



Nr.: 7  
Freitag, 26.10.2001  
Print-Ausgabe 9,- €

<u>Inhalte:</u>	Seite:
Unbefriedigende Wohnsituation / Steigende Wohnungsmieten	2
Unternehmen: Ascado / Immowelt / Knight Frank / eFonds24	2
ImmobilienScout24 Perspektiven 2002	2
Anleger sparen Steuern (Frank P. Unterreiner)	3
DB-Immobilien skeptisch für Frankfurt	3
Fonds-Check Debis (Stefan Loipfinger)	4
Marktanteile für Renditefonds (Th. Engels)	4
Europäische Immobilienaktie (M. Beck)	5
Sacheinlagen – Strategien für Immo AGs (Busso v. Alvensleben)	6
DeTe Immobilien/Sireo (C. Winckler, R. Flier)	7
Transparenz auf Knopfdruck - Dt. Post Immo. (Peter Kruse)	7
Baucontrolling gegen Bauschäden (J. Bücker)	8



In Immobilien die Nr.1 im Netz

# DER IMMOBILIEN Brief

Fakten - Meinungen - Tendenzen

## **Sehr geehrte Damen und Herren,**

Die heutige Ausgabe von „Der Immobilienbrief“ ist als **Ausgabe zur Expo Real 2001 in München** etwas gewerbe- und auch „unternehmensorientiert“. News und Wohnimmobilien kommen heute ein wenig zu kurz. Unsere wohnungs- und kapitalanlageinteressierten Leser bitten wie um Verständnis.

Die **diesjährige Expo Real** wird wieder alle Vorjahresrekorde brechen. Ihr kommt diesmal besondere Bedeutung als **Stimmungsbarometer** zu. **Konjunktur, Basel II und die antizipative, zurückhaltende Kreditpolitik** der Banken werfen düstere Schatten. Liquiditätsentzug sorgt noch für neue Risiken und schwenkt alte Probleme nach oben. Mittelständische Bauträger dürfte es besonders treffen. Konjunkturell bestätigten unsere Sorgen, der wir in der letzten Ausgabe Ausdruck verliehen, diese Woche die „fünf Weisen“. Und wer wie der Unterzeichner rd. 15 Jahre Konjunkturprognosen/-bücher zum Teil erarbeitet hat, kann die politisch ausgewählte Sprache auch übersetzen: **Auf die Bau- und Immobilienwirtschaft kommt die härteste Bewährungsprobe der Nachkriegsgeschichte zu.**

**In eigener Sache – Die Vorstellung: "Der Immobilien Brief"** wird von erfahrenen deutschen Immobilienjournalisten in eigener Regie gemacht. Er erscheint alle zwei Wochen. Wir sind keine Konkurrenz, sondern eine meinungs- und auch wertungsorientierte Ergänzung der newsorientierten, immobilienwirtschaftlichen Medienlandschaft. Gleichzeitig sehen wir uns auch als **Meinungsplattform deutscher Immobilienjournalisten und renommierter Marktteilnehmer der Immobilienbranche**. Über unsere Partner erreichen wir eine zielgruppenorientierte elektronische Startauflage von über 100.000 Exemplaren.

**Vorschau – Das Buch:** Nächste Woche erscheint das **Buch „E-Business in der Immobilienwirtschaft“ im Gabler Verlag, Wiesbaden. Jürgen Böhm, Mitbegründer von ImmobilienScout24 und der Unterzeichner sind die Herausgeber. Rennommierte Marktteilnehmer aus der Immobilienwirtschaft und Pioniere der Net Economy** kommen zu Wort. Die Ergebnisse auch konservativer Autoren überraschen. Wie fast immer in der Geschichte wurden **bei bahnbrechenden Entwicklungen die kurzfristigen Wirkungen völlig überschätzt und die langfristigen Auswirkungen ebenso unterschätzt.**

Werner Rohmert, Vorstand Research Medien AG

## „Der Immobilienbrief“

Ein Service deutscher Immobilienjournalisten

Unser Expo Real 2001-Service für Sie:

Senden Sie uns Ihre eMail-Adresse an

[Verlag@der-immobilienbrief.de](mailto:Verlag@der-immobilienbrief.de).

Sie bekommen alle zwei Wochen kostenlos

„Der Immobilienbrief“ als virensichere PDF-Datei gemailt.



### **Wohnungsmieten steigen wieder**

Erstmals seit Mitte der 90-er Jahre beobachtet der **Ring Deutsche Makler** in den Großstädten und im **süddeutschen Raum mit 2,5 bis 4,5 Prozent wieder deutlich steigende Wohnungsmieten**. Viele in den Jahren der rückläufigen Wirtschaftsentwicklung zurückgestellte Verbesserungswünsche werden jetzt realisiert. In den großstädtischen Dienstleistungszentren nahm die Nachfrage zu. Gleichzeitig ging das Neubauvolumen zurück. Die Mietsteigerungen sind eine unvermeidliche wirtschaftliche Folge, betont der RDM. Dies treffe insbesondere auf den **Großraum München** zu. Regional seien in **Nord- und Westdeutschland** noch leichte Mietrückgänge etwa um ein Prozent festzustellen. Auch hier erwartet der RDM **bis zum Jahresende leicht anziehende Mieten**.

**Knight Frank:** Auf Grund der Neuorganisation der IC Gruppe wird die **Knight Frank Immobilien Consulting GmbH in IC Immobilien Service GmbH (ICIS) umfirmiert**. Hierfür hat die IC Immobilien Consulting- und Anlagegesellschaft mbH die bisherigen Anteile von Knight Frank an dieser Gesellschaft übernommen. Die Zusammenarbeit mit Knight Frank bleibt bei Vermietungen und im internationalen Immobilien-Investmentbereich bestehen. ICIS verwaltet bun-

### **Unbefriedigende Wohnsituation**

Die Deutschen sind mit ihrer Wohnsituation unzufrieden. Dies belegt eine Befragung der **Zeitschrift Stern** und der **Bausparkasse Schwäbisch Hall** unter 35.000 Lesern. 37 Prozent der Befragten würden ihre Wohnsituation sofort ändern, wenn es ihnen möglich wäre. Favorisiert werden citynahe Neubauten mit moderner Architektur oder aufwändig sanierte Altbauten. Weitere 27 Prozent der Leser können sich aber auch vorstellen, in einem zu einem modernen Cityquartier umgestalteten Altbauviertel oder einem ehemaligen Fabrik- bzw. Kasernengeländes zu wohnen. Für nahezu die Hälfte der Befragten spielt das soziale und kulturelle Umfeld eine wesentliche Rolle. 57 Prozent der Teilnehmer waren Eigentümer, der Rest Mieter. Aufgrund der hohen Immobilienpreise in den Städten lebten 71 Prozent der Eigentümer auf dem Lande, die sich wegen der Kosten und aufgrund von Umweltaspekten dafür entschieden hatten.

### **Strategische Partnerschaft von ascado AG und Immowelt AG**

**Immowelt AG** und **ascado AG** haben eine Partnerschaft als Technologiepartner abgeschlossen. Immowelt AG übernimmt zunächst die technische Beratung für den Marktplatz ascado.de. "In der Immowelt AG sehen wir einen idealen strategischen Partner" betont **ascado AG-Vorstand Axel König**. Im Zuge der Kooperation wird das Portal ascado.de an die Schnittstelle Serviceonline.de angeschlossen. Zusätzlich unterstützt die Immowelt AG die ascado AG bei einem Auftrag der Deutschen Bahn. ascado AG (Frankfurt) ist für „Der Immobilienbrief“ derzeit **der einzige professionelle Marktplatz für Gewerbeimmobilien**. Gesellschafter der ascado AG sind Fachleute aus der Immobilienwirtschaft.

### **EFonds24.de - Internet-Fonds-Plattform startet B2B-Geschäft**

Nach der **Etablierung von eFonds24 als Marktplatz für geschlossene Fonds** als Informations- und Transaktionsplattform für Privatkunden startet eFonds24 jetzt das B2B-Geschäft als weiteren Geschäftsbereich. Bei "**eFonds24-Professional**" erhalten Vertriebspartner die **gesamte Leistungspalette zur Vertriebsunterstützung**. Partner können den Zeichnungswunsch ihrer Kunden abwickeln, alle erforderlichen Informationen beziehen, Beratungsunterstützung leisten lassen und erhalten auf Wunsch eine eFonds24-Partnerplattform für ihr eigenes Internetangebot. Der **Zweitmarkt von eFonds24 und DAI** steht neben Privatkunden auch den Partnern zur Verfügung.

### **ImmobilienScout24 – Perspektiven 2002**

Im Backgroundgespräch mit „Der Immobilienbrief“ sieht sich **IS24-GF Jürgen Böhm** gut positioniert. **IS24 festigte seine Marktführerschaft**. Böhm erwartet den Break Even in 2002. Schlanker und fokussiert auf das Kerngeschäft geht der **Immobilien-Internetpionier** ins nächste Jahr. 2001 erwarten die Berliner eine Verdoppelung des Umsatzes. Basierend auf der erreichten Marktposition wurde es möglich, **Kosten in den Bereichen Vertrieb, Softwareentwicklung und Marketing zu senken**. Dabei wurde auch der Personalaufwand um 20% reduziert. Damit startet das Unternehmen mit einem **Gesamtteam von knapp 80 Angestellten** in das neue Geschäftsjahr. Für IS24-GF **Arndt Kwiatkowski** erreicht ImmobilienScout 24 jetzt eine Phase, in der sich die bisherigen Anlaufinvestitionen amortisieren. Bereits im Juni 2001 bescheinigte das Marktforschungsinstitut **Emnid** dem Unternehmen die höchste Erfolgsquote bei Verkäufen und Vermietungen (30 %) und 93% Kundenzufriedenheit bei gewerblichen Immobilienanbietern.

IS24, verfolgt deshalb mit seiner Strategie vor allem das Ziel **der Festigung der Marktführerschaft**. Bei der Geschwindigkeit des Internet geht das nur über Kooperationen und massiven Werbeaufwand. Die Finanzpower der **Hauptgesellschafter Morgan Stanley Dean Witter, J.H. Whitney, Metro über Scout24 AG, Depfa Bank AG BauBoden** und **TBG Technologiebeteiligungsgesellschaft** ermöglichte einen rasanten Markteintritt mit einer massiven Werbekampagne. In 2001 dominieren die Kooperationen. **VDM, T-Online, Thyssen Krupp Immobilien, Web.de** und **Freenet** sind neue Partner. Wichtig ist die Integration in die großen Portale **AOL, T-Online, Web.de, Alta Vista** und **Freenet.de**. Neu ist "**C@ll+Find**" eine telefonbasierte sprachgesteuerte Objektsuche, die gemeinsam mit **DeTe Medien** entwickelt wurde. Durch die **strategische Allianz mit dem Maklerverband VDM** öffnen sich erstmalig auch die Immobilienmakler dem Internet.



## Steuern sparen für Anleger

**Frank Peter Unterreiner, freier Immobilienjournalist (u.a. FAZ-Immobilienbeilagen)**

Vermietete Immobilien sind einige der wenigen Anlageprodukte, mit denen der Investor Steuern sparen kann. Der Ertrag einer Immobilie setzt sich aus drei Komponenten zusammen: der **Mieteinnahme**, der **Wertsteigerung (oder dem Wertverlust)** und der **Steuerersparnis**. Die Zinsen, die Gebäudeabschreibung und die nicht auf die Mieter umgelegten Werbungskosten abzüglich der Mieteinnahmen können als **Verlust aus Vermietung und Verpachtung** bei seiner Einkommenssteuererklärung angegeben werden.

**Zinsen und Abschreibung:** Oft sind in den ersten Jahren nach Erwerb einer Immobilie allein die Zinsen höher als die Mieteinnahmen. So können leicht einige tausend Mark Steuerersparnis zusammenkommen. Dabei handelt es sich um kein Geschenk des Staates, wie es manche Politiker gerne suggerieren. Es ist ein Vorgang, wie er in der Wirtschaft bei jedem Anlagegut üblich ist. Wenn die Einnahmen später über den Ausgaben liegen, bezahlt der Immobilieneigentümer schließlich an den Staat zusätzliche Steuern.

Die **Höhe der Abschreibung** hängt vom Alter der Immobilie ab. Bei einem Neubau beträgt die **degressive Abschreibung anfänglich 5 Prozent**, später sinkt sie und liegt am Schluss bei 1,25 Prozent. Eine Immobilie, die nach 1924 fertig gestellt wurde, wird mit 2 Prozent linear abgeschrieben, ein älteres Gebäude mit 2,5 Prozent. Bei einer **denkmalgeschützten Immobilie** kann man den **Herstellungsaufwand mit zehn Prozent** jährlich abschreiben und den Erhaltungsaufwand beliebig auf zwei bis fünf Jahre verteilen. Für private Wohngebäude in den NBL und Berlin-Ost gilt die Investitionszulage.

**Disagio nutzen:** Aus Steuergründen finanzieren Vermieter anders als Eigennutzer. Sie nehmen **in der Regel das zulässige Disagio von bis zu 10 Prozent** in Anspruch. Damit ist es möglich, im Jahr des Kaufs das Einkommen um den Disagjobetrag zu vermindern. Da Vermieter die Zinsen von der Steuer absetzen können, setzen sie gar kein oder wenig Eigenkapital ein. Das ist vor allem dann sinnvoll, wenn sie ihre Guthabenzinsen steuerfrei vereinnahmen können oder mit ihrem Geldvermögen einen entsprechend höheren Zinssatz erwirtschaften. Werden nur die Zinsen bezahlt und das Darlehen über eine Kapitallebensversicherung getilgt, bedeutet dies eine Optimierung der Zahllast an das Finanzamt.

## Skepsis überwiegt im DB-Immobilienmarktbericht Frankfurt

Die **Deutsche Bank Research** und die **Deutsche Grundbesitz** sind für die Konjunktur und den **Immobilienmarkt in Frankfurt skeptischer** geworden. Der Nachfrageboom nach Büroflächen in den vergangenen Jahren führte in Spitzenlagen zu **Mieten von über 100 DM**. Das war ein Preisanstieg seit 1998 von 40 Prozent. In ihrer Studie erwarten die Autoren aufgrund der zahlreichen geplanten und teilweise bereits begonnenen Großpro-

desweit ein Objektvolumen von 1,7 Mrd. DM das zum Jahresende zu 98,2 Prozent vermietet sein wird.

### Düsseldorf

**Trombello Kölbel** vermittelte das Airport Businesscenter in Düsseldorf an die **DIFA Deutsche Immobilien Fonds AG**. Der offene Immobilienfonds erwarb jetzt das Projekt von einem Unternehmen der IC-Gruppe. Das Volumen betrug deutlich über 50 Mio. DM.

### München

**Brockhoff & Partner** melden eine spektakuläre Einzelhandelsvermietung. **Benetton** wird auf 7.000 qm in der Kaufinger Straße einen der größten Flagshipstores eröffnen. Vermieter ist die **Bayerische Immobilien AG**.

Deutsche Post  World Net



Nicht der einzige Ort in München, wo Profis zeigen, wie fit sie sind. Wir freuen uns auf Sie: EXPO REAL, Stand C 2.244.

Das Saisonhighlight der Branche steht vor der Tür. Vom 29. bis 31.10.2001 trifft sich in der bayrischen Hauptstadt alles, was in Sachen Immobilien Rang und Namen hat. Klar, dass wir da nicht fehlen dürfen. Vom kompletten Immobilienmanagement aus einer Hand bis hin zu Finanzdienstleistungen der Postbank reicht unser Leistungsspektrum. Überzeugen Sie sich am besten selbst. Infos unter 02 28/52 89-12 00 oder unter [www.deutschepost.de/immobilien](http://www.deutschepost.de/immobilien)

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

**Deutsche Post**   
IMMOBILIEN



jekte in den kommenden Jahren eine Beruhigung am Frankfurter Markt. Falls diese Projekte umgesetzt würden, sei in den kommenden fünf Jahren mit **Leerstandsquoten von 8 Prozent zu rechnen**. Dadurch werden die Mieten unter Druck geraten. Bei dieser Prognose berücksichtigt wurde die positive Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung des Frankfurter Raumes mit dem Flughafenausbau, der eine Kapazitätserweiterung von 50 Prozent bis 2013 ermöglicht. Trotzdem **hält die Deutsche Bank an ihren Plänen fest**, die Großprojekte **MAX** und das **Investmentbanking-Center** zu realisieren.

### **Debis Nr. 60 auf einen Blick:**

**Immobilie:** Bürogebäude in Aschheim im Münchner Osten

**Mindestanlage:** 15.000 Euro zuzüglich 5 Prozent Agio

**Mietsituation:** Zu 100 Prozent langfristig an die Compaq Computer GmbH vermietet

**Steuerwirkung:** In 2001: - 25,5 Prozent, ab 2002 positive steuerliche Einkünfte

**Jährliche Ausschüttung**  
Von 6,0 Prozent ab 2002 steigend auf 9,0 Prozent bis 2022.

**Kontakt** DaimlerChrysler Capital Services (debis) Deutschland GmbH Tel. 0800/1788817

### **Wiesbaden**

Der **Preisindex für Wohngebäude** blieb nach einer **Meldung des Statistischen Bundesamtes** im August fast unverändert. Der Baukostenindex lag sogar um 0,2% unter Vj.. Im Straßenbau legte er um 4% zu.

### **Immobilienanlage immer beliebter**

Die Ergebnisse einer Studie, die das Maklerunternehmen der Deutschen Bank, **DB Immobilien** bei der **Fachhochschule Nürtingen** in Auftrag gegeben hat, belegen die Rückbesinnung auf sachwertgesicherte Anlagen. 1999 legten Anleger nur 42,7 Pro-

## **Fonds-Check Debis 60 - Objekt im Münchner Osten**

**Stefan Loipfinger, freier Journalist und Fondsspezialist**

Die Isar-Metropole erlebt derzeit einen **einzigartigen Boom**. Durch die Knappheit der Büroflächen in der Innenstadt **weichen viele Firmen auf den Speckgürtel aus**. Besonders der Osten der bayerischen Landeshauptstadt ist dabei sehr beliebt durch die dynamische Achse zwischen der Neue Messe München und den Flughafen. Im stark expandierenden **Gewerbegebiet der Gemeinde Aschheim**, die direkt an das Stadtgebiet grenzt, wurde nun die **DaimlerChrysler Capital Services (debis) Deutschland GmbH** fündig. Für ihren aktuelles Angebot Nr. 60 erwarb die Stuttgarter Initiatorin ein aus dem Jahr 1995 stammendes Bürogebäude. Von dem Gesamtinvestitionsvolumen in Höhe von 63,5 Millionen Euro sollen 24 Millionen Euro bei den Anlegern eingesammelt werden. Bei der Fremdfinanzierung wird teilweise, wie derzeit häufig der Fall, auf eine Frankenfinanzierung zurückgegriffen, um das niedrige Schweizer Zinsniveau zu nützen.

Das Gebäude ist komplett bis zum Jahr 2013 mit zwei jeweils fünfjährigen Verlängerungsoptionen an die **Compaq Computer GmbH** vermietet. Zusätzliche Einnahmesicherheit für den Anleger besteht durch die **Patronatserklärung des amerikanischen Mutterkonzerns**. Die Ausschüttung von anfänglich sechs Prozent, die bis 2022 auf neun Prozent steigen soll, kann aufgrund des expandierenden Standortes und der Mietsituation als durchaus realisierbar angesehen werden – wenngleich auch die Initiatorin bei einigen Prognoseparameter eine sehr optimistische Messlatte angelegt hat.

## **Marktanteilschancen durch ausschüttungsorientierte Fonds**

**Thomas Engels, Geschäftsführender Gesellschafter Falk + Partner, München**

„Immobilienmüdigkeit“, geringe Steuereffekte, Vernichtung von Kapital an den Aktienmärkten, attraktive Alternativenanlagen in steuerorientierte Schiffs- oder Flugzeugkapitalanlagen und wieder notwendige Steuerzahlungen ließen den **Markt für geschlossene Immobilienfonds letztes Jahr um ca. 25% einbrechen**. Auch im laufenden Jahr ist mit weiteren deutlichen Rückgängen aus den gleichen Gründen zu rechnen.

Der **ausschüttungsorientierte Renditefonds** ist aber weiter gefragt. Dies belegen die aktuellen Umsätze. Die Zielgruppe wird um den **Anleger mit Altersversorgungsabsichten** erweitert. Eine „**Fast-Verdreifachung**“ des Volumens der verkauften Falk-Produkte in 1999 verdeutlicht die Marktanteilswirkung. 2000 ging der Gesamtumsatz der Gruppe zwar wieder parallel zum Markt um ca. 25% zurück, jedoch vergrößerte sich der Anteil der Renditefonds innerhalb der Falk-Produktpalette. Mit einem vergleichbaren Fondsangebot erhöhten auch Wettbewerber wie z. B. die Münchener DCM ihren Absatz.

Gerade die Entwicklungen der vergangenen Dekade haben deutlich gemacht, dass **langfristige Sicherheit** in der Gewerbeimmobilie **nur durch ein gestreutes Immobilienportfolio sicherzustellen ist**. Sogar Investitionen in absolute 1a-Lagen schützten nicht vor bösen Erfahrungen. Hinzu kommt, dass Toplagen aufgrund ihrer geringen Mietrendite nur in Ausnahmefällen über Fonds zu realisieren sind. Aus der **Lernkurve der Steuerfonds** der neuen Bundesländer entstand die **Philosophie des Renditefonds**. Falk-Renditefonds enthalten grundsätzlich 4 bis 6 Immobilien, die für den Anleger transparent sind. Die Objekte müssen fertiggestellt und 100prozentige anfängliche Ertragssicherheit bieten, die zusätzlich durch Garantiekonzepte abgesichert wird. Die **Risikostreuung erfolgt in Lage, Standort, Nutzung und Mietverträgen**.

Die aktuelle Vermietungssituation stellt zum Beispiel bei dem **neuen Falk Fonds 75** eine **Anfangsausschüttung von 7,5% ab dem Folgemonat der Einzahlung** sicher. Die Endvermietung durch ca. 100 Einzelmietverträge liegt bei knapp 98%. Restvermietungs- und Mietausfallrisiken federn Generalmietverträge ab. Finanzierungsbedingte, steuerlich sichere Anlaufverluste **von rd. 40% mindern das zu versteuernde Einkommen**. Ange-



**Fortsetzung**

zent in Immobilien an, waren es 2000 bereits 47,1 Prozent, die sich 2001 auf 51,7 Prozent steigerten. Fast 50 Prozent der Befragten erwarten von ihrer Immobilien-Investition vor allem Renditesicherheit und lediglich zehn Prozent eine hohe Rendite. Die Studie wurde vor der Katastrophe von New York am 11. September 2001 abgeschlossen. Deshalb kann davon ausgegangen werden, dass sich dieser Trend noch verstärken wird.

**Investment Banking  
Glossar**

**Alexander Adam, EBS,  
Oestrich-Winkel**

Täglich prägt die Wirtschaft Begriffe, die den Nicht-Insider vor neue Rätselfeststellen. „Der Immo-

prochen ist mit dieser Konstruktion sowohl der klassische Immobilienanleger wie auch der Freiberufler oder Angestellte, der sich mit Hilfe einer durch die Ausschüttung sicher gestellten Finanzierung ein **persönliches „Zinshaus-Modell“** erstellen kann.

Für den Anlageberater sind die **klare Produktbotschaft** und die **unkomplizierte, sich selbst erklärende Fondskonstruktion, die auf die Bedürfnisse des Vertriebes maßgeschneidert ist**, entscheidend. Durch Streuung und echte Mietverträge besteht **langfristige Planungssicherheit**. Sie ermöglicht eine **kundenbezogene Optimierung. Ausschüttungen von 7,5%**, die durch Anfangsverluste und laufende AfA noch zusätzlich steuerlich begünstigt werden, liegen deutlich oberhalb von Kapitalanlagen mit vergleichbarer Sicherheit. **Vertriebserfolg und Anlegernutzen** dieser Philosophie dokumentieren die **langfristigen Zukunftsperspektiven** dieser Produktlinie.

In der Planung ist eine versorgungsorientierte Variante dieser Produktform, die durch Wiederanlage der Erträge in eine professionelle Vermögensverwaltung für den Anleger erhöhte Sicherheit und langfristig hohe zweistellige jährliche Ausschüttungen bei gleichzeitigem Substanzerhalt sicherstellt. Die **Renditefondsphilosophie wird besonders profitieren**, wenn der Anleger sich wieder auf die **Stärke der Immobilie - Sicherheit, Rendite und Inflationsschutz** - besinnt.

**Europäische Immobilienaktie – Innovative Immobilienanlage**

**Michael Beck, Leiter Portfolio Management, Bankhaus Ellwanger & Geiger**

Seit dem 01. Januar 1999 hat nicht nur die neue Währung EURO im europäischen Währungsraum Einzug gehalten. Auch die Aktienmärkte haben sich zu einem einheitlichen Markt zusammengefügt. Seit Jahren wird der **Trend der Zertifizierung von Immobilien** stärker. Der börsennotierten Immobilien-AG kommt eine stärkere Bedeutung zu. Immobilien-AGs sind Unternehmen, die **mind. 75% ihrer Erträge im Immobiliengeschäft erwirtschaften** (Problemfall Beteiligungsgesellschaft WCM).

International gibt es Unterschiede in der Geschäftspolitik. Im anglo-amerikanischen Raum ist eine Spezialisierung hinsichtlich regionaler Tätigkeit oder der Nutzungsart der Immobilien üblich. US-REIT's (Real Estate Investment Trust) sind i.d.R. in **genau definierten Branchen**, wie z.B. Apartments, Hotels oder Health Care tätig. Investoren können sich ihr Portfolio gemäß ihren Markterwartungen zusammenstellen. In **Deutschland weisen viele Immobilien-AG's diversifizierte Immobilientätigkeiten** auf. Der **Trend wird allerdings zu einem klar erkennbaren Profil einer Immobilien-AG** gehen müssen, um auf Dauer für private und institutionelle Investoren interessant zu sein.

**Über eigenständig an der Börse notierte Tochtergesellschaften im Rahmen einer**

Technisches Facility Management

Kaufmännisches Facility Management

Infrastrukturelles Facility Management

Flächenmanagement

**Setzen Sie auf die richtige Strategie!**

Mit integriertem Facility Management auf die Poleposition.

Integriertes Facility Management eröffnet Ihnen einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb. Aufgrund unserer One-Stop-Shopping-Strategie brauchen Sie nur bei uns vorzufahren – wir stimmen jedes Detail exakt auf Ihren Erfolg ab. Unser vernetztes Team mit dem richtigen Gespür für Präzision und Synergien versorgt Sie mit Service aus einer Hand, just-in-time. Mit diesem erfolgreichen Konzept planen unsere Spezialisten voraus – langfristig, partnerschaftlich.

Das Ergebnis: Wir schaffen Ihnen Freiräume, damit Sie sich erfolgreich auf Ihr Business konzentrieren können.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und starten Sie mit integriertem Facility Management von der Poleposition! Sie finden DeTeImmobilien auf der **EXPO REAL, Halle C3, Stand 210**, im Internet [www.deteimmobilien.de](http://www.deteimmobilien.de) und unter **0800 33 04030**.



Rund-um-die-Uhr-Service | 365 Tage im Jahr | flächendeckende Präsenz



lienbrief““ stellt in Zusammenarbeit mit der DePfa Bank AG und der EBS wichtige Begriffe vor.

**Syndizierung:** Selbst Großbanken ist es oft nicht möglich, die Finanzierung von großen langfristigen Investitionsvorhaben alleine zu übernehmen. Um dennoch Kredite für derartige Vorhaben zur Verfügung stellen zu können, beteiligen sich oft mehrere Banken an einem solchen Kredit. Hierbei übermittelt dann eine Bank (Lead Bank) den Auftrag, den Kredit bereit zu stellen und trägt die Verantwortung dafür, die Kredittranchen bei anderen Kreditinstituten platzieren zu können. Für den Kreditnehmer bedeutet dies, dass administrative Kontakte auf einen Ansprechpartner beschränkt bleiben und aufwendige und kostspielige Kreditprüfungs-Maßnahmen nicht mehrfach vorgenommen werden müssen. Die Banken hingegen vermeiden es so, zu große Risiken mit einzelnen Krediten einzugehen. (Copyright DePfa Bank AG, Wiesbaden)

### **Berlin - Innovative Software für strategisches Portfoliomanagement**

Das Beratungsunternehmen **mercato (Chartered Surveyors)** hat das Softwaretool property score für strategisches Immobilien-Portfoliomanagement entwickelt. Die Software ver-

**Holding-Struktur** ist es möglich, den Investoren die gewünschte Fokussierung zu bieten. Die **AGIV / HBAG Real Estate AG** bietet solch ein Beispiel. Ein gravierender **Mangel der deutschen Immobilienaktien-Szene ist der fehlende Free Float** bzw. eine ausreichende Liquidität an der Börse. Mangelnde Transparenz vieler Immobilien-Portfolios erschwert die Bewertung v.a. deutscher Immobilienaktien im Rahmen einer Discounted-Cash-Flow-Methode und durch den Net Asset Value (Verkehrswert abzüglich der Verschuldung).

Generell beweisen die Kursentwicklungen sowohl in Deutschland als auch in den USA, dass Immobilienaktien weniger stark schwanken als der Gesamtmarkt. Im **langfristigen Vergleich weisen Immobilienaktien eine geringe Korrelation zum Gesamtmarkt** auf. 2000 entwickelten sich die Immobilienaktien schlechter als Industrieaktien. 2001 zeigen sie bereits wieder ihre Resistenz gegen allgemeine Marktentwicklungen. Der E&G-DIMAX notiert mit 5,72% über dem Jahresanfangsstand, während der DAX 15% verloren hat. Auch die europäischen Immobilienaktien konnten sich klar mit einem Plus von 3,6% klar von der Entwicklung der europäischen Aktien des Dow Jones Stoxx 50 (-17,88%) absetzen. Somit sind Immobilienaktien hinsichtlich einer optimalen europäischen Branchenallokation auch aus portfoliotheoretischer Sicht eine attraktive Ergänzung. Eine Risikostreuung, wie sie der „**E&G Fonds Immobilienaktien Europa**“ bietet, ist hierbei sinnvoll.

### **Kapitalerhöhung durch Sacheinlagen - Eine strategische Perspektive für die Immobilienaktiengesellschaft**

**Busso von Alvensleben, Vorstand Deutsche Real Estate AG, Berlin**

Aktienphantasie ist die Summe aus **Strategie, Transparenz und Vision**. Das Ausnutzen der gesamten Immobilien-Wertschöpfungskette ist die Story der Immobilienaktiengesellschaft. Wichtiges Element der Investitionstrategie von Immobilien-AG's **ist der Erwerb größerer Immobilienbestände**. Bei der Übernahme von Immobilienportfolios /-gesellschaften kann der Erwerber oft von deutlichen **Abschlägen gegenüber dem Substanzwert** profitieren. Eine Chance für die Immobilien-AG und eine für Käufer und Verkäufer interessante Variante ist die Einbringung von Beständen in Form der **Sacheinlage** gegen Gewährung neuer Aktien. Qualifizierte **Expansion erfolgt so im Gleichschritt mit quasi automatischer Finanzierung des Wachstumsprozesses**. Die vollständige oder teilweise Übernahme von oftmals historisch gewachsenen Beständen z. B. im Rahmen eines geplanten Generationenwechsels ist für beide Seiten eine Chance. Gerade **ungeplant gewachsene Bestände** bieten durch strategisches Management die Möglichkeit, Gewinne zu realisieren und den Wert des verbleibenden Portfolios deutlich zu steigern.

Wenn das Immobilienpaket von der AG gegen **Gewährung neuer Aktien eingebracht wurde, profitiert auch der ursprüngliche Eigentümer** über die Kursentwicklung der Aktie von den Ergebnissen der Bestandsoptimierung. Im Rahmen eines langfristig geplanten Generationenübergangs entfällt auch die Aufteilung des Immobilienbestandes. **Das Aktienpaket ist leicht teilbar und fungibel**. Zusätzlich eröffnet sich die Möglichkeit, zunächst über eine gemeinsame Gesellschaft die Kontrolle über das Vermögen nicht aus der Hand zu geben und erst später, nach Erfolgsnachweis, die gemeinsame Gesellschaft gegen Aktiengewährung mit der Immobilien-AG zu verschmelzen. Gleichzeitig lassen sich **steuerliche Effekte z. B. beim Verkauf von Immobilienbeständen im Betriebsvermögen erzielen**, wenn die Immobilien über eine Kapitalgesellschaft verkauft werden.

Für **Nachlassverwalter** bietet sich so auch die Chance, der üblichen Vermögensvernichtung durch Erbaueinandersetzungen zu entgehen. Die Immobilienaktie ist für den Erben pflegeleicht. Nach einem Jahr sind die **Aktienkursgewinne steuerfrei realisierbar**. Bei der direkten Veräußerung des Immobilienbestandes kann die zehnjährige Spekulationsfrist dagegen oft zu erheblichen Steuerzahlungen führen. Für die Zukunft bietet die Immobilien-AG über den Weg der Sachkapitalerhöhung auch Lösungen für Management, Schenkung oder **Nachlass bei geschlossenen Fonds und sog. Private Placements**.

Generelle Voraussetzung ist ein **hohes Maß an Vertrauen**. Die **gemeinsame Interessenlage** zwischen Management und Gesellschaftern muss sichergestellt sein. Transparenz bietet den **besten Aktionärsschutz**. Langfristig ausgerichtete institutionelle Gesellschafter der Immobilien-AG, die über qualifizierte Kontroll- und Einflussmöglichkeiten verfügen, setzen Transparenz voraus. Die **Deutsche Real Estate AG** hat neben der Konzernmutter **HBAG/AGIV insbesondere die WCM und zwei Landesbanken** als Aktionäre. Innerhalb der nächsten Monate wird die Deutsche Real Estate AG die **ersten Erfolge im Erwerb von Beständen gegen Gewährung von Aktien** vorzeigen können.



## **DeTe Immobilien und Sireo verhalten optimistisch**

**Christina Winckler**

Die **Deutsche Telekom AG** ist dabei, ihren Immobilienbestand von **30.000 Objekten** zu vermarkten. Das wird über die **Sireo Real Estate Asset Management GmbH** geschehen. An dieser im Dezember des vergangenen Jahres gegründeten Gesellschaft hält die Telekom 51 Prozent, die Partner **Morgan Stanley** und die **Corpus Immobiliengruppe** je 24,5 Prozent. Aufgabe der Sireo ist es, den Immobilien-Bestand der Telekom zunächst zu analysieren, zu bewerten und dann zu vermarkten.

Sie versteht sich dabei als Koordinator. Für den Verkauf bedient sie sich eingeführter Berater. Ziel ist es nicht nur, die **nicht „betriebsnotwendigen“ Objekte** zu verkaufen, sondern es sollen **wesentliche Teile des in Immobilien gebundenen Kapitals mobilisiert werden**. So können z.B. auch Filetstücke, in der heute beispielsweise Back-Offices residieren, gewinnbringend veräußert werden. Da nach und nach der gesamte Bestand zur Disposition steht, ist das Sale and Lease Back-Modell vor allem für die Telekom-Niederlassungen ein Thema. Im Vordergrund steht eine Kostenreduktion. Die jährlichen Kosten belaufen sich für den Bestand auf rund 7,5 Mrd. DM.

Bundesweit will das Unternehmen **auf 255 Mitarbeiter expandieren**. Gesucht werden **Developer, Portfoliomanager und Fondskonzeptionäre**. Nach dem Millennium-Paket mit 27 Objekten und einem Volumen von 1,1 Mrd. DM sind für 2002 zwei weitere Pakete in ähnlicher Größenordnung in Vorbereitung. Fernziel der Sireo ist es vor allem Kommunen, die unter einem hohem Kostendruck stehen, zu beraten. **Welche Aufgaben fallen der DeTe Immobilien zu?** Das Facility-Management auch für die vermarkteten Immobilien, so der Doppelgeschäftsführer der beiden Gesellschaften **Dr. Gerhard Niesslein**.

## **DeTe Immobilien - Verstärkung im Kerngeschäft**

**Roland Flier, Leiter Kommunikation DeTe Immobilien**

**"Was wird aus DeTe Immobilien?"** war eine in der Branche häufig gestellte Frage, nachdem zur Vermarktung des Telekom-Immobilien-Assets die **Schwestergesellschaft Sireo** gegründet worden war - und diese auch noch beständig Verkaufserfolge verkündet. Geht dem Facility-Management der Telekom damit nicht schleichend die Arbeit aus?

Mitnichten! Zur Immobilien-Strategie der beiden Telekom-Töchter, die sich in ihren Kerngeschäften ergänzen, gehört auch, dass **DeTe Immobilien in jeder Immobilie, die verkauft wird, als Facility Manager erhalten bleibt**. Selbstverständlich gilt dies für das „Millennium-Paket“ (s. o.), das kürzlich den Besitzer wechselte. Hier bleibt die Telekom nach dem **Sale & Lease-Back-Verfahren Mieter im ehemals eigenen Gebäude**. Sie wird auch künftig den Service "aus dem eigenen Hause" nicht missen wollen. Aber auch für jene Objekte, in die nach dem Verkauf neue Nutzer einziehen, liefert DeTe Immobilien einen Service-Vertrag gleich mit. Damit hierbei objektive Konditionen gelten, werden Marktpreise vereinbart, die durch Benchmarks ermittelt werden. Der neue Eigentümer soll schließlich merken, dass Facility Management kein teurer Spaß ist, sondern im Gegenteil hilft, seine Flächen effizient und kostensenkend zu betreiben.

Schon **bisher war das Facility Management das 95-Prozent-Kerngeschäft** der Telekom-Tochter. Nun sind es 100 Prozent. Nachdem der Schwerpunkt - historisch gewachsen - bisher auf dem technischen FM lag, werden die Kapazitäten im kaufmännischen FM ausgebaut. Mehr als **100 Spezialisten auf diesem Gebiet werden neu eingestellt**. Schließlich gilt es nicht nur, 168.000 technische Anlagen störungsfrei zu betreiben, sondern auch 70.000 Mietverträge professionell zu managen. Trotz eines deutlichen Stellenabbaus in den vergangenen Jahren "wächst" das Unternehmen auf neuen Feldern. Mit der Gleichgewichtung des kaufmännischen Facility Managements und dem weiter professionalisierten Outsourcing infrastruktureller Dienstleistungen wird DeTe Immobilien zum Komplettanbieter von Leistungen rund ums Gebäude. Mit der Strategie "Alles aus einer Hand" präsentiert sich die Telekom-Tochter auf der **Expo Real: Halle C3, Stand 210**.

## **Facility Management via Internet - Transparenz auf Knopfdruck**

**Peter Kruse, Deutsche Post Immobilien Service GmbH**

Die Deutsche Post Immobilien bietet ganzheitliches Immobilienmanagement als

fügt über eine Schnittstelle zur RIWIS-Datenbank der Bulwien AG, dem führenden Anbieter von Standortanalysen und Marktdaten in Deutschland.

Damit stehen Portfoliomanagern erstmalig Marktdaten für 126 Standorte in Deutschland zur Verfügung, die per Knopfdruck in ein komplexes Indikatorenmodell einfließen. Durch den automatisierten Zugang von property score zu diesen Daten werden Bearbeitungszeiten erheblich verkürzt, die Genauigkeit der Analysen um ein Vielfaches erhöht und damit Kosten in beträchtlicher Höhe eingespart. Einer der vorrangigen Mehrwerte von property score ist die Möglichkeit, Zukunftsszenarien einzelner Immobilien oder Portfolios mit wenig Aufwand darstellen zu können. property score setzt mit einer individuellen Schnittstelle auf bestehende Software-Systeme auf.

### **Vermietungsmarkt München leicht rückläufig**

In den ersten drei Quartalen des Jahres 2001 wurden in München 715.000 qm vermietet. Über 40 Prozent im großflächigen Bereich mit über 5.000 qm. **Müller International Immobilien** beobachtet leichten Nachfragerückgang seit August bei gleichzeitig reger Bautätigkeit. Im 3. Quartal reduzierte sich die Nachfrage vor allem aus den Bereichen Pharmazie, Medien und Verlagswesen sowie aus der Beratungs- und EDV-Branche.



### Impressum

**Redaktion:** Am Hopfengarten 17,  
60489 Frankfurt/Main  
Telefon: 0700 33727433  
„DerBrief“, Fax: 069 78803058,  
E-Mail: [redaktion@der-immobilienbrief.de](mailto:redaktion@der-immobilienbrief.de)  
Internet:  
[www.der-immobilienbrief.de](http://www.der-immobilienbrief.de)

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

### **Recht / Anlegerschutzrecht:**

**Stefan Frisch** - Rechtsanwältin  
Tilp & Kälberer, Kirchentellinsfurt;  
**Dr. Wolfgang Schirp** - RA  
Schirp & Apel, Berlin

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

**Redaktioneller Beirat:** **Klaus Ansmann** (Deutsche Post Immobilien), **Jürgen Böhm** (Immobilien-Scout24), **Joachim Bückner** (TÜV Rheinland/Berlin-Brandenburg), **Hartmut Bulwien** (Bulwien AG), **Dr. Karl Hamberger** (Ernst & Young), **Klaus Hohmann**, **Dr. Gerhard Niesslein** (DeTe Immobilien), **Prof. Dr. Wolfgang Pelzl** (Leipzig), **Fritz Salditt** (Steuerberater)

**Verlag:** Research Medien AG,  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
Repkestraße 5, Telefon: 05242 -  
9079887, Fax: 05242 - 9079899,  
[Verlag@der-immobilienbrief.de](mailto:Verlag@der-immobilienbrief.de)

**Vorstand:** Werner Rohmert  
**Aufsichtsrat:** **Volker Hardegen** (Vorsitz), **Univ.-Prof. Dr. Karl-Georg Loritz**, **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 Kooperationspartner.

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

Dienstleister an. Dafür hat sie das **Management-Modell REM@S** entwickelt: Real Estate Management and Services. REM@S beinhaltet integriertes Facility Management, bestehend aus kaufmännischem und technischem Management sowie infrastrukturellen und technischen Services.

Die Leistungen und Ergebnisse des Immobilienmanagements stellt REM@S den Kunden **über das Customer Care Center** bereit. Dies bezeichnet die internetbasierte Kommunikationsplattform, mit deren Hilfe Immobiliennutzer online Meldungen weitergeben und Serviceleistungen abfordern können. Durch „Tracking and Tracing“ – Verfolgen und Aufspüren – kann der Kunde jederzeit den Status seines Auftrages ermitteln.

Für den Immobilieneigentümer wird das Internet durch das Customer Care Center zum Managementinstrument. Er hat Zugriff auf die Objektdaten seiner Immobilien aus dem zentralen kaufmännischen System. Dies ermöglicht ihm das Abrufen von Eigentümerreports. Die so gewonnenen **Immobilienkennzahlen, Flächenberichte, Leistungsbilanzen und Portfolioanalysen bilden die Grundlage für wirtschaftliche Entscheidungen und Strategien**. Ergänzt werden die Informationen durch graphische Gebäude- und Flächendarstellungen, wodurch Prozesse zur Flächenoptimierung bzw. Vermarktungsaktivitäten unterstützt werden. Die Deutsche Post Immobilien erreicht durch REM@S für die Kunden sowohl die Senkung von Gebäude- und Infrastrukturkosten als auch permanente Transparenz von Erlösen, Kosten und Flächen (**Vorstellung: Expo Real**).

## **Baucontrolling – Waffe gegen „Pfuscher am Bau“**

**Joachim Bückner, Leiter der TÜV Rheinland Berlin/Brandenburg - Bautechnik**

Laut Bundesbauschadensbericht liegt die jährliche **Verlustrate auf Grund von Baumängeln bei rund 7 Milliarden Mark**. Darin sind noch nicht einmal die **Folgekosten** eingerechnet. Branchenkenner setzen sie mit **weiteren 14 Milliarden Mark** an. Der Schlüssel zu mehr Qualität am Bau liegt in einem **unabhängigen Baucontrolling**. Der **TÜV Rheinland Berlin/Brandenburg** bietet deshalb baubegleitende Güteüberwachung an. Viele Baumängel sind erst auf den zweiten Blick und nur für Fachleute zu erkennen. Der TÜV hat ein 5-Phasen Konzept der **Qualitätsüberwachung für den Ein- und Zweifamilienhausbau entwickelt**, mit dem spätere Eigenheimbesitzer, Kapitalanleger, Investoren, Bauträger und natürlich auch finanzierende Banken gleichermaßen unterstützt werden. Bei Großprojekten wird die Überwachungsintensität objektspezifisch angepasst. **Gerade Banken sind doppelt betroffen:** Zum einen durch die Gefahr von Kreditausfällen und zum anderen durch die Haftungsrechtsprechung bei Kapitalanlageprodukten.

Hauptziel der TÜV-Dienstleistung ist die **Fehlervermeidung**. Bei größeren Bauvorhaben fungiert der **TÜV häufig als Clearingstelle** zwischen den verschiedenen am Bau beteiligten Partnern. Dafür stehen große Bauvorhaben wie der **Potsdamer Platz** oder die **Frankfurter Welle**. Aber auch bei kleineren Objekten, beim Bau für Kapitalanleger und speziell bei der Altbausanierung die Gefahr groß, **statt einer Immobilie mit Wertsteigerung ein lebenslanges „schwarzes Loch“ für die Privatkasse** zu erwerben. Die Fehlerliste ist lang. Die Bauqualität entspricht oft nicht der Baubeschreibung. Nicht realisierte Baufortschritte werden finanziert. Ausgezählte Kredite werden zum Stopfen alter Löcher auf anderen Baustellen verbaut. Falsche Materialien zerbröseln beim ersten Kälteeinbruch oder stellen sich als wasserempfindlich heraus. Flächen und Massen entsprechen nicht den Kreditanträgen. Auch zu hohe Qualitätsstandards führen zu überflüssigen Verlusten.

Wichtig ist vor allem auch die **veränderte Atmosphäre am Bau durch die regelmäßige und unangemeldete Kontrolle** unbekannter Fachleute mit unterschiedlichen Spezialgebieten. Inzwischen bietet der TÜV diesen Service flächendeckend in Deutschland und projektbezogen im Ausland an. Er rechnet sich alleine schon durch den Imagegewinn für Bauherr, Vertrieb und Anleger und vor allem durch Kostensenkung. Mit über 7.300 Beschäftigten und mehr als einer Milliarde DM Umsatz hat sich der ehemalige **Dampfkeselüberwachungsverein zu einem modernen Dienstleistungskonzern mit internationalem Netzwerk** entwickelt. Heute ist der TÜV Rheinland Berlin/Brandenburg mit über 80 Gesellschaften in mehr als 40 Ländern präsent.