

„Jahresauftaktveranstaltung 2015“
Lernen Sie am 20. Januar die Immobilienstrategien
institutioneller Investoren kennen.
Programm anfordern: info@immobilienrunde.de

1-15news
Immobilien-News der Woche (51./52./1. KW)
Hrsg. von der Dr. ZitelmannPB. GmbH
XVI. Jahrgang, Erscheinungstag: 5.1.2015

Warum ich auf den Dollar gesetzt habe
Von Dr. Rainer Zitelmann

Das **WALL STREET JOURNAL** titelte in der ersten Januarausgabe auf S.1: „Dollar Surges to 11-Year High Against Biggest Rivals.“ Weiter heißt es: „Investors snapped up dollars pushing the greenback to its highest level against major currencies since September 2003.“ Auch in Deutschland wird die Stärke des Dollars wahrgenommen, der auf ein 4,5 Jahres-Hoch zum Euro gestiegen ist.

Am 22. Oktober 2012 habe ich an dieser Stelle einen Grundsatzartikel mit dieser Überschrift veröffentlicht: *„Der Euro wird nicht sein oder er wird schwach sein. Die Zukunft der europäischen Währung.“*

In diesem Artikel hatte ich zwei Szenarien entwickelt:

„Szenario 1: Die europäischen Politiker halten ‚um jeden Preis‘ am politischen Projekt des Euro fest... Das Ergebnis wird ein schwacher Euro sein.

Szenario 2: Die Zentrifugalkräfte sind so stark, dass die Währungsunion trotz aller Rettungsversuche auseinander bricht...

Währungsprognosen sind mit großer Unsicherheit behaftet, besonders wenn sie kurzfristiger Natur sind. Dennoch möchte ich eine Prognose wagen: Der Euro ist derzeit zu stark bewertet, weil die Finanzmärkte stets euphorisch auf kurzfristige geldpolitische Maßnahmen der Notenbanken reagieren und langfristige Probleme dabei ausblenden. Das eröffnet Chancen für Anleger, die langfristig denken...“ Ich empfahl daher für Anleger mit einem längeren Anlagehorizont, die Währungen zu diversifizieren.

Immer wieder habe ich an dieser Stelle US-Immobilien empfohlen, und ich selbst habe schon vor längerer Zeit mehr als ein Drittel meines Geldes in Dollaranlagen investiert.

Sicher, die Talfahrt des Euro und der Aufwärtstrieb des Dollar werden nicht ungebremst so weitergehen. Aber fundamental und langfristig sehe ich die Perspektiven für die USA nach wie vor deutlich positiver als für Europa:

- Die Bereinigung der Bankenkrise in den USA war konsequenter.
- Die USA haben nicht mit einer Kunstwährung zu kämpfen, wie es der Euro ist.
- Die USA haben eine positive Demografie, während Europa schrumpft.
- Die USA sind nach wie vor innovativer: Alle großen Erfindungen der letzten zehn Jahre kommen aus den USA, nicht aus Deutschland: iPhone, Amazon, Google usw. Bei den Patenten haben sie den Rest der Welt ohnehin abgehängt.

Auch die USA haben erhebliche Probleme mit der Staatsverschuldung, und sie haben einen sehr schwachen Präsidenten. Trotzdem bleibe ich optimistisch für die USA und empfehle daher weiterhin, einen nicht unerheblichen Teil im Dollar anzulegen.

Österreich: SPÖ plant Mietpreisbremse

Wie die **FAZ** am 24.12. berichtet, will Österreichs Regierungspartei SPÖ die Mieten weiter deckeln. Die Sozialdemokraten planen landesweit einen einheitlichen „Basiszins“ von 5,50 Euro/qm. Er wäre verpflichtend für alle Objekte, die älter als 20 Jahre seien. Zurzeit gebe es bereits Obergrenzen. Diese gälten jedoch nur für deutlich ältere Wohnungen, die kleiner als 130 qm seien, und ließen viele Ausnahmen zu. In Zukunft solle der österreichweite Basiszins die bisher örtlich unterschiedlichen Richtwerte und Sonderregelungen ersetzen. 2015 wolle die SPÖ über den Plan mit ihrem Koalitionspartner ÖVP verhandeln. Die Mietrechtsnovelle könnte dann 2016 in Kraft treten.

Grunderwerbsteuer: Nordrhein-Westfalen und das Saarland erhöhen zum 1.1. auf 6,5%

Wie die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** vom 27./28.12. und die **FAZ** vom 2.1. berichten, haben Nordrhein-Westfalen und das Saarland zum Jahresanfang die Grunderwerbsteuer auf 6,5% erhöht. So viel habe bislang nur Schleswig-Holstein verlangt. In Nordrhein-Westfalen sei die Steuer im Januar um 1,5 Prozentpunkte gestiegen, im Saarland um einen Prozentpunkt. Beide Landesregierungen begründeten die Steuererhöhung mit der dadurch geplanten Senkung der Neuverschuldung und dem Einhalten der Schuldenbremse im Jahr 2020. Derzeit feile auch Brandenburg an einer Erhöhung. Wie in acht weiteren Bundesländern betrage die Grunderwerbsteuer hier 5,0%. Berlin und Hessen lägen mit 6,0% darüber. Einzig in Bayern und Sachsen falle mit 3,5% Grunderwerbsteuer noch der einst einheitliche Steuersatz an. Laut dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) habe der Grunderwerbsteuersatz für Immobilienkäufer 2014 durchschnittlich 5,2% betragen.

Grunderwerbsteuer 2014 und 2015 nach Bundesländern:

Bundesland	Grunderwerbsteuer	
	2014 in %	2015 in %
Baden-Württemberg	5,0	5,0
Bayern	3,5	3,5
Berlin	6,0	6,0
Brandenburg	5,0	5,0
Bremen	5,0	5,0
Hamburg	4,5	4,5
Hessen	6,0	6,0
Mecklenburg-Vorpommern	5,0	5,0
Niedersachsen	5,0	5,0
Nordrhein-Westfalen	5,0	6,5
Rheinland-Pfalz	5,0	5,0
Saarland	5,5	6,5
Sachsen	3,5	3,5
Sachsen-Anhalt	5,0	5,0
Schleswig-Holstein	6,5	6,5
Thüringen	5,0	5,0

Umfrage: Wohneigentum gefragt wie nie zuvor

Laut einer repräsentativen Umfrage von Comdirect unter 1.000 Personen sei Wohneigentum in Deutschland so beliebt wie noch nie. Das berichtet die **FAZ** vom 23.12. Demnach hätten im Westen und Süden jeweils 59%, im Norden 56% der Befragten eine eigene Immobilie. In den neuen Bundesländern sei der Anteil der Eigentümer von 43% auf 51% angestiegen. Entsprechend sei der Anteil der Mieter im Bundesgebiet von 45% im Oktober auf aktuell 41% zurückgegangen. Die wichtigsten Ursachen für die Beliebtheit von Wohneigentum seien den Experten der Comdirect zufolge die niedrigen Bauzinsen und die geplante Anhebung der Grunderwerbsteuer in einigen Bundesländern. Letztere habe dazu beigetragen, dass sich viele noch rechtzeitig günstigere Kaufnebenkosten vor der Anhebung gesichert hätten.

Engel & Völkers kürt die teuersten Wohnstandorte der Welt

Laut einer aktuellen Studie von Engel & Völkers liege die weltweit teuerste Wohngegend derzeit auf der französischen Halbinsel Saint-Jean-Cap-Ferrat an der Côte d'Azur. Hier sei eine Villa für 120 Mio. Euro bzw. 200.000 Euro/qm verkauft worden – der teuerste jemals registrierte Verkauf einer Wohnimmobilie. Darüber berichtet die **FAZ** am 24.12. Auf Platz zwei und drei folgten der Stadtteil The Peak auf Hongkong Island und East Hampton in New York. Hier seien Penthäuser für 190.000 Euro/qm bzw. eine Villa für rund 168.600 Euro/qm verkauft worden. Die teuersten Wohnadressen in Deutschland befänden sich in Kampen auf Sylt (bis zu 35.000 Euro/qm), in der Müllerstraße in München sowie in der Hafencity in Hamburg (jeweils 25.000 Euro/qm).

Abwicklung der früheren Eurohypo schon 2016

Wie die **FAZ** am 20.12., die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** in der Ausgabe vom 20./21.12. und das **HANDELSBLATT** am 23.12. berichten, soll die Immobilien- und Staatsfinanzierungstochter der Commerzbank (früher Eurohypo, heute Hypothekenbank Frankfurt) schon 2016 als rechtliche Einheit aufgelöst werden. Die bis dahin noch verbliebenen Immobilienportfolios des einst größten deutschen Immobilienfinanzierers würden dann in die Mittelstandsbank, also ins Kerngeschäft der Commerzbank, integriert. **„Wer finanziert noch was – und unter welchen Bedingungen?“**: Zu diesem Thema findet am 21. Januar eine Veranstaltung der **BERLINER IMMOBILIENRUNDE** statt. Fordern Sie das Programm an unter: info@immobilienrunde.de

Investoren suchen in München Sicherheit

Laut einem Bericht der **SÜDDEUTSCHEN ZEITUNG** vom 27./28.12. ist der Münchner Gewerbeimmobilienmarkt derzeit besonders gefragt bei Investoren. Demnach hätten Anleger 2014 insgesamt über 5 Mrd. Euro für Büros, Hotels und Ladenflächen in München ausgegeben und damit gut viermal so viel wie 2009. München verspreche mit einem mittelfristigen Wachstum und einem breiten Branchenmix vor allem Stabilität und damit Sicherheit für Investoren. Zudem werde nur vergleichsweise wenig gebaut. Während kleinere und mittlere Flächen

ausreichend vorhanden seien, gebe es einen Mangel an großen und modernen Gewerbeflächen, sagt Rainer Knapek von CBRE.

Online-Handel treibt Nachfrage nach Logistikimmobilien

Einem Bericht der **FAZ** vom 22.12. zufolge wachse der Bedarf an Logistikflächen aufgrund des Online-Handels rapide. Der Wunsch nach kurzen Lieferzeiten und das steigende Verkehrsaufkommen in Verbindung mit höheren Transportkosten sorgten dafür, dass E-Commerce-Unternehmen laut Thomas Karmann von Prologis neben großen Zentrallagern in günstigen Lagen auch kleinere Satellitenhallen in Ballungsräumen benötigten. Hier sehe die Kommunalpolitik aber häufig andere Nutzungsarten vor.

Großbritannien: Preise für Wohnimmobilien steigen langsamer

Wie die **FAZ** und die **BÖRSEN ZEITUNG** am 31.12. melden, verlangsamt sich der Preisanstieg für Wohnimmobilien in Großbritannien seit Juni kontinuierlich. Nach Schätzung der Bausparkasse Nationwide seien die Werte 2014 im Schnitt um 7,2% angestiegen. 2013 hätten die Preise noch um 8,4% zugelegt. Laut Robert Gardner von Nationwide sei die Zahl der bewilligten Darlehen zum Hauskauf auf den tiefsten Stand in 16 Monaten gefallen und habe damit um gut ein Fünftel unter dem zum Jahresanfang erreichten Niveau gelegen.

Immo-AGs: Buwog – Deutsche Annington

Buwog: Die **BÖRSEN ZEITUNG** vom 20.12. berichtet, dass die Buwog eine vor ihrem Spin-off von der Immofinanz im April 2014 begebene Wandelanleihe refinanziert habe. Die Call-Option der bis 2019 laufenden Wandelanleihe über 260 Mio. Euro zu 3,5%, die der Finanzierung des für 892 Mio. Euro gekauften DGAG-Portfolios gedient habe, sei ausgeübt worden. Mit Unicredit und der Raiffeisen Zentralbank habe man Hypothekendarlehen über 330 Mio. Euro zu 1,8% auf 25,5 Jahre vereinbart. Zusätzlich habe man 70 Mio. Euro aufgenommen. Der Zinsvorteil solle den FFO um drei Mio. Euro jährlich steigern.

Deutsche Annington: Wie die **FAZ**, die **BÖRSEN ZEITUNG** und **DIE WELT** vom 20.12. sowie das **HANDELSBLATT** vom 22.12. melden, hat die Deutsche Annington ein freiwilliges öffentliches Angebot für die Übernahme der Gagfah gestartet. Für je 14 Gagfah-Aktien biete man 122,52 Euro in bar und fünf neue Aktien der Deutschen Annington. Je Aktie errechne sich daraus ein Angebotspreis von 18 Euro. Das entspreche einer Prämie von gut 16% auf den Schlusskurs vor Ankündigung der Transaktion. Die Mindestannahmequote sei auf 57% festgelegt worden. Die Frist für das Angebot ende am 21. Januar um Mitternacht.

Immobilienfonds: Indirekte Geldanlage

Indirekte Geldanlage: Nadine Oberhuber schreibt in der **FAS** vom 28.12. einen ausführlichen Artikel über die Geldanlage in Immobilien. Aufgrund gestiegener Preise in den Ballungsräumen und des hohen Klumpenrisikos lohnten sich direk-

te Anlagen immer weniger. Stattdessen könnten Anleger schon mit kleinen Summen bei Immobilienfonds oder Gesellschaften einsteigen. Dann lockten Renditen von sechs Prozent und mehr. Jedoch halte nicht jedes Angebot, was es verspreche. Im Segment Wohnimmobilien müsse man derzeit Anbieter geschlossener Fonds mit neuen Projekten suchen. Laut Wolfgang Kubatzki von Feri gebe es nur noch eine Handvoll Gesellschaften, die sich im Bereich der Wohnimmobilien betätigten. Es sei ein sehr eigenes Geschäft und die Gesellschaften benötigten eine gewisse Größe, um es erfolgreich zu betreiben. Als vertrauenswürdig würden laut Oberhuber folgende Anbieter und Produkte eingeschätzt: Professional 9 (ZBI), Projekt Wohnen 14 (Project Immobilien Gruppe) und Domicilium 11 (Hamburg Trust).

Aktuelle Projektentwicklungen: Berlin

Berlin: Für ein Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 100 Mio. Euro wolle „Die Wohnkompanie“ das Gelände der ehemaligen Reemtsma-Zigarettenfabrik in Schmargendorf umbauen, berichtet **DIE WELT** am 21.12. Auf dem 75.000 qm großen Grundstück befänden sich neun Gebäudeteile mit rund 110.000 qm Nutzfläche und genügend Platz für Neubauten. Ob das Gelände für das produzierende Gewerbe erhalten bleibe, Wohnflächen entstünden oder ein Mischkonzept umgesetzt werde, sei jedoch noch unklar.

Buchtipps – von Dr. Rainer Zitelmann Wege zum Reichtum

Dr. Melanie Böwing-Schmalenbrock, Wege zum Reichtum. Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum, Verlag Springer VS, Wiesbaden 2012, 277 Seiten.

Dies ist ein bemerkenswertes Buch. Es ist kein „Ratgeber“-Buch wie man reich wird, sondern eine wissenschaftliche Untersuchung darüber, wie Reichtum in Deutschland entsteht. Es stellt einen wichtigen Beitrag zur Reichtumsforschung dar.

Die Studie ist als Dissertation an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam entstanden und geht der Frage nach, welche Faktoren dafür entscheidend sind, dass eine Person in Deutschland zu Wohlstand oder gar Reichtum gelangt. Basis der Untersuchung sind 472 Interviews mit sehr gut verdienenden oder vermögenden Personen. Deren Nettovermögen betrug durchschnittlich 2,3 Millionen Euro, der mittlere Verteilungswert (Median) 1,4 Millionen Euro.

Es geht also nicht um die wirklich sehr reichen Personen, also die Einkommensmillionäre oder die Ultra-High-Net-Worth Individuals. Sondern es geht sozusagen um den „Millionaire next Door“, wie der Titel eines bekannten Buches lautet, das sich mit der Reichtumsbildung in den USA befasst.

Zum Verständnis der nachfolgend zusammengefassten Analyse muss man die Begrifflichkeit nachvollziehen, die die Verfasserin ihrer Studie zugrunde legt. Es handelt sich um eine Pyramide, die unten mit dem Begriff „Wohlstand“ beginnt. Das sind Haushalte, die doppelt so viel Nettoeinkommen haben wie der Durchschnitt der Bevölkerung, also mit einem Jahresnettoeinkommen von mindestens

54.320 Euro. Danach kommt die mittlere Gruppe, die die Autorin mit „fragiler Reichtum“ bezeichnet – das sind Haushalte mit einem Nettovermögen von mindestens 1,2 Mio. Euro. Die oberste Gruppe wird mit dem Begriff „stabiler Reichtum“ belegt, sie verfügt über ein Haushalts-Nettovermögen von mindestens 2,4 Mio. Euro.

Über die Begriffe kann man streiten. Ist ein Vermögen „stabil“, weil es besonders hoch ist? Es gibt Beispiele in Hülle und Fülle von Schauspielern, Lottogewinnern, Sportlern und Pop-Stars, die einmal über 2,4 Mio. Euro verfügten und diese genauso schnell wieder verloren, als sie sie gewonnen hatten. Mit „stabil“ ist hier aber etwas anderes gemeint, nämlich dass das Vermögen eines Haushaltes Einkünfte einbringt, die doppelt so hoch sind wie bei einer Person, die ein Jahreseinkommen im „Wohlstand“ hat bzw. vier Mal so viel wie das durchschnittliche Nettoeinkommen. Die Autorin nimmt eine Verzinsung des Privatvermögens in Höhe von 4,5 Prozent an und kommt somit auf ein Vermögen von mindestens 2.414.222 Euro, das notwendig ist, um ein Jahresnettoeinkommen von 108.640 Euro zu erzielen. Die 4,5% Verzinsung stammen nach Angaben der Autorin aus einer anderen Studie (aus dem Jahr 2001), die sich wiederum ohne Quellenangabe auf Einschätzungen der Deutschen Bundesbank bezieht. Vermutlich kommt die nicht belegte Zahl also aus den 90er Jahren. Schon damals war das nicht realistisch, heute ist eine Nettoverzinsung von 4,5% für die meisten Anleger unrealistisch. Denn vor Abgeltungssteuer müsste man dafür ja eine Verzinsung von 6% erzielen, was nur möglich ist, wenn jemand entweder überdurchschnittliche Risiken eingeht oder über ein weit überdurchschnittliches Finanz-Know-how verfügt. Das gilt vor allem dann, wenn die Erträge so stabil sein sollen, dass man davon seine regelmäßigen Ausgaben bestreitet. Das heißt: Diese Person müsste, um auf ein Nettoeinkommen von über 108.000 Euro zu kommen, eine Bruttoverzinsung von etwa 6% erzielen. Eine solche Bruttorendite ist aber realitätsfern, jedenfalls als Durchschnittswert.

Doch diese kritischen Anmerkungen mindern keineswegs den Wert der vorliegenden Arbeit, deren hauptsächliche Ergebnisse ich zusammenfassen möchte:

Es ist nicht leicht, als Angestellter in abhängiger Beschäftigung reich zu werden. Das ist eines der Ergebnisse der Arbeit. Die Wahrscheinlichkeit, sehr hohe Erwerbseinkommen zu erzielen, liegt insgesamt für Selbstständige um ein Vielfaches höher als für abhängig Beschäftigte. Die Studie belegt, dass sich abhängig Beschäftigte schwer tun, ein Vermögen aufzubauen. Für Freiberufler ist es schon eher wahrscheinlich, dass sie zu Reichtum gelangen. Doch „vor allem Unternehmertum ist ein Garant für sehr hohe Vermögen. Die Durchschnittsvermögen steigen enorm mit der Relevanz von Unternehmertum an: Haushalte, die auf diesem Weg reich wurden, haben ein um durchschnittlich 2,5 Millionen höheres Durchschnittsvermögen als Haushalte, in denen dieser Aspekt keine Rolle spielte“. (S. 187)

Im „stabilen Reichtum“ (nach der Definition der Autorin also Haushalte mit einem Mindest-Nettovermögen von 2,4 Mio. Euro) spielt Unternehmertum eine deutlich wichtigere Rolle als beim „fragilen Reichtum“ (also bei Haushalten mit einem Mindest-Nettovermögen von 1,2 Mio. Euro). Die Auswertung der Befragungen belegt, dass Haushalte, für die Unternehmertum eine ausschlaggebende Bedeutung für die Reichtumsgenese hat, eine doppelt so hohe Wahrscheinlichkeit haben, im höchsten anstatt im mittleren Reichtumsgrad zu leben (S. 199).

Zwar spielen auch Erbschaften bei der Reichtumbildung eine nicht zu unterschätzende Rolle, aber die Befragung zeigt, dass durch Unternehmertum mehr als doppelt so hohe Vermögen generiert werden wie durch Erbschaften oder ab-

hängige Beschäftigung. Vereinfacht gesagt: Abhängige Beschäftigung, also die Arbeit als Angestellter, erweist sich „als seltene Reichtumsquelle“ (S. 203).

Eine Mittelstellung zwischen Angestellten und Unternehmern kommt Freiberuflern zu, also Ärzten, Rechtsanwälten, Steuerberatern usw. Eine freiberufliche Selbstständigkeit, so das Ergebnis der Untersuchung, „lohnt sich also zwar sehr, um entweder von der Mittelschicht in den Wohlstand oder vom Wohlstand in den fragilen Reichtum aufzusteigen. Um den Zustand des stabilen Reichtums zu erreichen, ist sie allerdings ungeeignet“. (S. 233)

Freiberufler haben im Vergleich zu unselbstständig Beschäftigten immerhin eine mehr als 3,5fache, Unternehmer sogar eine 4,5fach höhere Wahrscheinlichkeit, wohlhabend zu sein anstatt „nur“ ein überdurchschnittlich hohes Einkommen zu erzielen (S. 230).

Erbschaften, so zeigt die Studie, spielen eine wichtige Rolle, aber sie ist bei Weitem nicht so wichtig wie die Erwerbstätigkeit. In mehr als der Hälfte der reichen Haushalte dominiert die Erwerbstätigkeit als Reichtumsquelle gegenüber Erbschaften. Das heißt nicht, dass Erbschaften unwichtig wären. Immerhin ein knappes Drittel der Haushalte schätzte in der Befragung Erbschaften gegenüber der Erwerbstätigkeit als wichtiger ein, und für weitere 13 Prozent sind beide Reichtumsquellen (also Erbschaft und Erwerbstätigkeit) gleich bedeutend.

Allerdings zeigt die Autorin auch, dass es stark darauf ankommt, was jemand erbt. Die Wahrscheinlichkeit, reich zu werden, ist viel stärker wenn man produktives Vermögen (also einen Betrieb) erbt als wenn man Sachwerte erbt. Sie spricht in diesem Zusammenhang von geerbter Selbstständigkeit.

Nach der eigenen Erwerbstätigkeit und Erbschaften spielen vor allem auch Immobilien eine wichtige Rolle bei der Reichtumbildung. 48 Prozent der Befragten gaben an, Immobilien seien „ein wichtiger Aspekt“ für ihre persönliche Reichtumsgenese gewesen. Von Aktien sagten das dagegen nur 20 Prozent. Immerhin jeder Zehnte gab sogar an, Immobilieneigentum sei der allerwichtigste Aspekt für die Reichtumbildung gewesen. Börsengewinne wurden dagegen nur von 2,4 Prozent der Befragten als wichtigster Grund für die Reichtumbildung genannt. Das heißt: Immobilien spielen beim Vermögensaufbau von deutschen Millionären vier Mal häufiger als Aktien eine zentrale Rolle (S. 174).

Tatsächlich spielen Immobilien für die Reichtumbildung sogar eine noch größere Rolle, wenn man nämlich die Erbschaften mit berücksichtigt. 81 Prozent derjenigen vermögenden Haushalte, die bereits geerbt haben, erhielten Geldvermögen, 68 Prozent haben Immobilien vererbt oder geschenkt bekommen. Der Wert der vererbten Immobilien war jedoch mit 300.000 Euro (Median) doppelt so hoch wie der Wert des vererbten Geldvermögens. Auch dies unterstreicht die zentrale Bedeutung von Immobilien bei der Reichtumbildung.

Ein weiteres Ergebnis der Dissertation war, dass besonders vermögende Unternehmer eine Affinität zum Immobilienerwerb haben. Wenn von den Befragten Unternehmertum als wichtigster Aspekt für die Reichtumbildung benannt wurde, spielte in mehr als der Hälfte der Fälle auch Immobilieneigentum eine wichtige Rolle. Und auch umgekehrt gilt: Wenn Immobilieneigentum als wichtiger Aspekt der Reichtumbildung genannt wurde, dann wurde in 40 Prozent der Fälle auch Unternehmertum genannt.

Ein weiteres Ergebnis der Studie: Hohe Einkommensbezieher und vor allem Reiche arbeiten mehr als die Mittelschicht. Das gilt vor allem für die durch berufliche Selbstständigkeit reich Gewordenen: Sie sind fast durchgängig in voller Beschäftigung und arbeiten durchschnittlich etwa 50 Stunden die Woche – im Vergleich

zu 38,7 Stunden durchschnittlicher Wochenarbeitszeit bei der Mittelschicht (S. 213).

Und Reiche haben auch häufiger als die Mittelschicht ihren Beruf gewechselt. Zwei Drittel der untersuchten Reichen haben mindestens einmal im Laufe des Erwerbslebens den Beruf gewechselt. Es handelt sich hierbei wohlgerne nicht um einen bloßen Wechsel des Arbeitgebers, sondern gemeint ist damit, dass aktuell ein anderer Beruf ausgeübt wird als der, den man einmal gelernt hat. Das trifft für über 91 Prozent der Unternehmer zu, aber nur für weniger als 40 Prozent der Erwerbstätigen aus der Mittelschicht (S. 214).

„Die Aufstiegschance in den Wohlstand“, so zeigt die Untersuchung, „erhöht sich... um das Sechsfache, wenn im Laufe des Erwerbslebens der Beruf gewechselt wird und sie erhöht sich zudem mit jeder zusätzlich geleisteten Wochenarbeitsstunde um weitere fünf Prozent“. (S. 230)

Die Autorin untersucht schließlich auch, ob es einen Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Reichtumbildung gibt. Was unterscheidet die Persönlichkeit der Reichen von anderen Menschen? Um diese Frage zu beantworten, werden zahlreiche Persönlichkeitsmerkmale untersucht und in Beziehung zum Vermögen der Personen gesetzt. Die wichtigsten Ergebnisse: Reiche Menschen sind sehr viel offener als Personen aus der Mittelschicht. 64 Prozent der Unternehmer bzw. 68 Prozent der Freiberufler sind in besonderem Maße offen für Neues, im Vergleich zu nur 35 Prozent der Personen aus der Mittelschicht (S. 219).

Die „Verträglichkeit“ mit den Mitmenschen ist dagegen bei Unternehmern deutlich geringer ausgeprägt als bei der Mittelschicht. Während 68,8 Prozent der Personen aus der Mittelschicht als besonders verträglich gelten, sind es bei Unternehmern nur 60 Prozent. Das Umgekehrte gilt dagegen für Angestellte, die überdurchschnittlich gut verdienen: Sie sind deutlich verträglicher – nicht nur als die Unternehmer, sondern auch als die Mittelschicht (S. 220). Um Karriere als Angestellter zu machen, muss man also in höherem Maße als der Durchschnitt anpassungsfähig und sozial verträglich sein, während für Unternehmer die Konfliktfähigkeit die wichtigere Eigenschaft ist.

Wie nicht anders zu erwarten, haben Reiche auch eine deutlich höhere Risikobereitschaft wie die Mittelschicht. Das trifft ganz besonders für Selbstständige zu. Die durchschnittliche Risikobereitschaft bei Geldanlagen ist bei ihnen fast doppelt so hoch wie bei der Mittelschicht (S. 223). Das verwundert auch nicht, denn schließlich wird sich niemand selbstständig machen, der extrem risikoavers ist.

Zuletzt: Kann man durch Heirat reich werden? Die Antwort: Ja, als Frau durchaus. 30 Prozent der Frauen, die im Rahmen dieser Studie befragt wurden, sind durch Heirat reich geworden, aber nur 5 Prozent der Männer (S. 182). R.Z.

Weitere interessante Artikel in der 51./52./1. KW:

Unternehmensimmobilien: Ingo-Hans Holz von Beos äußert sich in der **FAZ** vom 2.1. über die Asset-Klasse Unternehmensimmobilien. Seiner Meinung nach hätten sich Unternehmensimmobilien in den vergangenen Jahren zu einem bedeutenden Marktsegment entwickelt. Allein 2013 seien deutschlandweit rund 930 Mio. Euro investiert worden. Für Beos seien B-Lagen in A-Städten relevant, also vor allem Standorte mit sehr guter infrastruktureller Erreichbarkeit. Auf die grüne Wiese wichen sie dagegen nicht aus.

Zitat der Woche

Ausgewählt und kommentiert von Dr. Rainer Zitelmann

„Kleine Menschen werden durch Erfolg übermütig, durch Misserfolge niedergeschlagen.“

Epikur, griechischer Philosoph

Wir alle freuen uns natürlich, wenn wir Erfolg haben, und sind traurig, wenn wir einen Misserfolg erleiden. Freude oder eine gute Stimmung sind die Belohnung, die uns unser Gehirn für Erfolge gibt, Traurigkeit oder eine schlechte Stimmung sind dagegen die Strafe, die uns unser Gehirn für Misserfolge gibt. Erfolgsmenschen unterscheiden sich jedoch dadurch von Verlierern, dass sie im Erfolg bescheiden und im Misserfolg nicht verzweifelt sind – zumindest nicht sehr lange. Wir müssen lernen, Erfolge ebenso wie Misserfolge zu meistern. Wer im Erfolg übermütig wird, verspielt alles, was er erreicht hat, und bereitet damit schon seine nächste große Niederlage vor. R.Z.

140 weitere Zitate und Kommentare finden Sie in dem Buch „Worte des Erfolges“ von Dr. Rainer Zitelmann.

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Sonderveranstaltung: Auswirkungen der Mietpreisbremse für Wohnungsunternehmen und die geplante Regulierung der Mietspiegel

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an Wohnungsgesellschaften und andere Wohnungsvermieter, Projektentwickler/Bauträger, Asset- und Propertymanager für Wohnimmobilien, Wohnungsfinanzierer sowie Rechtsanwälte mit Schwerpunkt Immobilien- und Mietrecht.

Referenten: Dr. Christian Osthus (IVD), Hans-Joachim Beck (IVD), Prof. Dr. Michael Voigtländer (Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V.), Dr. Franz-Georg Rips (Deutscher Mieterbund e.V.)

Themen: Bei der Veranstaltung wird das Gesetz erläutert und es werden Missverständnisse geklärt, die verbreitet im Markt herrschen (z. B. zur "umfassenden Modernisierung"). Prof. Dr. Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft wird auf Basis einer empirischen Analyse die Auswirkungen auf den Mietwohnungsmarkt darstellen.

Podiumsdiskussion: Vorstände, Geschäftsführer und Experten von Wohnungsunternehmen werden in einer Podiumsdiskussion über die Auswirkungen der Mietpreisbremse und über ihre Strategien im Umgang mit den neuen Regelungen diskutieren. Bisher zugesagt haben Dr. Jan-Marco Luczak, (CDU/CSU-Bundestagsfraktion); Jürgen F. Kelber (Dr. Lübke & Kelber GmbH); Andreas Segal (Deutsche Wohnen AG); Dr. Henrik Baumunk (CBRE GmbH); Stefanie Frensch (HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH); Jacopo Mingazzini (Accento Real Estate AG (ehemals Estavis AG)); Jürgen Michael Schick (MICHAEL

SCHICK IMMOBILIEN); Arndt Krienen (Westgrund AG); Thomas Meyer (WERTGRUND Immobilien AG)

Termin: Die Sonderveranstaltung zu den Auswirkungen der Mietpreislösung findet am 9. Februar 2015 im Maritim proArte Hotel Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

FRANKFURTER IMMOBILIENRUNDE

Sonderveranstaltung: Wohnungsneubau in Frankfurt: Die interessantesten Projekte

Zielgruppen: diese Veranstaltung richtet sich an Investoren, 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.

Referent: Sven Carstensen (bulwiengesa AG), Peter Hofer (Wilma Wohnen Süd GmbH), Stefan Messemer (BPD Immobilienentwicklung GmbH), Christoph Gröner (CG-Gruppe), Markus Brod (HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH), Frank Junker (ABG FRANKFURT HOLDING Wohnungsbau- und Beteiligungsgesellschaft mbH), Tobias Sauerbier (GWH Bauprojekte GmbH), Alexander Jacobi (Bauwens Unternehmensgruppe), Atilla Özkan (Mercurius Real Estate AG), Ralf Werner (formart GmbH & Co. KG, Niederlassung Rhein-Main).

Themen: Mit großem Erfolg führen wir seit einigen Jahren in Berlin, Hamburg und München dieses Veranstaltungsformat durch, bei dem Projektentwickler ihre aktuellen Wohnungsprojekte vorstellen. Die Veranstaltungen wurden von den Teilnehmern sehr positiv bewertet. Hier einige Teilnehmerstatements aus den Bewertungsbögen: "Gefallen hat mir der offene Austausch über Zahlen"; "Die Offenheit der Referenten hat sich positiv von anderen Foren unterschieden"; "die ehrliche Auskunft auch in puncto Zahlen/Margen war für mich als Developer von großem Gewinn"; "der beste Marktüberblick als Basis für unsere Investitionsentscheidung".

Termin: Die Sonderveranstaltung findet am 22. April 2015 im Hotel Steigenberger Frankfurter Hof statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an alle Marktteilnehmer, die professionell Immobilien kaufen und verkaufen. Sie vermittelt sowohl Grundlagen als auch Wissen zu aktuellen Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht.

Referenten: Dr. jur. Peter Decker (Rechtsanwalt I Partner, Gibson Dunn), Dr. jur. Christian Schmidt (Rechtsanwalt)

Themen: In der Veranstaltung geht es um die Grundlagen aktueller Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht. Themenschwerpunkte des ersten Tages sind steuerliche Strukturierungen der Transaktion (Asset Deal), Steuerliche

Strukturierung der Transaktion (Share Deal), Vereinbarungen im Vorfeld der Transaktion, Due Diligence und Asset Deal. Am zweiten Tag geht es dann um den Share-Deal und um Joint Venture für Immobilienprojekte.

Termin: Die Sonderveranstaltung findet am 14. und 15. Januar 2015 im Maritim proArte Hotel in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Wer finanziert noch was – und unter welchen Bedingungen?

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer sowie an Finanzierer, Verantwortliche bei Immobilienunternehmen, weitere Banken, Versicherungen und sonstige Finanzierer.

Referenten: Thomas Werner (ERGO Versicherungsgruppe AG), Dr. Constantin J. Echter (Bayerische Versorgungskammer), Hendrik Pieper (Hamburger Sparkasse AG), Peter Axmann (HSH Nordbank AG), Wolfgang Marschall (SEB AG), Jan Polland (Münchener Hypothekenbank eG), Mark Meissner (DG HYP – Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG), Yvonne Pömsl (VPV Lebensversicherungs-AG), Marcus Buder (Berliner Sparkasse), Martin Gimber (Deutsche Pfandbriefbank AG), Frank Gieselmann (Berliner Volksbank eG), Gero Bergmann (Berlin Hyp AG)

Themen: Die Finanzierungslandschaft hat sich erheblich verändert, nachdem führende Finanzierer wie die Hypo Real Estate und die Eurohypo verschwunden sind. Doch Versicherungen und Versorgungskammern steigen zunehmend in den Finanzierungsmarkt ein. Und manche früher nur regional tätige Banken weiten ihr Geschäft deutschlandweit aus. Bei dieser Veranstaltung stellen sich insgesamt 12 Finanzierer aus ganz Deutschland vor. Die Referenten kommen unter anderem aus München, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart. Dies ermöglicht den Teilnehmern eine ausgezeichnete Übersicht über die aktuelle Finanzierungslandschaft in Deutschland.

Termin: Die Sonderveranstaltung findet am 21. Januar 2015 im Maritim proArte Hotel Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Dezentrale Energieversorgung und Energieeffizienz in der Wohnungswirtschaft

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an Vorstände und Geschäftsführer von Wohnungsunternehmen, Energieversorger und -dienstleister, Energetiker, Property-Manager sowie Facility-Manager.

Referenten: Dipl.-Ing. Jürgen Zenke (KomIn Gesellschaft für kommunale Infrastruktur GbR), Dipl.-Ing. Marcel Malcher/Manuel Schäfer (Becker Büttner Held Consulting AG), Karsten Kretschmer (RheinEnergie AG), Lennart Bernstein, (LichtBlick SE), Dr. Miriam Vollmer (Becker Büttner Held), Frank Wojtalewicz (d.i.i. Deutsche Invest Immobilien GmbH), Stefanie Frensch (HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH), Matthias Domke (VALTEQ Gesellschaft mbH)

Themen: Die energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Wohnungs- und Energiewirtschaft haben sich aufgrund des technologischen Fortschritts und des neuen Rechtsrahmens im Zuge der Energiewende entscheidend geändert. Der Wettbewerbsfaktor Energie gewinnt in der Wohnungswirtschaft zunehmend an Gewicht. Da die Energiekosten kontinuierlich steigen, wächst der Druck zum Handeln – durch Senkung der Energiebezugskosten oder des Energieverbrauchs, etwa mit Hilfe von Gebäudemodernisierung. Auch die Energiewirtschaft steht vor großen Aufgaben: Im Rahmen der Energiewende gilt es, die Erzeugungs- und Verteilungskosten zu optimieren und „intelligente“ Versorgungsnetze zu konzipieren, die den Ansprüchen einer dezentralen Energieerzeugung genügen.

In der Veranstaltung sollen sowohl zukunftsfähige Geschäftsmodelle aufgezeigt als auch über konkrete Best-Practice-Modelle referiert werden. Ziel ist es, Entscheider der Energie- und Wohnungswirtschaft zusammenzubringen.

Termin: Die Sonderveranstaltung findet am 28. Januar 2015 im Maritim proArte Hotel Berlin, Friedrichstraße 151, statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Google, Facebook und Blogs:

Wie Immobilienunternehmen neue Kunden über das Internet finden

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an Marketingverantwortliche, Vertriebsleiter und Geschäftsführer von Immobilienunternehmen.

Referenten: Thomas Brunner (Immonet GmbH), Hendrik Reuter (Immobilien-Scout24), Julian Caspari (Dr. ZitelmannPB. GmbH), Diego Brinner (Dr. ZitelmannPB. GmbH)

Themen: Google, Facebook und Blogs sind inzwischen auch in der Immobilienbranche angekommen. Allerdings wissen die wenigsten Branchenvertreter, wie sich die jeweiligen Kanäle sinnvoll einsetzen lassen. So bleiben die erhofften positiven Effekte oft aus.

EXTRA: Alle Teilnehmer können ihre Unternehmenswebseite live und kostenlos aus Suchmaschinen-Sicht von Experten analysieren lassen. Hierzu können Sie vorab eine Mail mit der Webseite, die Sie analysieren möchten, an caspari@zitelmann.com senden. Am Tag der Veranstaltung wird die Analyse vorgestellt.

Termin: Das Intensivseminar zum Immobiliensteuerrecht findet am 23. Februar 2015 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de

BERLINER IMMOBILIENRUNDE

Intensivseminar: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobiliensteuerrecht

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer und Mitarbeiter von Immobilienunternehmen, die keine Steuerfachleute sind, aber häufig mit Steuerthemen zu tun haben, Rechtsanwälte und Notare, die über Grundwissen

im Immobiliensteuerrecht verfügen müssen sowie Steuerberater, die überprüfen wollen, ob sie auf dem Stand der aktuellen Entwicklungen sind.

Referenten: Hans-Joachim Beck, Vorsitzender Richter Finanzgericht Berlin-Brandenburg a. D., Leiter Abteilung Steuern IVD, Dr. Kai Tiede, Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg

Themen: Änderungen, die in der nächsten Legislaturperiode auf die Branche zukommen, Einkommensteuer, § 23 EStG – Gewinn aus privaten Veräußerungsgeschäften, Erbschaft- und Schenkungsteuer, Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer, Unternehmensbesteuerung/Zinsschranke, Internationales Steuerrecht.

Bereits zum 9. Mal führen wir diese Veranstaltung mit Hans-Joachim Beck durch. Die Veranstaltung, die stets sowohl Grundlagen wie auch aktuelle Entwicklungen (Rechtsprechung, Verwaltungspraxis, Gesetzgebung) im Immobiliensteuerrecht umfassend und verständlich erläutert, bekam stets Bestnoten von den Teilnehmern. Es können beide Tage einzeln oder auch zusammen gebucht werden.

Termin: *Das Intensivseminar zum Immobiliensteuerrecht findet am 24. und 25. Februar 2015 in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de*

Jahresauftaktveranstaltung 2015: Immobilienstrategien institutioneller Investoren

Zielgruppen: Diese Veranstaltung richtet sich an institutionelle Investoren, Family Offices, Anbieter von Immobilien-Spezialfonds, Projektentwickler, Verkäufer von Immobilien, Transaktionsberater und Makler.

Referenten: Wolfgang Kubatzki (FERI EuroRating Services AG), Mark Wolter (WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH/ Deka Immobilien Investment GmbH), Dirk Schlürmann (Allianz Real Estate Germany GmbH), Norman Fackelmann (Bayrische Versorgungskammer), Dr. Ulrich von Creytz (Deutsche Asset & Wealth Management), Ingo Bofinger (Gothaer Asset Management AG), Thomas Gütle (Cordea Savills GmbH), Gereon Kohlgrüber (AEW Europe), Christoph J. Thumm (Aachener Grundvermögen Kapitalanlagegesellschaft mbH), Udo Schaffer (E.ON SE), Robert Abt (Round Hill Capital LLC), Klaus Betz (Württembergische Lebensversicherung AG)

Themen: Bei dieser Veranstaltung referiert das „Who is Who“ der institutionellen Investoren in Deutschland. Elf renommierte Investoren geben einen Ausblick auf ihre Strategie 2015. Treffen Sie die wichtigsten Entscheider aus dem Segment der Institutionellen und lernen Sie deren Strategien kennen.

Termin: *Die Jahresauftaktveranstaltung findet am 20. Januar 2015 im Steigenberger Hotel in Berlin statt. Programm anfordern unter: info@immobilienrunde.de*

Dr. ZitelmannPB sucht: PR-Berater, IR-Berater, Redakteur (m/w)

Die Dr. ZitelmannPB. GmbH ist seit 15 Jahren Deutschlands führendes Beratungsunternehmen für die Immobilienkommunikation und offizieller Listing Partner der Deutsche Börse AG.

Wir betreuen renommierte, international tätige Unternehmen, u.a. Projektentwickler, Bestandshalter, Immobilienfonds, Immobilienaktiengesellschaften sowie Beratungsunternehmen.

Die Stellenanzeigen finden Sie unter www.zitelmann.com/karriere/

Immobilien-News der Woche:

Nur mit „Kommentar – von Dr. Rainer Zitelmann“ gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Herausgebers wieder. Verantwortlich: Dr. Rainer Zitelmann. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Copyright der IMMOBILIEN NEWS DER WOCHE: Dr. ZitelmannPB. GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der Dr. ZitelmannPB. GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Dr. ZitelmannPB. GmbH:

Die Dr. ZitelmannPB. GmbH ist seit über zehn Jahren 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 Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren. Die Dr. ZitelmannPB. GmbH unterstützt den Markteintritt von ausländischen Unternehmen in Deutschland und vermittelt für Immobilien- und Fondsunternehmen Kooperationen. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der Dr. ZitelmannPB. GmbH finden Sie unter www.zitelmann.com oder können Sie unter loke@zitelmann.com anfordern.