



Alles aus einer Hand

Wir über uns:

RS & Partner Immobilien-gesellschaft mbH

Anfang der 90er Jahre schlossen sich Dieter Raudonat (RS Beteiligungsgesellschaft mbH) und Ulrich Kosche (Pro Investa Beteiligungsgesellschaft mbH) zusammen. Die RS & Partner Immobilien-gesellschaft mbH ist ein unabhängiges Bau-trägerunternehmen und Spezialist für den Bau von Gewerbeimmobilien, Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen.

Kernkompetenzen:

- Konzeptionen, Bebauungspläne, Erschließungen, Projektplanungen
- Projektentwicklung für private und kommerzielle Anleger
- Projektentwicklung auf eigene Rechnung und Bau-träger
- Generalplanung
- Baubetreuung/Projektsteuerung
- Generalübernehmer



Ulrich Kosche

Dieter Raudonat

Kontakt-daten



Irmgardstr. 17
40235 Düsseldorf
Telefon : 0211 - 6 80 16 16
Fax : 0211 - 66 60 71
info@rs-duesseldorf.de
www.rs-duesseldorf.de



Niederlassung Ratingen
Kokkolastr. 5
40882 Ratingen
Telefon : 02102 - 87 53 8 - 0
Fax : 02102 - 87 53 8 - 30
info@place4.de
www.place4.de



Irmgardstr. 17
40235 Düsseldorf
Telefon : 0211 - 6 80 16 16
Fax : 0211 - 66 60 71
info@rs-duesseldorf.de
www.duewo.de

RS & PARTNER AKTUELL



15. Oktober 2007 / Ausgabe 4

Finanz-derivate im gewerblichen Immobilien-geschäft

IN DIESER AUSGABE:

Finanz-derivate im gewerblichen Immobilien-geschäft	1
Gewerbemietvertrag - nur ein Formular ?	2
Büro-neubauten im Fokus	2
Facility - Management : Kosten senken - Prozesse optimieren	3
Alles aus einer Hand	4
Kontakt-daten	4

Seit Mitte der achtziger Jahre haben sich Umwälzungen an den Finanzmärkten vollzogen, die mit dem Stichwort „Finanzinnovationen“ gekennzeichnet werden. So ist es heute mit einem einfachen Grundschuld-darlehen bei der Finanzierung von großen Immobilienprojekten nicht mehr getan. Der Einsatz von Instrumenten zum Zins- und Währungsmanagement ermöglicht z.B. für das Managen von Marktrisiken maßgeschneiderte Lösungen.

„Ein Investor kann bei der Finanzierung seiner Projekte nur erfolgreich sein, wenn er gleichzeitig ein aktives Zins- und Währungsmanagement betreibt“ meint Andreas Müller, Leiter des Zins- und Währungsmanagements der Eurohypo. „Es ist heute mehr denn je notwendig, dass der Finanzierungsplan exakt den Ansprüchen des Investors und des Objektes entspricht. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit den Firmenkundenberatern und dem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung zu erarbeiten.“

Wie die einzelnen Produkte zusammengestellt werden, hängt jeweils von der spezifischen Situation des Kunden ab, so dass es angesichts der komplexen Anforderungen Standardlösungen nicht geben kann. Die unterschiedlichen Produkte können nicht nur für einzelne Objekte, sondern auch für gesamte Immobilienportfolios eingesetzt werden. Kein Wunder also, dass die Aufgabe der Bankexperten mit der Zusammenstellung einzelner Bausteine für die jeweilige Projektfinanzierung noch lange nicht beendet ist. Müller betont, dass die Mitarbeiter des Zins- und Währungsmanagements der Eurohypo ihre Kunden während der gesamten Laufzeit ihrer Finanzierung begleiten.

Die in der Praxis am häufigsten eingesetzten Instrumente, die Zinsänderungsrisiken unter Einsatz von Finanzderivaten zu managen, sind der „Zinsswap“ und der „Cap“.

Mit dem Zinsswap, der einen Austausch von festen und variablen Zinszahlungen vorsieht, sichert sich der Investor kostengünstig gegen steigende Zinsen ab, ohne jedoch von fallenden Zinsen profitieren zu können. Die Vorteile gegenüber dem klassischen Festsatzkredit sind u.a.

- Trennung von Zinsentscheidung und Liquiditätsbeschaffung, wobei der Investor bei Änderung der Zins- oder Liquiditätssituation zeitnah reagieren kann.
- Genaue Anpassung des Swap an die Bedürfnisse des Investors.
- Jederzeitige Auflösung des Swap zum Marktwert.
- Jederzeitige (Teil-) Rückführung des dem Swap zugrunde liegenden Grundgeschäfts ohne Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung.

Bei einem sogenannten Cap sichert sich der Investor gegen steigende Zinsen durch Festlegung einer Zinsobergrenze ab, partizipiert aber gleichzeitig von fallenden Zinsen. Für dieses Chance-Risiko-Verhältnis zahlt der Investor eine Prämie, deren Höhe u.a. von der Laufzeit und Höhe der Zinssicherung abhängt.

Als sinnvolle Alternative zum klassischen langfristigen Immobilienfinanzierungsgeschäft haben die bekannten Zinssicherungsformen für den strategisch operierenden Investor in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen. Dies wird sich wahrscheinlich auch in der nahen Zukunft nicht ändern.

Bernd Weiser
Niederlassung Eurohypo Düsseldorf

Andreas Müller
Leiter des Zins- und Währungsmanagements
Eurohypo Düsseldorf

FINANZ-
DERIVATE IM
GEWERBLICHEN
IMMOBILIEN-
GESCHÄFT

Gewerbemietvertrag - nur ein Formular ?



Roland Reisch
Rechtsanwalt

**GEWERBEMIET-
VERTRAG
-
NUR EIN
FORMULAR ?**

Gewerbemietvertrag - nur ein Formular ?

Der wirtschaftliche Erfolg vieler Unternehmen beruht unter anderem darauf, dass betriebliche Abläufe möglichst effizient ausgestaltet sind. Dies spiegelt sich in den verschiedensten Bereichen wider. Um möglichst hohe Effizienz zu erreichen, werden unter anderem viele Vorgänge im Unternehmen formalisiert. In einem Immobilienunternehmen, wie es die RS & Partner Immobiliengesellschaft mbH ist, ist dies nicht viel anders. Gleichwohl stellt sich in der Praxis nicht selten die Frage, wie weit eine Vereinheitlichung von Vorgängen, im Fokus hier besonders die Ausgestaltung von Mietverträgen, möglich ist.

Als Immobilienunternehmen ist die RS & Partner Immobiliengesellschaft mbH bestrebt, möglichst umfänglich die Anforderungen ihrer Mieter hinsichtlich ihres zukünftigen Unterneh-

mensstandortes zu berücksichtigen. Dies beinhaltet nicht nur die Ausstattung und Technik der Immobilie, sondern zunehmend auch ein individueller Auftritt des Mieters in oder mit der Immobilie.

Ferner werden nicht selten erhebliche Investitionen auf beiden Seiten getätigt, die klare vertragliche Regelungen erfordern, so dass mit Blick auf das wirtschaftliche Engagement der Vertragspartner oft eine individuelle Ausgestaltung der Verträge unumgänglich ist. Hinzu kommen die erhöhten rechtlichen Anforderungen, die an langfristige Mietverträge gestellt werden und deshalb mit größter Sorgfalt zu beachten sind. Schnell kann hier aufgrund einer Unachtsamkeit aus dem ursprünglich geplanten langfristigen Mietverhältnis ein kurzfristig kündbarer Mietvertrag werden.

Das Vorstehende lässt erahnen, dass die Reichweite von verein-

heitlichten Mietverträgen schnell ihre Grenzen erreichen kann. Die aus dem Schreibwarenladen bekannten vorformulierten Gewerbemietverträge vermögen dem nicht mehr Rechnung zu tragen, finden jedoch noch dort berechtigterweise Anwendung, wo der Privatmann ein Ladenlokal oder eine kleinere Büroimmobilie vermietet. Im professionellen Gewerbemietbereich sind hingegen aufgrund der Anforderungen der Mieter an die mittlerweile hoch technisierten Immobilien individuelle Vereinbarungen erforderlich.

Als Resümee der hier angestellten Betrachtung bleibt festzuhalten, dass für den Gewerbemietbereich formalisierte Gewerbemietverträge nur bedingt geeignet sind. Die besonderen Anforderungen an eine Gewerbeimmobilie erfordern vielmehr eine spezifische Ausgestaltung der mietvertraglichen Vereinbarung.

Büroneubauten im Fokus

Die Metropolregion Düsseldorf ist durch eine zunehmende Polarisierung geprägt: Einerseits durch architektonisch anspruchsvolle und mit stark gehobener Ausstattung neu erstellte Objekte, für die bereits wieder Höchstmieten vereinbart werden, andererseits unrepräsentative Alt- und Bestandsflächen mit funktionalen und energetischen Defiziten, bei denen der Druck auf die Mieten wegen des großen Angebotes weiterhin bestehen bleiben wird.

Die aktuelle Nachfrage konzentriert sich weiterhin auf projektierte Flächen, Neubauten, restrukturierte Gebäude und moderne Büros gehobener Qualität.

Die regionale Nachfrage zeigt sich breit über die Branchen gestreut. Gegenüber dem Vorjahr sind Zuwächse vor allem in den Wirtschaftszweigen „Beratung“, „Handel“, „Finanzen“ und insbesondere in der „IT-Branche“ festzustellen. Die insgesamt heterogene Branchenstruktur wird auch künftig das Fundament einer stabilen Büroflächennachfrage bilden.

Bedingt durch rückläufige Baufertigstellungen in den Jahren 2006 und 2007 in der Kategorie „neuwertige, zentrumsnahe Büros“ sowie durch anhaltend hohe Vermietungsumsätze, ist bereits eine Verknappung des verfügbaren Angebotes festzustellen. Ein Großteil des aktuellen Leerstands entfällt auf Altflächen, die ohne durchgreifende Modernisierung kaum Nutzer finden werden.

Für das Jahr 2009 zeichnet sich bereits heute ein höheres Bauvolumen als in den vergangenen zwei Jahren ab. Auffallend ist, dass die sich im Bau befindlichen Großprojekte bereits zum einem überwiegenden Teil vermietet sind.

Vermutlich werden die Fertigstellungen ab 2008 nicht mehr ausreichen, um die hohe Nachfrage nach Büroneubauten zu befriedigen. Die Modernisierung in den Innenstädten wird auf Grund der begrenzten Grundstücksverfügbarkeit eine lang andauernde Aufgabe werden. Für neue Nutzungskonzepte finden sich nur Chancen, sofern alteingesessene Unternehmen ihren Standort aufgeben.

RS&P hat sich zum Ziel gesetzt, hohen Qualitätsansprüchen und somit den aktuellen Marktgegebenheiten gerecht zu werden. In der Metropolregion Düsseldorf ist das Areal **Place 4 Business @ Life** in Ratingen-Ost das Filetstück einer wachstumsstarken Wirtschaftsregion und somit der ideale Standort, um Büroneubauten mit einem hohem Qualitätsanspruch zu realisieren.

Facility - Management : Kosten senken - Prozesse optimieren

HOCHTIEF Facility Management wartet technischen Anlagen, wie Aufzüge, Kran-, Elektro- und Heizungstechnik und setzt sie instand. Außerdem plant, koordiniert und begleitet das Unternehmen Umbaumaßnahmen und versorgt Fertigungs- und Bürogebäude mit Medien, wie Druckluft, Gas und Wasser. Die 24-Stunden-Rufbereitschaft, sowie Hausmeister- und Empfangsdienste runden das Leistungspaket ab.

RS & Partner Aktuell hat mit Bernd Romanski, Mitglied der Geschäftsführung von HOCHTIEF Facility Management, über die Herausforderungen im Facility-Management gesprochen.

RS & Partner Aktuell: Warum gewinnt Facility-Management immer mehr an Bedeutung für Unternehmen?

Bernd Romanski: Der Wettbewerb wird härter, der Kostendruck sowie die Qualitätsansprüche der Kunden an Produkte steigen. Das bedeutet gerade für den Mittelstand eine schwierige Situation. Unternehmen können dieser Entwicklung entgegenwirken, indem sie Abläufe, die nicht direkt zu ihrem eigentlichen Kerngeschäft gehören, ausgliedern. Das funktioniert nur dann erfolgreich, wenn ein Unternehmen dabei einen kompetenten Partner hat, der sich mit der Branche und den Arbeitsabläufen auskennt. Ein solcher Facility-Manager übernimmt viele Aufgaben, die über Hausmeistertätigkeiten und das klassische Gebäudemanagement weit hinausgehen. Er übernimmt als Dienstleister mit hohem Fachwissen beispielsweise technisch sehr anspruchsvolle Tätigkeiten und integriert sich in die Unternehmensabläufe seines Kunden. Das Know-how des Facility-Managers schafft Vertrauen und Verlässlichkeit und dem Unternehmen damit mehr Raum für das eigentliche Kerngeschäft. Das steigert die Qualität der Produktion, senkt die Kosten und führt damit zu klaren Wettbewerbsvorteilen.

RS & Partner Aktuell: Welche Vorteile hat die Vergabe von Facility-Management-Leistungen an einen einzigen, integrierten Dienstleister?

Bernd Romanski: Die Vielfalt der Aufgaben, die ein Unternehmen heute an einen Facility-Manager stellt, passt nicht mehr zum alten Denken in einzelnen Leistungen und deren Vergabe an verschiedene Partner. Das Angebot muss heute sehr individuell an die Prozessstruktur der Kunden angepasst werden. Ein integrierter Facility-Manager, wie etwa HOCHTIEF, hat einen breiten Ansatz bei der Erfüllung seiner Aufgaben. Er verschafft sich einen Gesamtüberblick über die Prozessabläufe, erkennt Synergiepotenziale zwischen den einzelnen Dienstleistungen und optimiert Arbeitsabläufe. Zudem hat der Kunde nur einen Ansprechpartner für alle Sekundärprozesse. Schnittstellenprobleme, wie sie bei der Zusammenarbeit mit mehreren Dienstleistern häufig entstehen, treten dabei nicht auf. Das schafft mehr Transparenz und senkt die Kosten. Ein guter Facility-Manager ist heute nicht nur Dienstleister, sondern gleichzeitig Lösungsmanager und Partner.

RS & Partner Aktuell: Wie erkenne ich den richtigen Dienstleister für mein Unternehmen?

Bernd Romanski: Gerade für die Leistungen, die nahe am Kernprozess sind, ist ein hohes branchenspezifisches Fachwissen beim Facility-Manager notwendig. Grundsätzlich muss der Anbieter in der Lage sein, die Ist-Situation eines Unternehmens zu analysieren, mögliche Kostentreiber aufzuzeigen und praxisbezogene Bewirtschaftungskonzepte zu entwickeln. Zudem sollte er über aussagekräftige Referenzprojekte verfügen. Damit die hohen Qualitätsstandards für den technischen Betrieb eingehalten werden können, muss er qualifizierte Experten standortnah für alle technischen Leistungen bereitstellen können. HOCHTIEF Facility Management besitzt eine hohe Fachkompetenz in technisch sehr anspruchsvollen, unterschiedlichen Branchen. Dadurch sind wir in der Lage, uns in die Abläufe eines Unternehmens bis dicht an dessen Kernprozesse heran zu integrieren.

RS & Partner Aktuell: Wird Facility-Management in Zukunft also völlig neu definiert?

Bernd Romanski: Facility-Manager, die ein weit reichendes Branchenwissen besitzen, werden immer stärker zum Partner für komplexe Sekundärprozesse. Dafür übernehmen sie dann auch im Rahmen von Service Level Agreements Verantwortung. In der individuellen Entwicklung von Lösungen, maßgeschneidert auf die Anforderung der Kunden, liegt die Zukunft des Facility-Managements. Der Dienstleister muss in der Lage sein, direkt einen Schritt weiter zu denken, Abhängigkeiten sowie Synergiemöglichkeiten innerhalb von komplexen Prozessketten zu erkennen und effiziente Lösungen dafür anzubieten. Die Bandbreite unserer Kunden und die von HOCHTIEF erbrachten Leistungen machen deutlich, dass Facility-Management heute neu definiert wird: Durch die hohe Qualifikation unserer Mitarbeiter sind wir etwa in der Lage, Testkammern für Kernspintomografen zu bauen und diese hochtechnischen Geräte unter Extrembedingungen für unseren Kunden aus der Medizintechnik zu prüfen. Ein weiteres Beispiel sind etwa Reinräume in der Chipfertigung oder der Pharmaforschung. Hier gewährleisten wir an 365 Tagen rund um die Uhr reinste Produktions- und Forschungsbedingungen. Gleichzeitig bewirtschaften wir in Athen weite Teile von einem der modernsten Flughäfen Europas und sorgen für einen reibungslosen Flugbetrieb.



Bernd Romanski
Geschäftsführung Hochtief Facility Management

**KOSTEN SENKEN -
PROZESSE
OPTIMIEREN**

