

Inhaltsübersicht

Vorwort	5
Inhaltsverzeichnis	9
Abbildungsverzeichnis	33
Tabellenverzeichnis	45
Die Autoren	51
Abkürzungsverzeichnis	63
Einleitung	65
Teil A Immobilienwirtschaft: Ökonomie – Standorte – Nachhaltigkeit	69
I. Immobilienökonomie	71
II. Markt- und Standortanalyse in der Immobilienwirtschaft	103
III. Nachhaltige Immobilienwirtschaft	135
Teil B Immobilienrecht	167
I. Öffentliches Recht in der Immobilienwirtschaft	169
II. Privatrecht in der Immobilienwirtschaft	203
III. M&A-Recht	261
IV. Internationale Vertragsgestaltung	333
Teil C Mergers & Acquisition	357
I. Immobilientransaktionen – Bedeutung, Struktur und Prozess	359
II. Verkehrswertermittlung	407
III. Exkurs: Internationale Wertermittlungsverfahren	465
Teil D Immobilienentwicklung	481
I. Projektentwicklung und Projektmanagement	483
II. Praxisprojekt Smart Rhino: Revitalisierung der alten Walzendreherei	541
III. Architektur und Stadtplanung	571
IV. Tragwerk und Konstruktion	597
V. Bauphysikalische Grundlagen	615

Teil E Immobiliensteuern 673
 Grundzüge des Immobiliensteuerrechts 675

Teil F Immobilienmärkte 793
 I. Managementimmobilien 795
 II. Im Wandel: Logistik-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien 841
 III. Wohnimmobilien und Wohnungswirtschaft 879

Teil G Immobilienmanagement 909
 I. Nachhaltiges Asset Management 911
 II. Facility und Property Management 931
 III. Immobilienfinanzierung 961
 IV. Immobilienmarketing 981

Stichwortverzeichnis1029

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Inhaltsübersicht	7
Abbildungsverzeichnis	33
Tabellenverzeichnis	45
Die Autoren	51
Abkürzungsverzeichnis	63
Einleitung	65

Teil A
Immobilienwirtschaft: Ökonomie – Standorte –
Nachhaltigkeit

I. Immobilienökonomie	71
1. Einleitung	72
2. Spezifika von Immobilienmärkten	72
3. Modell zur Funktionsweise und Interaktion von Immobilienteilmärkten	74
3.1 Flächenmarkt	74
3.2 Investmentmarkt	75
3.3 Neubaumarkt	76
3.4 Bestandsanpassung	76
3.5 Simultanes Gleichgewicht	76
3.6 Anwendungen	77
4. Immobilienzyklen	79
4.1 Endogene Ursachen	80
4.2 Exogene Ursachen	80
4.3 Typische Phasen von Immobilienzyklen	81
5. Spekulative Blasen	82
5.1 Ursachen von spekulativen Blasen	82
5.2 Phasen in der Entstehung von spekulativen Blasen	83
5.3 Identifikation und Messung von Preisblasen	83

6. Modelle zur Preisbildung	87
6.1 Stadtstrukturen und Angebotsmieten	87
6.2 Hedonische Methoden zur Preisberechnung	90
7. Immobilienmärkte und die öffentliche Hand	91
7.1 Ökonomische Dimension	91
7.1.1 Externe Effekte	91
7.1.2 Lokale öffentliche Güter	93
7.1.3 Asymmetrische Information	94
7.1.4 Marktmacht	95
7.2 Soziale Dimension	95
7.2.1 Objekt- versus Subjektförderung	97
7.2.2 Steuervergünstigungen	97
7.2.3 Ordnungspolitische Instrumente	98
7.3 Ökologische Dimension	99
8. Fazit	99
 II. Markt- und Standortanalyse in der Immobilienwirtschaft	 103
1. Einführung in die Markt- und Standortanalyse	103
1.1 Immobilienmärkte und Standorte	103
1.2 Standort und Standortfaktoren	106
1.3 Systematisierung der Standortanalyse: Diamant der Regionalentwicklung	109
2. Instrumente der Standortanalyse	111
2.1 Grundlagen der Datenbeschaffung und -analyse	111
2.2 Ausgewählte Sekundärdaten in der Immobilienwirtschaft	114
2.3 Ausgewählte Primärerhebungen in der Immobilienwirtschaft	118
3. Immobilienspezifische Analysen	123
3.1 Statistische Auswertung von Immobilienmarktdaten	123
3.2 Regionalökonomische Verfahren – Lokalisationsquotient	124
3.3 Multivariate Analysen in der Immobilienwirtschaft	126
4. Standortbewertung	128
4.1 Vorbereitung der Standortwahl	128
4.2 Standorte bewerten	130

III. Nachhaltige Immobilienwirtschaft	135
1. Bedeutung einer nachhaltigen Immobilienwirtschaft	135
2. Nachhaltigkeitsbegriff	137
2.1 Grundgedanke	137
2.2 Ökologische Dimension von Nachhaltigkeit	139
2.3 Soziale Dimension von Nachhaltigkeit	139
2.4 Ökonomische Dimension von Nachhaltigkeit	141
2.5 Starke versus schwache Nachhaltigkeit	142
3. Nachhaltige Immobilienunternehmen	143
3.1 Nachhaltigkeit und Immobilienwirtschaft	143
3.2 Prinzipien und Kennzeichen nachhaltiger Unternehmen	145
3.3 Ziele und Maßnahmen nachhaltiger Unternehmen	146
4. Nachhaltige Immobilien	149
4.1 Nachhaltigkeitszertifikate	149
4.2 Kriterien nachhaltiger Immobilien	150
4.3 Lebenszyklus und Planung	153
4.4 Umweltschutzmaßnahmen	155
4.5 Lebensqualität	157
4.6 PropTechs und Nachhaltigkeit	159
5. Ausblick: Präferenzen der Akteure	161

Teil B Immobilienrecht

I. Öffentliches Recht in der Immobilienwirtschaft	169
1. Einführung	169
1.1 Funktion des öffentlichen Baurechts	171
1.2 Grundsatz der Baufreiheit	172
1.3 Bauplanungsrecht	172
1.4 Bauordnungsrecht	173
1.5 Baunebenrechte	174
1.6 Fazit	175

2. Öffentlich-rechtliche Genehmigungserfordernisse	175
2.1 Das bauordnungsrechtliche Zulässigkeitsverfahren	176
2.1.1 Das vereinfachte Baugenehmigungsverfahren	177
2.1.2 Das reguläre Baugenehmigungsverfahren	178
2.2 Das bauplanungsrechtliche Zulässigkeitsverfahren	179
2.2.1 Die vier Planbereiche des BauGB	180
2.2.2 Vorhaben im Geltungsbereich eines qualifizierten Bebauungsplans	182
2.2.3 Vorhaben im Geltungsbereich eines einfachen Bebauungsplans ...	184
2.2.4 Exkurs: Vorhaben im zukünftigen Planbereich	184
2.2.5 Vorhaben im unbeplanten Innenbereich	186
2.2.6 Vorhaben im Außenbereich	191
2.2.7 Das gemeindliche Einvernehmen	196
3. Das öffentlich-rechtliche Vorkaufsrecht	197
3.1 Grundsätzliches zu Vorkaufsrechten	197
3.2 Das gemeindliche Vorkaufsrecht	198
4. Zusammenfassung und Ergebnis	200
 II. Privatrecht in der Immobilienwirtschaft	 203
1. Einleitung	205
2. Grundstückserwerb	206
2.1 Asset-Deal	207
2.1.1 Notarielle Beurkundung	207
2.1.2 Abstraktionsprinzip	207
2.1.3 Nachträge	208
2.1.4 Zusammenfassung Asset-Deal	209
2.2 Share-Deal	210
2.2.1 Notarielle Beurkundung	210
2.2.2 Abstraktionsprinzip	210
2.2.3 Eingeschränkte Publizität	211
2.2.4 Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	211
2.2.5 Zusammenfassung Share-Deal	211
2.3 Gründe für Asset- und Share-Deal	212

3. Immobilienfinanzierung	212
3.1 Sicherheiten	212
3.1.1 Grundschuld	213
3.1.2 Weitere Sicherungsmittel	214
3.2 Gesetzliche Grundlagen	214
3.2.1 Vertragstypische Pflichten	215
3.2.2 Zinsen	215
3.2.3 Verzug	215
3.2.4 Kündigungsrechte	216
3.3 Weitere Regelungen in Darlehensverträgen	216
4. Projektentwicklung/Werkverträge	218
4.1 Bauvertrag	219
4.1.1 Einzelvergabe/GU-Vertrag/GÜ-Vertrag	219
4.1.2 Vertragliche Regelungen beim Bauvertrag	220
4.1.3 Exkurs: Abnahme	220
4.1.4 Leistungssoll	222
4.1.5 Leistungszeit und Vertragsstrafen	222
4.1.6 Vergütung	223
4.1.7 Fälligkeit der Vergütung	224
4.1.8 Kündigungsmöglichkeiten der Parteien	224
4.1.9 Haftung für Sachmängel (Gewährleistung)	225
4.2 Verträge mit Architekten und Ingenieuren	226
5. Vermietung	228
5.1 Mietvertragsparteien	229
5.2 Mietobjekt	229
5.3 Mietzweck	230
5.4 Mietdauer	230
5.5 Miethöhe	231
5.6 Betriebs- und sonstige Nebenkosten	233
5.7 Instandhaltung und Instandsetzung sowie Schönheitsreparaturen	235
5.8 Kündigungsrechte der Parteien	236
5.9 Sonderfall: Kündigung wegen Nichteinhaltung des Schriftformerfordernisses	237

6. Immobilienverwaltung	239
6.1 Vertragstypen	240
6.2 Exkurs: Dienstvertrag (§§ 611 ff. BGB)	240
6.3 Definition von Asset Management und Facility Management	241
6.4 Inhalt von AM-Verträgen	241
6.5 Inhalt von FM-Verträgen	242
6.6 Gemeinsame Regelungen für AM- und FM-Verträge	242
7. Weitere Rechtsgebiete im Überblick	243
7.1 Erbbaurechte	243
7.2 Wohnungs- und Teileigentum	244
7.3 Bauträgerrecht	247
7.4 Sale-and-Lease-back	248
7.5 Maklerrecht	248
7.6 AGB-Recht	250
7.6.1 Vorliegen von AGB	250
7.6.2 Rechtsfolge unwirksamer AGB	251
7.6.3 Gründe für Unwirksamkeit von AGB	252
7.7 Grundbuchrecht	254
7.7.1 Aufbau des Grundbuchs	255
7.7.2 Löschungen/Änderungen	255
7.7.3 Voraussetzungen für Eintragungen	255
7.7.4 Prioritätsgrundsatz	256
7.8 Zwangsversteigerung	256
7.8.1 Allgemeine Voraussetzungen für die Zwangsversteigerung	256
7.8.2 Zwangsversteigerungsgesetz	257
7.8.3 Anordnung der Zwangsversteigerung	257
7.8.4 Durchführung der Zwangsversteigerung	258
7.8.5 Rangfolge der Rechte	258
7.8.6 Kündigungsrecht des Erstehers	259

III. M&A-Recht	261
1. Einführung	265
1.1 Immobilientransaktionen	265
1.2 Asset Deal und Share Deal	265
1.2.1 Asset Deal	265
1.2.2 Share Deal	266
2. Due Diligence	267
2.1 Begriff, Ziel und Zweck	267
2.2 Rechtliche Fragen bei der Immobilien-Due-Diligence	267
2.2.1 Einfluss auf Gewährleistungsrechte des Käufers	267
2.2.2 Pflicht der Geschäftsführung der Käuferin zur Due Diligence?	268
2.2.3 Vertraulichkeitsvereinbarung	269
2.2.4 Haftung bei Weitergabe des Due-Diligence-Reports an Dritte	270
2.3 Schwerpunkte der Legal Due Diligence	270
2.3.1 Grundbuchrechtliche Situation (Title)	270
2.3.2 Baulastenverzeichnisse	272
2.3.3 Altlastenkataster	272
2.3.4 Bauplanungs- und Bauordnungsrecht	272
2.3.5 Erschließung	273
2.3.6 Denkmalschutz	273
2.3.7 Wichtige Verträge	274
2.3.8 Rechtsstreitigkeiten	276
2.3.9 Share Deal	276
3. Asset Deal: Kauf einer Immobilie	278
3.1 Vertragsabschluss	278
3.1.1 Grundsatz	278
3.1.2 Vertragsabschluss durch Vertreter	279
3.2 Formfragen	282
3.3 Vertragsparteien	283
3.4 Präambel	284
3.5 Vertragsgegenstand	284
3.5.1 Grundstück	284
3.5.2 Wesentliche Bestandteile	284

3.5.3	Zubehör	285
3.5.4	Verbundene Rechte	285
3.5.5	Verbindlichkeiten	285
3.6	Auflassung	287
3.6.1	Grundstück	287
3.6.2	Zubehör	288
3.7	Kaufpreis	288
3.7.1	Höhe	288
3.7.2	Aufteilung	288
3.7.3	Fälligkeit	288
3.7.4	Verzug	289
3.8	Vollzugsbedingungen	289
3.8.1	Mechanik	289
3.8.2	Typische Vollzugsbedingungen	290
3.8.3	Weitere Vollzugsbedingungen	292
3.9	Übergang von Gefahr, Besitz, Nutzen und Lasten	294
3.9.1	Grundsätzliches	294
3.9.2	Eintritt in Mietverträge	294
3.9.3	Eintritt in Sachversicherungen	295
3.9.4	Übernahme sonstiger Verträge	295
3.10	Erschließungskosten und andere öffentliche Lasten	295
3.10.1	Erschließungs- und Anliegerbeiträge	295
3.10.2	Grundsteuern und wiederkehrende Abgaben	296
3.11	Gewährleistung	296
3.11.1	Funktion und rechtliche Gestaltung	296
3.11.2	Gesetzliche Regelung	297
3.11.3	Vertragliche Regelungen	302
3.11.4	Garantiekatalog	306
3.12	Freistellungen	309
3.12.1	Grundsätzliches	309
3.12.2	Altlasten	310
3.13	Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung	311
3.14	Sonstige Verpflichtungen (Covenants)	312
3.15	Finanzierungsvollmacht	312

3.16	Verjährung	314
3.16.1	Gesetzliche Regelung	314
3.16.2	Vertragliche Gestaltung	314
3.17	Kosten	315
3.17.1	Kostentragung im Außenverhältnis	315
3.17.2	Typische vertragliche Vereinbarung im Innenverhältnis	315
3.18	Verschiedenes	315
4.	Share Deal: Kauf einer Immobiliengesellschaft	316
4.1	Beurkundungspflicht	316
4.1.1	Gesellschaft mit Grundbesitz	316
4.1.2	Kapitalgesellschaften	316
4.1.3	Personengesellschaften	317
4.2	Vertragsgegenstand	317
4.2.1	Gesellschaftsanteile	317
4.2.2	Gewinnbezugsrecht	319
4.2.3	Gesellschafterdarlehen	320
4.3	Kaufpreis und Kaufpreisanpassung	320
4.3.1	Grundsätzliches	320
4.3.2	Fester Kaufpreis	321
4.3.3	Kaufpreisanpassung	322
4.4	Vollzugsbedingungen (Closing Conditions) und Vollzug (Closing)	324
4.4.1	Vollzugsbedingungen	324
4.4.2	Vollzug	324
4.5	Gewährleistung	326
4.5.1	Gesetzliche Regelung	326
4.5.2	Vertragliche Regelung	326
4.5.3	Garantiekatalog	327
4.6	Freistellungen	328
4.7	Verjährung	329
4.8	„Finanzierungsvollmacht“	329

IV. Internationale Vertragsgestaltung	333
1. Einführung	334
2. Internationales Privatrecht	335
2.1 Begriff	335
2.2 Rom I-VO	336
2.2.1 Anwendungsbereich	337
2.2.2 Bestimmung des anzuwendenden Rechts	337
2.3 Verfügungsgeschäfte	341
2.3.1 Grundsatz	341
2.3.2 Formfragen	341
2.4 Rom II-VO	342
3. Internationale Zuständigkeit und internationales Zivilverfahrensrecht	343
3.1 Begriff	343
3.2 Brüssel Ia-VO	344
3.2.1 Anwendungsbereich	344
3.2.2 Bestimmung des Gerichtsstands	345
3.3 Nationales Recht	346
3.4 Vollstreckung	347
3.4.1 Vollstreckung von Urteilen innerhalb der EU	347
3.4.2 Vollstreckung von Urteilen von Nicht-EU-Mitgliedstaaten	347
4. Schiedsverfahren	349
4.1 Begriff	349
4.2 Vorteile und Nachteile	349
4.3 Schiedsvereinbarung	350
4.4 Anwendbares Recht	350
4.4.1 Verfahrensrecht	350
4.4.2 Sachrecht	351
4.5 Vollstreckung von Schiedssprüchen	351
5. Vertragsgestaltung	351
5.1 Sachrecht	351
5.2 Gerichtsstand und Vollstreckung	353
5.3 Vertragssprache und Terminologie	354

Teil C

Mergers & Acquisition

I. Immobilientransaktionen – Bedeutung, Struktur und Prozess	359
1. Einleitung	359
2. Ziele, Elemente und Akteure einer Immobilientransaktion	366
3. Die Käufer und Verkäufer von Immobilien	369
4. Der Transaktionsprozess aus Sicht des Verkäufers	371
4.1 Überblick über den Transaktionsprozess	372
4.2 Vorbereitung der Transaktion	375
4.3 Die Bewertung der Immobilie	381
4.4 Der „Teaser“ und das Informationsmemorandum	382
4.5 Der Datenraum	384
5. Der Transaktionsprozess aus der Sicht des Käufers	387
5.1 Identifikation geeigneter Immobilien	387
5.2 Erstbeurteilung von Investitionsmöglichkeiten	388
5.3 Die Vertraulichkeitserklärung	390
5.4 Der Letter of Intent	391
5.5 Die Due Diligence	392
5.5.1 Die technische Due Diligence	393
5.5.2 Die steuerliche Due Diligence	394
5.5.3 Die rechtliche Due Diligence	395
5.5.4 Die Real Estate Value Analysis	396
5.5.5 Die finanzielle Due Diligence	397
5.5.6 Berichterstattung über die Ergebnisse der Due Diligence	397
5.6 Die Vendor Due Diligence	399
6. Vertragliche Gestaltung des Erwerbs	401
6.1 Der Asset-Deal	401
6.2 Der Share-Deal	402
7. Der Abschluss einer Transaktion	404

II. Verkehrswertermittlung	407
1. Einführung und Grundbegriffe	407
1.1 Wertbegriffe	407
1.2 Regulatorischer Rahmen	411
1.3 Gegenstand der Wertermittlung	414
1.4 Stichtagsprinzip	415
1.5 Anwendungsbereiche und Gemeinsamkeiten der Wertermittlungsverfahren	416
1.6 Allgemeine und besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale	419
2. Vergleichswertverfahren	421
2.1 Direktes und indirektes Vergleichswertverfahren	421
2.2 Anpassungen mit Indexreihen und Umrechnungskoeffizienten	424
2.3 Marktanpassung	427
2.4 Bodenwertermittlung in besonderen Fällen	428
3. Ertragswertverfahren	430
3.1 Allgemeines, vereinfachtes und periodisches Ertragswertverfahren	430
3.2 Rohertrag, Bewirtschaftungskosten und Reinertrag	439
3.3 Gesamt- und Restnutzungsdauer	443
3.4 Liegenschaftszinssatz und Kapitalisierungsfaktor	444
3.5 Marktanpassung	448
4. Sachwertverfahren	448
4.1 Allgemeiner Verfahrensablauf	448
4.2 Brutto-Grundfläche (BGF)	452
4.3 Normalherstellungskosten (NHK 2010) und durchschnittliche Herstellungskosten	454
4.4 Regionalfaktor und Alterswertminderungsfaktor	457
4.5 Marktanpassung (Sachwertfaktor)	458
5. Berücksichtigung von besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmalen (boG)	459

III. Exkurs: Internationale Wertermittlungsverfahren	465
1. Marktwert und Verkehrswert	466
2. Income Approach vs. Ertragswertverfahren	468
3. Discounted-Cashflow-Verfahren	473

Teil D Immobilienentwicklung

I. Projektentwicklung und Projektmanagement	483
1. Grundlagen der Projektentwicklung und Prozess	484
2. Projektteilnehmer und Stakeholder	488
3. Projektfinanzierung und -finanzierungsarten	491
4. Machbarkeitsstudie	494
4.1 Grundstücksanalyse	495
4.2 Standortanalyse	497
4.3 Wettbewerbsanalyse/Marktsituation	498
4.4 Nutzungsart/Objekt	499
4.5 Risiko und Chancen	500
4.6 Bewertung der Wirtschaftlichkeit	500
5. Projektorganisation	501
5.1 Einordnung in den Gesamtkontext (Projekte/Teilprojekte)	501
5.2 Projektabwicklung (Projektmanagement/Projektsteuerung)	503
5.2.1 Projektmanagement/Projektsteuerung bei Bauprojekten	504
5.2.2 Projektmanagement/Projektsteuerung bei sonstigen Projekten	506
6. (Exit-)Strategien: Bestand, Verkauf, Vermietung	508
7. Ausschreibung und Vergabe	510
7.1 Vergabearten	512
7.2 Bestandteile einer Ausschreibung nach VOB/A	514
7.3 Arten der Leistungsbeschreibung	515
7.3.1 Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis	515
7.3.2 Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm	516

8. Unternehmereinsatzformen der bauausführenden Unternehmen	517
8.1 Einzelunternehmer	519
8.2 Generalunternehmer und -übernehmer	519
8.3 Totalunternehmer und -übernehmer	520
9. Grundlagen des Baumanagements	521
9.1 Terminmanagement	522
9.1.1 Darstellungsformen der Terminplanung	522
9.1.2 Anordnungsbeziehungen	525
9.1.3 Kritischer Weg	525
9.1.4 Ebenen und Detaillierungsgrad der Terminplanung	526
9.2 Kostenmanagement	529
9.2.1 Normen	530
9.2.2 Kostengliederung nach DIN 276	530
9.2.3 Kostengliederung nach DIN 18960	531
9.2.4 Stufen der Kostenermittlung	531
9.2.5 Kostenkontrolle und Kostensteuerung	533
9.3 Qualitätsmanagement	534
 II. Praxisprojekt Smart Rhino: Revitalisierung der alten Walzendreherei	 541
1. Einleitung	541
2. Branding: Wie aus der Walzendreherei die Zukunfts-dreherei wird	542
3. Ursprünglicher Aufbau Walzendreherei	544
4. Core Concept	545
5. Moodboard und bauliche Anpassungen	547
6. Nutzungsarten	548
6.1 Gastronomie	548
6.2 Auditorium	551
6.3 Universitätsbibliothek	552
7. Umsetzbarkeit des Konzepts/Feasibility	557
7.1 Risikodiversifikation	557
7.2 SWOT-Analyse	559

8. Berechnungen	560
8.1 Baukosten	561
8.2 Cashflow-Betrachtung	564
9. Zusammenfassung der Projektidee	567
10. Disclaimer/Kritische Einordnung	568
III. Architektur und Stadtplanung	571
1. Einführung	571
2. Typische städtebauliche Strukturen des 20. Jahrhunderts – Sanierungsanforderungen und Chancen	572
2.1 Blockrandtypologie	572
2.2 Typologie Garten- und Arbeiterstädte – Siedlungsbau der 20er- bis 50er- Jahre	576
3. Der Mehrwert guter städtebaulicher und architektonischer Qualität	587
4. Synergien zwischen Projektentwicklern und Bauverwaltung	589
IV. Tragwerk und Konstruktion	597
1. Allgemeines zum Tragwerk	597
2. Horizontal lastabtragende Bauteile	598
2.1 Decken	598
2.2 Träger und Unterzüge	602
3. Dachkonstruktionen	605
4. Vertikal lastabtragende Bauteile	606
4.1 Stützen	606
4.2 Wände	607
5. Gründung	607
5.1 Flachgründung	607
5.2 Tiefgründung	609
6. Aussteifung	610
V. Bauphysikalische Grundlagen	615
1. Wärmeschutz	615
1.1 Wärmetransport durch Bauteile	615
1.2 Winterlicher Wärmeschutz	621

1.3	Energetischer Wärmeschutz nach GEG	626
1.4	Sommerlicher Wärmeschutz	634
2.	Feuchteschutz	635
2.1	Anforderungen	635
2.2	Nachweisverfahren	636
3.	Raumakustik	639
3.1	Zentrale raumakustische Kenngrößen	639
3.2	Anforderungen und Empfehlungen	642
3.3	Absorptionsgrade (Beispiele)	650
4.	Bauakustik	652
4.1	Anforderungen	652
4.2	Nachweisführung und Sicherheitskonzept	661
4.3	Bemessung im Luftschallschutz	661
4.4	Nachweis und Bemessung im Trittschallschutz	668

Teil E Immobiliensteuern

Grundzüge des Immobiliensteuerrechts	675
1. Einführung	680
2. Erwerb einer Immobilie	681
2.1 Aspekte der Steuergestaltung	681
2.1.1 Entgeltlicher oder unentgeltlicher Erwerb	682
2.1.2 Erwerb in das Betriebsvermögen oder in das Privatvermögen	682
2.1.3 Erwerbsvehikel (Rechtsformwahl)	687
2.1.4 Erwerbsobjekt (Asset-Deal oder Share-Deal)	688
2.1.5 Steuerklausel im Grundstückskaufvertrag	690
2.2 Ertragsteuern	691
2.2.1 Asset-Deal	691
2.2.2 Share-Deal	699
2.3 Umsatzsteuer	699
2.3.1 Asset-Deal	700
2.3.2 Share-Deal	702

2.4	Erbschaft- und Schenkungsteuer	703
2.4.1	Steuerpflichtige Vorgänge	703
2.4.2	Überblick über Steuerermittlung	704
2.4.3	Bewertung	707
2.4.4	Nutzungsrechte	712
2.4.5	Steuerbefreiungen im Privatvermögen	712
2.4.6	Steuerbefreiungen im Betriebsvermögen	714
2.5	Grunderwerbsteuer	715
2.5.1	Steuertatbestände	715
2.5.2	Steuerbefreiungen	717
2.5.3	Bemessungsgrundlage	717
2.5.4	Steuersätze	718
2.5.5	Unbedenklichkeitsbescheinigung	718
3.	Bewirtschaftungsphase	719
3.1	Ertragsteuern	719
3.1.1	Grundlagen der Ertragbesteuerung	719
3.1.2	Gewerbliche Nutzung	720
3.1.3	Vermögensverwaltende Nutzung	734
3.1.4	Nutzung zu privaten Wohnzwecken	743
3.1.5	Bauabzugsteuer	747
3.1.6	Halten einer Beteiligung an einer Immobiliengesellschaft	748
3.2	Umsatzsteuer	750
3.2.1	Grundlagen der Umsatzbesteuerung	750
3.2.2	Eigenbetriebliche Nutzung	752
3.2.3	Vermietung und Verpachtung	752
3.2.4	Nichtunternehmerische Nutzung	755
3.2.5	Gemischte Nutzung	756
3.2.6	Nutzungsänderung	759
3.2.7	Reverse-Charge-Verfahren bei Bauleistungen	759
3.3	Grundsteuer	760
3.3.1	Überblick	760
3.3.2	Steuerberechnung	760
3.3.3	Steuerschuldner und Haftung	770

4. Veräußerung einer Immobilie	771
4.1 Ertragsteuern	771
4.1.1 Veräußerung eines Grundstücks im Betriebsvermögen	771
4.1.2 Veräußerung eines Grundstücks im Privatvermögen	781
4.1.3 Veräußerung einer Grundstücksgesellschaft	786
4.1.4 Finanzierungsaufwendungen nach Verkauf der Immobilie	789
4.2 Umsatzsteuer	791
4.2.1 Geschäftsveräußerung im Ganzen	791
4.2.2 Option zur Umsatzsteuer	791

Teil F

Immobilienmärkte

I. Managementimmobilien	795
1. Spezialmarkt „Managementimmobilien“	795
2. Hotels	797
2.1 Stetiger Wandel der Geschäftsmodelle	798
2.2 Grundlagen zum Verständnis des Geschäftsmodells „Hotellerie“	802
2.2.1 Spezifische Kennzahlen und Flächen	802
2.2.2 Marktorientierte Hotelentwicklung und -bewertung	807
3. Pflegeimmobilien	811
3.1 Trends, Regularien und Nachfragefaktoren	812
3.2 Angebotsseitige Betrachtung	817
3.3 Standortspezifische Aspekte	821
4. Krankenhäuser	827
4.1 Krankenhausmarkt und -branche	828
4.2 Strukturreform	832
4.3 Wertetreiber	834
 II. Im Wandel: Logistik-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien	 841
1. Logistikimmobilien	842
1.1 Was sind Logistikimmobilien?	842
1.2 Standortanalysen und Bewertungskriterien	848

1.3	Nachhaltigkeit	852
1.4	Zukunftskonzepte	852
1.5	Trends	856
2.	Büroimmobilien	857
2.1	Was sind Büroimmobilien und welche Konzepte gibt es?	857
2.2	Anforderungen/Nachhaltigkeit von Büroimmobilien	861
2.3	Zukünftige Entwicklungen	864
3.	Einzelhandelsimmobilien	867
3.1	Was sind Einzelhandelsimmobilien?	867
3.2	Standortanforderungen	870
3.3	Trends/Entwicklungen	876
III.	Wohnimmobilien und Wohnungswirtschaft	879
1.	Vorwort	879
2.	Definition und Arten von Wohnimmobilien	881
3.	Der deutsche Immobilienmarkt – Strukturen	883
4.	Treiber für die Nachfrage nach Wohnimmobilien	885
5.	Angebotsseite des Wohnimmobilienmarktes	892
6.	Preisentwicklung und Einflussfaktoren	896
7.	Risiken	900
8.	Markt- und Standortanalyse	901
9.	Methoden der betriebswirtschaftlichen Optimierung	902
10.	Trends – Nachhaltigkeit	904
11.	Zusammenfassung	907

Teil G

Immobilienmanagement

I.	Nachhaltiges Asset Management	911
1.	Einleitung	911
2.	Asset Management	912
2.1	Begriffsabgrenzung	912
2.2	Theoretische Grundlagen	913

2.3	Aufbau eines effizienten Immobilienbestandes	917
2.4	Objektbasierte Wertreiber (im DCF-Modell)	918
3.	Die Grüne Dividende	920
3.1	Von Win-Win zu Science Based Targets	920
3.2	Die Idee der Grünen Dividende	923
3.3	Beta-Aktivismus	926
4.	Zusammenfassung	928
II.	Facility und Property Management	931
1.	Verständnis und Abgrenzung von Property und Facility Management	932
1.1	Property Management	934
1.2	Facility Management	935
1.3	Abgrenzung von Property und Facility Management – eine Zusammenfassung	939
2.	Lebenszyklusgedanke im Facility Management	940
3.	Organisation von Facility und Property Management	941
3.1	Organisationsstrukturen	941
3.2	Vergabe und Ausschreibung	943
4.	Betreiberverantwortung und Dokumentation	947
5.	Kennzahlen und Kosten	950
5.1	Kennzahlen	950
5.2	Kosten	952
5.2.1	Betriebskosten	953
5.2.2	Lebenszykluskosten	954
5.2.3	Lebenszykluskostenberechnung	954
5.2.4	Beeinflussbarkeit und Optimierung der Lebenszykluskosten	955
6.	Digitalisierung und BIM-/CAFM-Systeme	956
6.1	Digitalisierung	956
6.2	CAFM	958
6.3	BIM – Building Information Modelling	958
III.	Immobilienfinanzierung	961
1.	Einleitung	961

2. Kreditarten Immobilienfinanzierung	962
2.1 Zwischenfinanzierungen	962
2.2 Endfinanzierungen	962
2.3 Forwarddarlehen	963
3. Finanzierungsformen	963
3.1 Klassische Finanzierung	963
3.1.1 Darlehentypen in der klassischen Finanzierung	964
3.1.2 Sicherheiten in der klassischen Finanzierung	970
3.2 Alternative Finanzierungsarten	971
3.2.1 Mezzanine-Finanzierung	971
3.2.2 Crowdfunding	971
3.3 Grundsätzliche Randbedingungen bei einer Finanzierungsanfrage	971
4. Beleihungswert	972
4.1 Definition des Beleihungswertes	972
4.2 Wesentliche Unterschiede zwischen Verkehrswert (Marktwert) und Beleihungswert	973
4.3 Wichtige Randbedingungen des Beleihungswertes	978
IV. Immobilienmarketing	981
1. Grundlagen des Immobilienmarketings	982
1.1 Einführung	982
1.2 Der wichtigste Schlüssel zum Marketingerfolg	983
1.3 Was ist Marketing in der Theorie?	983
1.4 Hauptgründe für die steigende Bedeutung des Marketings	984
1.5 Das Post-Covid-Szenario: Marketing im New Normal	984
1.6 Die Historie des Immobilienmarketings	985
1.7 Besonderheiten der Immobilienmärkte	986
1.8 Die häufigsten Fehler beim Immobilienmarketing	987
2. Strategisches Immobilienmarketing und seine Erfolgsfaktoren	988
2.1 Erfolgsfaktor Nr. 1: Das maßgeschneiderte Konzept	988
2.2 Erfolgsfaktor Nr. 2: Die Zielgruppe(n) kennen und einbeziehen	988
2.2.1 Wie funktioniert eine Zielgruppensegmentierung?	988
2.2.2 Personas, die neuen Mikrozielgruppen	989

- 2.3 Erfolgsfaktor Nr. 3: Am Anfang steht immer eine gute Marketingplanung 990
 - 2.3.1 Das strategische Konzept: Schaltzentrale des gelungenen Immobilienmarketings 991
 - 2.3.2 Die Situationsanalyse 991
 - 2.3.3 Festlegung der Immobilienmarketing-Ziele und -Strategien 993
 - 2.3.4 Zusammenstellung und Umsetzung des Immobilienmarketingmix 994
 - 2.3.5 Ohne Kontrolle geht's nicht: das Immobilienmarketing-Controlling 995
- 2.4 Erfolgsfaktor Nr. 4: Wissen, wofür das Unternehmen steht 995
 - 2.4.1 Die Vision 996
 - 2.4.2 Die Mission 996
 - 2.4.3 Die Werte 997
 - 2.4.4 Die Unternehmensphilosophie 997
 - 2.4.5 Das Unternehmensleitbild 997
 - 2.4.6 Corporate Identity 998
 - 2.4.7 Das Image1000
 - 2.4.8 Megatrends als Blockbuster des Wandels1001
- 2.5 Erfolgsfaktor Nr. 5: Information is key1002
 - 2.5.1 Warum Marktforschung so wichtig ist1002
 - 2.5.2 Methoden der Marktforschung1002
 - 2.5.3 Das richtige Vorgehen bei der Marktforschung1004
 - 2.5.4 Exkurs: Die Erstellung eines guten Fragebogens1005
- 3. Instrumente des operativen Immobilienmarketings: Der Marketingmix als Kernfunktion1006**
 - 3.1 Die Produktpolitik1006
 - 3.1.1 Der Produktlebenszyklus1006
 - 3.1.2 Der erweiterte Produktbegriff1007
 - 3.1.3 Take Home Message: Jede Immobilie ist einzigartig!1009
 - 3.1.4 Fokusthema: Asset-Klassen1009
 - 3.2 Preis- und Konditionenpolitik (Kontrahierungspolitik)1009
 - 3.2.1 Preispolitische Gestaltung1009
 - 3.2.2 Bereiche der Preispolitik1010

3.3	Distributionspolitik (Vertriebspolitik)	1013
3.3.1	Mono-, Multi- oder Omnichannel-Vertrieb	1013
3.3.2	Zentrale Funktion: der Immobilienvertrieb	1014
3.4	Kommunikationspolitik	1015
3.4.1	Grundlagen	1015
3.4.2	Earned, Owned und Paid Channels	1016
3.4.3	Unterinstrumente der Kommunikationspolitik	1016
3.4.4	Vorstellung der Kommunikationspolitik	1017
3.4.5	In sechs Schritten zur erfolgreichen Kommunikationsstrategie	1018
3.4.6	Die Marketingwelt dreht sich weiter: die vier neuen Ps	1019
4.	Herausforderungen von Digitalisierung und CRM-Immobilienmarketing	1020
4.1	Auswirkungen des Megatrends Digitalisierung auf die Immobilienbranche	1020
4.1.1	PropTechs: die neuen Akteure in der Immobilienwirtschaft	1021
4.1.2	Data Science: Daten sind alles	1022
4.2	Customer Relationship Management: mehr Transparenz im Kundenverhalten durch CRM-Systeme	1022
4.2.1	Alles dreht sich um den Kunden	1022
4.2.2	Maklersoftware als digitales Unterstützungstool für CRM – dargestellt am Beispiel FLOWFACT	1024
	Stichwortverzeichnis	1029