in die Fonds eingebracht. Um dies den Anlegern schmackhaft zu machen, weist der Prospekt auf angebliche Wachstumsmärkte hin (betreutes Wohnen etc.). Außerdem stellt der Initiator oder Vertrieb die Miet-, Pacht- und Garantieverträge heraus, die der **Fondsgesellschaft auf Jahre hinaus Einnahmesicherheit** geben sollen.

Die diesen Verträgen zugrundeliegende Kalkulation ist aber in aller Regel unrealistisch oder zumindest hochspekulativ. **Das Risiko einer Mietminderung** oder sogar des Zahlungsausfalls ist hoch **bzw. wird anscheinend sofort inkalkuliert.** Tritt der Zahlungsausfall ein, so ist auch die Fondsgesellschaft in der Regel sofort insolvent. Meist verfügt sie über keine nennenswerte Liquiditätsreserve. **Vielfach können Marktkenner solche Pleiten von Anfang an voraussagen.** Aber **kann sich ein Anleger bei einer Schadenersatzklage auf derartige betriebswirtschaftliche Selbstverständlichkeiten stützen?** Bislang war die Antwort „Nein“.

In dem **Sachverhalt zur Entscheidung des Kammergerichts** vermietete eine Fonds-KG eine Seniorenresidenz in Magdeburg. Die Residenz verfügte nicht über Pflegeplätze und nicht über eigene Sozialeinrichtungen. Als Jahrespacht waren anfänglich DM 900.000,- für 2.300 qm angesetzt. Dies entspricht einer Pacht je Quadratmeter und Monat von anfänglich DM 32,61, die in 10 Jahren sogar auf DM 38,98 steigen sollte. Die üblichen Mietnebenkosten waren hierin noch nicht einmal enthalten. Es war auch noch keine einzige Mark für Betreuungsleistungen kalkuliert.

In seiner ausführlichen und **gut begründeten Entscheidung** hat das Kammergericht die Haftungsklage von Anlegern für begründet gehalten. Das Gericht führt aus: „... *verhält es sich in jedem Falle so, dass aus Sicht der Beklagten unübersehbare Zweifel an der Möglichkeit eines wirtschaftlichen Betriebens des Wohnstifts bestehen mussten.....Unter diesen Voraussetzungen war es aber wegen der unmittelbaren Koppelung von Erfolg des Betriebs des Seniorenstifts einerseits und der Fondsgesellschaft andererseits ein elementares Erfordernis, vor jeder Investition die wirtschaftliche Plausibilität des Pachtvertrages einer intensiven eigenen Prüfung zu unterziehen. Auf Grund der gegebenen Besonderheiten gehörte es zu den von den Initiatoren des Fonds zu erfüllenden Kardinalpflichten, nicht nur die Solvenz der Vertragspartner zu prüfen, sondern auch eigenständig zu untersuchen, ob für profitorientierte privatwirtschaftliche Unternehmen ein profitabler Betrieb der gepachteten Objekte möglich sein werde.*“

Das ist eine weitreichende Entscheidung für den Anlegerschutz. Der **Initiator muss ein seriöses, wirtschaftlich lebensfähiges Produkt auf den Markt bringen. Dafür haftet er.** Auch der **Vertrieb ist verpflichtet, die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Konzeptes eigenständig zu prüfen.** Sonst haftet er auch. Der Initiator kann sich entsprechend dem Kammergerichtsurteil auch nicht dadurch entlasten, dass er auf verschlungenen Wegen einen „no name“-Pächter in das Objekt setzt. Bislang wurde dafür oftmals noch ein vom Initiator selbst kontrolliertes Unternehmen eingesetzt. Und im Misserfolgsschritt zuckte er entschuldigend die Achseln. Die **Anfangskonstruktion muss zum Zeitpunkt der Prospektierung auf Grundlage der bekannten Fakten** so umgesetzt werden, dass die Immobilie prospektgemäß laufen kann. Maßgeblich ist der Emissionszeitpunkt. Jede spätere Entwicklung bleibt Risiko der Anleger.

|| **Was bedeutet dies für die aktuellen Pleite-Fonds aus dem Hause Investor Treuhand?** Immerhin wurde der jetzt insolvent gewordene Fonds Welse-Galerie 1, der Einkaufszentren in Ost-Berlin enthielt, bereits im **DFI gerlach-report 05/97** mit den Worten besprochen „viel Holz für Discountflächen („Flachmänner“)..... ein stark überbeuertes Angebot“. Legt man konsequent die Maßstäbe der Rechtsprechung des Kammergerichts an, so spricht hier viel für eine Haftung. Dann kommt Einiges auf die Düsseldorfer zu, die bis jetzt die Klippen des Immobilienmarktes umschiffen haben.

Für Unternehmen - Kostenlose Pensionszusagen durch Rückdeckung mit Immobilien

Frank Peter Unterreiner, freier Immobilienjournalist (u.a. FAZ Immobilienbeilagen)
Immobilien eignen sich besser zur Rückdeckung von Pensionszusagen als **Kapitallebensversicherungen.** Bei einem heute **40jährigen**, der im Alter von 65 eine monatliche Rente von 5000 Mark bekommen soll, beträgt der **Liquiditätsvorteil rund 700 000 DM.** Darauf weist **Hans-Joachim Beck**, Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin, hin.

Das Beste daran und kaum zu glauben: **Über Immobilien und geschlossene Immobilienfonds läßt sich die Pensionszusage** für das Unternehmen ohne eigenen Aufwand **komplett über die Steuerersparnis finanzieren.** Das ist eine **win-win-Situation** für alle! Vorstände, Geschäftsführer und leitende Angestellte erhalten eine angemessene Altersvorsorge, das Unternehmen kann ohne Kosten wichtige Mitarbeiter binden und der Immobilienmarkt erhält neue Impulse.



Debis Nr. 59 auf einen Blick:

+++ **Immobilie:** Zwei Bürounebaukomplexe in Bonn und Stuttgart

+++ **Mindestanlage:** 25.000 Euro zuzüglich 3 Prozent Agio

+++ **Mietsituation:** Komplett langfristig an drei bonitätsstarke Unternehmen vermietet

+++ **Steuerwirkung:** In 2001: -19,1 Prozent, in 2002: -2,7 Prozent, ab 2003 positive Einkünfte

+++ **Jährliche Ausschüttung:** Von 4,41 Prozent im Rumpffahr 2002 und 6,3 Prozent in 2003 steigend auf 10 Prozent bis 2023.

+++ **Kontakt:** DaimlerChrysler Capital Services (debis) Deutschland GmbH Tel. 0800/1788817, Internet: www.debis.com

Von der militärischen zur privaten Nutzung

Wohin mit den Kasernen? 400.000 Hektar Fläche warten nach dem Abzug der Alliierten Truppen und der Roten Armee auf eine Nachnutzung. Hinzu kommen weitere Flächen durch die geplante Schließung von 60 militärischen Standorten bundesweit. Die Vermarktung liegt in den Händen der Kommunen. Die sind jedoch zum großen Teil damit überfordert. Viele Flächen sind „hoch kontaminiert“. Um die Kommunen zu unterstützen wurde in jedem Bundesland LEG Landesentwicklungsgesellschaften etabliert. Weitere Beratung erfahren sie vom Internationalen Konversionszentrum Bonn (BICC).

Beispiele gelungener Umwidmungen sind in **Mülheim an der Ruhr**, wo auf dem ehemaligen Gelände der Rheinarmee ein Wohnpark mit 500 Wohnungen entsteht und in **Dortmund**. Im Stadtteil Stadtkrone Ost ist ein Electronic Business-Standort entstanden. Auf dem 53 Hektar großen Areal haben sich 30 Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten angesiedelt. Diese Anzahl soll bis 2006 auf 9.000 Arbeitsplätze anwachsen. Das **größte Wohnungsbauprogramm des Landes Nordrhein-Westfalen** wird auf dem ehemaligen Militärgelände in **Köln-Ossendorf** bis 2005 realisiert: 1.400 Eigenheime und Wohnungen für 4.000 Menschen. Die ersten 49 Reihenhäuser waren bereits vor Baubeginn verkauft.

Allerdings ist die **Rückdeckung über Immobilien kompliziert** und damit erklärungsbedürftig. Nicht jeder Berater kann so ein Produkt verkaufen. Vereinfacht funktioniert es so: Das **Unternehmen bildet zur Erfüllung der Pensionszusage jährlich Rückstellungen**. Diese führen im oben beschriebenen Fall zu einer **Steuerersparnis** von rund 280 000 Mark. **Für diese Summe erwirbt das Unternehmen eine Immobilie oder Anteile** an geschlossenen Immobilienfonds. Diese müssen eine jährliche Rendite von 7 bis 8 Prozent abwerfen, damit das benötigte Kapital zur Erfüllung der Pensionszusage zusammenkommt. Mit dem Pensionsalter des Begünstigten wird die Immobilie verkauft oder - noch besser - die Pension aus den Erträgen der Immobilien bestritten.

Warum ist die Immobilie besser als eine Kapitallebensversicherung (KLV)? **Der jährliche Wertzuwachs der KLV ist im Betriebsvermögen steuerpflichtig**, die Belastung daraus spätestens im siebten Jahr höher als die Steuerersparnis aufgrund der Rückstellung. Die Immobilie hingegen bleibt mit dem Kaufpreis in der Bilanz stehen. Eine Steuerpflicht beim Verkauf lässt sich durch die Einbringung der Immobilie in eine eigene GmbH vermeiden. Die Rendite bei einer KLV ist nach Steuern mit 3 bis 4 Prozent zudem viel zu niedrig, um die Pensionszusage allein aus der Steuerersparnis erfüllen zu können.

Wichtig ist die Qualität der Immobilie, die zum Pensionszeitpunkt werthaltig sein muss. Bei einer Rückdeckung mit geschlossenen Immobilienfonds sollte aus **Sicherheitsgründen in mehrere Produkte gestreut** werden. Die Ausschüttungen müssen in Aktienfonds angelegt werden, sonst kommt das benötigte Kapital nicht zusammen. **Ein Problem ist, dass der geschlossene Fonds mindestens 40 Jahre Bestand haben muss**, wenn der Berechtigte bis zu seinem Lebensende aus den Erträgen seine Pension beziehen will. Doch das übersteigt die Laufzeit der meisten geschlossenen Immobilienfonds ebenso wie die Lebensdauer der darin befindlichen Gewerbeimmobilien. (Weitere Infos: „Pensionszusagen - richtig gemacht“, Hans-Joachim Beck und Ralf Henn, rund 460 Seiten für 98 DM, Info: 030/264 71 262).

Neuer Geschlossener Fonds - Debis setzt auf Langfristigkeit

Stefan Loipfinger

Zwei der wichtigsten Erfolgsindikatoren bei Immobilienfonds sind der **Standort** und die **Vermietungssituation der Portfolioobjekte**. Was diese Punkte betrifft, kann sich die **Stuttgarter Initiatorin debis** - und mit ihr die Anleger - bei dem jüngsten **debis Beteiligungsmodell 59 „Finanzzentrum DaimlerChrysler Bank, Bürocenter Deutsche Telekom“** beruhigt zurücklehnen. Zwischen zehn und fünfzehn Jahren liegt die Mietdauer für die zwei verkehrsgünstig gelegenen Bürounebaukomplexe. Als Mieter konnte debis für das Stuttgarter Objekt zwei Unternehmen aus der eigenen DaimlerChrysler Familie gewinnen. In Bonn wird die TeDeImmobilen, eine 100-prozentige Tochter der Deutschen Telekom AG einziehen.

Bei der Standortwahl ließ die Initiatorin ebenfalls Sorgfalt walten: **Sowohl Stuttgart als auch Bonn liegen mit der Leerstandsrate deutlich unter zwei Prozent**. Auch für die Zukunft bestätigen Marktprognosen beiden Städten eine positive Entwicklung. Anleger können sich ab 25.000 Euro zusätzlich drei Prozent Agio an dem 180 Millionen Euro Fonds beteiligen. **Ganz an der Finanzierungstrickkiste vorbeizugehen gelang aber auch der Stuttgarter Initiatorin nicht** - mit einer Frankfurterfinanzierung in Höhe von 32 Prozent des Fremdkapitals bleibt dies aber in Anbetracht der sonst sehr positiven Konzeptparameter durchaus noch im akzeptablen Rahmen. Die Ausschüttung von 6,3 Prozent ab 2003 (Rumpffahr 2002: 4,41 Prozent p.a.) kann sich sehen lassen. Sie soll bis 2023 auf immerhin 10 Prozent p.a. ansteigen.

Immobilienfonds - Langfristige Mietsicherheit mit BMW

Uli Richter, Rosenheim, Journalist

Das aktuelle Angebot „**Validia 1**“ der **GVP AG**, Düsseldorf, die K&P Objekt München Hufelandstraße Immobilienfonds GmbH & Co. KG in München, ist Eigentümerin eines Gebäudeensembles im Münchner Stadtteil Milbertshofen. Das Fondsvolumen beträgt insgesamt 184,6 Mio. Euro, hiervon 64,4 Mio. Euro Eigenkapital. Der durchschnittliche **Einkaufsfaktor der Immobilien für den Fonds liegt beim 14,3-fachen der anfänglichen Jahresmiete**. Die weichen Kosten belaufen sich auf 11,5 Prozent. Das Gelände in dem Gewerbegebiet „Euroindustriepark“ 5 km von der Innenstadt ist verkehrstechnisch gut an den Individual- und öffentlichen Nahverkehr angebunden.

Die vermietbaren Flächen belaufen sich auf **ca. 47.000 qm Büroflächen**, 2.800 qm Untergeschoss-Büroflächen, 14.500 qm Werkstattflächen sowie 4.800 qm Lagerflächen. **Der Gebäudekomplex ist bis zum 30.09.2020 vollständig an die BMW AG vermietet**. Die BMW AG besitzt ein **Sonderkündigungsrecht vom 01.10.2010 bis zum 30.09.2015**, verbunden mit einer einmaligen, sofort fälligen **Abstandszahlung in Höhe von 5 Bruttojahresmieten**. Spätere Sonderkündigungsrechte führen zu geringeren Abschlagszahlungen. Die prognostizierten Ausschüttungen beginnen mit 7 Prozent für 2001 und steigen bis 2021 auf 9,5 Prozent. Auf den Anleger entfallen anfängliche steuerliche Verluste in Höhe von 35,6 Prozent der Zeichnungssumme, die mit anderen positiven Einkünften ausgeglichen werden können.



Ticker – Ticker – Ticker News - Personalien

▲ **Berlin:** Im Rahmen eines Zwangsversteigerungsverfahrens wird ein Wohn- und Geschäftsbaus in guter Zentrumslage in Berlin-Spandau angeboten. Die Liegenschaft befindet sich unmittelbar am neu errichteten Einkaufszentrum „Spanda uArcaden“. Das Gebäude verfügt über ca. 1.875 qm Wohnfläche, 239 qm Gewerbe und eine Ausbaureserve im DG von ca. 588 qm. Es eignet sich ideal für Anlage, Aufteilung und Development. Der Erwerb erfolgt für den Käufer provisionsfrei. Die Zwangsversteigerung findet statt am 24. Juni 2001. Interessenten erhalten bei Angermann unter der Telefon-Nr. 030/23 08 28 17 Auskünfte.

▲ **Berlin:** Auf dem Kurfürstendamm, in unmittelbarer Nähe zur Gedächtniskirche, vermittelte DB Immobilien an die Rechtsanwaltskanzlei Klaus Gronak, Dr. Alexander Wiencke, Christian Jensen GbR ca. 437 qm Bürofläche.

▲ **München:** Bei stabiler Branchenkonzunktur legte ASTRON Hotels durch neue Hotels in der Vermietungsleistung um 23,8% und im Umsatz um 29,3% zu. Die Auslastung stieg auf 66,7% (Vj. 65,9%). Der Durchschnittspreis pro vermietetem Zimmer stieg um 4,7% auf 121 DM. Der Gesamtumsatz pro vermietetem Zimmer erhöhte sich um 4,4% auf netto 199 DM. Damit erhöhte sich das Ergebnis (NOP) um 63,2% auf 17,7 Mio. DM.

▲ **Frankfurt:** Schön & Lopez Schmitt GmbH hat im Grüneburgweg 14-18, „Westend Carree“ an Merrill Germany GmbH ca. 700 qm vermietet. Eigentümer ist DIFA Deutsche Immobilienfonds AG.

▲ **Frankfurt:** Ein neues Marktsegment hat Müller International Immobilien (MII) erschlossen. MII bildete eigene Beratungsteams für Investments mit kleineren Anlagevolumina. Seit über 18 Monaten werden Interessenten an Immobilien bis 10 Mio. DM in Frankfurter von einer eigenen Abteilung betreut. Berlin und München zogen nach. Die Bilanz: In Frankfurt wurden im Jahr 2000 rund 200 Objekte akquiriert.

▲ **Düsseldorf:** Dr. Karl Watermann (41) übernimmt ab 1. August die Leitung der Vermietung von DTZ Zadelhoff in Düsseldorf. Der Diplomingenieur und ebs-Absolvent war zuvor bei Brochhoff & Partner tätig.

Frankfurt - Hoher Büroflächenumsatz bei steigenden Mieten im ersten Halbjahr 2001

Mit Überraschung nahm die Szene die aktuellen Vermietungsmeldungen zur Kenntnis. Noch vor zwei Wochen hatten wir Ihnen mit den Werten von drei Großmaklern eher eine konsolidierte Marktentwicklung mit Einbrüchen von etwa 10 Prozent gemeldet. DTZ Zadelhoff ermittelte 272.000 qm, DIP 240.000 qm und Jones Lang LaSalle kam auf 269.000 qm Vermietung.

Jetzt hagelt es dagegen Rekorde. Schön & Lopez Schmitt ermittelt im ersten Halbjahr für Frankfurt incl. Eschborn und Offenbach/Kaiserlei einen Flächenumsatz von 392 000 qm Bürofläche. Hinzukommen noch einmal Vermietungen im Umland mit einer Größe von 82 500 qm. Lt. Müller International legt die Main-Metropole einen Halbjahresrekord von 431.000 qm Vermietungsleistung vor. Das sind zum Teil mehr als 50% Unterschied. Zum Glück hatten wir Sie schon vor der Aussagefähigkeit von Maklerstatistiken gewarnt. Eine solche Bandbreite überrascht aber sogar abgeklärte Skeptiker.

Statt eines Rückgangs von 12 Prozent lt. DTZ stieg für Müller International (MII) in Frankfurt der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2001 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 42 Prozent. Die Banken, in Frankfurt die traditionell stärksten Nachfrager, schlossen die „Nachfrageklücke“ der Informations- und Kommunikations-Technologien, deren Anteil am Gesamtumsatz auf knapp 11 Prozent nach 24% im Vorjahr gesunken war. Banken erreichten einen Anteil von 51 Prozent an der gesamten Vermietungsleistung. Im Vorjahreszeitraum lag er nur bei 38 Prozent. Motor für die lebhafteste Marktentwicklung ist die hohe Quote der Zuzüge neuer Unternehmen nach Frankfurt.

Mit weiterhin 80 Prozent liegt die Absorptionsrate entsprechend hoch. Großvermietungen mit mehr als 10.000 m² fanden vor allem wie auch im Vorjahr in den Citylagen statt. Eine Renaissance erlebte die Bürostadt Niederrad und lag damit auf Platz 2 nach den Innenstadtlagen. Die Leerstandsquote von aktuell 2,4 Prozent signalisiert lt. MII ein verknapptes verfügbares Angebot. Bezogen auf moderne, marktgerechte Büroflächen verringert sich der Prozentsatz auf 0,6 Prozent. Mieten steigen in der Spitze bis 100 DM/m²/mtl. Das Investitionsvolumen bezifferte MII auf 2,3 Mrd. DM für das Frankfurter Stadtgebiet sowie weiteren 500 Mio. DM für die peripheren Lagen rund um Frankfurt für das erste Halbjahr 2001.

Büromarkt Stuttgart auf Vorjahresniveau

Im ersten Halbjahr 2001 konnten laut „Platzhirsch“ Bankhaus Ellwanger & Geiger ca. 74 000 qm Bürofläche in Stuttgart vermietet werden. Das liegt zwar deutlich unter dem Vorjahresergebnis, jedoch ist zu berücksichtigen, dass im vergangenen Jahr Anmietungen von DaimlerChrysler und Debitel insgesamt 64 000 qm ausmachten.

Die Zahl der abgeschlossenen Mietverträge ist gegenüber dem Vorjahr gleichgeblieben. Der Leerstand im Stadtgebiet incl. Leinfelden-Echterdingen liegt bei ca. 85 000 qm und ist mit ca. 1,3% des Bestandes fast vernachlässigbar. Insgesamt sind lediglich 3 500 qm Neubauf Flächen verfügbar. Viele Leerstandsflächen sind revitalisierungsbedürftig und derzeit unvermietbar.

Die Mieten haben sich deshalb nochmals leicht erhöht. Die Spitzenmiete liegt jetzt lt. E & G bei 36,-- DM/qm. Das mittlere Mietpreisniveau in der City bewegt sich zwischen 28,-- DM/qm und 30,-- DM/qm. In den attraktiven Standorten im Stuttgarter Süden sind Mieten zwischen 24,-- DM/qm und 26,-- DM/qm erzielbar. Durch Projektierung neuer Bürohäuser kommen im laufenden Markt ca. 210 000 qm und im nächsten Jahr ca. 400 000 qm neu auf den Markt. Davon sind aber bereits 71% der diesjährigen Flächen und die Hälfte der nächstjährigen Flächen schon vermietet. Die aber noch zur Vermietung anstehenden Flächen werden den Markt leicht entspannen.

Markt für Einzelhandelsimmobilien spaltet sich

Franz Lucien Mörsdorf, Sprecher des Vorstandes der Horten AG

Der Markt für Einzelhandelsimmobilien muss differenziert betrachtet werden. Die Innenstadt hat deutliche Zuwächse bei Mieten und Faktoren aufzuweisen, während die sog. Grüne Wiese nur bei absoluten Top-Standorten mithalten kann. In Deutschland gibt es fast 10 Mio. qm Einzelhandelsflächen in Stadtrandgebieten und Gewerbegebieten außerhalb der Stadt. 380 Shopping Center mit einer durchschnittlichen Größe von über 25.000 qm konkurrieren sehr stark miteinander. Der pro Kopf größte Center-Flächenbesatz ist in den neuen Bundesländern zu finden. Die Grüne Wiese Standorte stehen in zunehmendem Maße mit den Innenstädten im Wettbewerb.

Der Einzelhandel entwickelt und realisiert neue Konzepte in der City, der Kunde sucht das sog. Käuferlebnis verbunden mit Gastronomie, Dienstleistung und Parken in den Fußgängerzonen. Dies kann eindeutig belegt werden durch Umsatzzahlen und insbesondere die steigende Nachfrage nach Innenstadtlagen. Die Entwicklung der Marktmieten und Passantenfrequenzen in Städten wie Hamburg, Berlin, München, Düsseldorf und Frankfurt in den letzten fünf Jahren weisen Steigerungsraten von durchschnittlich 10 bis 20 % auf. Diese Tendenz ist ungebrochen.

Für Gewerbeimmobilien werden die höchsten Preise seit fünf Jahren erzielt. Büro- und



Impressum

Redaktion: Am Hopfengarten 17,
60489 Frankfurt/Main
Telefon: 0700 33727433 „DerBrief“
Fax: 069 78803058, E-Mail:
redaktion@der-immobilienbrief.de
www.der-immobilienbrief.de

Chefredaktion: Christina Winckler
(V.i.S.d.P.) **Immobilienredaktion:**
Ulrike Bartholomä, Michael Beck,
Dr. Thomas Beyler, Daniel T.
Borger, Roland Flier, Ergin Iyilikci,
Uwe Krey, Stefan Loipfinger, Uli
Richter, Werner Rohmert, Frank A.
Schultz, Frank Peter Unterreiner

Recht / Anlegerschutzrecht:
Stefan Frisch - Rechtsanwälte Tilp
& Kälberer, Kirchentellinsfurt; **Dr.**
Wolfgang Schirp - Rechtsanwälte
Schirp & Apel, Berlin

||| *Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben die Meinung des
Autors und nicht unbedingt der
Redaktion wieder.*

Redaktioneller Beirat: Klaus
Ansmann (Deutsche Post Immobili-
en), Jürgen Böhm (Immobilien-
Scout24), Joachim Bücker (TÜV
Rheinland/Berlin-Brandenburg),
Hartmut Bulwien (Bulwien AG),
Dr. Karl Hamberger (Ernst &
Young), Klaus Hohmann,
Univ.-Prof. Dr. jur. habil.
Karl-Georg Loritz, (Bayreuth), Dr.
Gerhard Niesslein (DeTe Immobilien-
en), Prof. Dr. Wolfgang Pelz
(Leipzig), Fritz Salditt (Steuerbera-
ter)

Verlag: Research Medien AG i.G.,
33378 Rheda-Wiedenbrück
Repekestraße 5, Telefon: 05242 -
9079887, Fax: 05242 - 9079899,
Verlag@der-immobilienbrief.de
Vorstand: Werner Rohmert
Aufsichtsrat: Volker Hardegen
(Vorsitz), Frank Motte

Bankverbindung: Kreissparkasse
Wiedenbrück (BLZ 478 535 20)
Kto.-Nr.: 39578

Bezugsbedingungen: 9,- Euro pro
Ausgabe bei Direktversand per Post
(Jahresabonnement für 25 Ausgaben
191,25 Euro) oder kostenlos per
eMail über autorisierte Kooperati-
onspartner.

Bei Nichtlieferung infolge höherer
Gewalt oder infolge von Störungen
des Arbeitsfriedens bestehen keine
Ansprüche gegen den Verlag oder
die autorisierten Kooperations-
partner.

Geschäftshäuser in den **1a Lagen der 8 großen deutschen Städten** werden zum **18 bis 21-fachen** gehandelt. In den Mittelstädten, wie z.B. Heidelberg, Bad Homburg oder gar Konstanz werden Faktoren immerhin noch zwischen 16 und 18 erreicht. Die 1b Lagen werden in den großen Städten zum 15- bis 18-fachen gehandelt und in den Mittelstädten in der 1b Lage um die 16-fache.

Welche **Bedeutung dies für die Innenstadt-Immobilien der Horten AG** hat liegt auf der Hand. Durch die **Übertragung des operativen Handelsgeschäftes der Horten AG im Jahre 1994** auf die Kaufhof Warenhaus AG wurde Horten zu einer reinen Immobilienbesitzgesellschaft. Bestandsbezogene Immobilienaktien sind eine **vergleichsweise sichere Kapitalanlage** am Aktienmarkt. Und sie sind wesentlich fungibler und attraktiver als Anteile an geschlossenen Fonds. Außerdem werden keine Ausgabebeschläge fällig, die die Rendite anfänglich schmälern.

Horten soll sich jetzt in eine **aktive Immobilienaktiengesellschaft mit dem klaren Fokus** auf bedeutende, große Einzelhandelsimmobilien in 1A Lagen wirtschaftlich besonders attraktiver Städte in Deutschland weiterentwickeln. Durch eine **gesellschaftsrechtlich optimierte Struktur** soll die Erhöhung der Fungibilität jeder einzelnen Immobilie, die Flexibilisierung des gesamten Portfolios und eine optimale Risikostruktur sichergestellt werden. Durch die Ende 2000 erfolgte Einbringung von 19 Immobilien in einzelne Kommanditgesellschaften werden diese drei Ziele erreicht.

Die Immobilien können zukünftig nach wie vor direkt oder auch als Objektgesellschaft flexibel disponiert werden. **Das Portfolio kann sich dynamisch an Änderungen im Steuerrecht** oder im Kapitalmarkt anpassen. So ist die Einbringung einer Immobilie in ein Joint Venture mittels Beteiligungsver-/arhaft oder Einbringung von Geschäftsanteilen wesentlich attraktiver. Bei Entwicklungsvorhaben können Entwicklungs- und Vermietungsrisiken auf die KG beschränkt werden.

Buchbesprechung – „Handbuch Immobilienwirtschaft“

Prof. Dr. Wolfgang Pelz

Gondring, Hanspeter / Lammel, Eckhard (Hrsg.): Handbuch Immobilienwirtschaft

Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 2001, 1202 S., 298 DM, ISBN 3-409-11430-0

Mit dem „Handbuch Immobilienwirtschaft“ ist es den Herausgebern gelungen, **Theorie und Praxis der Immobilienwirtschaft konsequent und nutzbringend zu verknüpfen**. Dank der Auswahl von mehr als 40 Autoren aus verschiedenen Bereichen der Immobilienforschung und -wirtschaft werden aktuelle Managementfragen der Branche nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch beleuchtet.

Das Handbuch ist in sechs Abschnitte gegliedert, die sich mit funktionalen und institutionellen Gestaltungsparametern der Immobilienwirtschaft befassen.

So findet der Leser im einleitenden Abschnitt eine **interdisziplinäre Analyse der Grundlagen der Immobilienwirtschaft**. Ausgehend von der wissenschaftlichen Zustandsbeschreibung des Faches Immobilienwirtschaft in Deutschland werden die ökonomischen, politisch-rechtlichen, kulturellen Rahmenbedingungen der Branche und deren Wechselwirkungen behandelt. Besonderes Augenmerk wird auf die Besonderheiten des Wohnungsmarktes gelegt.

Der zweite Teil befasst sich mit dem Management von Gewerbeimmobilien. Nach deren Klassifizierung werden **Anforderungen an Standortgutachten, die ganzheitliche Projektentwicklung, Corporate Real Estate und Facility-Management** diskutiert. Der zunehmenden Internationalisierung der Immobilienbranche wird im Rahmen des Asset-Managements sowie durch die gut verständliche Erörterung internationaler Bewertungsv erfahren Rechnung getragen.

Der Abschnitt über **die interdisziplinären Grundlagen der Immobilienwirtschaft** bildet von Umfang und Inhalt den Schwerpunkt des Handbuches. Neben den klassischen Verfahren der Immobilienfinanzierung findet der Leser Ausführungen zu Möglichkeiten der Asset-Allocation sowie zu Trends bei Immobilienanlageprodukten. Grundlagen der staatlichen Förderung, der Besteuerung von Immobilien sowie eine Anleitung zum erfolgreichen Immobilienmarketing runden die interdisziplinäre, ganzheitliche und lebenszyklusbezogene Sicht ab. Besonders hervorzuheben ist die ausführliche Hinterlegung der beschriebenen Phänomene mit praktischen Beispielen.

Das „Handbuch Immobilienwirtschaft“ gibt dem Leser **einen fundierten Überblick über die Grundlagen und die wissenschaftliche Vielschichtigkeit der Immobilienwirtschaft**. Es eignet sich zur Vermittlung theoretischer Kenntnisse genauso wie für die Anwendung in der Praxis. Sowohl für Lehrende und Lernende als auch für Praktiker eignet es sich als qualifizierte Wissensquelle und fundiertes Nachschlagewerk mit hohem Aktualitäts- und Innovationsgrad.

Veranstaltungstipp „Hollandfonds“ – Frankfurt

Hollandfonds sind am 22. August 2001 im Frankfurter „Le Meridien Parkhotel“ auf dem DFI-Prüfstand. Unter Leitung des **Platow-Immobilien spezialisten Werner Rohmert** analysieren **Stefan Löwer**, G.U.B. und **Wilfried Tator**, DFI, Fonds von **MPC, HCI, Sachsen-Fonds** und **IC-Immobilien**. Zu den Referenten gehört „Holland-Altmeister“ **Ove Franz**. Info-Tel.: 069/242639-40, Fax -60, DM 1.200,- zzgl. MwSt.)