

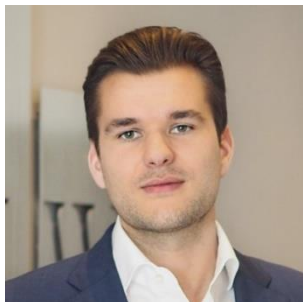
49-17

ImmoNews der Woche (48. KW)

XVIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 4.12.2017

KOMMENTAR

Warum die Aufteilung von Wohnimmobilien riskant ist



Patrick Herzog-Smethurst

DKW Gruppe

Ein Bekannter von mir, der sein Geld gerne in Wohnimmobilien anlegt, klagte mir vor kurzem sein Leid. Er hatte vor einigen Jahren ein Mietshaus gekauft und wollte nun aufteilen. Der Grund: Ist das Haus aufgeteilt, dann steigt auch dessen Wert. Die Wohnungen lassen sich einzeln verkaufen, und auch im Paket würde das Gebäude eher einen Käufer finden.

Doch weit gefehlt, wie der Privatanleger feststellen musste. Nach der Aufteilung, die ihn knapp 40.000 Euro kostete, meldete sich plötzlich die ihn finanzierende Bank. Das Bankhaus nahm die Aufteilung zum Anlass, die Immobilie einer Neubewertung zu unterziehen. Demnach war das Gebäude nun kein Bestandsobjekt mehr, der ehemalige Zinshausbesitzer wurde von seiner Bank zu einem mehrfachen Wohnungseigentümer degradiert.

Die Folge: Die Bank wertete das Eigentum aufgrund der Vorkaufsrechte der Mieter ab und forderte von dem Eigentümer eine vorzeitige Ablösung eines Teils des Kredits. Nun musste mein Bekannter weitere 50.000 Euro berappen. Vor allem ärgerte er sich aber, dass er im Gespräch mit der Bank offen zugegeben hatte, dass er die Aufteilung mit Blick auf den Mehrwert der Immobilie vorgenommen hatte – das wiederum wertete die Bank als Verkaufsabsicht statt als Bestandwunsch und drohte, ihn in Zukunft dem Reglement der gewerblichen Immobilienfinanzierung zu unterwerfen.

Mit einem blauen Auge davongekommen, wollte der Privatanleger nun seinen Schmerz mit einem guten Weiterverkauf der Immobilie lindern. Also bot er die Immobilie zum Kauf an. Der erste Interessent, ein Bestandhalter und Projektentwickler, verwies darauf, dass er grundsätzlich nur nicht aufgeteilte Mietshäuser kaufe. Er habe „inhouse“ eine ganze Abteilung, die auf die Aufteilung von Mietshäusern spezialisiert sei. Die dadurch eingesparten Kosten im Ankauf preise er bei der Berechnung seiner Marge gleich mit ein.

Der zweite Interessent schaute sich die angebotene Immobilie genauer an. Er monierte aber, dass die Gemeinschaftsordnung angepasst werden und das Aufmaß ergänzt werden müsse. Die dadurch entstandenen Kosten würde er vom Kaufpreis abziehen. Der dritte Interessent wiederum schaute sich das Objekt an, schüttelte den Kopf und schlug meinem vollkommen entgeisterten Bekannten vor, er würde das Haus so wie es ist übernehmen, abzüglich der Kosten für die Rückabwicklung der Aufteilung.

Als mir der Bekannte sein Leid schilderte, hatte er gerade beim Notar unterzeichnet. Er war froh, dass er dank der Entwicklungen am Markt nach Verkauf und Bezahlung aller Kredite und sonstigen Kosten so gestellt war wie vor dem Kauf. Er lud mich auf einen Kaffee ein. Von nun an, sagte er, werde er nur noch Bestände halten – und das Aufteilen den Profis überlassen.

Dieser Artikel erschien bereits am 23.11. auf CAPITAL online.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an den Leiter unserer Redaktion Dr. Josef Girshovich unter girshovich@pb3c.com

Keine Grunderwerbsteuer für britische Erstkäufer

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. schreibt, sollen dem Budget Report des britischen Schatzkanzlers Philip Hammond zufolge Erstkäufer einer selbstgenutzten Immobilie zum Preis von bis zu 300.000 GBP von der Pflicht zur Zahlung der Grunderwerbsteuer befreit werden. Zudem seien zusätzliche Milliarden für den Bau von Wohnungen und eine Straffung der Planungsverfahren angekündigt worden. Die britische Immobilienwirtschaft sei skeptisch und halte die Neuerungen für nicht ausreichend, um Wohneigentum erschwinglicher zu machen.

Pariser Mietpreisbremse rechtswidrig

Wie die **FAZ** am 30.11. berichtet, hat ein Pariser Verwaltungsgericht entschieden, dass die Mietpreisbremse in Paris rechtswidrig ist. Sie verletze das Gleichheitsprinzip, da die Grenzen zwischen Kommunen mit und ohne Mietpreisbremse willkürlich festgelegt worden seien. Wenn, dann hätte die Obergrenze nicht nur in Paris, sondern auch in den umliegenden 412 Kommunen eingeführt werden müssen, wo die Wohnungslage ähnlich angespannt sei. Doch sei dies nicht geschehen, da dort keine Vergleichswerte für die Berechnung zur Verfügung gestanden hätten.

Änderung der Brandschutzvorschriften eilt nicht

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. schreibt, haben die Bauminister der Länder beschlossen, sich mit dem Thema Brandschutzvorschriften zu beschäftigen, wenn die Ursachen des Hochhausbrandes in London „amtlich festgestellt“ seien. Derzeit sei man der Auffassung, dass die bauordnungsrechtlichen Regelungen in Deutschland „seit Jahrzehnten sachgerecht seien“.

Das Disruptionspotenzial von Blockchain

Über die zu erwartende große Rolle, die die Blockchain-Technologie in der Immobilienbranche spielen wird, berichtet die **FAZ** am 1.12. Indem diese Technologie erlaube, Informationen dezentral auf vielen untereinander vernetzten Computern zu speichern und zu prüfen, werde es möglich, Informationen aller Art leichter zu validieren und auch Übergänge von Rechten ohne die derzeit noch erforderlichen zentralen

Abwicklungsstellen und Intermediäre durchzuführen. Transaktionen ließen sich so unkomplizierter und transparenter gestalten und die technische wie kaufmännische Immobilienverwaltung erleichtern und optimieren. Derzeit sei die Technologie noch nicht völlig ausgereift, zudem müssten für eine breite Anwendung noch die rechtlichen Rahmenbedingungen etwa im Bereich Datenschutz angepasst werden. Dennoch lohne es sich für Immobilieneigentümer oder -verwalter bereits jetzt, die Entwicklung zu beobachten und sich mit den Potenzialen und Risiken von Blockchain auseinanderzusetzen, da die Technologie großes Disruptionspotenzial auch für die Immobilienbranche besitze.

Weiter steigende Preise in Frankfurt

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. schreibt, sind einer Erhebung von bulwiengesa zufolge die Angebotspreise für neue Eigentumswohnungen in Frankfurt binnen eines Jahres um 14,7 % gestiegen. Auffällig sei, dass die Preise für kleinere Wohnungen besonders hoch seien, was auch auf das große Interesse der Kapitalanleger an diesen Wohnungstypen zurückzuführen sei. Außerdem sei zu beobachten, dass die starke Nachfrage und entsprechend steigende Preise sich zunehmend auch im Umland bemerkbar machten, so insbesondere in Offenbach und Hanau.

Jeder Zweite hält Smart Home für sinnvoll

Der Studie ‚Risikobewusstsein im Smart-Home-Bereich‘ von YouGov zufolge nutzen rund 13 % der Deutschen Smart-Home-Lösungen innerhalb der eigenen vier Wände, 52 % erachten solche für sinnvoll. Das schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. Den größten Nutzen erhoffe man sich von Lösungen für den Energiebereich (40 %), die größten Bedenken habe man bezüglich möglicher Hackerangriffe (62 %).

Nach wie vor beliebte Immobiliensoftware

Dem diesjährigen Real Estate Software Report von Bell Management Consultants (BMC) nach ist die Immobiliensoftware iX-Haus der Firma Crem Solutions bei den Kunden sowohl in der Kategorie Gewerbeimmobilien als auch in der Kategorie Wohnen am beliebtesten. Das schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. Die fünf bestplatzierten Softwareanwendungen in den Kategorien Gewerbe und Wohnen seien die gleichen wie schon im letzten Jahr. Hinter dem bestplatzierten iX-Haus stünden die Lösungen iMS von Yardi, danach SAP RE FX und relax von GiT. Alle vier hätten ihren Punktestand im Vergleich zum Vorjahr ausbauen können, nur Domus 4000 habe Punkte eingebüßt, seinen fünften Platz aber behauptet.

Büros in Mittelstädten lohnen sich

In den 30 führenden Mittelstädten, die zusammen rund 60 % des deutschen Bruttoinlandsproduktes erwirtschafteten, liegen die Renditen bei 5 % bis 6 %, schreibt die **FAZ** am 1.12. Die Schwankungsbreite der Mietpreise sei deutlich niedriger als in den Metropolen, die infolge der starken Preissteigerungen der vergangenen Jahre für Büroinvestoren Nettoanfangsrenditen von weniger als 4 % böten. Somit sei der deutsche Büroimmobilienmarkt jenseits der sieben Metropolen höchst interessant auch für internationale Investoren, würde von diesen aber bislang oft noch übersehen, wie Stefan Kalmund von Accom berichte. Doch nehme das Interesse allmählich zu, auch wenn solche Investitionen grundsätzlich nur mit Partnern in Frage kämen.

Non-Food-Discounter konkurrieren um Flächen

Wie das **HANDELSBLATT** am 29.11. berichtet, nimmt der Wettbewerb um geeignete Ladenlokale unter den sogenannten Non-Food-Discountern im Zuge des Wachstums der Branche zu. Einem Verbraucher-Panel der GfK Nürnberg nach hätten die Discounter ihren Umsatz in Deutschland im Zeitraum Juli 2016 bis Juni 2017 um knapp 13 % auf rund 1,6 Mrd. Euro steigern können. „Ich gehe davon aus, dass der Markt für Discount-Ketten und Off-Price-Konzepte in den nächsten Jahren weiter wachsen wird“, sage Joachim Stumpf von BBE. Ein großer Teil der Mietverträge, die derzeit in Shoppingcentern und anderen Einzelhandelsimmobilien abgeschlossen würden, entfielen auf Discountketten.

Hauptstädte der Flaneure

Die Kaufingerstraße in München ist BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) zufolge die Einkaufsstraße mit der zweithöchsten Passantenfrequenz in Europa, gefolgt von der Calle de Preciados in Madrid auf dem dritten Platz. Das schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. Nur in der Oxford Street in London seien am Stichtag 10. Juni 2017 mehr Menschen gezählt worden.

Schweden in Deutschland

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. schreibt, interessiert sich der schwedische Asset-Manager Hemsö zunehmend auch für deutsche Schulen, Kindertagesstätten (Kitas) und besondere Behördengebäude. „Wir haben die Maßgabe, 60 % unserer Cashflows von der öffentlichen Hand zu bekommen“, sage Jens Nagel von Hemsö. Doch diesen Wert habe man in Deutschland noch nicht erreicht. In Duisburg investiere Hemsö deshalb rund

110 Mio. Euro in einen Neubau für das nordrhein-westfälische Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz (Lanuv). In Dortmund übernehme Hemsö die Volks- und Kolleg-Schule, deren Mieterin die Stadt Dortmund sei, und wolle diese gegebenenfalls ausbauen.

Alle Jahre wieder

Der IVD erinnert daran, dass Hauseigentümer verpflichtet sind, bei Schnee und Eis dafür zu sorgen, dass die Wege vor ihrer Tür weiterhin begehbar sind. Das schreibt **DIE WELT** online am 27.11. So müsse montags bis samstags zwischen 7:00 und 20:00 bei Bedarf geräumt und gestreut werden, an Sonn- und Feiertagen beginne die Räumspflicht meist ein bis zwei Stunden später. Die genauen Regelungen seien den Ortssatzungen von Gemeinden und Städten zu entnehmen.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Die ungewisse Zukunft der Share-Deals

Über Share-Deals und die Frage, wie lange es sie wohl noch geben wird, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. ausführlich. Experten zufolge steige die Zahl der über Share-Deals gehandelten Immobilien stetig. Einer der Gründe hierfür sei die wiederholte Erhöhung der Grunderwerbsteuern der Länder, denn je höher diese sei, desto attraktiver würden Share-Deals. In der Politik werde eine Reform mehrheitlich befürwortet. Eine von der Öffentlichkeit kaum beachtete Arbeitsgruppe der Landesfinanzminister arbeite an einem Alternativmodell, sei aber bislang über Anträge und Absichtserklärungen nicht hinausgekommen. Mehrere Reformmodelle würden geprüft. Im Gespräch seien etwa die Absenkung der steuerauslösenden Grenze von derzeit 95 % auf 75 % bzw. 50 % und eine Verlängerung der steuerrelevanten Haltefrist, um den Kauf zu reinen Spekulationszwecken zu erschweren. Doch gebe es unter den Länderfinanzministern anscheinend Uneinigkeit, das Thema sei brisant und technisch schwer zu lösen. Es sei damit zu rechnen, dass mit dem jüngsten Scheitern der Sondierungsgespräche auch die Reform der Grunderwerbsteuer ins Stocken gerate und vor Frühjahr 2018 nichts mehr passieren werde.

Sonderangebot für energetische Sanierungen

Wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. schreibt, senkt die Investitionsbank Berlin (IBB) ab sofort die Zinssätze für die Förderprogramme IBB Energetische Gebäudesanierung und IBB Altersgerecht Wohnen auf 0 %. Die Aktion sei bis zum 15. Februar 2018 befristet.

Der deutsche Immobilienmarkt ist stabil

Wie die **FAZ** am 30.11. schreibt, gehen vom deutschen Immobilienmarkt keine Risiken für die Finanzstabilität aus. Zwar seien im vergangenen Jahr die Immobilienpreise durchschnittlich um 6,1 % gestiegen, doch sei der Preisanstieg größtenteils auf eine gute wirtschaftliche Lage, höhere Einkommen und eine erhöhte Nachfrage nach Wohnraum zurückzuführen. In den Städten seien Übertreibungen um 15 % bis 30 % festzustellen, und die Preisanstiege erreichten immer mehr Städte, das Umland sowie entferntere Regionen. Von einer Blase sei dennoch nicht zu sprechen, da die Kredite für Wohnimmobilien trotz der außergewöhnlich günstigen Zinsen nur moderat zugenommen hätten und der Eigenmittelanteil deutscher Hauskäufer sehr hoch sei.

Schnellere und sicherere Due-Diligence

Einer Umfrage des Datenraumanbieters Drooms zufolge sind 73 % der Immobilienfachleute davon überzeugt, dass sich infolge zunehmend komplexerer und umfangreicherer Immobilientransaktionen die Anforderungen an Due-Diligence-Prozesse weiter erhöhen werden. Das schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 30.11. Mehr als die Hälfte der Befragten sei der Auffassung, dass Investoren derzeit aus Zeitdruck Kompromisse bei der Due Diligence machen müssten. 68 % hielten deshalb die automatisierte Dokumentenanalyse für die wichtigste Technologie der kommenden zehn Jahre, um die Due Diligence schneller und sicherer zu machen.

Wertgrund nutzt die Gelegenheit

Wertgrund hat drei Portfolien seines offenen Publikumsfonds ‚Wohnselect D‘ verkauft, schreiben die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online und die **BÖRSEN ZEITUNG** am 1.12. Als Grund für den Schritt habe Thomas Meyer von Wertgrund die Preisentwicklung am Wohnungsmarkt angegeben: „Wir glauben, dass die Preise auf einem Plateau angekommen sind. Die Objekte sind inzwischen so teuer, dass sie bei einer Rendite von unter 2 % für Institutionelle bald keinen Sinn mehr machen.“ Ein weiterer Grund sei die Investmentsteuerreform, nach der Publikumsfonds inländische Erträge ab Anfang 2018

erstmals versteuern müssen. „Wir werden deshalb den Verkaufserlös noch im Dezember an unsere Anleger ausschütten“, sage Meyer. Der Verkaufsprozess wurde einer eigenen Meldung von Wertgrund zufolge von EY begleitet.

Real I.S. wächst weiter

Real I.S. wird in diesem Jahr voraussichtlich Immobilien für insgesamt rund eine Mrd. Euro erworben haben, hat Jochen Schenk von Real I.S. der **IMMOBILIEN ZEITUNG** gesagt, wie diese am 1.12. online schreibt. Gekauft worden seien vor allem Objekte in Deutschland, Irland und den Niederlanden, verkauft worden sei in Deutschland, Frankreich und Kanada. An den Plänen für einen Australien-Publikums-AIF werde festgehalten, Investitionen in den USA seien derzeit nicht geplant.

VERSCHIEDENES

Technical Due Diligence ist entscheidend

Darüber, wie wichtig eine gewissenhafte technische Prüfung der Objekte bei Immobilieninvestitionen ist, schreibt Markus Ruf vom TÜV Rheinland am 27.11. auf **WALLSTREET ONLINE**. Dem Wissen über die Stärken und Schwächen eines Gebäudes komme hinsichtlich der langfristigen Wertentwicklung einer Immobilie eine entscheidende Bedeutung zu. Würden nach dem Kauf etwa bauliche Mängel oder gefährliche Substanzen entdeckt, könne sich eine Investition schnell als schwerwiegende Fehlentscheidung erweisen. Eine professionelle TDD sei also weit mehr als eine reine Bestandsaufnahme des Gebäudes, denn sie gebe den Investoren Aufschluss über künftige Optionen.

Barrierefreie Zukunftschancen

Über die Chancen, die barrierefreie Wohnungen für Projektentwickler und Investoren bieten, schreibt Alexander Harnisch von Diamona & Harnisch auf **CASH.ONLINE** am 28.11. Mehr als ein Drittel der Bundesbürger sei älter als 50. Eine gestiegene Lebenserwartung und eine immens verbesserte Gesundheitsversorgung ermöglichen ihnen ein aktives Leben bis ins hohe Alter, hinzu komme eine finanziell gute Absicherung. An das Wohnen stellten sie besondere Ansprüche. Neben einer barrierefreien Ausstattung oder Vorrüstung der Wohnung sei eine zentrale und verkehrsgünstige Lage besonders wichtig. Der Bedarf nach solchen Wohnungen steige schneller, als das Angebot wachse. Selbst vorsichtige Schätzungen kämen derzeit auf mind. 1,6 Mio. zu wenige barrierefreie

Wohnungen, wobei noch gar nicht einkalkuliert, dass barrierefreie Wohnungen auch für junge Menschen mit Sportverletzung oder Kinderwagen praktisch seien. Angesichts der demografischen Entwicklung sei Barrierefreiheit deshalb für Projektentwickler wie Investoren ein wichtiges Thema.

Parkträume der Zukunft

Über Parken als Erlebnis schreibt Philippe Op de Beeck von Apcoa Parking in der **IMMOBILIEN & FINANZIERUNG** 23/2017. Die Funktion von Parkhäusern ändere sich derzeit radikal, denn dank moderner Technologie seien ganz neue Services denkbar. Erstmals werde die Anonymität zwischen Nutzer und Betreiber durch individuelle Registrierung aufgelöst. Dadurch werde das Warten auf das Öffnen der Schranke ebenso wie das Ziehen eines Parktickets unnötig, und wer wolle, könne seinen Parkplatz vorab reservieren. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, müssten die Parkhäuser aber neu optimiert werden.

HAMBURGER IMMOBILIENRUNDE

Geförderter Wohnungsbau – Chancen und Probleme für Projektentwickler und Investoren am Beispiel Hamburg und Berlin

ZIELGRUPPEN

Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an Wohnungsprojektentwickler, Bauträger und Investoren am Wohnungsmarkt, die sich für die Metropolregionen Hamburg und Berlin interessieren. Zudem ist das Seminar für Förderbanken, Finanzierer, Fonds und institutionelle Investoren interessant, die in den geförderten Wohnungsbau investieren wollen.

THEMEN

Die Referenten der Veranstaltung setzen sich mit den Chancen und Potenzialen der Wohnungsbauförderung auseinander. Diskutiert werden Fragen zu den Vor- und Nachteilen geförderter Wohnanlagen aus Sicht unterschiedlicher Immobilienakteure, Potenziale und Hemmnisse, Kriterien bei der Auswahl geförderter Objekte, Förderarten und Finanzierungsmöglichkeiten. Zudem berichten die Vortragenden über die lokalen Rahmenbedingungen und politischen Umstände in Hamburg und Berlin, die den geförderten Wohnungsbau tangieren. Den Teilnehmern werden zusätzlich interessante und lehrreiche Praxisbeispiele präsentiert.

REFERENTEN

Matthias Voss (Assetando Real Estate GmbH), Klaus Niewöhner-Pape (INDUSTRIA WOHNEN GmbH), Ralf Sommer (Hamburgische Investitions- und Förderbank, IFB), Andreas Tied (IBB Investitionsbank Berlin), Michael Sachs (Wohnungsbaukoordinator a. D. und Staatsrat a. D. für Stadtentwicklung und Umwelt Hamburg, AR Vorsitzender der Gewobag Berlin), Peter Jorzick (Hamburg Team Gesellschaft für Projektentwicklung mbH).
Begrüßung und Einführung durch Dr. Dr. Rainer Zitelmann.

TERMIN

Die Sonderveranstaltung findet am 11. Dezember 2017 im Steigenberger Hotel in Hamburg statt. Fordern Sie weitere Informationen zu Programm und Kosten sowie das Anmeldeformular an unter: info@immobilienrunde.de

FRANKFURTER IMMOBILIENRUNDE

In Kooperation mit der

IREBS Immobilienakademie

Sonderveranstaltung: Basisseminar Projektentwicklung

ZIELGRUPPEN

Diese Veranstaltung richtet sich an (neue) Mitarbeiter von Projektentwicklern / Bauträgern / Projektsteuerern, Mitarbeiter von Ingenieurbüros, Architekten, Finanzierer, Investoren (v. a. jene, die Forward-Deals von Projektentwicklern kaufen), Rechtsanwälte, Notare, Steuerberater, Mitarbeiter von Generalunternehmern / Bauunternehmen. Wenn Sie mehr als drei Mitarbeiter Ihres Unternehmens anmelden, erhalten Sie ab dem vierten Mitarbeiter einen Rabatt von 30 %. Alle Teilnehmer bekommen eine Teilnahmebestätigung der IREBS Immobilienakademie.

REFERENTEN

Prof. Dr. Ulrich Schütz (Drees & Sommer) und Carsten Sellschopf (Instone Real Estate Development GmbH & Co. KG). Einführung und Moderation durch Dr. Dr. Rainer Zitelmann.

THEMEN

Am ersten Tag werden die Grundlagen der Projektentwicklung und des Projektmanagements behandelt: Standortanalyse/Due Diligence (Baurecht, Grundstücksanalyse, Untersuchungen vorhandener Bausubstanz); Planungskonzepte (Nutzungskonzepte/Bedarfsplanung, Bildung von Gebäudemodellen, Gebäudeplanung); Kosten- und Terminplanung (Grundleistungen nach HOAI, Baukostenplanung in der Projektentwicklung, Rahmenterminplanung); Start der Projektmanagementaktivitäten (360o-Analyse als Einstieg, Objektplanung – durch wen? Projektorganisation – ist alles geregelt?)

Am zweiten Tag geht es um die Aufgaben eines Projektentwicklers (Grundlagen, Definition, klassische Aufgaben); den idealtypischen Ablauf einer Projektentwicklung (prozessuale Aspekte); den Markt für Projektentwickler (Typen, Strategien, Marktfaktoren); Machbarkeitsstudien (Standort- und Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse, Analyse des Nutzungskonzepts); Kalkulationsmodelle in der Projektentwicklung (von der „Bierdeckel-Kalkulation“ bis hin zur dynamischen Developer-Rechnung).

TERMIN

Die Sonderveranstaltung findet am 24. und 25. Januar 2018 im Marriott Hotel Frankfurt statt. Fordern Sie weitere Informationen zu Programm und Kosten sowie das Anmeldeformular an unter: info@immobilienrunde.de

FRANKFURTER IMMOBILIENRUNDE

Sonderveranstaltung: Wohnungsneubau in Frankfurt – Die elf interessantesten Projekte

ZIELGRUPPEN

Die Sonderveranstaltung richtet sich an Institutionelle Investoren und Family Offices, die im Rhein-Main-Gebiet (besonders Frankfurt) in den Wohnungsneubau investieren wollen. Zudem sollten Projektentwickler aus dem Rhein-Main-Gebiet kommen, die sich einen aktuellen Marktüberblick verschaffen wollen, sowie Banken und andere Finanzierer, Makler/Transaktionsberater/Vertriebe und Architekten.

THEMEN

Die Referenten stellen aktuelle und geplante Wohnungs-Neubau-Projekte in Frankfurt/Main sowie im Rhein-Main-Gebiet vor und sprechen über folgende Fragen: Wie verliefen die Genehmigungsprozesse bzw. die Abstimmung mit den Behörden? Wer sind die Käufer? Selbstnutzer, Anleger, institutionelle Investoren? Welche Faktoren und Mietansätze wurden beim Globalverkauf / Forward-Deal veranschlagt, welche Quadratmeter-Preise beim ETW-Vertrieb erzielt? Wie erfolgt die Finanzierung, aus dem Cashflow, Bankenfinanzierung, Mezzanine o. ä.) Wann erfolgte der Grundstückskauf? Wann gab es das Baurecht? Wie schnell erfolgt der Abverkauf?

REFERENTEN

Martin Büttner (GWH Bauprojekte GmbH), Volker de Boer (IFM Immobilien AG), Christoph Gröner (CG Gruppe), Hans-Peter Unmüßig (UNMÜSSIG Bauträgergesellschaft Baden mbH), Jörg Werner (GEG German Estate Group AG), Peter Haller (6B47 Real Estate Investors AG), Wolfgang Ries (BIEN-RIES AG), Jürgen Blankenberg (gsp Städtebau GmbH), Marc Bosch (Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH), Özkan Demir (PROJECT Immobilien Rhein-Main GmbH), Ralf Werner (Instone Real Estate Development GmbH).

Sven Carstensen (bulwiengesa AG) gibt einen Überblick über die aktuelle Marktentwicklung sowie die Preise und Mieten im Rhein-Main-Gebiet. Begrüßung und Einführung durch Dr. Dr. Rainer Zitelmann.

TERMIN

Die Sonderveranstaltung findet am 22. Februar 2018 im Steigenberger Frankfurter Hof in Frankfurt statt. Fordern Sie weitere Informationen zu Programm und Kosten sowie das Anmeldeformular an unter: info@immobilienrunde.de

NRW IMMOBILIENRUNDE

Sonderveranstaltung: Die 12 wichtigsten Wohnungsneubau-Projekte in NRW

ZIELGRUPPEN

Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an Projektentwickler/Bauträger, Institutionelle Investoren, Family Offices, Finanzierer/Mezz-Geber und Architekten.

REFERENTEN

Andreas Schulten (bulwiengesa AG), Nina Reiter (BERND REITER GRUPPE), Reinhold Knodel (PANDION AG), Andreas Gräf (Instone Real Estate Development GmbH), Martin Koll (WvM Immobilien + Projektentwicklung GmbH), Ulrich Tappe (Grafental GmbH & Co. KG), Tanja Kilger (BPD Immobilienentwicklung GmbH), Klaus Franken (Catella Project Management GmbH), Timo Wess (BAUWENS GmbH & Co. KG), Stefan Frey (Frey AG), Christoph Gröner (CG Gruppe AG), H.-Jürgen Rodehüser (PARETO GmbH), Achim Bassa (Koschany + Zimmer Projektentwicklung KZP)

THEMEN

Die Referenten stellen aktuelle und geplante Wohnungs-Neubau-Projekte in NRW vor und berichten über ihre Erfahrungen: Wie verliefen die Genehmigungsprozesse bzw. die Abstimmung mit den Behörden? Wer sind die Käufer? Selbstnutzer, Anleger, institutionelle Investoren? Wie erfolgt die Vermarktung? Preisgestaltung: Welche Preise sind erzielbar? (qm-Preise, Faktoren für Institutionelle) Wann erfolgte der Grundstückskauf? Wann gab es das Baurecht? Wie schnell erfolgt der Abverkauf? Außerdem geht es um die

Alleinstellungsmerkmale der Projekte, Besonderheiten der Architektur, Grundrisse etc. sowie Fragen zu Kommunikation, PR und Marketing.

TERMIN

Die Sonderveranstaltung findet am 27. Februar 2018 im Radisson BLU Hotel Köln statt. Fordern Sie weitere Informationen zu Programm und Kosten sowie das Anmeldeformular an unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Sonderveranstaltung: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht

ZIELGRUPPEN

Diese Veranstaltung, die wir bereits zum neunten Mal durchführen, richtet sich an alle Marktteilnehmer, die professionell Immobilien kaufen und verkaufen. Sie vermittelt an zwei Tagen sowohl Grundlagen als auch Wissen zu aktuellen Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht. Kommen sollten Projektentwickler, Bauträger, Investoren, Asset-Manager, Geschäftsführer von Immobilienunternehmen, Transaktionsberater, Makler, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

REFERENTEN

Dr. Peter Decker ist Rechtsanwalt und Partner von Gibson, Dunn & Crutcher LLP und berät in nationalen und internationalen Immobilientransaktionen. Er ist qualifiziert als Chartered Surveyor (MRICS) und leitet die Real Estate Praxis im Münchner Büro von Gibson Dunn, eine der führenden internationalen Anwaltskanzleien.

Dr. Christian Schmidt ist Rechtsanwalt und seit 2014 Mitarbeiter in der Steuerabteilung der Deutschen Pfandbriefbank AG. Zuvor war er 14 Jahre als Rechtsanwalt für die internationale Anwaltssozietät Shearman & Sterling LLP und Gibson, Dunn & Crutcher LLP auf dem Gebiet des nationalen und internationalen Steuerrechts tätig. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört u.a. das Immobiliensteuerrecht.

Einführung und Moderation durch Dr. Dr. Rainer Zitelmann.

THEMEN

1. Tag: Steuerliche Strukturierung der Transaktion: Asset Deal; Steuerliche Aspekte einer Immobilientransaktion; Asset Deal aus Sicht des Veräußerers (Veräußerungsgewinnbesteuerung); Asset Deal aus Sicht des Erwerbers (Abschreibung der Anschaffungskosten); Grunderwerbsteuer (Grunderwerbsteuerpflichtige Rechtsgeschäfte, Bemessungsgrundlage, Steuerausnahmen); Umsatzsteuer (Geschäftsveräußerung im Ganzen, Umsatzsteueroption); Haftung (Betriebssteuern, Grundsteuer, Haftungsregelung im Kaufvertrag). Steuerliche Strukturierung der Transaktion – Share Deal: Share Deal aus Sicht des Veräußerers (Veräußerungsgewinnbesteuerung); Share Deal aus Sicht des Erwerbers (Abzugsfähigkeit der Akquisitionsfinanzierung, Schicksal der Verlust- und Zinsvorträge); Besteuerung mit Auslandsbezug; Umsatzsteuer (Umsatzsteuerfreiheit des Share Deals); Grunderwerbsteuer (Grunderwerbsteuerpflichtigkeit der Anteilsübertragung und Anteilsvereinigung; gem. §§ 1 Abs. 2a, Abs. 3 und Abs. 3a GrEStG, Strukturierungsmöglichkeiten); Haftung (Steuerklausel im Kaufvertrag); Geplante Änderungen zur Grunderwerbsteuer bei Share Deals – wie können Investoren ggf. vorausschauend darauf reagieren? Vereinbarungen im Vorfeld der Transaktion: Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet, Exklusivitätsvereinbarung; Vertraulichkeitsvereinbarung. Due Diligence: Käufer Due Diligence/Verkäufer Due Diligence; Red Flag List; Executive Summary; Report; Datenraumanforderungen. Asset Deal: Kaufgegenstand (Bestimmtheit, Dingliche Belastungen, Bauverpflichtung); Kaufpreis (Gestaltung, Fälligkeit, Sicherstellung, Verkäuferdarlehen); Dingliche Sicherung der Kaufpreisfinanzierung (Belastungsvollmacht, Sicherstellung der Löschung); Übergang von Vertragsverhältnissen (Mietverhältnisse, Service Verträge, Versorgungsverträge, Nachvereinbarungen); Garantiehftung versus Haftungssystem des BGB; Rechtsfolgen der Haftung (Basket, Cap, Selbstbehalt, Vertragsstrafen); Übergang von Nutzen und Lasten; Rücktrittsrechte (Verzug des Käufers, Nichteintritt der Fälligkeitsvoraussetzungen, Rechtsfolgen); Auflassungsvormerkung und Auflassung; Kostenregelung; Zusammenschlusskontrolle.

2. Tag: Share Deal – Ankauf einer Immobilie: Abgrenzung zum Asset Deal; Anwendbares Recht; Sprache der Transaktionsdokumente; Erforderlichkeit der notariellen Beurkundung; Kaufpreisgestaltung, Ablösung von Verbindlichkeiten und Kaufpreisanpassung; Physisches Closing versus reales Closing; Haftungssystematik beim Share Deal; Optionsvereinbarungen. Joint Venture für ein Immobilienprojekt: Arten von Immobilien-Joint Ventures; Wirtschaftliche Grundlagen von Joint Ventures (Objektbeschaffung, Asset Management, Exit, Budget); die Joint Venture Vereinbarungen (Master Vereinbarung, gesellschaftsrechtliche Vereinbarungen, Geschäftsbesorgungsverträge, Leistungsverträge); die Master Vereinbarung, gesellschaftsrechtliche Regelungen (Kapitalausstattung, Stimmrechte, Tag along, Drag along, Vorkaufsrechte, Gewinnverteilung);

Geschäftsbesorgungsverträge (Verwaltung des Joint Ventures, Beschaffung, Verwaltung, Wertschöpfung, Finanzierung, Verkauf).

TERMIN

Die Sonderveranstaltung findet am 18. und 19. April 2018 im Steigenberger Hotel in Berlin statt. Fordern Sie weitere Informationen zu Programm und Kosten sowie das Anmeldeformular an unter: info@immobilienrunde.de

ImmoNews der Woche:

Verantwortlich: Holger Friedrichs und Dr. Josef Girshovich. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgebers wieder.

Copyright der ImmoNews der Woche: PB3C GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.