

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

BNP PARIBAS REAL ESTATE
 Am 29. Juni 2009 firmieren wir um:
Aus Atisreal wird BNP Paribas Real Estate.



Rainer Konopka würde gerne mehr finanzieren – wenn er denn könnte. Doch dafür reicht die Liquidität im LBBW-Konzern nicht aus.

SEITE 3



Bis September will der vorläufige Insolvenzverwalter von Karstadt, Klaus Hubert Görg, sich mit den Vermietern geeinigt haben.

SEITE 9



Vermögensberater Hans-Peter Walter-Kugler zeigt, wie man mit Leistungsbilanzen geschlossener Fonds richtig umgeht – und präsentiert erstaunlich klare Ergebnisse.

SEITE 4



Iboma-Studie: Donnern Flugzeuge mit mehr als 50 Dezibel über Wohngrundstücke, schrumpfen die Bodenwerte.

SEITE 13

25.6.2009 Ausgabe 25/2009

www.immobilien-zeitung.de

D12653 wöchentlich **4,50 EURO**
 Immobilien Zeitung Verlag, PF 3420, 65024 Wiesbaden

Entwicklung · Bauen · Finanzierung

KONDOR WESSELS

Wir machen Ihr Projekt möglich!

www.kondorwessels.com

PROPERTY-MANAGEMENT

Preis zu tief: Qualitätsalarm

Ein gnadenloser Preiskampf herrschte in den vergangenen Jahren auf dem Markt für Property-Management-Leistungen. Doch mittlerweile schlägt das Pendel wieder in die andere Richtung: Auftraggeber der ersten großen Vergaberunden haben gemerkt, dass sie zum Billigpreis auch nur Billigleistungen erhalten und setzen nun auf Qualität vor Preis.

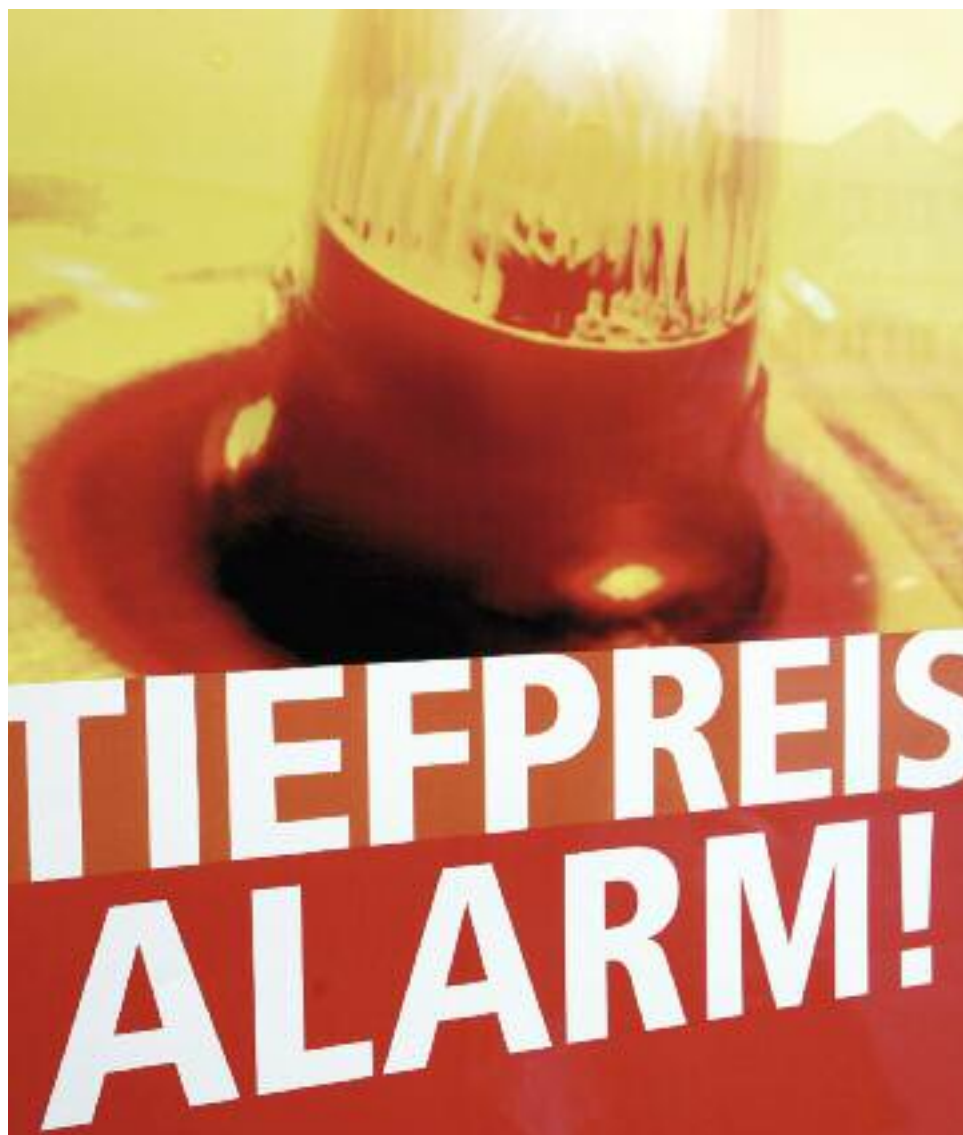
„Der bisherige Preis war offenbar zu günstig, um unsere Qualitätsstandards zu erfüllen. Deswegen sind wir bereit, ein bisschen mehr Geld auszugeben“, heißt es von der Commerz Real zur Neuvergabe eines regionalen Portfolios, die derzeit läuft. Bei der ursprünglichen Ausschreibung hatte der hinter den Fonds stehende Investor besonderen Wert auf Kosteneffizienz gelegt, und so erhielt ein Property-Manager den Zuschlag, der überproportional günstiger war als die Mitbewerber.

„Das war ein Kampfpriest, um in den Markt zu kommen.“ Es habe sich um kein „No-Name-Unternehmen“ gehandelt und man habe sich auch nicht im Streit getrennt, so die Commerz Real. Aber man habe die Reißleine ziehen müssen und ein anstehendes Kündigungsrecht genutzt. Funktioniert habe das Property-Management nur, „weil wir viel Manpower in eine Leistung gesteckt haben, die wir eigentlich vergeben hatten“, klagen Mitarbeiter der Fondsgesellschaft. Es habe beim Dienstleister Probleme gegeben, „die Qualität, die wir eingekauft hatten, zu liefern.“

Billigangebote werden aussortiert

Die Commerz Real ist dabei kein Einzelfall. „Die Großinvestoren haben in den vergangenen Jahren den Preis für Property-Management-Leistungen gedrückt, und jetzt fallen viele mit den vergebenen Managementmandaten auf die Nase“, berichtet ein Property-Manager. Bei denjenigen Immobilienhaltern, die schon mal Property-Management-Leistungen vergeben haben, habe sich ein Gefühl dafür entwickelt, bei welchem Preis welche Qualität abgeliefert werden kann und wie hoch der Preis mindestens sein muss, damit er sich auch für den Property-Manager rechnet, berichtet Markus Bell, Geschäftsführer der Kölner Strehle & Bell Managementberatung.

„Ich kann klar erkennen, dass ein Wandel stattfindet. In der Vergangenheit wurden Leistungen vielfach zu einem Preis eingekauft, der nicht ausreicht, sie gut zu erbringen“, betont Oliver Arnemann, Geschäftsführer bei Hochtief Property Management.



Ist der verlangte Preis für Property-Management-Leistungen zu niedrig, schrillen bei immer mehr Auftraggebern die Alarmglocken.
 Bild: imago/Müller-Stauffenberg

Immobilienbesitzer, die in der Vergangenheit Erfahrungen damit gemacht hätten, wie es ist, wenn man eine günstige, aber schlechte Dienstleistung einkauft, setzten nun verstärkt auf Qualität statt Preis.

Für viel Aufsehen sorgte etwa auch die Neuvergabe des Property-Managements bei Generali Deutschland Immobilien (GDI) zum Jahresanfang. Die Dienstleister, die den Zuschlag für das Property-Management erhielten – EPM Assetis und Strabag Property and Facility Services (PFS) – lagen mit ihren Angeboten preislich im „soliden Mittelfeld“, wie Franz Klecker, der bei GDI für die Steuerung externer Dienstleister verantwortlich ist, berichtet. „Es ist auch ein Bieter rausgeflogen, weil wir sehen konnten, dass er zu unrealistisch niedrigen Preisen angeboten hat.“

Insgesamt habe der Preis nur knapp 50% zur Entscheidungsfindung beigetragen, betont Klecker. Den Rest habe ein langer Katalog von Qualitätskriterien ausgemacht, insbesondere im Bereich der Qualifikation der Mitarbeiter des potenziellen Auftragnehmers. Ein gutes, qualitativ hochwertiges Property-Management bringe über die Performance der Objekte mehr ein, als man durch Preisdrückerei einsparen könne. „Wenn Sie den Property-Manager zu sehr drücken, tun Sie sich selbst keinen Gefallen damit. Ihre Immobilie leidet darunter – spätestens, wenn die Nebenkostenabrechnungen nicht gut laufen oder es Mängel bei der Pflege des Objekts gibt“, meint Klecker, betont aber auch, dass GDI schon bisher kein Dumpingpreismodell hatte. Weiter auf Seite 2

HOAI-Novelle braucht Update

Die vom Bundesrat abgesegnete HOAI-Novelle ist wohl nur eine vorübergehende Zwischenlösung. (Seite 2)

Rückstand ohne Kündigung

Ist der Mieter mit der Miete im Verzug, muss der Vermieter nicht sofort kündigen. Er darf damit auch warten. (Seite 10)

Nur noch zwei FM-Partner

Hewlett Packard hat den Einkauf von FM-Services weltweit überprüft. Jetzt verlässt sich HP noch auf zwei Partner. (Seite 12)

GdW startet Azubi-Kampagne

Nach der FM-Branche wirbt nun auch die Wohnungswirtschaft mit einer Imagekampagne um den Nachwuchs. (Seite 14)

DTZ Global denken, lokal handeln

+49 (0) 89 92 1000
 www.dtz.com

Von San Francisco bis Shanghai, von Stockholm bis Sydney – mit 12.500 Mitarbeitern in 150 Städten und 45 Ländern sind wir weltweit einer der führenden Immobilienberater.

Berlin · Düsseldorf · Frankfurt · Hamburg · Leipzig · München



Erfolgreich Handeln.

Der Spezialist für Einzelhandelsimmobilien.
 www.comfort.de

COMFORT

Berlin · Düsseldorf · Hamburg · Leipzig · München

REGIONALE MÄRKTE

Das an diesem Wochenende seine Türen öffnende Klimahaus Bremerhaven soll zum Besuchermagneten werden. Das Edutainment-Center, das mit über 110 Mio. Euro Investitionskosten ein gutes Drittel teurer geworden ist als geplant, entstand unter Federführung städtischer Gesellschaften. Mit der Attraktion sind in Bremerhaven viele Hoffnungen verbunden. (Seiten 17 und 18)

ERHALTEN, ERNEuern, ERBLÜHEN.

Es wird gesagt, das Ziel eines Managers ist, Werte zu erhalten. Und das Ziel eines Unternehmers ist, Werte zu erneuern. Wir von Famos glauben, dass es bei einer Immobilie auf beides ankommt, wenn diese über die Generationen immer wieder neu erblühen soll: Werterhaltung und wertenerneuernde Projektentwicklung.

Wir machen das seit 50 Jahren so. Immobilienmanagement und Projektentwicklung von Famos.

www.famos-immobilien.de
 Telefon 02161 610 624

FAMOS. UNTERNEHMERIMMOBILIEN. SEIT 1959.

LOCAL EXPERTISE MEETS GLOBAL EXCELLENCE

Award

Wir suchen die Experten von morgen.

Die Aareal Bank AG und das Real Estate Management Institute (REMI) der European Business School (EBS) zeichnen mit dem „Aareal Award of Excellence in Real Estate Research 2010“ international herausragende Forschungsarbeiten zu folgenden Themen der Immobilienwirtschaftslehre aus:

- Finanzprodukte & Rating
- Anlageprodukte
- Demographie

Einsendeschluss für die Bewerbungsunterlagen ist der 18. Dezember 2009.

Weitere Infos unter www.aareal-award.com

European Business School | REMI | Teurope | Aareal Bank Group

Leserbriefe



Marzahn? Hellersdorf!

„Berlin-Marzahn: Altenwohnungen statt Aussiedlerheim“, 23/06, Seite 28

Lassen Sie mich feststellen, dass es sich bei den beschriebenen Straßen Teterower Ring und Tollensestraße um Mikrolagen in Berlin-Hellersdorf handelt.

Berlin-Hellersdorf ist zweifelsohne ein Ortsteil des Stadtbezirks Marzahn-Hellersdorf, wobei Marzahn-Hellersdorf in Berlin üblicherweise nicht durch „Marzahn“, auch nicht durch „Hellersdorf“ ersetzt oder abgekürzt wird. Faktisch widmet sich Ihr Artikel Berlin-Hellersdorf.

Dass in diesem Teil der Stadt ein Überangebot an Wohnungen besteht, ist kein Geheimnis. Als Kenner der Szene frage ich Sie: In welchem Teil der Stadt gibt es kein Überangebot an Wohnungen?

Den Teterower Ring habe ich übrigens weder in Marzahn noch in Hellersdorf gefunden ...

Jürgen Mäser, Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank Aktiengesellschaft, Berlin

Senden Sie Ihre Leserbriefe an:

Immobilien Zeitung „Leserbrief“
Postfach 3420, 65024 Wiesbaden
Fax 0611/97326-31

leserbrief@immobilien-zeitung.de.

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

OFFENE IMMOBILIENFONDS

P2-Value-Objekte werden neu bewertet

Morgan Stanley Real Estate Investment kündigt für ihren offenen Immobilienfonds P2 Value zum Stichtag 1. Juli 2009 eine vorgezogene Neubewertung aller Objekte an. Damit soll herausgefunden werden, ob die Immobilien infolge der Finanzkrise niedriger bewertet werden und ob eine Wiederaufnahme der Anteilsrücknahme möglich ist. Aufgrund hoher Mittelabflüsse im Herbst 2008 wurde die Anteilsrückgabe bis Ende Oktober dieses Jahres ausgesetzt. Derzeit werden verschiedene Optionen geprüft, die Liquidität zu erhöhen. Dazu zählen sowohl die Ausweitung der Kreditquote und der Verkauf von Objekten als auch das Einwerben weiterer Anlegergelder. Der Fonds verfügt über 40 Immobilien und hat ein Volumen von 1,7 Mrd. Euro sowie eine Liquiditätsquote von 15,5%. Künftig wird der P2 Value stärker in den USA und Asien investieren. Die Europaquote soll von derzeit 59% auf rund 40% heruntergefahren werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte der Fonds nach BVI-Methode 4,22% Wertsteigerung.

BAUAUFTRAG

Hochtief-Tochter baut Großprojekt in Australien

Den Auftrag für die Errichtung einer kompletten Siedlung auf der Insel Barrow Island vor der Westküste Australiens hat die Hochtief-Tochter Leighton über ihre Beteiligung Thiess erhalten. Die Siedlung entsteht für die 3.300 Mitarbeiter eines Offshore-Projekts zur Erschließung eines nordwestlich der australischen Küste gelegenen Gasvorkommens. Thiess wird in einem Joint Venture mit zwei Partnern die komplette Infrastruktur planen und bauen. Das Projekt hat ein Gesamtvolumen von ca. 286 Mio. Euro.

HONORARORDNUNG

HOAI-Novelle nur Zwischenlösung

Die Neufassung der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) ist beschlossene Sache. Der Bundesrat gab vor knapp zwei Wochen seine Zustimmung, knüpfte diese aber an eine weitere Überarbeitung der Verordnung innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten. In der Baubranche ist das Echo geteilt: Während die Bayerische Architektenkammer die neuen Regelungen begrüßt, äußert der Verband Beratender Ingenieure (VBI) harsche Kritik.

Mit der Novelle werde weder die vom Bundesrat vor 13 Jahren geforderte Vereinfachung des Regelwerks erzielt noch bedeute sie eine Einkommensverbesserung für Ingenieure und Architekten, so VBI-Hauptgeschäftsführer Klaus Rollenhagen. Trotz einer pauschalen Erhöhung der Honorare um 10% könne es sogar zu Einkommenseinbußen von bis zu 40% kommen. Als Ursache dafür nennt der VBI u.a. die im Gesetzestext vorgesehene Möglichkeit, Einzelprojekte zu einer Abrechnungseinheit zusammenzufassen. „Wir sind es leid, uns mit Versprechungen hinhalten zu lassen und dann zusehen zu müssen, wie die wirtschaftliche Basis von Tausenden innovativer Planungsbüros von unfähigen Politikern und unkontrollierten wirtschaftsliberalen Verwaltungsbeamten bar jeder Vernunft und Marktkenntnis massiv gefährdet wird.“ Er fordert umgehend eine weitere Novelle der Honorarordnung.

Völlig anders sieht das Lutz Heese, Präsident der Bayerischen Architektenkammer: „Es ist eine gute Nachricht, dass die Planungsleistungen der Architekten weiterhin nach verbindlichen Regeln zu honorieren sind. Entgegen der ursprünglichen Absicht des Verordnungstexts von 2003 wurde unser Anwendungsbereich nicht eingeschränkt.“ Seiner Ansicht nach macht die neue HOAI die Honorarabrechnung übersichtlicher und werde dadurch auch den Anforderungen des Europarechts gerecht.

Die Ermittlung des Honorars erfolgt künftig auf der Basis einer Kostenberechnung. Die Planerhonorare werden von den tatsächlichen Baukosten abgekoppelt. Zudem enthält die neue HOAI über ein integriertes



Der Bundesrat ist nicht 100%ig zufrieden mit der beschlossenen HOAI-Novelle.

Bild: nik

Bonus-Malus-System Anreize zum kostengünstigen Bauen. Die staatlichen Honorarvorgaben beschränken sich künftig nur noch auf die Planung. Beratungsleistungen sowie gutachterliche Tätigkeiten können frei vereinbart werden.

Bewerterhonorare frei vereinbar

Die Wertvorgaben an die Gutachterhonorare (Honorartafeln) aus § 34 HOAI sind ersatzlos gestrichen. Spürbare Auswirkungen auf den Bewertungsmarkt erwartet Bernhard Bischoff vom Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger dadurch nicht. „Ich kenne keine Bewerterkollegen, die an den HOAI-Vorgaben kleben.“ Dass es nun zu einem Preiskampf bei den Honoraren kommt, glaubt er ebenfalls nicht – aus einem banalen Grund: „Den haben wir schon längst.“

Um Immobiliengutachtern bei der Honorarvereinbarung eine Orientierungshilfe zu

geben, arbeitet der BVS an einer unverbindlichen Richtlinie. „Diese Richtschnur kann natürlich auch von Nicht-Mitgliedern herangezogen werden“, bemerkt Bischoff.

Vielleicht wird diese Hilfestellung aber auch schon bald wieder überflüssig sein. Der Bundesrat betont in seiner Beschlussfassung vom 12. Juni, dass er die freie Vereinbarkeit der Honorare für Beratungsleistungen für „nicht unproblematisch“ hält. Eine Rückkehr zur alten Regelung sei nicht auszuschließen.

Generell betrachtet die Vertretung der Länder die HOAI-Überarbeitung nur als einen ersten Novellierungsschritt. Eine weitere Modernisierung und Verschlankung zähle zu den Aufgaben der neuen Bundesregierung. Innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten der erneuerten HOAI soll über notwendige Anpassungen vor allem bei der Honorarstruktur, den Leistungsbildern sowie der Anrechenbarkeit nach Bausubstanz nachgedacht werden. (nik)

FORTSETZUNG VON SEITE 1

Preis zu tief: Qualitätsalarm

Ein solches Dumpingpreismodell hatten dagegen möglicherweise einige der neuen Kunden von Jones Lang LaSalle (JLL) gefahren. JLL habe zuletzt eine ganze Reihe Mandate erhalten, bei denen vom vorherigen Dienstleister vereinbarte Leistungskomponenten nicht erfüllt worden seien, sagt Markus Reinert, Leiter Management Services bei JLL Deutschland. Nun zahle es sich aus, dass JLL nicht am extremen Preisdumping der letzten drei bis vier Jahre teilgenommen habe. Immerhin platzierten in der Property-Management-Studie der Strehle & Bell Managementberatung die befragten Asset-Manager JLL sowohl beim Ruf als auch bei der Kompetenz unter die Top-Drei.

Die Studie (IZ 22/09) zeigt aber auch, dass die Kunden am Gesamtmarkt derzeit mit der Qualität der Property-Management-Leistungen unzufrieden sind. Über ein Drittel würden ihren Property-Manager nicht weiterempfehlen. Besondere Unzufriedenheit

herrscht mit einer mangelnden Überprüfung auf Ertrags- und Kostenoptimierungspotenziale, aber auch mit der Fehlerquote und der Informationsversorgung und Datenqualität.

Trotzdem ist der Preiskampf am Markt noch nicht passé. Es gebe viele „schwarze Schafe, die den Markt mit billigen Dienstleistungen überschwemmen“, klagt etwa die Bayerische Bau und Immobilien, die über ihre Tochter Bayerische Hausverwaltung Property-Management-Dienstleistungen anbietet. Auch hätte es sich etabliert, dass Dienstleistungen, die früher separat vergütet wurden, jetzt nicht mehr extra honoriert werden, berichtet Thorsten de Wendt, Geschäftsführer Property Management bei Lüthmann. Beispiele seien etwa die Implementierung von Portfolios in die Verwaltung oder die Bearbeitung von alten Nebenkostenabrechnungen.

Dennoch sieht Marktbeobachter Bell auch auf Anbieterseite ein Umdenken. Vor zwei

Jahren hätten Anbieter gute Preise geboten, um ins Geschäft zu kommen und zu wachsen. Sie hätten das als Investment betrachtet und dann gemerkt, dass die Rechnung nicht aufgeht und sie die Qualität nicht halten können. Mittlerweile kalkulierten die Property-Manager sehr viel risiko- und preisadjustierter. „Im Moment bietet kein großer Property-Manager niedrigpreisig an.“

Andererseits stelle sich die Frage, ob die Asset-Manager wirklich auf breiter Front bereit sind, mehr für Property-Management zu bezahlen, gibt Bell zu bedenken. So habe es zwar einen Erkenntnisgewinn gegeben, dass man für einen zu geringen Preis keine gute Qualität bekommt. Dieser werde aber durch die aktuelle wirtschaftliche Situation, die zu mehr Preissensibilität führe, konterkariert. Bei einem ist sich Bell jedoch sicher: „Wenn ein Property-Manager keine gute Qualität bringt, wird er Mandate verlieren und es mittelfristig schwer haben.“ (pm)

Die Immobilien Zeitung wird herausgegeben und verlegt von der

IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH

Postfach 3420, 65024 Wiesbaden, Tel. 06 11/973 26-0, Fax 973 26-31, info@immobilien-zeitung.de

Sitz der Gesellschaft	Wiesbaden
Verlagsleiter	Jan Mucha
Abo-Service	
Marion Müller	
Tel. 06 11/973 26-12	Fax 06 11/973 26-31
mueller@immobilien-zeitung.de	
Die Immobilien Zeitung erscheint wöchentlich.	
Bezugspreise:	
Einzelausgabe: 4,50 EUR einschl. 7% MwSt.	
1 Jahr:	199,- EUR
1/2 Jahr:	105,- EUR
1/4 Jahr:	55,- EUR
Studenten (mit Bescheinigung): 90,- EUR (50 Ausg.)	
Vertrieb	
SI Special Interest!, Mörfelden-Walldorf	
Druck	
Verlagsgruppe Rhein-Main – Druckzentrum Mombach Sauerwiese 1, 55120 Mainz	
Es gilt die aktuelle Preisliste Nr. 19 vom 1.1.2009	
Auflage geprüft durch	
Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.	
ISSN 1433-7878	

Anzeigen	Für Anzeigen und redaktionelle Beiträge einschließlich grafischer oder bildlicher Darstellungen werden Urheberrechte vom Verlag oder den jeweiligen Urhebern in Anspruch genommen. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwendung von Veröffentlichungen des Verlages nur mit dessen schriftlicher Zustimmung statthaft.
Juliane Schneider (Anzeigenverkaufsleitung) Tel. 06 11/973 26-24 Fax 06 11/973 26-31 schneider@immobilien-zeitung.de	
Sabine Krewel (Anzeigenannahme) Tel. 06 11/973 26-13 Fax 06 11/973 26-31 krewel@immobilien-zeitung.de	
Uta Schuster (Anzeigenannahme rubrizierte Anzeigen: Stellen, Objekte etc.) Tel. 06 11/973 26-26 Fax 06 11/973 26-31 schuster@immobilien-zeitung.de	
Karsten Franke (Leitender Verlagsrepräsentant) Tel. 06 11/973 26-21 Fax 02 03/7 38 46 26 franke@immobilien-zeitung.de	Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte und für die Nichtveröffentlichung von bestellten Anzeigen. Der Verlag ist nicht verantwortlich für Inhalt und Wahrheitsgehalt von Anzeigen. Es wird keine Garantie für das Erscheinen oder die Platzierung von Anzeigen übernommen. Auch haftet der Verlag nicht für Fehler in erschienenen Anzeigen. Anzeigenmanuskripte von privaten Kleinanzeigen werden nicht aufbewahrt und nicht zurückgesandt. Der Verlag behält sich das Recht vor, Anzeigenaufträge nicht auszuführen, wenn der Inhalt der Anzeige nicht ernst gemeint, anstößig oder gesetzwidrig ist. Für die Richtigkeit der Veröffentlichungen wird keine Gewähr übernommen.
Alice Schmidt (Marketing) Tel. 06 11/973 26-47 Fax 06 11/973 26-31 schmidt@immobilien-zeitung.de	
Minou Ghazvini (Anzeigenverkauf) Tel. 06 11/973 26-43 Fax 06 11/973 26-31 ghazvini@immobilien-zeitung.de	
Projekte und Konzepte	
Britta Kriechel (bk) Tel. 06 11/973 26-23 kriechel@immobilien-zeitung.de	
Redaktionsleiter Online	
Gerrit H. Brinkhaus (ghb) Tel. 06 11/973 26-45 brinkhaus@immobilien-zeitung.de	

Redaktion	redaktion@immobilien-zeitung.de	Fax 06 11/973 26-32
Thomas Porten Chefredakteur (V.i.S.d.P.)	Albert Engelhardt Chef vom Dienst	
Melanie Agne (ma) Einzelhandel Tel. 06 11/973 26-36 agne@immobilien-zeitung.de	Redaktion Baden-Württemberg	
Bernhard Bomke (bb) Nachrichten Tel. 06 11/973 26-22 bomke@immobilien-zeitung.de	Dagmar Lange (dl) Tel. 07 11/55 77 07 Fax 07 11/9 56 16 58 lange@immobilien-zeitung.de	
Daniela Breitbart (bre) Recht und Steuern Tel. 06 11/973 26-53 breitbart@immobilien-zeitung.de	Redaktion Bayern	
Albert Engelhardt (ae) Facility-Management Tel. 06 11/973 26-19 engelhardt@immobilien-zeitung.de	Christine Ryll (cry) Tel. 089/74299282 Fax 089/72402720 ryll@immobilien-zeitung.de	
Anja Gerharz (ag) Marketing Tel. 06 11/250 43 88 gerharz@immobilien-zeitung.de	Redaktion Berlin und Neue Bundesländer	
Thomas Hilzheimer (hil) Lektorat, Buchbesprechung Tel. 06 11/973 26-18 hilzheimer@immobilien-zeitung.de	Gerda Gericke (gg) Tel. 030/8822823 gericke@immobilien-zeitung.de	
Nicolas Katzung (nik) Nachrichten, Bewertung, Finanzierung Tel. 06 11/973 26-41 katzung@immobilien-zeitung.de	Martina Vetter (mv) Tel. 030/224877-12 Fax 030/224877-13 vetter@immobilien-zeitung.de	
Monika Leykam (mol) Nachrichten (Ressortleitung) Tel. 06 11/973 26-15 leykam@immobilien-zeitung.de	Redaktion Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland	
Peter Maurer (pm) Nachrichten Tel. 06 11/973 26-42 maurer@immobilien-zeitung.de	Lars Wiederhold (law) Tel. 06 11/973 26-30 Fax 06 11/973 26-32 wiederhold@immobilien-zeitung.de	
Christine Rebhan (cr) Wohnimmobilien, Marketing Tel. 06 11/973 26-38 rebhan@immobilien-zeitung.de	Redaktion Nordrhein-Westfalen	
Sonja Smalian (sma) Job und Karriere, Personalien Tel. 06 11/973 26-38 smalian@immobilien-zeitung.de	Thorsten Karl (thk) Tel. 06 11/973 26-14 Fax 06 11/973 26-32 karl@immobilien-zeitung.de	
Christoph von Schwanenflug (cvs) Tel. 06 11/973 26-20 schwanenflug@immobilien-zeitung.de	Redaktion Norddeutschland	
	Friedhelm Feldhaus (ff) Tel. 041 31/78 98-370 Fax 041 31/78 98-470 feldhaus@immobilien-zeitung.de	
	Redaktionsassistenten, Veranstaltungen	
	Jennifer Mich (jmi) Tel. 06 11/973 26-44 Fax 06 11/973 26-32 mich@immobilien-zeitung.de	

© 2009 für Texte und gestaltete Anzeigen beim Verlag. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Genehmigung gestattet.