

Praxishandbuch Real Estate Management

Kompodium der Immobilienwirtschaft

1. Auflage 2005. Buch. XXXVII, 632 S. Gebunden
ISBN 978 3 7910 2466 0

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsübersicht

Geleitwort

(RA/WP/StB C. Dyckerhoff – BDO Deutsche Warentreuhand AG, Hamburg) V

Vorwort

(WP/StB W. Bartuschka/M. Beck – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München)..... VI

A. Einführung in die Immobilienwirtschaft – Einordnung der Immobilienwirtschaft in die Wirtschaftswissenschaften

(Prof. Dr. habil. Kerry-U. Brauer – iSt. Institut für immobilienwirtschaftliche Studien Leipzig, Berufsakademie Sachsen, Leipzig)..... 1

B. Rechtsgrundlagen der Immobilienwirtschaft

I. Allgemeine Grundzüge des öffentlichen Baurechts

(D. Schlicht – BDO Deutsche Warentreuhand AG, Berlin) 23

II. Grundstücksrecht

(RA Dr. J. Kreikenbohm – White & Case, Berlin) 35

III. Geschäftsraummiete

(RA T. Michalczyk – White & Case, Berlin)..... 57

IV. Immobilienerwerb in Ungarn

(RA Dr. C. Tetzl, Erlangen) 73

V. Überblick über das Immobilienrecht in Polen

(P. Daszkowski/ L. Dziurzynska-Leipert – Beiten Burkhardt, Warschau) 87

C. Steuerliche Aspekte im Immobilienbereich

I. Grundlagen des Steuerrechts für die Immobilienwirtschaft

(RA/WP/StB Dr. A. Schneider/
U. Müller – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München)..... 99

II. Abgrenzung private Vermögensverwaltung zum gewerblichen Grundstückshandel

(RA K. Schneider, Bonn) 125

D. Immobilienbilanzierung

I. Grundlagen der Bilanzierung von Immobilien nach IFRS (M. Beck – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München).....	143
II. Sonderthemen zur Bilanzierung von Immobilien im IFRS-Abschluss (M. Beck – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München).....	173
III. Bilanzielle Abbildung von Leasingverhältnissen nach IAS 17 (U. Weberndörfer – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München).....	193

E. Immobilienbewertung

I. Grundsätze der Bewertung von Immobilien nach der Wertermittlungsverordnung (M. Beck – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München).....	217
II. Besonderheiten der Immobilienbewertung durch eingeschränkte Rechte oder Belastungen (D. Schlicht – BDO Deutsche Warentreuhand AG, Berlin).....	235
III. Bewertung von Immobilien in der Kreditwirtschaft – Ermittlung von Beleihungswerten (P. Schreiber – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München).....	255
IV. Gruppenbewertung von Immobilien bei der Zeitwertbestimmung nach IFRS und HGB (Dr. S. Eube/A. Pörschke – BDO Deutsche Warentreuhand AG, Frankfurt)	271
V. Internationale Methoden der Immobilienbewertung (M. Königstein – R+V Versicherung AG, Wiesbaden).....	281
VI. Internationale Harmonisierung der Bewertungsstandards (R. Trotz – HVB Group, München)	293
VII. Immobilien – Markt- und Objektrating (A. Schenkel – HVB Group, München).....	299
VIII. Bewertung von Immobilienunternehmen (WP/StB A. Graßl/M. Beck – BDO Deutsche Warentreuhand AG, München)	319

F. Immobilienfinanzierung

I. Die klassische Immobilienfinanzierung (M. Vest – Aareal Bank AG, Wiesbaden)	341
II. Innovative Finanzierungsformen – Mezzanine-Darlehen und Swaps (B. Knobloch – Eurohypo AG, Frankfurt).....	357

III. Anforderungen von Basel II an die Immobilienwirtschaft (<i>W. Kälberer – Verband Deutscher Pfandbriefbanken, Brüssel</i>).....	371
--	-----

G. Immobilienanlageformen

I. Die Immobilienaktiengesellschaft – Anlageinstrument für Immobilieninvestitionen (<i>Dr. A. Cadmus/ Dr. M. von Bodecker – POLIS Grundbesitz und Beteiligungs AG</i>).....	389
II. REITs als attraktive Immobilienanlage (<i>Prof. Dr. H. Rehkugler – Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau</i>)	405
III. Konzeption offener und geschlossener Immobilienfonds (<i>Dr. A. Arnaout/ S. Viering – MPC Münchmeyer Petersen Real Estate Consulting GmbH, Hamburg</i>)	425

H. Immobilienbestandsmanagement

I. Immobilien-Portfoliomanagement – Portfoliomessung, -diversifizierung und -steuerung (<i>Dr. K. Wellner – Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH, Frankfurt</i>)	443
II. Anforderungen an eine private Immobilienvermögensverwaltung (<i>K. Kirchberger – Thurn & Taxis Gesamtverwaltung, Regensburg</i>)	465
III. Makro- und Mikroresearch (<i>A. Schulten – BulwienGesa AG, München</i>).....	485
IV. EDV-gestützte Management-Informationssysteme für das Immobilien-Portfoliomanagement (<i>C. Erhard/ J. Rosendorfer – Object Vision Software AG, München</i>)	497
V. Facility-Management und Bewirtschaftungsstrategien von Immobilien (<i>T. Ulbricht – FM Solutions GmbH, Poing</i>).....	513
VI. Umgang mit Unternehmensimmobilien – Corporate Real Estate Management (<i>Dr. M. Stürmer – E.ON Energie AG, München</i>).....	541
VII. Sozialverträgliche Wohnungsprivatisierung (<i>W. Egger – PATRIZIA Immobilien AG, Augsburg</i>)	563

I. Immobilienmarketing

Immobilienmarketing 2006: Ende der Materialschlachten – Reputation schafft Markenwert (<i>F. Schmeichel – PSCG Network Group GmbH, Berlin, Hamburg, London, Zürich</i>).....	579
---	-----

**J. Immobilienprojektentwicklung – Konzeption, Planung, Realisierung und
Vermarktung**

<i>(J. Willibald – CBP Cronauer Beraten Planen, München)</i>	587
Herausgeber und Autoren.....	617

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	V
Vorwort	VI
Inhaltsübersicht	IX

A. Einführung in die Immobilienwirtschaft.....	1
--	---

Einführung in die Immobilienwirtschaft – Einordnung der Immobilienwirtschaft in die Wirtschaftswissenschaften

1. Inhalt und Struktur der Immobilienwirtschaft	3
1.1. Betriebswirtschaftliche Einordnung der Immobilienwirtschaft.....	3
1.2. Lebenszyklus der Immobilie und immobilienwirtschaftliche Themenstellungen	4
1.3. Charakteristik des Wirtschaftsgutes Immobilie und des Immobilienmarktes	11
2. Entwicklungstendenzen im Immobilienmanagement.....	13
2.1. Begriffsbestimmungen.....	13
2.2. Portfoliomanagement	14
2.3. Facility Management	15
2.4. Corporate- und Public Real Estate Management	16
3. Volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft und Entwicklungstrends.....	17

B. Rechtsgrundlagen der Immobilienwirtschaft	21
--	----

I. Allgemeine Grundzüge des öffentlichen Baurechts.....

1. Einleitung.....	23
2. Bauleitplanung	23
2.1. Vorhaben- und Erschließungsplan (VuE-Plan)	23
2.2. Flächennutzungsplan (FNP)	23
2.3. Bebauungsplan (B-Plan)	24
2.3.1. Die frühzeitige Bürgerbeteiligung (§ 3 Abs. 1 BauGB).....	25
2.3.2. Öffentliche Auslegung (§ 3 Abs. 2 BauGB).....	25

2.4.	Städtebauliche Sanierungsmaßnahmen und städtebauliche Entwicklungsmaßnahmen	26
3.	Zulässigkeit von Vorhaben nach Baugesetzbuch (BauGB).....	27
4.	Baunutzungsverordnung (BauNVO) – Art und Maß der baulichen Nutzung	28
5.	Bauordnungsrecht	33

II. Grundstücksrecht..... 35

1.	Einleitung.....	35
2.	Die Definition des Grundstücks.....	36
3.	Eigentum und Besitz.....	36
3.1.	Arten des Eigentums	37
3.1.1.	Alleineigentum	37
3.1.2.	Gesamthand Eigentum	37
3.1.3.	Miteigentum nach Bruchteilen	38
3.1.4.	Eigentum nach dem WEG	38
3.2.	Vom Eigentum am Grundstück umfasste bewegliche und unbewegliche Gegenstände.....	39
3.2.1.	Wesentliche Bestandteile i.S.d § 94 Abs. 1 BGB.....	39
3.2.2.	Scheinbestandteile i.S.d § 95 BGB.....	39
3.2.3.	Zubehör i.S.d. § 97 BGB	40
4.	Belastungen von Grundstücken	40
4.1.	Die in Abteilung II des Grundbuches eingetragenen Belastungen	40
4.1.1.	Vormerkung.....	40
4.1.2.	Rückkauflassungsvormerkung.....	41
4.1.3.	Erbbaurecht (§§ 1 bis 39 ErbbauVO)	41
4.1.4.	Grunddienstbarkeiten (§§ 1018 bis 1029 BGB).....	42
4.1.5.	Beschränkte persönliche Dienstbarkeiten (§ 1090 BGB).....	43
4.1.6.	Nießbrauch (§§ 1030 bis 1067 BGB)	43
4.1.7.	Reallasten (§ 1105 bis 1112 BGB)	43
4.1.8.	Dauerwohnrecht / Dauernutzungsrecht (§§ 31 bis 42 WEG).....	43
4.2.	Die in Abteilung III des Grundbuches eingetragenen Belastungen.....	44
4.2.1.	Grundsuld.....	44
4.2.2.	Hypothek.....	45
4.2.3.	Rentenschuld (§ 1199 BGB).....	46
5.	Der Grundstückskaufvertrag.....	46
5.1.	Gegenstand des Kaufvertrages.....	47
5.2.	Kaufpreis.....	48
5.3.	Kaufpreisfälligkeit und Zahlung	48
5.4.	Finanzierungsmöglichkeiten des Käufers	50
5.4.1.	Aufnahme von Darlehen und Bestellung von Grundpfandrechten	50
5.4.2.	Übernahme von Darlehen	50
5.4.3.	Übernahme von Grundschulden	51

5.4.4.	Unterwerfung unter die Zwangsvollstreckung in das persönliche Vermögen	51
5.5.	Übergang von Nutzen und Lasten	51
5.6.	Altlasten und baumaßnahmebedingte Entsorgungskosten	52
5.6.1.	Altlasten	52
5.6.2.	Baumaßnahmenbedingte Entsorgungskosten	52
5.7.	Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel	53
5.8.	Öffentliche Lasten, Erschließungskosten	55
5.9.	Verjährung	55

III. Geschäftsraummiete..... 57

1.	Mietvertrag	57
1.1.	Begriff der Miete	57
1.2.	Abgrenzung zu anderen Verträgen	57
1.3.	Wohnraummiete/Geschäftsraummiete (Gewerberaummiete)	57
2.	Abschluss des Mietvertrages	58
2.1.	Vertragsparteien	58
2.2.	Inhalt des Mietvertrages	59
2.2.1.	Einigung von Mieter und Vermieter	59
2.2.2.	Mindestinhalt der vertraglichen Regelungen	60
2.2.3.	Weitere Regelungen des Mietvertrages	61
2.3.	Formerfordernisse	61
2.3.1.	Gesetzliche Schriftform (§ 550 BGB)	61
2.3.2.	Gewillkürte Schriftform	63
2.3.3.	Notarielle Beurkundung	63
3.	Pflichten der Vertragsparteien	64
3.1.	Hauptpflichten, Gewährleistung	64
3.1.1.	Pflichten des Vermieters	64
3.1.2.	Pflichten des Mieters	65
3.2.	Nebenpflichten der Vertragsparteien	66
4.	Abweichende Vereinbarungen, Allgemeine Geschäftsbedingungen	66
5.	Ende des Mietverhältnisses (§ 542 BGB)	68
5.1.	Beendigung durch Zeitablauf	68
5.2.	Kündigung	68
5.2.1.	Ordentliche Kündigung	69
5.2.2.	Außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund	69
5.3.	Vertragsaufhebung	69
6.	Rückgabe der Mietsache	70
7.	Untermiete	71
7.1.	Begriff der Untermiete	71
7.2.	Rechtsbeziehung zwischen Vermieter und Mieter	71
7.3.	Rechtsbeziehung zwischen Mieter und Untermieter	72

IV. Immobilienerwerb in Ungarn	73
1. Vorbemerkung	73
1.1. Daten zum Immobilienmarkt in Ungarn	73
1.2. Die Einteilung des Bodens in landwirtschaftliche Flächen und nicht landwirtschaftliche Flächen, das Goldkronen-Bewertungssystem	77
2. Öffentlich-rechtliche Beschränkungen des Immobilienerwerbs	78
2.1. Allgemeine Beschränkungen	78
2.1.1. Landwirtschaftliche Flächen (kein Erwerb durch juristische Personen)	78
2.1.2. Größenabhängige Beschränkungen	79
2.2. Beschränkungen für EU-Ausländer	79
2.2.1. Die „Zweitwohnung“	80
2.2.2. Der Zeitplan des Wegfalls der Beschränkungen für EU-Ausländer	80
2.3. Beschränkungen für Nicht-EU-Ausländer	81
3. Ablauf und Besonderheiten beim Kaufvertrag von Grundstücken	81
3.1. Das ungarische Grundbuchsystem	82
3.2. Der Eigentumserwerb von Grundstücken, das „Eintragungssystem“	82
3.3. Vorschuss, „earnest money“, Kaufoption, Vorkaufsrecht	84
4. Steuern und Gebühren	85
5. Zusammenfassung	85
V. Überblick über das Immobilienrecht in Polen	87
1. Einführung	87
2. Eigentum an Grundstücken	87
3. Erbbaurecht	88
3.1. Erwerb von Erbbaurechten	88
3.2. Beendigung des Erbbaurechtsverhältnisses	89
4. Restitutionsansprüche	90
4.1. Warschauer Grundstücke	90
4.2. Restitution der Liegenschaften an Religionsgemeinschaften	92
4.3. Lösung der Restitutionsproblematik	92
5. Grundbuch / Kataster	93
6. Gestaltung von Erwerbsvorgängen	93
7. Genehmigungserfordernisse	94
8. Miete / Pacht / Leasing	94
9. Steuerliche Nachhaftung bei Immobilientransaktionen	95
10. Steuerliche Eckdaten eines Immobilienverkaufs/ -erwerbs	95

C. Steuerliche Aspekte im Immobilienbereich 97**I. Grundlagen des Steuerrechts für die Immobilienwirtschaft..... 99**

1.	Einleitung.....	99
2.	Ertragsteuern.....	99
2.1.	Einkommensteuer	99
2.1.1.	Grundbesitz im Betriebsvermögen	101
2.1.2.	Grundbesitz im Privatvermögen	106
2.1.3.	Förderungen in den neuen Bundesländern	109
2.1.4.	Immobilienfonds.....	110
2.1.5.	REITs	110
2.2.	Körperschaftsteuer	111
2.3.	Gewerbsteuer	111
2.3.1.	System der Gewerbsteuer	111
2.3.2.	Hinzurechnungen: Dauerschuldzinsen	111
2.3.3.	Pauschale Kürzung von zum Betriebsvermögen gehörendem Grundbesitz (§ 9 Nr. 1 Satz 1 GewStG)	112
2.3.4.	Erweiterte Kürzung (§ 9 Nr. 1 Satz 2 GewStG).....	112
3.	Sonstige Steuern	113
3.1.	Umsatzsteuer.....	113
3.1.1.	Art des Umsatzes	113
3.1.2.	Ort der Lieferung bzw. sonstigen Leistung	114
3.1.3.	Steuerfreiheit.....	114
3.1.4.	Optionsmöglichkeit § 9 UStG	115
3.1.5.	Bemessungsgrundlage, Entgelt, Steuersatz	117
3.1.6.	Vorsteuerabzug § 15 UStG.....	117
3.1.7.	Umsatzsteuerberichtigung § 15 a UStG	117
3.1.8.	Seeling-Rechtsprechung	118
3.1.9.	Übertragung der Umsatzsteuerschuld § 13 b UStG.....	118
3.1.10.	Pflicht zur Ausstellung und Aufbewahrung von Rechnungen	119
3.2.	Erbschaft- und Schenkungsteuer	119
3.2.1.	Allgemeines	119
3.2.2.	Bewertung von Grundstücken im Grundvermögen.....	120
3.2.3.	Bewertung von Betriebsgrundstücken.....	122
3.3.	Grunderwerbsteuer.....	122
3.3.1.	Grundstücksbegriff	122
3.3.2.	Erwerbsvorgänge	123
3.3.3.	Steuerbefreiungen, Steuersatz.....	123
3.3.4.	Rückabwicklung eines Erwerbvorgangs.....	123
4.	Schlussbemerkung.....	124

II. Abgrenzung private Vermögensverwaltung zum gewerblichen Grundstückshandel..... 125

1.	Vorbemerkung	125
2.	Rechtliche Würdigung	125
2.1.	„Drei-Objekt-Grenze“	127
2.1.1.	Begriff Objekt.....	127
2.1.2.	Begriff Veräußerung	127
2.1.3.	Zeitraum zwischen Anschaffung, Errichtung oder Modernisierung und Veräußerung (Zeitraum 1)	128
2.1.4.	Zeitraum zwischen Veräußerung und Überschreiten der „Drei-Objekt-Grenze“(Zeitraum 2)	129
2.1.5.	Beispiele „Drei-Objekt Grenze“	131
2.2.	Beteiligung am wirtschaftlichen Verkehr	137
2.3.	Ausnahmen der „Drei-Objekt-Grenze“ – bedingte Veräußerungsabsicht ...	137
3.	Zusammenfassung/Ausblick.....	138
4.	Prüfschema	139

D. Immobilienbilanzierung 141

I. Grundlagen der Bilanzierung von Immobilien nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) 143

1.	Einleitung.....	143
2.	Allgemeines zu den IFRS	144
2.1.	Rechnungslegungszweck	144
2.2.	Aufbau der IFRS	144
2.2.1.	Vermögenswerte (Assets) nach IFRS	146
2.2.2.	Schulden (Liabilities) nach IFRS.....	146
3.	Grundlagen der IFRS-Bilanzierung.....	146
3.1.	Erstmalige Anwendung der IFRS	146
3.2.	Differenzierung nach Anlageklassen	148
4.	Bilanzierung von Immobilien nach IFRS	150
4.1.	Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Verkauf bestimmte Immobilien (inventories)	150
4.1.1.	Zielsetzung und Anwendungsbereich	150
4.1.2.	Ausweis von inventories	151
4.1.3.	Bewertung von inventories	151
4.1.4.	Anhangsangaben.....	153
4.2.	Fertigungsaufträge (construction contracts)	154
4.2.1.	Zielsetzung und Anwendungsbereich	154
4.2.2.	Bilanzierung von construction contracts	154

4.2.3.	Ausweis von Fertigungsaufträgen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.....	156
4.2.4.	Anhangangaben	157
4.3.	Sachanlagen (Property, Plant and Equipment)	157
4.3.1.	Anwendungsbereich	157
4.3.2.	Zugangsbewertung.....	157
4.3.3.	Folgebewertung	158
4.3.4.	Anhangangaben	159
4.4.	Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien (Investment Properties).....	159
4.4.1.	Anwendungsbereich und Zielsetzung	159
4.4.2.	Bewertung von investment properties	160
4.4.3.	Bestimmung des fair value für Investment Properties.....	161
4.4.4.	Anhangangaben	162
4.5.	Immobilien mit Veräußerungsabsicht (non-current assets held for sale and discontinued operations)	162
4.5.1.	Anwendungsbereich	163
4.5.2.	Ausweis von non-current assets held for sale	163
4.5.3.	Bewertung non-current assets held for sale	163
4.5.4.	Anhangangaben	163
4.6.	Übergreifend: Impairment-Test bei Immobilien.....	164
4.6.1.	Zielsetzung und Anwendungsbereich	164
4.6.2.	Vorgehensweise	164
4.6.3.	Anhangangaben	165
5.	Immobilien-spezifische Rückstellungen und Haftungsverhältnisse	167
5.1.	Zielsetzung und Anwendungsbereich	167
5.2.	Ansatz von Rückstellungen.....	168
5.3.	Bewertung von Rückstellungen	169
5.4.	Behandlung von Rückstellungen /Eventualschulden und -forderungen im Jahresabschluss	169
6.	Der Umstellungsprozess	170

II. Sonderthemen zur Bilanzierung von Immobilien im IFRS-Abschluss 173

1.	Einleitung.....	173
2.	Der Komponentenansatz nach IAS 16 – die Forderung nach separaten Abschreibungsverläufen für einzelne Komponenten einer Anlage	174
2.1.	Anforderungen des Komponentenansatzes (components approach) an den Bilanzierer von Immobilienvermögen.....	174
2.2.	Umsetzung der Forderung des Komponentenansatzes	174
2.3.	Schwierigkeiten bei der Aufteilung der Komponenten von Immobilienobjekten	175
2.4.	Vereinfachung durch prozentuale Aufteilung.....	176
2.5.	Nutzungsdauer einzelner Komponenten.....	176
2.6.	Wertunterschiede durch den Komponentenansatz – Szenariorechnung	177
2.7.	Interpretation der Ergebnisse	178

2.8.	Anforderungen durch den Grundsatz der Periodenabgrenzung (accrual basis)	178
2.9.	Zwischenergebnis zu den Forderungen des IAS 16 – components approach	179
3.	Ertragsrealisierung bei der Veräußerung von Immobilien nach IAS 18 – insbesondere bei Renditegarantien	181
3.1.	Erfassung der Erträge bei der Veräußerung von Grundstücken	181
3.2.	Kriterien der Ertragsrealisierung nach IAS 18.....	182
3.2.1.	Zeitpunkt der Ertragsrealisierung	182
3.2.2.	Art und Höhe des Ertragsausweises	183
3.3.	Ertragsrealisierung beim Immobilienverkauf	184
3.3.1.	Verkauf von Immobilien (Risikoubergang u. Verlust der Verfügungsmacht)	184
3.3.2.	Einschränkungen der Ertragsrealisierung	184
3.4.	Zwischenergebnis und Fazit zur Ertragsrealisierung nach IAS 18.....	187
4.	Behandlung von Sanierungsmaßnahmen bei Investment Properties im fair value-model.....	188
4.1.	„Eingefrorener“ fair value der sanierungsbedürftigen Liegenschaft	189
4.2.	Residualwert aus dem fair value nach Sanierung abzüglich der Sanierungsmaßnahmen	189
4.3.	Fair value-Ermittlung mit negativen Zahlungsströmen während der Sanierungsmaßnahmen und historischen Zahlungsströmen in der Zukunft.....	190
4.4.	Fair value-Ermittlung unter anteiliger Berücksichtigung der Ertragssteigerung nach dem Fertigstellungsgrad (in Analogie zu der percentage-of-completion-method)	190
4.5.	Wechsel von der fair value-Bilanzierung zur at cost-Bilanzierung und Aktivierung nachträglicher AHK.....	190
5.	Ausblick.....	191

III. Bilanzielle Abbildung von Leasingverhältnissen nach IAS 17 193

1.	Wirtschaftliche Bedeutung von Leasing.....	193
2.	Vorgehensweise und Überblick Rechnungslegungsnormen	194
3.	Begriffsdefinitionen.....	194
3.1.	Immobilienleasing	194
3.2.	Finanzierungs-Leasingverhältnis / Operating-Leasingverhältnis	195
3.3.	Sale-and-Leaseback-Transaktionen	195
3.4.	Mindestleasingzahlungen.....	195
3.5.	Beizulegender Zeitwert.....	195
3.6.	Bruttoinvestitionswert.....	196
3.7.	Nettoinvestitionswert	196
3.8.	Noch nicht realisierter Finanzertrag	196
4.	Klassifizierung von Leasingverhältnissen	197
4.1.	Allgemeines	197
4.2.	Vorgehensweise bei der Klassifizierung.....	198

4.3.	Eigentumsübertragungskriterium.....	200
4.4.	Kaufoptionskriterium.....	200
4.5.	Mietzeitkriterium.....	201
4.6.	Barwertkriterium.....	202
4.7.	Spezialleasing-Kriterium.....	203
5.	Bilanzierung von Finanzierungs-Leasingverhältnissen.....	204
5.1.	Bilanzierung beim Leasinggeber.....	204
5.1.1.	Zugangsbewertung.....	204
5.1.2.	Folgebewertung.....	204
5.2.	Bilanzierung beim Leasingnehmer.....	205
5.2.1.	Zugangsbewertung.....	205
5.2.2.	Folgebewertung.....	206
6.	Bilanzierung von Operating-Leasingverhältnissen.....	207
6.1.	Bilanzierung beim Leasinggeber.....	207
6.1.1.	Zugangsbewertung.....	207
6.1.2.	Folgebewertung.....	207
6.2.	Bilanzierung beim Leasingnehmer.....	207
7.	Sonderthemen bei der Bilanzierung von Leasingverhältnissen.....	208
7.1.	Sale-and-Leaseback-Transaktionen.....	208
7.2.	Herstellerleasing.....	210
8.	Anhangangaben.....	210
9.	Fazit.....	212

E. Immobilienbewertung.....	215
-----------------------------	-----

I. Grundsätze der Bewertung von Immobilien nach der Wertermittlungsverordnung	217
1. Einleitung.....	217
2. Entwicklung der Wertermittlungsverordnung.....	217
3. Anlass und Zweck für die Wertermittlung von Immobilien.....	218
4. Wesentliche Wertermittlungsverfahren bei der Immobilienbewertung.....	219
4.1. Normierte Verfahren.....	220
4.1.1. Vergleichswertverfahren.....	220
4.1.2. Ertragswertverfahren.....	222
4.1.3. Sachwertverfahren.....	223
4.1.4. Liquidationswertverfahren.....	224
4.2. Nicht normierte Verfahren.....	225
4.2.1. Discounted-Cash-Flow-Verfahren.....	225
4.2.2. Residualwertverfahren.....	225
5. Ermittlung von Verkehrswerten bebauter Grundstücke im Ertragswertverfahren.....	225
5.1. Bodenwert.....	225

5.2.	Wert der baulichen Anlage	226
5.2.1.	Rohertrag	226
5.2.2.	Bewirtschaftungskosten (BWK)	226
5.2.3.	Reinertrag	227
5.2.4.	Liegenschaftszinssatz	227
5.2.5.	Bodenwertverzinsung	229
5.2.6.	Nutzungsdauer / Restnutzungsdauer	229
5.2.7.	Vervielfältiger	229
5.2.8.	Berücksichtigung sonstiger wertbeeinflussender Umstände und Marktgegebenheiten	230
6.	Schlussbemerkung	233

II. Besonderheiten der Immobilienbewertung durch eingeschränkte Rechte oder Belastungen..... 235

1.	Einleitung	235
2.	Erbbaurecht	236
2.1.	Wertermittlung des Erbbaurechtes	238
2.1.1.	(Ertrags)Wert des Erbbaurechtes	238
2.1.2.	Ermittlung des Bodenwertanteils des Erbbauberechtigten	238
2.1.3.	Ermittlung des Wertanteils des Erbbaurechtgebers an den baulichen Anlagen	239
2.1.4.	Alternatives Ertragswertverfahren für die Bewertung des Erbbaurechtes	240
2.2.	Wertermittlung des mit einem Erbbaurecht belasteten Grundstücks	240
2.2.1.	(Ertrags)Wert des Erbbaugrundstücks	240
2.2.2.	Ermittlung des Bodenwert(anteils) des Erbbaurechtgebers	241
3.	Wertermittlung bei öffentlich-rechtlichen Beschränkungen	242
3.1.	Denkmalschutz	242
3.2.	Baulast	243
3.2.1.	Abstandsflächenbaulast	244
3.2.2.	Stellplatzbaulast	245
3.2.3.	Erschließungsbaulast	245
3.2.4.	GRZ-, GFZ- oder BMZ-Baulast	246
3.2.5.	Vereinigungsbaulast	246
4.	Wertermittlung bei gesetzlich begründeten Rechten	247
4.1.	Notweg	247
4.2.	Überbau	248
5.	Wertermittlung bei beschränkt dinglichen Rechten (Rechte Dritter)	249
5.1.	Grunddienstbarkeiten (Beispiel Geh-, Fahr-, Leitungsrecht)	250
5.2.	Beschränkt persönliche Dienstbarkeiten (Beispiel Wohnungsrecht)	251
5.3.	Nießbrauch	253
5.4.	Vorkaufsrecht und Wiederkaufsrecht	253
5.5.	Sicherungs- und Verwertungsrecht	254

III. Bewertung von Immobilien in der Kreditwirtschaft – Ermittlung von Beleihungswerten	255
1. Einleitung und gesetzliche Grundlage	255
2. Abgrenzung des Beleihungswerts zum Verkehrswert (Marktwert)	256
3. Methodik der Beleihungswertermittlung	257
3.1. Ertragswertverfahren	258
3.1.1. Bodenwerte	258
3.1.2. Mietausgangsgangsgrößen.....	258
3.1.3. Bewirtschaftungskosten	259
3.1.4. Modernisierungsrisiko / Revitalisierungsrisiko	260
3.1.5. Kapitalisierungszinssätze.....	262
3.1.6. Gesamtnutzungsdauer / Restnutzungsdauer	263
3.2. Sachwertverfahren	263
4. Spezielle Bewertungsfragen aus Eintragungen in Abteilung II des Grundbuchs	263
4.1. Grunddienstbarkeiten.....	263
4.2. Beschränkt persönliche Dienstbarkeiten.....	264
4.3. Reallasten.....	264
5. Besonderheiten in der Beleihung und Bewertung bei den verschiedenen Immobilienarten.....	264
5.1. Unbebaute Grundstücke.....	264
5.1.1. Land- und forstwirtschaftlich genutzte Grundstücke	264
5.1.2. Bauland	265
5.1.3. Abbauland.....	265
5.2. Bebaute Grundstücke	265
5.2.1. Eigenheime, Ein- und Zweifamilienhäuser	265
5.2.2. Mietwohnobjekte	265
5.2.3. Eigentumswohnungen.....	265
5.2.4. Wohn- und Geschäftshäuser	266
5.2.5. Reine Geschäftshäuser.....	266
5.2.6. Bürogebäude	266
5.2.7. Sonstige gewerblich genutzte Objekte.....	266
5.2.8. Managementimmobilien	266
6. Ermittlung des Beleihungswerts auf der Grundlage ausländischer Bewertungen	267
6.1. Einhaltung des dualen Bewertungsprinzips (Sach- und Ertragswert).....	267
6.2. Wahl eines nachhaltigen Mietansatzes	267
6.3. Ausreichender Bewirtschaftungskostenansatz.....	267
6.4. Einhaltung von Mindestkapitalisierungszinssätzen	267
6.5. Abschreibung	268
6.6. Erwerbsnebenkosten	268
6.7. Marktfähigkeit	268
7. Schlussbemerkung	268

IV. Gruppenbewertung von Immobilien bei der Zeitwertbestimmung nach IFRS und HGB	271
1. Vorbemerkung	271
2. Einzel- vs. Gruppenbewertung	272
3. Gruppenbewertungsverfahren	272
3.1. Kategorisierung von Immobilienbeständen	272
3.2. Bewertung	273
3.2.1. Gruppenbildung	273
3.2.2. Überprüfung der Homogenität der Gruppe	275
3.3. Anwendungsbeispiel	275
3.3.1. Ausgangsbasis	275
3.3.2. Normalverteilung bei großer Grundgesamtheit	276
3.3.3. Kleine Gruppengröße	277
3.3.4. Zusammenfassung	278
4. Fazit	279
V. Internationale Methoden der Immobilienbewertung	281
1. Die Marktteilnehmer bestimmen die Methodik	281
2. Verkehrswert oder Marktwert	282
3. Internationale Bewertungsmethodik	283
3.1. Statische Ertragswertmethodik (Implicit Growth Model)	284
3.2. Dynamische Ertragswertberechnung (Explicit Growth Model)	288
4. Einfluss der internationalen Rechnungslegung	290
5. Ausblick	290
VI. Internationale Harmonisierung der Immobilienbewertungsstandards	293
1. Einleitung	293
2. Internationalisierung der Immobilienbewertungsstandards	293
2.1. Der Markt für Immobilienbewertungen	293
2.2. Aufgabenfeld des Gutachters	295
2.3. Qualität der Immobilienbewertung und die des Immobilienbewerbers	296
3. Schlussbemerkung / Ausblick	296
VII. Immobilien – Markt- und Objektrating	299
1. Das Markt- und Objektrating	299
1.1. Forderungen nach einem Ratingsystem	299
1.2. Anforderungen an das Markt- und Objektrating	300
1.3. Definition des Markt- und Objektratings für Bestandsobjekte	301
1.4. Erläuterungen zur Definition	302
1.5. Die Ratingskala	303
2. Die Kriterien	304
2.1. Kriteriengruppe 1: Markt	304
2.1.1. Nationaler Markt	304

2.1.2.	Regionaler Markt	304
2.2.	Kriteriengruppe 2: Standort	304
2.3.	Kriteriengruppe 3: Objekt	305
2.4.	Kriteriengruppe 4: Qualität des Objekt-Cashflows.....	305
3.	Die Bedeutung der Messstandards	305
4.	Wichtung.....	306
4.1.	Die Grundwichtung der Kriterien	307
4.2.	Die Zweitwichtung	309
4.3.	Wichtung der Kriteriengruppen	310
5.	Ergebnis	310
5.1.	Vorgehensweise beim Rating	310
5.2.	Transparenz des Ratingsystems	312
6.	Erfahrungen mit „MoriX“	312
6.1.	Neue Einsatzgebiete.....	313
6.1.1.	Teilautomatisierte Wertermittlung von Immobilien.....	313
6.1.2.	Basel II: Marktwert „at default“	313
6.1.3.	Kreditentscheidungen	314
6.1.4.	Portfoliobewertungen	314
6.2.	„MoriX“ in der Portfoliobewertung.....	314
7.	Fazit	316

VIII. Bewertung von Immobilienunternehmen..... 319

1.	Einführung	319
2.	Bewertungsanlässe.....	319
3.	Bewertungsverfahren	320
4.	Ertragswertverfahren nach IDW ES 1 (n.F.)	321
4.1.	Vorbemerkungen	321
4.2.	Allgemeine Bewertungsgrundsätze	321
4.2.1.	Ertragswert.....	321
4.2.2.	Nicht betriebsnotwendiges Vermögen.....	323
4.2.3.	Liquidationswert	323
4.2.4.	Substanzwert.....	323
4.3.	Kapitalisierungszinssatz.....	323
4.3.1.	Grundlagen	323
4.3.2.	Basiszinssatz	324
4.3.3.	Beta-Faktor	325
4.3.4.	Berücksichtigung persönlicher Ertragsteuern der Anteilseigner ...	325
4.3.5.	Wachstumsabschlag.....	326
4.4.	Bewertung von Beteiligungen nach IDW RS HFA 10	327
5.	Besondere Probleme bei der Ertragswertermittlung von Immobilienunternehmen nach IDW ES 1 n.F.....	327
5.1.	Ableitung des nachhaltig verfügbaren Ergebnisses im Terminal Value.....	328
5.1.1.	Bewirtschaftungsergebnis.....	328
5.1.2.	Finanzergebnis	329

5.1.3.	Nachhaltige Performance.....	329
5.2.	Ableitung des Kapitalisierungszinssatzes	330
6.	Net Asset Value als Bewertungsverfahren	330
6.1.	Überblick über das NAV-Verfahren zur Bewertung von Immobilien- unternehmen.....	330
6.2.	Das Bewertungskonzept	331
6.3.	Ermittlung des Unternehmenswertes	332
6.3.1.	Verkehrswert der Immobilien.....	332
6.3.2.	Barwertermittlung beim NAV-Verfahren.....	333
6.3.3.	Barwert der nicht erfassten Aufwendungen	333
6.3.4.	Marktwert der Unternehmensfremdfinanzierung	334
6.3.5.	Barwert latenter Steuern	334
6.3.6.	Übrige Vermögenswerte und Schulden	335
7.	Multiples	335
8.	Börsenkurs	336
9.	Summary	336

F. Immobilienfinanzierung..... 339

I. Die klassische Immobilienfinanzierung..... 341

1.	Internationalisierung der Finanzierungsmärkte	341
2.	Finanzierungsarten.....	342
2.1.	Baufinanzierung.....	342
2.2.	Bestandsfinanzierung.....	342
2.3.	Portfoliofinanzierungen	343
3.	Immobilientypen.....	343
4.	Bestimmung der optimalen Finanzierungshöhe	344
4.1.	Die Sicht des Kreditnehmers	344
4.2.	Die Sicht der Bank.....	346
5.	Absicherung von Zinsänderungs- und Währungsrisiken:.....	347
5.1.	Zinsänderungsrisiko.....	347
5.2.	Währungsrisiko.....	348
6.	Die Gesamtkosten der Finanzierung.....	349
7.	Sicherheitenstrukturen	349
7.1.	Grundpfandrechte	350
7.2.	Zusatzsicherheiten	350
8.	Kreditvertrag.....	351
8.1.	Vertragsmuster.....	351
8.2.	Vertragsauflagen.....	351
9.	Länderübergreifende Portfoliofinanzierung	352
10.	Flexibilität der Finanzierung.....	352
11.	Verhandlungsprozess und Verhandlungsmethoden.....	353

11.1.	Verhandlungsprozess	353
11.2.	Verhandlungsmethoden	354
12.	Fazit und Ausblick.....	355
II.	Innovative Finanzierungsformen – Mezzanine-Darlehen und Swaps	357
1.	Anforderungen an eine moderne Immobilienfinanzierung.....	357
2.	Innovationen in der Immobilienfinanzierung	357
3.	Der Einfluss der Kapitalstruktur auf die Rendite: der Leverage-Effekt	358
4.	Strukturierte Finanzierungen	359
4.1.	Strukturierte Finanzierungen als Antwort auf Nachfrage und regulatorische Vorgaben	359
4.2.	Strukturierte Finanzierungen: Konstruktion	360
5.	Innovative Finanzierungsinstrumente I: Mezzanine-Kapital.....	361
5.1.	Definition und Charakteristik	361
5.2.	Theoretische Erklärungsansätze zur Einbindung von Mezzanine-Kapital ..	362
5.2.1.	Real-Estate-Mezzanine-Kapital nach dem Leverage-Finance-Ansatz	362
5.2.2.	Real-Estate-Mezzanine-Kapital nach der These der optimalen Kapitalstruktur	363
5.2.3.	Ökonomisches Modell zur Erklärung des Einsatzes von Real-Estate-Mezzanine-Kapital	364
5.3.	Real-Estate-Mezzanine-Kapital: Das Risiko-Return-Profil.....	366
5.4.	Real-Estate-Mezzanine-Kapital in der Praxis	367
6.	Innovative Immobilienfinanzierung II: Swap-Geschäfte	368
6.1.	Swap-Geschäfte und Leverage-Effekt	368
6.2.	Immobilien-Swap-Geschäfte in der Praxis	368
7.	Fazit	369
III.	Anforderungen von Basel II an die Immobilienwirtschaft.....	371
1.	Einführung	371
2.	Die Behandlung des Hypothekarkredits im modifizierten Standardansatz	372
2.1.	Der Wohnungsbaukredit: 35%-Gewichtung.....	373
2.2.	Der gewerbliche Realkredit: 50% Gewichtung als Option der nationalen Bankaufsicht	374
3.	Die Behandlung des Hypothekarkredits im Rating-Ansatz.....	375
3.1.	Grundlagen.....	375
3.2.	Die Behandlung der privaten Wohnungsbaufinanzierung im Rating-Ansatz	377
3.3.	Die Behandlung des gewerblichen Realkredits im Rating-Ansatz	378
3.3.1	Der Basis-Rating-Ansatz	379
3.3.2	Der fortgeschrittene Rating-Ansatz	379
3.3.3.	Die Laufzeitkomponente im fortgeschrittenen Rating-Ansatz	380
3.3.4.	Die Schätzung der LGD-Quote im fortgeschrittenen Rating-Ansatz	381

4.	Bewertungsfragen	383
4.1.	Wertbegriffe	384
4.2.	Wertüberwachung und Neubewertung	384
4.3.	Anforderungen an die Gutachter	385
5.	Schlussfolgerungen	385

G. Immobilienanlageformen 387

I. Die Immobilienaktiengesellschaft – Anlageinstrument für Immobilieninvestitionen.. 389

1.	Die Immobilien-Aktiengesellschaft	389
1.1.	Definition und rechtliche Einordnung der Immobilien-Aktiengesellschaft	389
1.2.	Überblick über Immobilieninvestments	390
1.2.1.	Direktinvestitionen	390
1.2.2.	Geschlossene Immobilienfonds	391
1.2.3.	Offene Immobilienfonds	391
1.2.4.	Immobilieninvestition in Form von Aktien	393
1.3.	Markttrends und Entwicklungen	394
1.4.	Bedeutung von Immobilien-Aktiengesellschaften als Anlageinstrument ...	395
1.4.1.	Marktkapitalisierung von börsennotierten Immobilien- Aktiengesellschaften	395
1.4.2.	Europäische Immobilien-Aktiengesellschaften	395
1.4.3.	Deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften	396
1.4.4.	Vergleich mit alternativen Investitionsformen am Kapitalmarkt	398
2.	Die POLIS Grundbesitz und Beteiligungs AG	399
2.1.	Konzept	399
2.2.	Exkurs: Einführung des REIT-Konzeptes in Deutschland („G-REIT“)	399
2.3.	Struktur der POLIS Grundbesitz und Beteiligungs AG	400
2.3.1.	Strategische Ausrichtung	401
2.3.2.	Risikoprofil	401
2.3.3.	Aktives Management	402
2.3.4.	Transparenz	402
3.	Schlussbemerkung	403

II. REITs als attraktive Immobilienanlage 405

1.	Der REIT als steuerbegünstigter Typ von Immobilienunternehmen	405
2.	Die Positionierung des REITs als Immobilieninvestment	406
3.	Erfolgsbedingungen	407
3.1.	Rechtlicher Rahmen	408
3.2.	Marktliquidität	409
3.3.	Unternehmensspezifische Erfolgsfaktoren	410

3.3.1.	Unternehmensgröße und Unabhängigkeit	411
3.3.2.	Unternehmensstrategie	412
3.3.3.	Glaubwürdigkeit und Transparenz	413
4.	Reale Attraktivität für Investoren	414
4.1.	Faire Preisbildung	414
4.2.	Renditen	415
4.3.	Risiko und Diversifikation	418
5.	Anlagemöglichkeiten in REITs	422
III.	Konzeption offener und geschlossener Immobilienfonds	425
1.	Einleitung	425
2.	Allgemeine Aspekte der Beteiligungsform „Immobilienfonds“	425
3.	Unterschiede der Gestaltungsfaktoren offener und geschlossener Immobilienfonds	426
3.1.	Offene Immobilienfonds	426
3.1.1.	Investorenkreis & Fondsbeteiligung	426
3.1.2.	Rechtsform & Einkunftsart	427
3.1.3.	Anlageobjekt & Risikostreuung	427
3.1.4.	Rechtsvorschriften und Steuervorteil	428
3.1.5.	Wirtschaftlichkeit	428
3.2.	Geschlossene Immobilienfonds	429
3.2.1.	Investorenkreis & Fondsbeteiligung	429
3.2.2.	Rechtsform & Einkunftsart	430
3.2.3.	Anlageobjekt & Risikostreuung	432
3.2.4.	Rechtsvorschriften und Steuervorteil	432
3.2.5.	Wirtschaftlichkeit	433
4.	Vorgehensweise bei der Konzeption offener und geschlossener Immobilienfonds	436
4.1.	Phase 1: Marktanalyse	436
4.2.	Phase 2: Angebotsphase	436
4.3.	Phase 3: Entwicklungsphase	436
4.4.	Phase 4: Konzeptionsphase	437
5.	Aufgaben des Fondsmanagement offener und geschlossener Immobilienfonds	437
5.1.	Phase 1: Initiierung, laufende Objektanalyse & Akquisition von Immobilien	437
5.2.	Phase 2: Fondscontrolling	438
5.3.	Phase 3: Objektverkauf & Fondsauflösung	439
6.	Zusammenfassung und Ausblick	439
H.	Immobilienbestandsmanagement	441
I.	Immobilien-Portfoliomanagement – Portfoliomessung, -diversifizierung und -steuerung	443

1.	Inhalt und Wurzeln des Immobilien-Portfoliomanagements.....	443
2.	Kennzahlen im Portfoliomanagement	444
2.1.	Renditemessung von Immobilien	444
2.2.	Risikomessung von Immobilien	446
2.3.	Portfolio-Rendite	447
2.4.	Portfolio-Risiko	448
3.	Optimierung – Ermittlung der individuellen Rendite-Risiko-Kombination.....	450
3.1.	Indifferenzkurven.....	451
3.2.	Variationskoeffizient	452
3.3.	Sharpe Ratio.....	452
4.	Empirische Studien zur Diversifikation bei Immobilieninvestitionen	453
4.1.	Zwei-Objekt-Beispiel.....	454
4.1.1.	Berechnung der Rendite der Objekte mittels Erwartungswert	455
4.1.2.	Berechnung der Risiken der beiden Objekte anhand ihrer Standardabweichung.....	455
4.1.3.	Berechnung der Rendite des Portfolios bei unterschiedlicher Gewichtung beider Objekte	456
4.1.4.	Berechnung des Risikos des Portfolios.....	456
4.2.	Diversifikationswirkung am europäischen Markt.....	458
4.3.	Interpretation und Grenzen des Ansatzes	460
5.	Bedeutung für die Immobilienwirtschaft.....	462
II.	Anforderungen an eine private Immobilienvermögensverwaltung	465
1.	Einleitung.....	465
2.	Zielsetzung und Bedeutung einer privaten Immobilienvermögensverwaltung.....	465
2.1.	Zielsetzungen und Anforderungen an eine private Immobilienvermögens- verwaltung	465
2.2.	Bedeutung von Immobilien im Rahmen einer privaten Vermögens verwaltung	466
3.	Konzeptionelle Ansatzpunkte für eine private Immobilien vermögensverwaltung.....	467
3.1.	Bestandsaufnahme und -analyse des Immobilienvermögens	468
3.2.	Management von (Des-)Investitionen im Zusammenhang mit direkten Immobilienanlagen	472
3.3.	Management von (Des-)Investitionen im Zusammenhang mit indirekten Immobilienanlagen	474
4.	Instrumente zur Umsetzung einer privaten Immobilienvermögensverwaltung.....	477
4.1.	Aufbau eines effektiven Controlling- und Reporting-Systems.....	477
4.2.	Anforderungen an die Managementqualitäten des Vermögensverwalters ..	480
4.3.	Anforderungen an die organisatorische Umsetzung im Rahmen eines Family Office.....	480
5.	Zusammenfassung	482
III.	Makro- und Mikroresearch.....	485
1.	Einführung	485

2.	Warum überhaupt Daten?	485
3.	Zentrale Marktdaten und ihre Quellen	486
3.1.	Daten zum Investmentmarkt	487
3.2.	Daten zur Standortqualität und -entwicklung	489
3.3.	Immobilienmarktdaten (Mieter, Eigennutzer)	491
3.3.1.	Gutachterausschüsse für Grundstückswerte	491
3.3.2.	Fachzeitschriften und -veröffentlichungen	491
3.3.3.	Internetportale mit Immobilienmarktdaten	491
3.3.4.	Zeitungsanalysen zum aktuellen Immobilienangebot	492
3.3.5.	Direkte Ermittlung von Daten ohne Rückgriff auf veröffentlichtes Material:	492
3.3.6.	Testkäufe und -anmietungen sowie Zielgruppenbefragungen	492
4.	Datenaufbereitung	492
4.1.	Datenverwendung	493
4.2.	Querschnittsanalysen	494
4.3.	Längsschnittanalyse (Zeitreihenverfahren)	494
5.	Mängel aktuell genutzter Daten	495
5.1.	Investmentmarkt	495
5.2.	Standortqualität	495
5.3.	Nutzermarkt	496
6.	Künftige Entwicklung bei deutschen Immobilienmarktdaten	496

IV. EDV-gestützte Management-Informationssysteme für das Immobilien- Portfoliomanagement..... 497

1.	Ausgangslage	497
2.	Anforderungen an ein integriertes System	498
3.	Anwenderkreis	498
4.	Zur Verfügbarkeit	499
5.	Herangehensweise an die Problemlösung	499
5.1.	Projektansatz und Vorüberlegungen	499
5.2.	Pflichtenheft	499
5.3.	Softwareentwicklungsprozess	499
5.4.	Technische Anforderungen	500
5.5.	Architektur	500
6.	Welche Prozesse sollen unterstützt werden	501
6.1.	Finanzwirtschaftliche Analyse	501
6.2.	Erstellungsprozess von Berichten zur Analyse der Fondsperformance	502
6.3.	Mietanalysen	503
6.3.1.	Gesamtvermietungsfläche	503
6.3.2.	Leerstandsquote	503
6.3.3.	Vermietungsquote	504
6.3.4.	Objekthaltedauer	504
6.3.5.	Auslaufende Mietfläche	504
6.3.6.	Auslaufender Mietzins	504

6.3.7.	Report Laufzeit Mietverträge	504
6.4.	Prognoserechnungen und Szenarien	505
6.4.1.	Prognosen	506
6.4.2.	Aufbau von Szenarien.....	506
6.5.	Basisdaten einzelner Objekte.....	506
6.5.1.	Objektblatt	507
6.5.2.	Objektgutachten	507
6.6.	Datenmanagement/ Datenpflege.....	507
6.7.	Datenübernahme aus SAP	507
6.7.1.	Importprozess	507
6.7.2.	Mietvertragsdaten	508
6.7.3.	Daten von Beteiligungsgesellschaften	508
7.	Qualitative Anforderungen und deren Erfüllung	509
8.	Ausblick.....	510
8.1.	Funktionserweiterung Objektwertermittlung.....	510
8.2.	Funktionserweiterung Unternehmenswertermittlung	511

V. Facility-Management und Bewirtschaftungsstrategien von Immobilien..... 513

1.	Einleitung.....	513
2.	Grundlagen des Facility-Managements	514
2.1.	Einführung in das Facility-Management	514
2.1.1.	Definition des Facility-Managements.....	514
2.1.2.	Ziele des Facility-Managements.....	514
2.1.3.	Die Entwicklung des Facility-Managements.....	515
2.2.	Strategisches Facility-Management	516
2.3.	Operatives Facility-Management – Das Gebäudemanagement.....	518
2.3.1.	Technisches Gebäudemanagement.....	519
2.3.2.	Infrastrukturelles Gebäudemanagement	521
2.3.3.	Kaufmännisches Gebäudemanagement	523
2.4.	Weitere Themen im Facility-Management	523
2.4.1.	Informationsmanagement im FM (CAFM)	523
2.4.2.	Benchmarking.....	524
3.	Make or Buy – Die Outsourcing Entscheidung.....	524
3.1.	Definition und Formen des Outsourcings	524
3.2.	Relevante Aspekte des Outsourcings.....	527
3.2.1.	Betriebsübergang nach § 613 a BGB.....	527
3.2.2.	Service Level Agreements (SLA).....	529
4.	Bewirtschaftungsstrategien von Immobilien	529
4.1.	Eigenleistungsstrategie	530
4.2.	Einzelverträge	531
4.3.	Gesamtvertrag je Leistungsdisziplin.....	531
4.4.	Gesamtvertrag je Liegenschaft	532
4.5.	Gesamtunternehmer Servicevertrag.....	533
4.6.	Betreibergesellschaft.....	533

4.7.	Sonderfall Contracting	535
5.	Der Markt für Facility-Management	538
5.1.	Die allgemeine Marktentwicklung	538
5.2.	Entwicklung der Wertschöpfung:	539
6.	Zusammenfassung	539
VI. Umgang mit Unternehmensimmobilien – Corporate Real Estate Management		541
1.	Summary	541
2.	Einführung	542
2.1.	Begriffe	542
2.1.1.	Corporate Real Estate Management (CREM)	542
2.1.2.	Aktives und ergebnisorientiertes Management	542
2.1.3.	Immobilien, betriebsnotwendige und nicht betriebsnotwendige ...	543
2.1.4.	Facility-Management (FM)	543
2.2.	Bedeutung der Immobilien in Unternehmen	544
2.3.	Entwicklungsstufen des CREM	544
3.	Zielsetzungen des CREM	546
3.1.	Primat des Kerngeschäfts	546
3.2.	Zielsetzungen des Kerngeschäfts	547
3.2.1.	Mission und Strategie des Kerngeschäfts	547
3.2.2.	Unternehmensstruktur	547
3.2.3.	Steuerungs- und Führungsinstrumente	548
3.2.4.	Bilanzierung	548
3.3.	Zielvorgaben des Kerngeschäfts an das Immobilienmanagement	549
3.3.1.	Beschaffen, Bereitstellen	549
3.3.2.	Bewirtschaften, Betreuen	549
3.3.3.	Verwertung	549
3.4.	Einzelne Ziele	549
4.	Strategien des CREM	550
4.1.	Überblick	550
4.2.	Asset-Management	551
4.2.1.	Portfoliomaßnahmen	551
4.2.2.	Veräußerung von Immobilien	551
4.2.3.	Unternehmensinterne Restrukturierung	554
4.3.	Occupancy-Management	554
4.3.1.	Begriff	554
4.3.2.	Immobilienperformance	554
4.4.	Facility-Management (FM)	556
5.	Organisation	557
5.1.	Status quo des CREM in Deutschland	557
5.1.1.	Dezentrale und zentrale Organisation	557
5.1.2.	Organisation der Erfolgsverantwortung	558
5.1.3.	Fremdvergabe von Dienstleistungen	559
5.2.	Grundsätze der Organisation des CREM	560

5.2.1.	Fokus Kerngeschäft	560
5.2.2.	Marktwirtschaftliche Organisationsansatz.....	560
6.	Berufsverbände	561
7.	Aus- und Fortbildung.....	561
VII.	Sozialverträgliche Wohnungsprivatisierung	563
1.	Einleitung – Historie der PATRIZIA Wohnungsprivatisierung GmbH.....	563
2.	Käuferzielgruppe	563
2.1.	Eigennutzer / Mieter	563
2.1.1.	Grundverständnis bei der Wohnungsprivatisierung	563
2.1.2.	Sozialverträglich – Der Umgang mit dem Mieter	564
2.1.3.	Die Mieterphase	564
2.1.4.	Annäherung an den Mieter – Der Vertrauensbildungsprozess	565
2.1.5.	Die Mieterversammlung	565
2.1.6.	Vertriebsstart.....	566
2.1.7.	Finanzierung über Partnerbanken und weitere Serviceleistungen	566
2.1.8.	Verpflichtung des Verkäufers zu umfangreichem Mieterschutz ...	567
2.2.	Kapitalanleger	567
2.2.1.	Ansätze für Kapitalanleger	567
2.2.2.	Vorteil: geringes Startkapital	567
2.2.3.	Der „typische“ Investor für diese Kapitalanlageform	567
3.	Zusätzliche Sicherheitskonzepte für Eigennutzer und Kapitalanleger	569
3.1.	Immobilienkauf mit „Airbag“	569
3.2.	Immobilie mit „TÜV-Plakette“ – Geprüfte Sicherheit sowie unabhängige Gutachten	570
4.	Der Vertrieb von sozialverträglich privatisierten Wohnungen.....	570
4.1.	Ansprache von potenziellen Käufern.....	570
4.2.	Personal bzw. Vertriebsmannschaft.....	571
4.3.	Nähe zum Kunden – Immer vor Ort	571
5.	Verzahnung der PATRIZIA Wohnungsprivatisierung mit anderen Geschäftsbereichen	571
5.1.	Schlüsselposition: PATRIZIA Asset-Management	572
5.2.	PATRIZIA Acquisition & Consulting	573
5.3.	PATRIZIA Immobilienmanagement (Hausverwaltung)	573
5.4.	PATRIZIA Bautechnik	574
5.5.	Werbung / Marketing / Öffentlichkeitsarbeit.....	574
6.	Ablaufschema der sozialverträglichen Wohnungsprivatisierung	574
I.	Immobilienmarketing.....	577
	Immobilienmarketing 2006: Ende der Materialschlachten – Reputation schafft Markenwert.....	579

1.	Einleitung.....	579
2.	Professionalisierung im Immobilienmarketing.....	579
2.1.	Produktmarketing.....	580
2.2.	Kostenbewusstsein.....	581
2.3.	Marketingoptimierung	581
2.3.1.	Dagobert-Regel Nr. 1 – Gezielte Bewässerung statt Gießkannenprinzip.....	582
2.3.2.	Dagobert-Regel Nr. 2 – Zusatznutzen statt uniformer Produkte ...	582
2.3.3.	Dagobert-Regel Nr. 3 – Pressearbeit ist die hohe Kunst des Dialogs zwischen Experten	582
2.3.4.	Dagobert-Regel Nr. 4 – Nur intelligente Werbung führt zum Ziel	582
2.3.5.	Dagobert-Regel Nr. 5 – Political engineering schafft win-win-Situationen	583
2.3.6.	Dagobert-Regel Nr. 6 – Event-Dramaturgie statt Schlacht am kalten Buffet	583
2.3.7.	Dagobert-Regel Nr. 7 – Cross-Media maximiert die Marketing- botschaft.....	584
2.4.	Ergebnisorientierung.....	584
3.	Schlussbemerkung.....	584

J. Projektentwicklung.....	585
----------------------------	-----

Immobilienprojektentwicklung – Konzeption, Planung, Realisierung und Vermarktung			587
1.	Allgemeine Einführung		587
1.1.	Definition		587
1.2.	Anforderungen – Schlüsselaufgaben		587
1.3.	Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt		588
2.	Ausgangspunkt		588
2.1.	Regelfall.....		588
2.2.	Marktanpassung und Optimierung des Immobilienbestandes.		589
2.3.	Business-Case oder der risikübernehmende Projektentwickler.....		589
3.	Umsetzungsmodelle.....		589
3.1.	Einführung		589
3.2.	Eigenentwicklung – Projektentwicklung auf eigene Rechnung		590
3.3.	Partnerschaften / Joint Ventures		590
3.4.	Projektentwicklung als Dienstleistung.....		590
3.5.	Resümee.....		591
4.	Aufgabengebiete und Handlungsfelder der Projektentwicklung.....		591
4.1.	Projektinitiierung		591
4.2.	„Standort sucht Projektidee“.....		591

4.3.	„Idee sucht Standort“	592
4.4.	„Nutzer sucht Realisierung“	592
4.5.	„Objekt sucht Hilfe“	592
5.	Projektkonzeption – Aufgabenstellung.....	593
5.1.	Einführung	593
5.2.	Markt- und Standortanalyse.....	594
5.3.	Nutzungskonzeption	595
5.4.	Konzeptplanung	596
5.5.	Vermarktungskonzept (gilt für Renditeobjekte)	597
5.6.	Wirtschaftlichkeits- und Risikoanalyse (Machbarkeitsstudie)	598
5.6.1.	Wirtschaftlichkeitsbetrachtung	598
5.6.2.	Terminrisiko	598
5.6.3.	Genehmigungsrisiko	598
5.6.4.	Projektkostenrisiko	599
5.6.5.	Marktrisiko	599
5.7.	Gesamtbewertung	600
6.	Planung und Realisierung	601
6.1.	Interne Organisation – Initiator / Bauherr.....	601
6.2.	Projektmanagement-Consulting.....	601
6.2.1.	Einleitung.....	601
6.2.2.	Projektsteuerung	601
6.2.3.	Projektleitung.....	602
6.2.4.	Projektcontrolling	602
6.2.5.	Construction-Management	602
6.3.	Projektabwicklungsmodelle.....	602
6.3.1.	Einzelvergabe Planung und Realisierung	602
6.3.2.	Generalplanung.....	602
6.3.3.	Generalunternehmerleistungen	603
6.3.4.	Generalübernehmerleistungen	603
6.3.5.	GMP Modell (Garantierter Maximal-Preis)	604
7.	Baurechtschaffung / Baurecht.....	604
7.1.	Grundlagen.....	604
7.2.	Veranlassung und Strategien	605
7.3.	Zielsetzungen	605
7.3.1.	Einleitung.....	605
7.3.2.	Angebotsplanung	605
7.3.3.	Nachfrageplanung.....	605
7.3.4.	Städtebauliche Sanierung und Konversionsflächen.....	606
7.4.	Bauleitplanverfahren – Abwicklung	606
7.5.	Bebauungsplan – Aussagen und Festsetzungen.....	607
7.6.	Baurecht – Sonstige Verfahren und Bauleitplanungsinstrumente	607
7.6.1.	Baurecht nach § 34 (ohne Bebauungsplan).....	607
7.6.2.	Außenbereichsatzungen nach § 35	607
7.6.3.	Sonstiges	607

7.7.	Öffentliche Verfahrensschritte.....	608
7.8.	Planungsinhalte	608
7.9.	Vorhabenbezogener Bebauungsplan.....	608
8.	Finanzierung	609
8.1.	Vorbemerkungen	609
8.2.	Anlaufkosten / -finanzierung	609
8.3.	Projektfinanzierung.....	609
8.4.	Anforderungen an die Projektfinanzierung.....	610
8.5.	Risikobewertung	610
	8.5.1. Objektrisiken.....	611
	8.5.2. Ausblick	611
9.	Immobilienvermarktung	611
9.1.	Vorbemerkung	611
9.2.	Marketing	612
9.3.	Vertrieb – Vermietung	613
9.4.	Vertrieb – Vermarktung / Investment	614
10.	Öffentlich-/ Private Projekte (PublicPrivatePartnership-Projekte).....	614
	Herausgeber und Autoren.....	617