

OBILIENBRANCHE,
ERT.

ZAHLEN."

t.

s nötig

urde. Ziel soll sein, dass Makler und Honorar und Aufwendungsersatz frei unabhängig vom Erfolg vereinbaren. Dem Willen des Wirtschaftsrats muss die Auftragsauftrag gestärkt werden. Für Geschäftsgeschäfte soll die Zustimmung eingeholt werden.

gehöre dem für das Positionspapier digen Ausschuss des Wirtschaftsrats l kann mit den Forderungen gut les insbesondere mit den erhöhten Voraussetzungen könnten viele Probleme öst werden. Allerdings ist überlegens ob nicht die Doppeltätigkeit grundn zu verbieten ist, da eine Beratungs it - gerade wenn es um viel Geld auf beiden Seiten nicht möglich ist. akler muss als Berater ein Interessener einer Seite sein, so wie es in andern längst üblich ist.

gegenüber kann man sich hinsicht- er Nachweistätigkeit großzügiger zeiter Nachweis ist ein Kerngeschäft des s und sollte gleichberechtigt provisichtig bleiben. Letztlich muss weiter nachgedacht werden, inwieweit die 2 bis 655 BGB vollständig aus dem u streichen sind und der Makler als und damit als Dienstleister zu be n ist. Er kann dann, wie jeder andere eister, mit seinen Kunden die Bedin der Vertragsbeziehung frei vereinba würde dann in Zukunft kein Makler tätig werden, ohne zunächst einen in der Tasche zu haben, der insbe e auch die Vergütung regelt.

reiben Sie an leserbrief@iz.de

reten

en noch wert sind, wissen sie nicht. fen wollen dennoch viele. Auch in ach wird ein Neubaugebiet überflo- enn auch in deutlich größerer Höhe Flörsheim und auf dem Lerchesberg. amobiliensteuerrechtler Rolf Krauß ch, bevor er gebaut hat, extra erkun- b die neuen Flugrouten über sein ndstück gehen werden. Mit Sicher- cht, hieß es damals vom Bürgermeis- kam anders. Auf mindestens 30% er den Wertverlust.

es sich nicht leisten kann, seine Im- e preisreduziert zu verkaufen, muss m Lärm und seinen Folgen leben. ehabt. Planungssicherheit für Häusle- de. Wenn Flugrouten entgegen vorher- uskünfte direkt über Neubaugebiete dann grenzt das an Willkür und ist t gegen den grundrechtlich geschütz- entumsbegriff. Die Lehre kann daher ten: Haltet euch vom Flughafen fern.

Sie dazu die Titelgeschichte „Angst vor en Werten“ auf den Seiten 1 und 6.

reiben Sie an leserbrief@iz.de

Leserbriefe



Wir wurden zur Rede gestellt

„Doppelte Ladenzahl verdreifacht Entwicklergewinn“, 50/2011, Seite 10

Das, was in dem Artikel steht, ist wirklich totaler Quatsch. Sorry für das Urteil, aber die Immobilien Zeitung ist einfach zu wichtig für die Branche. Unser Telefon hat uns deutlich gemacht, wie sensibel und schnell der Markt auf Ihr Medium reagiert. Wir wurden bzgl. einer anstehenden Beauftragung in Hinblick auf unsere Mietkalkulation und Konzeption direkt „zur Rede gestellt“, weil unsere Mietansätze (%-Belastung einzelner Flächen/Branchen) natürlich geringer sind; dafür werden unsere Center aber auch eröffnet und die bereits eröffneten laufen recht ordentlich, da auch die Mieter Geld verdienen.

Nachdem wir 2011 insgesamt elf Märkte zwischen 2.300 m² und 4.800 m² an Unterhaltungselektroniker vermietet haben, darf ich Ihnen bestätigen, dass kein Filialist 17,50 Euro/m² Nettomiete in einem Center bezahlt; zumal bei einer dreigeschossigen Mall sehr schnell 8 bis 10 Euro/m² Nebenkosten anfallen (je nach Betriebskosten, Centermanagement und Werbekosten). Darüber hinaus kalkuliert die Unterhaltungselektronikbranche die Mietbelastung mit ca. 2% bis 3,5% vom Umsatz. Insbesondere die genannten 4,1% wurden heftig diskutiert, da unsere Verträge zu erheblich anderen Konditionen abgeschlossen wurden.

Sollte jedoch tatsächlich in Hamburg eine solche Miete gezahlt werden, könnte das möglich sein. Laut www.eBundesanzeiger.de erwirtschaften die Media-Saturn-Märkte in Hamburg z.T. weit über 10.000 Euro/m² Verkaufsfläche. So sind etwa für die Mönckebergstraße bei 18.000 m² VKF 196 Mio. Euro Umsatz ausgewiesen - sicher eine der stärksten Handelsadressen in Deutschland und keinesfalls auf andere Objekte übertragbar. Der Umsatz unseres Branchenprimus liegt sicherlich im Schnitt über den 6.000 Euro/m². Die Wettbewerber generieren aber nur 60% bis hin zu 30% der Flächenleistung des Branchenprimus. Das haben wir in Umsatzanalysen für sieben Shoppingcenter zwischen Hamburg und Dresden festgestellt. Somit ist der Umsatz- und Mietanteil in Ihrem Bericht sehr weit aus der Luft gegriffen.

Darüber hinaus ist es nicht realistisch, einfach zu behaupten, die doppelte Anzahl von Mieteinheiten verdreifache den Gewinn. Die vorhandenen Flächen müssen diese weitere Aufteilung auch zulassen. Flächenzuschnitte im Verhältnis 1(Breite):3(Tiefe) sind die Zuschnitte, die jeder Mieter möchte. Flächen im Verhältnis 1:4 werden schwierig und alles darüber hinaus wird nicht nachhaltig oder erst gar nicht vermietbar sein. Betrachtet man Centergrundrisse, wird sehr schnell deutlich, dass große Mieteinheiten in der Regel durch den Einschub von Kleinflächen in der Front verkleinert werden, was zu Attraktivitätseinbußen führt. Ein Center mit zu vielen kleinen Flächen verliert sehr schnell seine Attraktivität, da Großflächen zur Steigerung der Ankerfunktion zwingend erforderlich sind. Kurz: Eine Ansammlung kleiner Shops sieht nur in Excel gut aus - in der Realität ist das Unsinn.

Uwe Hillemeier, Lippstadt

Anm. d. Redaktion: Die fiktiven Berechnungen von Monika Walther bezogen sich auf höherwertige Shoppingcenter in guten Innenstadtlagen.

Senden Sie Ihre Leserbriefe an:

Immobilien Zeitung „Leserbrief“
Postfach 3420, 65024 Wiesbaden oder
leserbrief@iz.de

Bitte geben Sie Ihre vollständige Adresse an.
Die Redaktion behält sich die Kürzung vor.