

immobilien wirtschaft

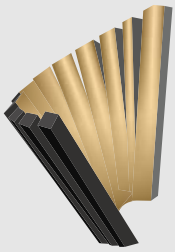
WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

COMMERCIAL ASSET MANAGEMENT Mehr Transparenz und Skalierbarkeit
NACH DER WEG-NOVELLE Veränderungen zwischen Vermieter und Mieter
EXKLUSIVE STUDIE Standortanalysesysteme für den deutschen Markt

IMMOBILIENRENDITE

GRÜN ist die neue Maßeinheit





DEUTSCHER IMMOBILIENPREIS

powered by immowelt

Glückwunsch an die Gewinner!



MAKLER DES JAHRES

BÖCKER-Wohnimmobilien GmbH



COMMERCIAL PLAYER

REALOGIS Holding GmbH



PROPERTY MANAGEMENT

degewo AG



LOCAL HERO

Kunz-Schulze-Ziegler-Kampmann-Ilaew GbR



BRANCHEN-PIONIER

EverReal GmbH



BEST BRAND

GAG Immobilien AG



GREEN PROJECT

Bauverein der Elbgemeinden eG



HAUS DER HERZEN

SchwörerHaus KG
„Modernes Einfamilienhaus“

Heroes of Homes meets Deutscher Immobilienpreis 2021:

Mehr zu den Gewinnern und der Bedeutung von Marketing in der Immobilienbranche erfahren Sie beim digitalen Branchentreffen. Melden Sie sich an!



MEDIENPARTNER



Der „Beliehene“ als Lösungsansatz



Die wesentlichen Ausschnitte des Interviews mit Mike Groschek finden Sie online in der aktuellen L'Immo Podcast-Folge. Hier der QR-Code zum Lesen und Hören.



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Unternehmerin Iris Schöberl zeigte es mit ihrer Keynote anlässlich einer ZIA-Veranstaltung auf der Expo Real: Die „Retardierungserlebnisse“, die sie mit Kommunen hatte, wenn es um die Nutzungsänderung von Immobilien ging, hatten Slapstick-Charakter. Einerseits kein Vorwurf an die, die in ihren Abteilungen oft am Limit arbeiten!

Andererseits, das machte der Präsident des Deutschen Verbands, Mike Groschek, im Interview (Seite 22) deutlich: Ein Staat, der in bestimmten Kommunen Flaschenhals ist und der es – immer das Totschlagargument fehlender Kapazität bemühend – dauerhaft nicht vermag, die Frist für die Erteilung einer Baugenehmigung auf ein erträgliches Maß zu beschränken, ein Staat, der dem Bauen also dauerhaft im Wege steht, betreibt Miss-Leistung.

Kennen Sie das Konstrukt eines Beliehenen? Der Schornsteinfeger ist so einer, dem vom Staat aus Aufgaben zugewiesen worden sind. Diese erbringt er in eigenem Namen. Natürlich wäre es über das Ziel hinausgeschossen, dafür zu plädieren, Baugenehmigungsverfahren künftig zu privatisieren. Wenn das aber in Gänze nicht geht, so ist der Staat doch dazu verpflichtet, Strukturen zu schaffen, die ein Handeln ermöglichen. Das Argument, bestimmte Aufgaben müssten hoheitlich bleiben, weil das immer schon so war, sollte einer anderen Zeit angehören.

Ihr

Dirk Labusch

„Das beliebte Argument, bestimmte Aufgaben müssten dauerhaft hoheitlich bleiben, weil das immer schon so war, sollte einer anderen Zeit angehören.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

11.2021

IMMOBILIENRENDITE

Grün ist die neue Maßeinheit

Immobilien spielen in der EU-Agenda zur Klimaneutralität eine zentrale Rolle. Kapitalanleger sollen bis zum Jahr 2050 gigantische Beträge in nachhaltige Gebäude investieren und mit guten Renditen belohnt werden.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

IMMOBILIENRENDITE

Grün als Maßeinheit

Die Marktakteure stehen vor riesigen Herausforderungen 08

Interview: Prof. Dr. Kerstin Hennig
„Rendite neu definieren“ 12

Commercial Asset Management
Mehr Transparenz und Skalierbarkeit 15

Expo Real 2021
Endlich wieder persönlich 18

Podcast aktuell
Europäische Immotrends, Klimaschutz & Property Management 25

Kolumne Eike Becker
Post-Corona Office 26

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 28

Verwaltung
Mieter nach der WEG-Reform 30

Energiewende
Jetzt alle Hebel in Bewegung setzen 32

Immobilien-Marketing-Award
Influencerin trifft auf Baugelände 35

Portale-Ranking
Hamburg klassisch, Thüringen neu 37

Objektakquise
Sichtbar werden 40

Maklerrecht
Kein Vergütungsanspruch bei leichtfertigen Fehlinformationen 42

WEG- & Mietrecht
Urteile des Monats: Ausgliederung; Verwalterbestellung; Mieterhöhungsverlangen (und weitere Urteile) 43

DIGITALES & ENERGIE

Szene 48

Umweltschutz
Auch der IT-Fortschritt ist grün 50

Interview: Dr. Christian Westphal
„Wer nicht handelt, den holt ESG“ 53

Wissenschaftliche Studie
Deutsche Standortanalysesysteme 54

Nachhaltigkeit
IoT-Technologien im Bestand 58

Wärmeerzeugung
Heiztechnik umstellen, sonst wird's teuer 62

RUBRIKEN:

Editorial 03; Deutscher Verband 22; RICS 24; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

08



30 **NEUE TÖNE: MIETER NACH DER WEG-REFORM**
Das neue Wohnungseigentumsgesetz statuiert erstmalig eine Beziehung zwischen der Eigentümergemeinschaft und den Mietern. Daraus folgen Rechte und Pflichten für beide.

58 **IOT-TECHNOLOGIEN IM BESTAND**
Das Internet of Things ermöglicht ohne großen Bestands-umbau Energieeinsparungen von bis zu 20 Prozent. Gleichzeitig wird der Gebäudewert nachhaltig gesteigert.

Politik & Wirtschaft

Klimaschutz als Chance

In seiner 15. Marktstudie widmet sich das CC PMR der Frage, wie sich der Klimawandel auf die Immobilienwirtschaft auswirkt und welche Potenziale sich daraus ergeben. Unter anderem wurden 219 Expertinnen und Experten der Immobilienwirtschaft dazu befragt.

Bürowelten: Den Arbeitnehmern sind **erträgliche Raumtemperaturen** das dringlichste Anliegen.

Städte: Klima erfordert **neue Lageklassen** und **Bewertungsmodelle**.

Chancen für neue Immobilienprodukte und Dienstleistungen. Erlöse und Kosten steigen.

Gestaltung des Veränderungsprozesses: Es fehlt an Analysen und strategischen Zielen.

Klimaschutz: Eine **Mietsteigerung von rund 5,2 %** wird akzeptiert.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 15. Marktstudie des CC PMR



ADIRA.DE

Erstes Internetportal für den barrierefreien Wohnungsmarkt

Das Internetportal adira.de ist deutschlandweit die erste Plattform für barrierefreien und rollstuhlgerechten Wohnraum. Der Name kommt von „adiri (posse)“, lateinisch für „zugänglich sein“. Auf dem Portal können User barrierefreien beziehungsweise rollstuhlgerechten Wohnraum anbieten oder finden. Adira schlägt eine Brücke von Menschen mit Behinderungen, die derzeit nur schwer passenden Wohnraum finden zur Immobilienwirtschaft, die ihren barrierefreien und rollstuhlgerechten Wohnraum bisher nur schwer an Menschen mit entsprechendem Bedarf vermittelt bekommt. Dabei wird die Barrierefreiheit beziehungsweise Rollstuhlgerechtigkeit der eingestellten Wohnungen direkt bei der Dateneingabe

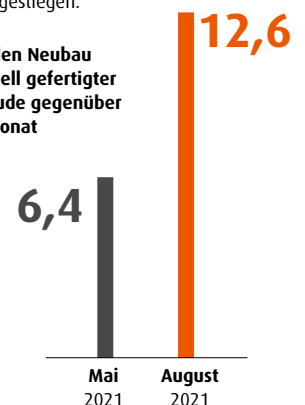
automatisch vor Veröffentlichung geprüft. Das Portal ist sowohl für Suchende als auch für Anbieter von Wohnraum kostenfrei. Das Portal ist ein Projekt des Blinden- und Sehbehindertenverbandes Niedersachsen e.V. (BVN) und wird von der Stiftung „Aktion Mensch“ mit der Höchstsumme von rund einer Million Euro gefördert.

Die Idee zum Portal für einen barrierefreien Wohnungsmarkt ist in einer Arbeitsgruppe entstanden, die sich im Jahr 2019 mit der neuen Niedersächsischen Bauordnung (NBauO) beschäftigt hat. Diese statuiert, dass bei einem Neubau mit mindestens vier Wohnungen alle diese Wohnungen barrierefrei nach DIN 18040-2 sein müssen. Und jede achte Wohnung rollstuhlgerecht.

BAUEN WIRD IMMER TEURER

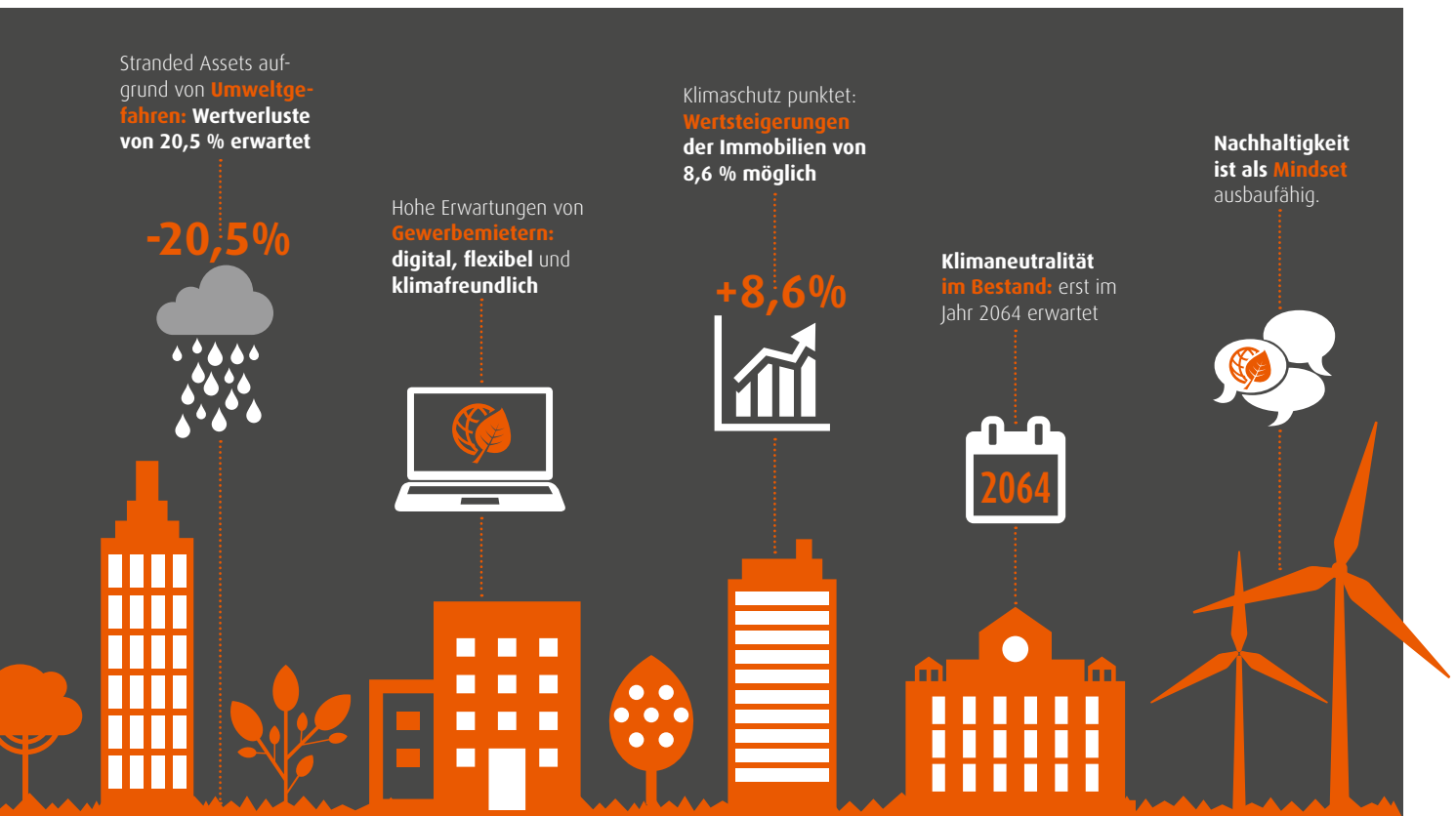
Die Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude lagen im August 2021 um 12,6 Prozent über dem Niveau des Vorjahresmonats, wie das Statistische Bundesamt in Wiesbaden mitteilt. Ein noch stärkerer Anstieg der Baupreise wurde demnach zuletzt im November 1970 mit einem Plus von 13,1 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat gemessen. Im Mai 2021 – dem vorherigen Berichtsmonat der Statistik – waren die Preise im Vorjahresvergleich lediglich um 6,4 Prozent gestiegen.

Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude gegenüber Vorjahresmonat
(in Prozent)



JETZT BEWERBEN: DW-ZUKUNFTSPREIS DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2022

„Immobilien, Quartiere und Städte nach der Pandemie“ – unter diesem Motto steht der **19. DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft 2022**. Ausgelobt wird der Preis vom Fachmagazin „DW Die Wohnungswirtschaft“ und der Aareon AG. Auf der Website finden Interessierte alle Informationen zum Motto, Kriterien für eine Bewerbung, Informationen über den Preis sowie die Jurymitglieder und die bisherigen Gewinner. Wohnungs- und Immobilienunternehmen können über das Online-Bewerbungsformular ihr eingereichtes Projekt und alle wichtigen Unterlagen, eine Präsentation oder Visualisierungen hochladen. Das Online-Bewerbungsformular steht bis zum 31. Januar 2022 offen. Mehr unter: www.dw-zukunftspreis.de

**KOLUMNE**

Gefehlt hat die menschliche Nähe

Die Menschen sind hungrig nach Kontakten. Sie wollen sich wiedersehen, vernetzen, sich austauschen, zusammen essen und feiern. Es geht natürlich ums Geldverdienen, aber bei Weitem nicht nur. Über Jahre und Jahrzehnte sind Wertschätzung und oft auch Freundschaften zwischen Geschäftspartnern entstanden. Wie groß der Nachholbedarf an menschlicher Nähe war, dies haben unter anderem die Polis Convention in Düsseldorf, Quo Vadis unplugged in Berlin und jüngst die Immobilienmesse Expo Real in München überdeutlich gezeigt.

Die Expo Real war überraschend gut besucht, trotzdem war von dem Gedränge und der Hektik von vor Corona nichts zu spüren. Teilnehmerinnen und Teilnehmer berichten von guten, konkreten Gesprächen, einer zwar geringeren Kontaktdichte, aber einer Kontaktqualität, die fast schon an die Mipim im südfranzösischen Cannes erinnert – wir können dies so bestätigen. Mehr Qualität und weniger Quantität, das muss nicht das Schlechteste sein, wenn das auch die Veranstalter naturgemäß anders sehen werden. Doch diese haben immerhin die Option eines hybriden Konzepts. Wer nur an einem oder mehreren Vorträgen oder Diskussionsforen interessiert ist, schaltet sich virtuell zu. Wer als Teilnehmer vor Ort ist, für den sind künftig vielleicht die Pausen und das Abendprogramm wichtiger als früher. Der menschliche Austausch, die Nähe und der Flurfunk haben während der Pandemie schmerzlich gefehlt, an fachlichen Themen, per Teams, Zoom oder Ähnlichem virtuell präsentiert, gab es hingegen ein klares Überangebot.



Frank Peter Unterreiner

IMMOBILIENRENDITE

Grün ist die neue Maßeinheit

Immobilien spielen in der EU-Agenda zur Klimaneutralität eine zentrale Rolle. Kapitalanleger sollen bis zum Jahr 2050 gigantische Beträge in nachhaltige Gebäude investieren und mit guten Renditen belohnt werden. Die Marktakteure stehen vor riesigen Herausforderungen.



Eine Billion Euro „schwer“ ist der „Green Deal“ der Europäischen Union. Das reicht allerdings, das ist jetzt schon klar, bei Weitem nicht aus. Experten sprechen von dreistelligen Milliardenbeträgen, die für die Transformation pro Jahr aufgewendet werden müssen. Da sind der staatlichen Förderung enge Grenzen gesetzt. Deshalb setzt die Politik auf privates Kapital von Banken, Versicherungen und Fonds. Investoren kaufen allerdings ungern die Katze im Sack. Und: Bisher konnte jedes Unternehmen oder jede Ratingagentur unter dem Label „Nachhaltigkeit“ etwas anderes proklamieren. Zwar gab es schon bisher qualifizierte Zertifizierungen für „Green Buildings“. Mit der am 1. März 2021 in Kraft getretenen „ESG“-Verordnung besteht nun zumindest Klarheit darüber, was mit „Nachhaltigkeit“ im erweiterten Sinne gemeint ist.

Die drei Buchstaben stehen für Environment (also Umwelt), Soziales und Governance, sprich Unternehmensführung. Erstmals werden einheitliche Maßstäbe für nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten in diesen Bereichen gesetzt, unter anderem auf dem Immobiliensektor. Flankiert wird die ESG-Verordnung durch die so genannte Offenlegungsverordnung mit umfassenden Transparenzvorschriften. Das Herzstück der ESG-Regulierung ist die Taxonomie. Es handelt sich um einen Kriterienkatalog, der von einer „Technical Expert Group“ erarbeitet wird und Nachhaltigkeit messbar machen soll (siehe Kasten „Die EU-Regeln“ Seite 11). Immobilienobjekte, die vor dem Jahr 2021 errichtet wurden, müssen beispielsweise während ihrer Nutzungsphase zu den 15 Prozent energieeffizientesten des Landes zählen, um als „nachhaltig“ zu gelten. Renovierungen werden als nachhaltig angesehen, wenn sie den Primärenergiebedarf um mindestens 30 Prozent reduzieren.

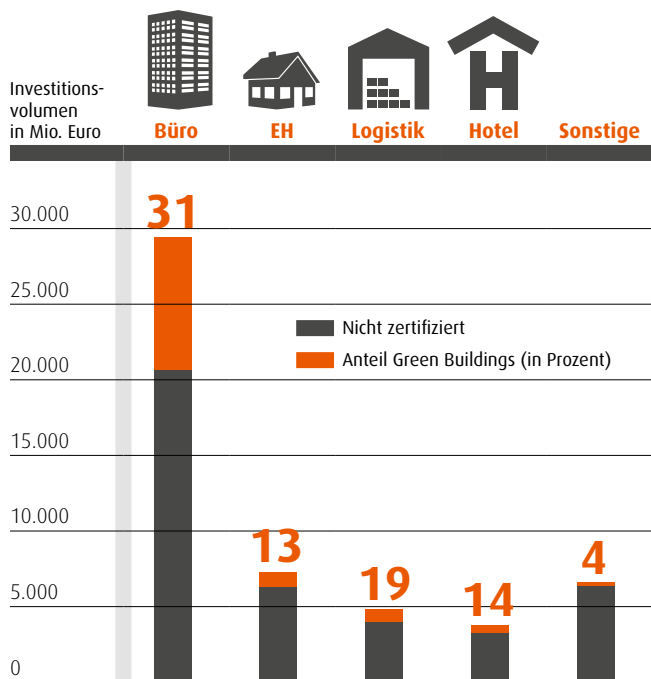
Sogar Fonds, die nicht als nachhaltig klassifiziert sind, berücksichtigen bei Anlagen oft ökologische und soziale Kriterien

Asset Manager und Finanzierer mit Portfolioverwaltung müssen künftig grundsätzlich die Nachhaltigkeitseffekte und -risiken der von ihnen angebotenen oder vermittelten Investitionen publizieren. Unternehmen der Realwirtschaft müssen darüber informieren, ob und inwiefern sie nachhaltig agieren. Bei Anlageprodukten wird Nachhaltigkeit von einer freiwilligen Leistung „on top“ zu einem tatsächlichen, nachprüfbaren Bestandteil. Ein Etikettenschwindel mit dem Label Nachhaltigkeit soll auch auf nationaler Ebene durch gesetzliche Regelungen verhindert werden. Beispielsweise hat die deutsche Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im September 2021 den Entwurf einer Richtlinie vorgestellt, die ein „Greenwashing“ von Fonds verhindern soll. Fonds, die Nachhaltigkeit für sich reklamieren, sollen mindestens 75 Prozent ihrer Mittel in nachhaltige Ver-

mögensgegenstände investieren. Hinzu kommen Höchstgrenzen. Beispielsweise dürfen maximal zehn Prozent aus der Energiegewinnung oder dem sonstigen Einsatz von fossilen Brennstoffen stammen. Prof. Dr. Kerstin Hennig, Head of Institute Real Estate Management bei der EBS Business School, Wiesbaden, spricht von einer „Zeitenwende, die völlig neue Anforderungen nicht nur an Investoren, sondern an alle Marktteilnehmer stellt“.

Für das „S“ und das „G“ im Akronym gibt es zwar noch keine „technischen“ Vorgaben im Rahmen der Taxonomie. Aber sogar Fonds, die nicht als nachhaltig klassifiziert sind, berücksichtigen bei ihren Anlagen oft ökologische und soziale Kriterien sowie die Prozesse der Unternehmensführung. „Die Investoren wissen sehr genau, was über uns in der Presse berichtet und in den sozialen Medien geschrieben wird. Sie wollen wissen, was wir etwa im Bereich Governance tun – also beispielsweise wie unser ”

Anteil Green Buildings am Investitionsvolumen nach Nutzungsarten



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH 31.12.2019, NORD/LB Sector Strategy



„Bei Roadshows dreht sich heute ein Viertel jedes Meetings um Nachhaltigkeit. Solche gesellschaftlichen Fragen sind ebenso relevant wie unser Zahlenwerk.“

Helene von Roeder, CFO von Vonovia

Aufsichtsrat besetzt ist, ob unser Führungsteam divers genug ist, wie wir die Compliance erfüllen, welche Angebote wir unseren Mietern in Corona-Zeiten machen und was wir in der Forschung und Entwicklung unternehmen“, berichtet Helene von Roeder, Finanzchefin des Wohnungsunternehmens Vonovia. Bei Roadshows dreht sich heute ungefähr das letzte Viertel jedes Meetings um Nachhaltigkeit. Von Roeder: „Solche gesellschaftlichen Fragen sind ebenso relevant wie unser Zahlenwerk.“

Laut dem BVI Bundesverband Investment und Asset Management e. V. verwalteten nachhaltige Fonds in Deutschland Ende Juni 2021 rund 361 Milliarden Euro. Dies bedeutet eine Steigerung um 178 Prozent binnen eines Jahres. Jeder Deutsche hat rein rechnerisch im Durchschnitt knapp 4.500 Euro in Nachhaltigkeitsfonds investiert – entweder direkt oder indirekt, zum Beispiel mittels Lebensversicherungen oder Renten. Der Anteil nachhaltiger Produkte am Neugeschäft aller Publikumsfonds liegt inzwischen bei einem Drittel. Die rund 300 Mitglieder des Global Impact Investing Network verwalten in 46 Ländern über 400 Milliarden US-Dollar an nachhaltigen Vermögenswerten. Mehr als zwei Drittel von ihnen sehen darin einen stetig wachsenden Markt. Bei Immobilieninvestments geben vor allem eigenkapitalstarke Core-Investoren den Ton an. Pensionskassen hatten laut einer Erhebung von BNP Paribas Real Estate im Jahr 2019 mit 69 Prozent den höchsten Anteil, gefolgt von Staatsfonds (52 »

Nachhaltigkeit als Treiber der Entwicklung des Immobilienmarktes

Wie stark stimmen Sie den folgenden Aussagen hinsichtlich des Immobilienmarktes mit Blick auf die nächsten fünf Jahre zu?
(Angaben in Prozent)

- Starke Zustimmung
- Zustimmung
- Wenig Zustimmung
- Keine Zustimmung
- Keine Angabe

Quelle: assets.ey.com

Anleger werden **überwiegend in nachhaltige Immobilienprodukte** investieren.



Neben Fonds mit dem Fokus Klimaschutz werden **auch soziale Immobilienfonds stärker in den Fokus** rücken.



Es werden **überwiegend nachhaltige Produkte auf den Markt** kommen.



Das **Klassifizierungssystem der EU-Taxonomie** wird einen erheblichen Einfluss auf das Transaktionsvolumen und das Preisgefüge im Immobilienmarkt haben.



DIE SPIELREGELN

Zertifizierungen

Zu den bekanntesten und verbreitetsten Zertifizierungssystemen für Neubauten und Bestandsgebäude in Deutschland zählt das Gütesiegel DGNB (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen e. V.). Aus dem angelsächsischen Raum kommen die Label BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology) und LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Laut einer Erhebung von Jones Lang LaSalle hat sich die Anzahl der zertifizierten Gebäude zwischen 2013 und 2019 nahezu vervierfacht. Den deutschen Markt führt DGNB mit einem Anteil von 64 Prozent an, gefolgt von BREEAM (19 Prozent) und LEED (17 Prozent). Die grundsätzliche Vorgehensweise ist bei allen Labels identisch. Es werden verschiedenste ökologische, ökonomische sowie sozial-kulturelle Kriterien, aber auch funktionale und technische Aspekte anhand eines Punktesystems bewertet und schließlich in verschiedenen Stufen beurteilt, von DGNB etwa mit Bronze, Silber, Gold und Platin.

Die EU-Regeln

ESG-Verordnung (Environment, Social, Governance)

Sie definiert einheitliche Kriterien für als nachhaltig zu bezeichnende Wirtschaftstätigkeiten. Für den Umweltbereich sind zwölf Indikatoren definiert, u.a. der Primärenergiebedarf, die bauliche Verdichtung oder die Anlageneffizienz. Im sozialen Bereich gibt es zehn Indikatoren. Dazu gehören die ÖPNV-Anbindung, die Schadstoffbelastung nach innen wie nach außen und der Schallschutz. Zu den zehn Governance-Kriterien zählen Innovationsverhalten und Transparenz. Größere Unternehmen sind verpflichtet, Nachhaltigkeit als zentrales Kriterium ihrer Kommunikation aufzunehmen.

Taxonomie

Sie soll Nachhaltigkeit im Sinne der ESG-Kriterien messbar machen und Ziele beinhalten, auf die eine Investition hinwirken soll. In ihrer ersten Fassung hatte sie nur die ökologische Nachhaltigkeit zum Gegenstand. Die Kriterien dafür wurden von einer Technischen Experten Gruppe (TEG) erarbeitet:

Planung/Neubau: Der Primärenergieverbrauch muss um mindestens zehn Prozent unter den Niedrigenergieverbrauchsanforderungen für Gebäude nach nationalem Recht liegen.

Renovierung von Bestandsimmobilien: Bei „großen Renovierungen“ muss die

EU-Gebäuderichtlinie (EPBD) beachtet oder aber durch die entsprechende Maßnahme der Primärenergiebedarf um mindestens 30 Prozent reduziert werden. Einzelmaßnahmen gelten dann als nachhaltig, wenn sie zur Reduzierung des Energieverbrauchs oder der CO₂-Emissionen beitragen.

Ankauf von Immobilien: Gebäude, die nach 2021 errichtet werden, müssen die Kriterien des Neubaus erfüllen. Objekte, die vor 2021 gebaut wurden, müssen während der Nutzungsphase zu den 15 Prozent energieeffizientesten des Landes zählen.

Offenlegungs-Verordnung

Ab 2022 müssen Finanzmarktteilnehmer wie Banken und Versicherungen Informationen über die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken in ihre Investitionsentscheidungen auf ihrer Internetseite und in vorvertraglichen Informationen über Finanzprodukte zur Verfügung zu stellen; einschließlich einer Bewertung von möglichen Nachhaltigkeitsrisiken auf die Rendite. Dies gilt zunächst für Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden. Zur Unterstützung sind die einzelnen Taxonomie-Anforderungen in ein Excel-Tool übertragen worden. Anhand des Excel-Tools können Unternehmen ihre Immobiliendaten einfügen und analysieren (https://ec.europa.eu/info/files/sustainable-finance-teg-taxonomy-tools_en).

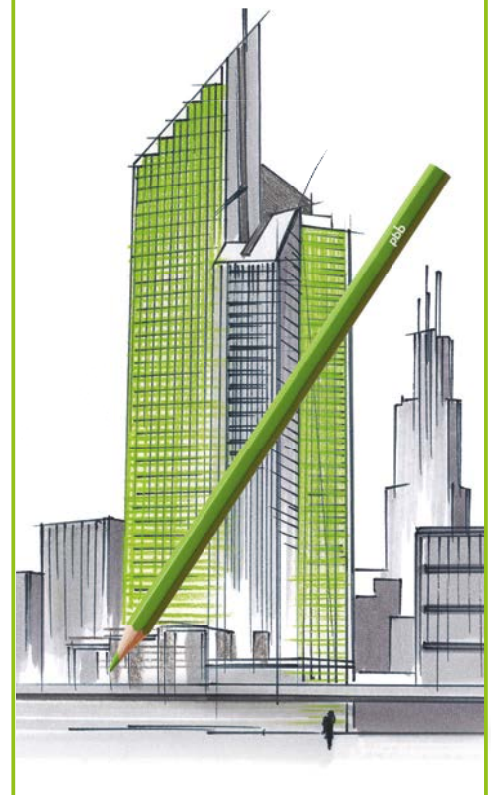
pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?

Sie suchen für Ihre anspruchsvollen Pläne einen starken Finanzierungs-partner, der Ihren hohen Erwartungen gerecht wird. Wir sind eine führende Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und öffentliche Investitionsfinanzierungen und bieten Ihnen passgenaue, intelligente Lösungen. Dabei kombinieren wir Spezialwissen mit dem Blick für das große Ganze und Einfallsreichtum mit transparenten Kreditprozessen und Entscheidungen. Auf unsere maßgeschneiderten Lösungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit können Sie sich verlassen.

www.pfandbriefbank.com



Prozent) und Versicherungen (49 Prozent). Auch bei Fonds und Banken macht der Anteil grüner Gebäude inzwischen fast ein Viertel aller neuen Engagements aus. Bevorzugt werden Büroflächen. Von knapp 30 Milliarden Euro, die im Jahr 2019 in diesen Markt investiert wurden, floss etwa ein Drittel in Green Buildings. Bei Hotels waren es 19 Prozent, in der Logistik 14 Prozent, bei Retailobjekten 13 Prozent. „Hier zeigt sich, dass bei den Investoren zunehmend auch eigene Nachhaltigkeitsziele und CSR-Standards eine wichtige Rolle spielen, welche nur noch nachhaltige Investitionen erlauben“, so die Analysten von BNP.

Laut dem Finanzanalysehaus Morningstar haben nachhaltige Fonds über verschiedene Zeiträume von einem, drei, fünf und zehn Jahren besser abgeschnitten als vergleichbare konventio-

nelle. Auf Immobilien ist dies nicht einfach übertragbar, denn diese „rechnen sich“ über ihren Lebenszyklus. Aber auch hier stehen die Zeichen auf grün. Die durchschnittliche Wertsteigerung nachhaltiger Immobilien könne gemessen am Verkaufspreis oder den erzielten Mieten im Durchschnitt sieben Prozent, bei Büro- und Verwaltungsgebäuden sogar 8,3 Prozent und bei Geschäftshäusern 12,5 Prozent betragen, so die Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB). Sie ist eine von drei führenden Institutionen, die bereits seit einiger Zeit die Nachhaltigkeit von Immobilien zertifizieren (siehe Kasten „Zertifizierungen“ Seite 11). Die DGNB hat von 2009 bis Ende 2019 über 5.000 Objekte begutachtet. Der Investmentmanager Jones Lang LaSalle (JLL) beziffert den potenziellen Wertzuwachs einer nachhaltigen Büroimmobilie

INTERVIEW MIT PROF. DR. KERSTIN HENNIG

„Rendite muss neu definiert werden“

Frau Dr. Hennig, ESG – einst als vorübergehender Trend belächelt – wird Realität. Wie tief werden die Veränderungen greifen? ESG hat de facto eine Schlüsselrolle in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen eingenommen und wird die Immobilienbranche grundlegend und nachhaltig verändern. Um erfolgreich zu bleiben, müssen ESG-Faktoren in die strategische

Entscheidungsfindung, die Unternehmenssteuerung, den Investmentprozess, das Reporting sowie in rechtliche und steuerliche Entscheidungen einbezogen werden. Komplette Wertschöpfungsketten und Wirtschaftszweige müssen sich unter dem Einfluss von Sustainability neu definieren. Ob in der Mobilität, Infrastruktur, Energiegewinnung, Versorgung oder Entsorgung – überall stehen die Zeichen auf Umbruch. Ziel ist es, zum einen den Ressourcenverbrauch zu minimieren und die Effizienz zu erhöhen, um damit Ökonomie und Ökologie unter ein Dach bringen.

Sie sehen die Immobilienwirtschaft in einer besonderen Verantwortung ... Nicht nur die Tatsache, dass die Immobilienbranche einen bedeutenden Teil des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen zu verantworten hat und somit über ein grundsätzlich hohes Potenzial zur Optimierung verfügt, macht die ESG-Thematik zu einer besonderen Herausforderung. Gerade dort, wo Menschen ihren Arbeits- und Lebensmittelpunkt haben, den größten Teil ihrer Zeit verbringen,

ist die Nachfrage und der Bedarf nach „grünen“ Lösungen besonders hoch. Schon aufgrund ihrer Langfristigkeit kommt Immobilienentscheidungen eine besondere Bedeutung zu. Anpassungen in den Geschäftsmodellen der Immobilienunternehmen werden notwendig sein, um Investitionen in nachhaltige Produkte, die eine ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen beziehungsweise diese unterstützen und fördern, „nachhaltig“ umzusetzen.

Welchen Beitrag leistet die Forschung in diesem Veränderungsprozess? Das Immobilienmanagement benötigt fundamentale wissenschaftliche Erkenntnisse über die Rahmenparameter, um seine Entscheidungen zu Veränderungen sicher treffen und begründen zu können. Environmental, Social & Governance (ESG) und nachhaltiges Investieren stehen ganz oben auf der Agenda der Immobilienbranche. Wir als EBS Real Estate Institute beschäftigen uns im Forschungsfeld „Sustainability“ unter anderem mit ESG und Impact Investing in Bezug auf die Immobilienwirt-

schaft. Zentrales Forschungsziel des Bereichs Sustainability ist es, die Zusammenhänge zwischen ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Zielen zu analysieren, die Umsetzungsmöglichkeiten angesichts gesetzlicher Rahmenbedingungen und Regulierungen zu untersuchen, neue Erkenntnisse für die Immobilienwirtschaft zu generieren und die Auswirkungen der regulatorischen und rechtlichen Themen, die bis hin zur strategischen Unternehmensplanung reichen, zu bewerten.

Und die Investoren? Denken diese langfristig genug? Wir gehen von einer grundsätzlichen Umstellung des Investmentverhaltens aus, zumal auch die Kunden oder Nutzer mit ihren Erwartungen und Forderungen eine wichtige Rolle spielen. Wer sich als Investor nicht auf nachhaltige Investments fokussiert, verschläft eine ganz wesentliche Entwicklung unserer Zeit – einen Paradigmenwechsel von der Fokussierung auf die ökonomische Rendite hin zur Erweiterung des Renditespektrums um die ökologische und soziale Rendite. Diese wird in der Summe die Rendite der Zukunft darstellen.



Professor Dr. Kerstin Hennig, Head of Real Estate Management Institute/EBS Universität für Wirtschaft und Recht/EBS Business School, Wiesbaden

Daten und Prozesse im Fokus der Marktteilnehmer

Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?

(Angaben in Prozent)

Die Datengrundlage wird sich zeitnah verbessern, sodass fundierte Aussagen bzgl. der ökologischen Auswirkungen einer Immobilie/eines Immobilienportfolios möglich sind.



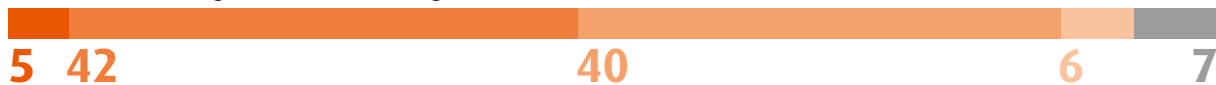
Quelle: assets.ey.com



Die identifizierten Nachhaltigkeitskriterien wurden **ins Risikomanagement integriert**.



Unser Unternehmen ist **gut auf die Anforderungen der EU-Taxonomie vorbereitet**.



Bei einer Ankaufsentscheidung (Forward Deal) bzw. der Konzeption

einer Projektentwicklung wird bereits auf die Kriterien der EU-Taxonomie geachtet.



Vorhandene Prozesse/Daten können zur Errechnung des Prozentsatzes wirtschaftlich nachhaltiger Aktivitäten gemäß der EU-Taxonomie herangezogen werden.



in Top-Lage auf rund 6,5 Prozent und in Zweit- und Drittlagen auf rund 7,5 Prozent. „Ökologische und soziale Nachhaltigkeit stehen nicht im Widerspruch zu Rendite und Nachhaltigkeit“, so Andreas Lindner, Chefanleger der Allianz Leben, die binnen eines Jahres knapp 500 Millionen Euro in nachhaltige Immobilienobjekte investiert hat. „Je energieeffizienter ein Gebäude ist, desto wertstabiler und krisenfester ist es auf lange Sicht.“

Oft fehlen schlicht die nötigen Daten, mit denen die Taxonomie-Konformität von Gebäuden nachgewiesen werden kann

Erkenntnis, Anspruch und Wirklichkeit klaffen allerdings oft auseinander. Laut Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2021 der Unternehmensberatung Ernst & Young Real Estate erwarten von mehr als 100 befragten Marktakteuren zwar mehr als 80 Prozent eine hohe Investorennachfrage nach nachhaltigen Produkten. Aber 60 Prozent erklärten, dass solche nicht geplant seien, und nur knapp die Hälfte der Befragten gab an, für die Anforderungen der EU-Taxonomie ausreichend gerüstet zu sein. Dr. Christine Lemaitre, Geschäftsführende Vorständin der

Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), kennt die Gründe: Es fehlen schlichtweg die notwendigen Daten, mit denen die Taxonomie-Konformität von Gebäuden nachgewiesen werden kann. Im Rahmen einer Studie, die gemeinsam mit Partnern aus Dänemark, Österreich und Spanien durchgeführt wurde, gelang dies nur bei einem von 62 Projekten vollständig. Bei Wohngebäuden und größeren Immobilien war die Datengrundlage besonders dünn, während Gewerbeimmobilien und kleinere, vor allem aber bereits zertifizierte Gebäude über bessere Grundlagen verfügten. Bei ihnen war auch der Arbeitsaufwand am geringsten. Dieser schwankte zwischen zwei und 25 Stunden. „Die Studie zeigt, dass die Branche das Thema Transparenz zu lange vernachlässigt hat“, so Lemaitre. Dies sei allerdings auch eine gute Nachricht für all diejenigen, die sich schon länger mit der Zertifizierung beschäftigt hätten. Deren Vorsprung müssten andere erst aufholen. Daten seien das A und O. „Wir empfehlen, dass die Unternehmen zentrale Daten-Repositories aufbauen und standardmäßig nutzen.“

Womöglich sind die Anforderungen der Taxonomie zu ambitioniert. Einige der Studienteilnehmer haben das so empfunden. Entstehe der Eindruck, dass sich die Anforderungen ohnehin nicht erfüllen ließen, fehle auch die Motivation, sich auf den Weg zu machen, so Christine Lemaitre. Jan von Mallinck- »



„Die Gefahr von Stranded Assets sehen wir weniger durch die neuen Taxonomie-Regeln, sondern vielmehr durch die Regulatorik einzelner Legislativen.“

Jan von Mallinckrodt, Head of Sustainability von Union Investment Real Estate

rodt, Head of Sustainability von Union Investment Real Estate, identifiziert mögliche Risiken eher auf nationalstaatlicher Ebene. „Die Gefahr von Stranded Assets sehen wir weniger durch die neue Taxonomie, sondern durch die Regulatorik einzelner Legislativen.“ Hierzulande sei beispielsweise das Klimaschutzgesetz zu nennen, dessen Bestimmungen jederzeit auch mit Sanktionsandrohungen verbunden werden könnten. Er verweist auf Beispiele in den USA, Großbritannien und den Niederlanden. Was auch immer die neue Regierungskoalition in Berlin vereinbart: Es ist immer gut, auf den Markt zu hören. „Projektentwickler kommen nicht darum herum, ihre Großprojekte zertifizieren zu lassen, um diese anschließend erfolgreich vermieten zu können oder um den gestiegenen Anforderungen der zunehmend nachhaltig agierenden Investoren zu begegnen“, schlussfolgert der Report Green Buildings der Deutschen Hypo vom Mai 2021.

Ein Beispiel gibt Vonovia. Das Unternehmen hat mit einer „Wesentlichkeitsanalyse“ bei Stakeholdern wie Mieterverbänden, Wissenschaftlern und Politikern deren Anforderungen an Nachhaltigkeit ermittelt. Der ESG-Index soll künftig gleichberechtigt neben anderen Kennzahlen stehen und die Vergütung des Vonovia-Vorstands auch davon abhängen, wie gut die Anforderungen in den ESG-Dimensionen erfüllt sind. Das Corporate Responsibility Interface Center (CRIC) e. V., dem renommierte Immobilien- und Kapitalmarktunternehmen angehören, hat gemeinsam mit

seinem Mitglied KlimaGut Immobilien einen Leitfaden herausgegeben, der die systematischen Schritte bei der richtigen Wahl eines Finanzierungspartners aufzeigt. Zentrale Punkte sind die Anlageziele und die Anlagestrategie des Investors in Bezug auf Risikobereitschaft, Objektmerkmale, Renditeerwartungen und Anlagehorizont. „Nachhaltigkeit entsteht jedoch erst, wenn der gesamte Lebenszyklus in den Blick genommen wird“, heißt es. So sei etwa zu fragen, ob die Investitionsstrategie darauf gerichtet sei, Steuern zu sparen oder Fördergelder zu nutzen.

Vonovia hat mit einer „Wesentlichkeitsanalyse“ bei Stakeholdern deren Anforderungen an Nachhaltigkeit ermittelt

Häufig werde beobachtet, dass Immobilieneigentümer zugunsten von Renditesteigerungen die Instandhaltung vernachlässigten und die Leistungsfähigkeit der Mieter überforderten. Eine nachhaltige Immobilie müsse aus sich heraus tragfähig sein. Nicht zuletzt deshalb sei die Mittelherkunft von Interesse; dies auch vor dem Hintergrund, dass in der Immobilienwirtschaft Schwarzgeld eine ernst zu nehmende Rolle spiele. Grundsätzlich sollten die beteiligten Akteure wie Banken und weitere Investoren deshalb – wie die anderen am Projekt beteiligten Unternehmen – einer CSR-Analyse unterzogen werden. «

Manfred Godek, Monheim

GRÜNE ZAHLEN

In den letzten Jahren haben Marktteilnehmer verschiedene Definitionen für den Begriff „Grüne Immobilien“ entwickelt, darunter die dem Verband deutscher Pfandbriefbanken angehörenden Institute. Grundsätzlich wird aber am Energieverbrauch/-bedarf angesetzt. Ein Green Building kann in einem ersten Schritt durch den Energieausweis identifiziert werden, wenn damit der folgende Maximalbedarf/-verbrauch nach Hauptnutzungsart nachgewiesen wird:

- 60 kWh/(m²·a) für Wohngebäude
- 30 kWh/(m²·a) für Lager-/Logistikgebäude
- 110 kWh/(m²·a) für Produktions- und Lagergebäude beheizt
- 70 kWh/(m²·a) für Kaufhäuser, Einkaufszentren
- 95 kWh/(m²·a) für Handelsgebäude (z.B. Discounter oder Warenhaus)
- 95 kWh/(m²·a) für Hotels bis 3 Sterne
- 105 kWh/(m²·a) für Hotels mit 4 und 5 Sternen
- 110 kWh/(m²·a) für Bürogebäude ohne Klimaanlage
- 135 kWh/(m²·a) für Bürogebäude mit Klimaanlage

Commercial Asset Management – eine moderne Herausforderung

Viele Asset Manager arbeiten ineffizient und haben keinen Überblick über relevante Dokumente, weil sie mit verschiedenen technischen Systemen arbeiten. Für eine bessere Skalierbarkeit ist es entscheidend, überprüfbare Prozesse, Workflows und Daten zu haben.

Die richtige Technologie kann einen größeren Mehrwert für Investoren schaffen und zu einem erhöhten Anlegervertrauen führen. Im Laufe der Zeit wurden Unternehmen jedoch mit Technologielösungen überfordert, die nicht zusammenarbeiten und dazu geführt haben, dass mehrere Anwendungen verwendet worden sind, um gleiche Aufgaben auszuführen, Informationen zu sammeln und Daten auszutauschen.

Laut dem Wirtschaftsprüfungsunternehmen KPMG geben 32 Prozent der Immobilienunternehmen an, dass der Einsatz unterschiedlicher Systeme mit mangelnder Integration ihr größtes Hindernis bei der Datenerfassung darstellt. Für viele Asset Managerinnen und Manager hat die Verwendung mehrerer Systeme schwerwiegende Auswirkungen auf Effizienz und Fähigkeit, nach relevanten Daten und Dokumenten zu suchen. Für Skalierbarkeit ist es entscheidend, vollständig überprüfbare Prozesse, Workflows und Daten zu haben, bei denen eine einzelne, verknüpfte Lösung benötigt wird.

Asset Management ist viel mehr als die Verwaltung und Kontrolle von Property und Facility Managern. Daten sind viel wichtiger geworden, außerdem ist der gesamte Prozess der Datenerfassung entscheidend.

Die erste E-Mail, wie wir sie heute kennen, wurde 1971 von Ray Tomlinson verschickt und jetzt, 50 Jahre später, ist dies immer noch die häufigste Technologie, die zur Kommunikation innerhalb eines Unternehmens verwendet wird. Die Herausforderung, mit welcher wir durch unterschiedliche Systeme konfrontiert sind, ist die mangelnde Kommunikation

innerhalb der Plattformen – wenn ein Problem auftritt, muss man einen Screenshot machen und per E-Mail versenden. Der Empfänger loggt sich dann bei einer Software ein, tut dasselbe und mailt wiederum einen Screenshot zurück – dieser Prozess ist heute nicht mehr zeitgemäß.

Asset Management ist viel mehr als Verwaltung und Kontrolle der Arbeit von Property und Facility Managern

Kommunikation ist im Asset Management essentiell – E-Mails sind dafür jedoch nicht mehr der richtige Schlüssel. Auch der Wechsel zu Kommunikationstools wie Microsoft Teams ist zwar ein erster Schritt, bietet jedoch trotzdem keine ganzheitliche Sicht auf Dienstleister, Gebäude und Co. Diese können in Microsoft Teams zwar gespiegelt werden, aber es ist immer noch ein separates System – und bei Problemen müssen immer noch Screenshots hin und her geschickt werden.

Investoren verlangen immer mehr Daten, seien es Betriebsdaten oder ESG-Daten, und die Kommunikation ist wichtiger denn je, weil die Daten wichtiger geworden sind. Die Verwendung einer einzigen verbundenen Lösung, die einen Kommunikationsthread enthält, hilft, sich von E-Mails und anderen Kommunikationstools zu lösen, sodass es möglich wird, innerhalb derselben Plattform zu kommunizieren, von der aus auch gearbeitet wird. Dies steigert die Effizienz und Pro-

duktivität und bietet eine einzige Quelle für die Daten. Darüber hinaus bietet eine derartige Technologie eine zentrale Kommunikation mit bestehenden und potenziellen Investoren. Asset Manager werden in der Lage sein, Kapitalanrufe und Ausschüttungen für Investoren zu verwalten, einfach Korrespondenz zu versenden, Aktivitäten zu verfolgen und Aufgaben schnell zu erfüllen sowie eine bessere Zusammenarbeit bei neuen Investitionen zu ermöglichen. Internationale Investoren erwarten jemanden, der über spezifische Marktkenntnisse verfügt, und nicht jemanden, der nur externe Dienstleister kontrolliert und verwaltet. »

32%

der Immobilienunternehmen geben laut dem Wirtschaftsprüfungsunternehmen KPMG an, dass der Einsatz unterschiedlicher Systeme mit mangelnder Integration ihr größtes Hindernis bei der Datenerfassung darstellt.



Einzelne Assetklassen haben sich verändert, sei es der Bürosektor durch die gestiegene Nachfrage an Coworkingflächen oder die Herausforderungen im Handel, die es vor Corona schon gab, aber welche durch die Pandemie noch deutlicher wurden. Ein anderes Beispiel ist die Big-Box-Logistik oder kleinere Hubs in der Stadt, die vielleicht in Zukunft Drohnen für Lieferungen nutzen. Jede Anlageklasse ist zu etwas Besonderem geworden, weshalb es wichtig ist, Spezialisten zu haben, die sich auf die Herausforderungen, aber auch auf die Chancen dieser Anlageklassen konzentrieren.

Ein gutes Beispiel dafür wäre ein Mieterportal, das sowohl für Büros, Logistik als auch für den Einzelhandel genutzt werden kann. Dadurch wird es möglich, den Mietern einen besseren Service zu bieten, da sie Tickets und Anfragen direkt über das Portal stellen und von ihrem Mobiltelefon aus darauf zugreifen können. Der Vermögensverwalter wird dann benach-

richtigt und kann die Probleme beheben oder Wartungsarbeiten planen, um einen abgerundeten Service zu bieten.

Die Anlageklassen haben sich verändert, und die Investoren benötigen Asset Manager, die sich einer bestimmten Assetklasse widmen und in diesen Bereichen einen fokussierten Service auf hohem Niveau bieten können.

Entscheidungen für Investitionen müssen auf Daten basieren

Investitionsentscheidungen müssen auf Daten basieren. Es gibt heute viele Möglichkeiten, zum Beispiel mit Prop-Techs, um eine Immobilie zu bewerten. Traditionell konzentrierte sich dies jedoch hauptsächlich auf die Lage. Heute werden jedoch mehr Informationen als nur der Standort gebraucht, um eine Immobilie

effektiv zu bewerten. Je mehr Daten es gibt, desto besser lässt sich der wahre Wert einer Immobilie beurteilen.

Bessere Daten verbessern die operative Leistung, helfen bei der Erreichung von ESG-Zielen und rationalisieren den Geschäftsbetrieb. Asset Manager müssen eine erreichbare Datenstrategie implementieren und die richtige Technologieplattform nutzen, um umsetzbare Erkenntnisse zu gewinnen, Ziele zu erreichen und das Geschäft effektiver zu skalieren.

In der Vergangenheit hat die Branche über Daten gesprochen und immer gesagt, dass Daten wichtig sind – aber niemand hat erklärt, warum die Daten wichtig sind oder was damit getan werden kann, um fundiertere Entscheidungen zu treffen. Was viele Menschen heute noch über Daten denken, basiert darauf, dass Daten nicht so leicht verfügbar waren. Ausgewählt wurde, was für relevant erachtet wurde, der Rest wurde ignoriert.



Daten, so weit das Auge reicht: Investoren verlangen immer mehr Details. Und weil die Daten wichtiger denn je sind, wird auch die Kommunikation immer entscheidender.

ändern, da jedes Datenelement effektiv ist und dazu beitragen kann, Geschäftsentscheidungen zu verbessern. Unternehmen müssen eine Strategie haben, die versteht, dass bessere Managemententscheidungen getroffen werden können, wenn die verfügbaren Daten vollständig, korrekt und in Echtzeit vorhanden sind.

Damit eine stabile Ausschüttung erreicht werden kann, werden Daten benötigt. Die Herausforderung besteht heute manchmal schon darin, die Größe eines Portfolios zu kennen. Dies liegt daran, dass die Daten in mehreren Tabellenkalkulationen gespeichert werden, die von mehreren Personen gepflegt werden und die diese auf unterschiedliche Weise verwenden. Ja, es ist möglich, diese Tabellenkalkulationen zu kombinieren, aber weil diese anders strukturiert sind, gäbe es am Ende immer noch keinen klaren Überblick über die Daten.

Art und Weise, wie Asset Manager Daten sammeln und verwenden, muss sich verändern

Um stabile Renditen zu erzielen, müssen Asset Manager verstehen, was in einem Gebäude vor sich geht. Was ist das Risiko? Wie ist der Instandhaltungsstatus des Gebäudes?

Mit Predictive Maintenance weiß man fünf Jahre im Voraus, dass der Aufzug an einem bestimmten Datum ausgetauscht werden muss. Dies ermöglicht, im Voraus Sanierungen zu planen. Dazu ist es aber notwendig, auf diese Daten zuzugreifen zu

können, um eine ganzheitliche Sicht auf das gesamte Facility Management zu erhalten. Die modernen Herausforderungen beim Asset Management sind der Zugriff auf Daten und die eingesetzte Technologie. Die Zukunft der Daten ist expansiv, und da sich die Technologie weiterentwickelt, müssen Asset Manager bereit sein, sich daran anzupassen und ihre Arbeitsweise zu ändern, wenn sie mit der Zukunft der Immobilien Schritt halten wollen.

Einzelne vernetzte Lösungen bieten genaue und transparente Informationen, die leicht zugänglich sind, die Investitionspartner zusammenbringen, die Kommunikation verbessern und das Vertrauen der Anleger stärken. Dies steigert die Produktivität und liefert die genauen benötigten Echtzeitdaten sowie prägnante Berichte und detaillierte Dokumentation. Investoren können die Informationen abrufen, die sie brauchen, das steigert den Wert der Partnerschaft.

Durch die richtige Technologie können Asset Manager insgesamt von einer verbesserten Entscheidungsfindung und einer verbesserten Geschäftsleistung profitieren, unabhängig von der Größe des Unternehmens und den Zielen. «

Matthias Thomas Münch, Mainz

AUTOR



Matthias Thomas Münch ist seit 2017 bei Yardi und für den Vertrieb in der D-A-CH-Region verantwortlich. Er betreut neben strategischen Neukunden auch Key Accounts der Bestandskunden. Vor seiner Zeit bei Yardi war er bei KPMG und TH Real Estate (heute Nuveen).

Endlich wieder persönlich

Nach einem Jahr erzwungener Corona-Pause zeigte sich doch, was die Branche aneinander findet, wenn sie sich wieder begegnet. Alles war nicht so voll wie noch vor zwei Jahren und die Treffen nicht so Schlag auf Schlag getaktet. Drei verschriftlichte Eindrücke zu einem hochkomplexen Geschehen.



Grün: Jeder will, nur wie?

Der Unternehmer Andreas Wende fragte mich, was die größte Überraschung der Expo Real gewesen sei. Unerwartete Frage. Die Dominanz der Nachhaltigkeit? Nicht wirklich überraschend. Dass es noch Visitenkarten gibt? Hatte ich nicht ganz so erwartet. Das Erstarken des Aufkommens weißer Turnschuhe bei Männern? Ja, wenngleich wir alle so langsam über die 40 kommen und der Welt zeigen wollen, was für Hechte wir noch sind. Auch das scheint mir aber eher ein allgemeines Phänomen zu sein.

Ich fand dann aber doch etwas: die sehr pragmatische und realitätsnahe Auslegung des Sicherheitskonzepts. Ich hatte mich auf ganz anderes eingestellt: auf Kontrollen über Kontrollen beim Betreten und Verlassen jedweder Sektion, jedes Konferenzraumes. Letzteres hat es auf der Expo schon gegeben, als man nachmessen wollte, wie die Frequenz der einzelnen Besuche sei. Dieses Jahr nicht. Meistens herrschte Gelassenheit. Nur einzelne

Stände überraschten mich damit, dass sie nicht nur die Aktivierung meiner Luca-App forderten, sondern mir „by the way“ noch Fieber maßen. Alles bunt, so wie im wahren Leben.

NACHHALTIGKEIT: EIN GEFÄß, DAS GEFÜLLT WERDEN WILL

Ich saß im Pressecenter der Expo Real, als mich jemand ansprach, dass er einen exklusiven Beitrag für mich hätte zum Thema Nachhaltigkeit. Nachhaltigkeit? Exklusiv? Sollte da etwas Verborgenes ans Licht kommen? Nachhaltigkeit ist das neue „Brot und Butter“, etwas, was jeder braucht, um überhaupt mitreden zu können, aber auch ein Gefäß, das gefüllt werden will. „Grün“ war das beherrschende Thema auf der Messe, und da jeder um die Schwammigkeit des Begriffs Nachhaltigkeit weiß, machte sich ein jedes Unternehmen daran, zu verdeutlichen, man wolle in näherer Zukunft diesen Begriff fürs eigene Unternehmen konkretisieren. Wir sind in einer Übergangsphase,

1.198

Aussteller aus 29 Ländern

19.200

Teilnehmer aus 52 Ländern

Weniger Aussteller sowie Teilnehmerinnen und Teilnehmer sagen nichts über die Qualität der Expo Real aus. Ein pragmatisches Hygienekonzept, ein gutes Konferenzprogramm und viele weiße Turnschuhe machten die Expo Real zu einem bunten Erlebnis.

das wurde sichtbar. An den Lösungen wird zurzeit gearbeitet, aber viele Unternehmen haben erst gerade Nachhaltigkeitsmanager oder Nachhaltigkeitsbeauftragte im Asset Management inthronisiert.

Die grüne Immobilie wird insofern ein Muss, als nicht grüne (fraglich ist noch, was das genau heißt) schon in näherer Zukunft kaum noch handelbar sein und somit als „Stranded Assets“ gelten werden. Der Druck kommt dabei, wie so oft, vom Kunden und vom Markt und wird möglicherweise auch von der Politik geschürt werden. „Erfolgreich“ ist das Thema nach wie vor nicht, so eine auf der Messe veröffentlichte Studie des Competence Centers Process Management Real Estate. Unternehmen sind überaus gut darin, Kundenzufriedenheit herzustellen und finanziell passable Ergebnisse zu liefern. Die Nachhaltigkeit als erfolgswirksames Kriterium von Unternehmen landete auf dem letzten Platz. Hier ist also noch einiges zu tun.

Ja, auch darüber war man sich letztlich einig: Das Büro hat eine Zukunft. Nur ist nicht so ganz klar, welche. Fast sämtliche Unternehmen, mit denen ich auf der Expo sprach, berichteten, dass sie selbst mit einer Flächenreduktion planteten, teilweise in einer Zahl von bis zu 30 Prozent.

Ein interessanter Gedanke kam von Alexander von Erdély, CEO Germany des Immobilienunternehmens CBRE: Man müsse nicht immer etwas Neues erfinden, die Kombination von Altem sei oft besser. Und er nannte das Beispiel Quartiersentwicklung in Verbindung mit ESG und den Themen Arbeit, Freizeit und Logistik.

Alles in allem: Die Freude darüber, sich wieder zu versammeln, war allgegenwärtig. Virtuelle Konferenzen und Begegnungen haben uns durch die Corona-Zeit gerettet. Aber sie werden niemals ein vollständiger Ersatz für persönliche Begegnungen sein. «

Wohlwollende Neugier

Welch eine Freude: endlich wieder lebendige Leute im gleichen Raum. Expo Real war wieder. Und Dr. Gertrud Traud, Chefvolkswirtin der Helaba, skizzierte gleich in ihrer Eröffnungsskeynote die von der Politik aufgrund der Corona-Pandemie künstlich herbeigeführte letztjährige Rezession. Aus dieser folge nun eine Gezeitenwende: Denn die höhere Inflation werde bleiben und den auch in der Immobilienbranche nunmehr weithin herrschenden Boom, der durch den künstlichen Nachfragestau und zusätzliche Konjunkturpakete angeheizt wurde, nicht groß behindern. Denn viel Geld geht derzeit in den Immobiliensektor und den nachhaltigen Umbau des Bestandes. Doch auch wenn man den Preisanstieg verböte, ginge die Übernachtfrage nicht weg. Die Corona-Krise sei die gelungene „Feuertaufe für die Digitalisierung“, urteilte anschließend im Panel Claus Thomas von der

BNP Paribas. Susanne Hügel von CBRE unterstrich zum wiederholten Male, wie die „Datentransparenz die Konkurrenz in der Branche erheblich verschärfen“ werde. Und ZIA-Präsident Andreas Mattner forderte diese Transparenz auch für die digitale Verwaltung im Lande, damit die „Genehmigungsverfahren endlich schneller“ würden.

Dann viele Einzelgespräche, die in diesem Jahr nochmal intensiver waren – wohl aufgrund des geringeren Dichtestresses. Ein paar ausgewählte Gedanken daraus: Der grüne Projektentwickler Stefan Röscher etwa kritisierte, dass die Klimaberechnungen bislang oft den Initialenergieaufwand in der Energiebilanz von Baustoffen – etwa der seltene Metalle enthaltenden Sensoren – nicht mit berücksichtige. Sein Bestreben ist es, heute nutzungsneutral den „Altbau der Zukunft“ zu schaffen. Die Digitale Krankenakte eines Aufzuges will Ludwig von Busse, CEO »



Die Branche dürstete nach Austausch, und zumindest am ersten Expo-Tag spielte auch das Wetter mit. Die nach der 3G-Regel eingelassenen Messebesucherinnen, -besucher und -aussteller konnten somit drinnen wie draußen kommunizieren.



KOMMENTAR

Viel Sinnsuche

Am Vorabend der Expo Real war ich eingeladen auf einem Dinner. Am Anfang des Abends versuchte der Geschäftsführer eines großen Maklerunternehmens mit der Bemerkung Aufmerksamkeit zu erregen, er habe die gleiche Rolex wie Christian Lindner. Da war es wieder, das geliebte Stereotyp. Ich verdrehte kurz die Augen und fragte mich, was mich an den nächsten Messetagen wohl erwarten würde. Schon auf der Dinnerspeech ging es jedoch um anderes. Der Redner sprach über die Änderung von Perspektiven und von ESG. Auf der Messe selber begegnete ich ständig – vielleicht gezwungenermaßen – gesellschaftlichen Themen. Der Projektentwickler Instone stellte seine Tochter nyoo vor, mit der er das Engagement für bezahlbares Wohnen erhöhen will. Sämtliche Unternehmen kümmern sich um Nachhaltigkeit. Das hat mit Kalkül zu tun. Vielleicht aber auch ein bisschen mit einer großen Suche. Die Rolex ist vom Sinn immer nur ein Teil.

Dirk Labusch,
Chefredakteur Immobilienwirtschaft



von Simplifa, erstellen, um dann mit einer elektronischen Box, die sogar die Töne des Liftes auswertet und in 15 Minuten in jedem Lift installiert ist, den Aufzugsbetrieb zu kurieren – zumindest in puncto Sicherheit, Kosten- und CO₂-einsparung.

Der Datenraumhersteller Drooms – seit bald 20 Jahren am Markt – hat investiert. Er hat sich nach den Worten der beiden Gründer Jan Hoffmeister und Alexandre Grellier an DocEstate – einem Spezialisten für digitalisierte Behördenabfragen – beteiligt, um diesen Teil des Genehmigungsprozesses schneller und bequemer zu machen sowie wirtschaftlicher zu gestalten. Eine Vollintegration in Drooms solle innerhalb der nächsten drei Jahre erfolgen.

Christof Winkelmann, Vorstand der Aareal Bank, unterstrich für den Green Finance Market nochmal das Problem mit der schlechten Datenlage und den feh-

lenden Standards. Ausschließlich Grüne Bonds? Das funktioniert nicht, meinte er. Dennoch will die Aareal Bank noch in diesem Jahr ihren ersten grünen Bond auflegen, um dabei zu helfen, von den hohen Emissionen in der Branche herunterzukommen. Dabei sanken die Margen zugunsten der Gebäudequalität. Doch der Verfall der Werte sei ja gestoppt.

Instone Real Estate präsentierte seine bereits zweieinhalb Jahre in Köln ansässige Tochterfirma nyoo, die sich auf die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum durch konsequente Standardisierung des Projektentwicklungs- und Bauprozesses spezialisiert hat. Lediglich acht bis zwölf Euro Miete pro Quadratmeter Wohnfläche seien dadurch auch in Topstädten möglich, erklärte sichtlich erfreut nyoo-Geschäftsführer Stefan Dahlmanns. «

Jörg Seifert, Freiburg

Neu auf dem Klassentreffen der Branche

Mein erstes Mal auf der Expo Real. Im Vorfeld hörte ich viele Assoziationen: Klassentreffen der Branche, legendäre Standpartys, Menschenmengen und natürlich vertrauliche Gespräche übers Business. Sie wurden immer gepaart mit einem leicht verklärten Lächeln genannt. Da es auch das erste Mal nach der Corona-Zwangspause sein sollte, wusste natürlich niemand, ob die Messe an frühere Erfolge anknüpfen konnte. Deshalb war es auch im Vorfeld immer ein vorsichtiges Abklopfen bei den Businesspartnern, ob sie denn auch wirklich nach München kommen würden. Als dann immer mehr Hinweise zur Expo Real und den Standnummern in den E-Mail-Signaturen und LinkedIn-Posts auftauchten, fühlten wir uns sicher genug, die Bahntickets (immerhin mit Stornierungsoption) zu buchen.

Am ersten Messetag beglückte München dann mit strahlendem Sonnenschein, viele Gäste hielten sich draußen auf, die Menschenmenge in den Gängen war entsprechend überschaubar. Die Masken wurden recht konsequent getragen. Mit weiterem Fortschreiten der Messe ließ aber diese Konsequenz gerne auch einmal nach – vor allem an den großen Ständen verfiel die Stimmung schnell in eine „Post-Corona-Euphorie“, die die Hygienemaßnahmen in den Hintergrund treten ließ. Die Veranstalter reagierten entsprechend mit Durchsagen, mit eher mäßigem Erfolg. Das fiel auch anderen Gästen auf, in den Gesprächen wurde deutlich: Die Wiedersehensfreude war groß, ebenso die Erleichterung darüber, etwas Freiheit zurückzugewinnen. Dennoch schwang immer auch ein mulmiges Gefühl mit, bei so vielen Menschen, teilweise ohne Maske oder Abstand. Hoffen wir, dass das 3G-Konzept seine Wirkung zeigt.

MÄNNERDOMÄNE IMMOBILIENWIRTSCHAFT – BITTE WUNDERN! Einer der ersten Sätze, die ich in den Hallen hörte, war: „Bitte nicht wundern, hier sind sehr viele Män-

ner.“ Hinzu kam noch die scherzhafte Ergänzung, dass dies wohl der einzige Ort sei, an dem vor den Damentoiletten mal keine Schlange sei. 19.200 Menschen waren zu Besuch auf der Messe, davon die große Mehrheit männlich. Wo waren die Frauen? Zum Glück nahm ich gleich an der Auftaktveranstaltung teil, die durch drei Frauen im Panel bereichert wurde. Auch traf ich beim ZIA und an einigen anderen Ständen Frauen in Executive- und Senior-Positionen. Doch was bleibt, ist der Eindruck, dass die Immobilienwirtschaft immer noch eine männerdominierte Branche ist. Es gab genügend Panels und Stände, bei denen ausschließlich Männer vertreten waren.

Ich wünsche mir sehr, dass sich noch mehr Frauen für die Branche begeistern und sich dort durchsetzen können. Denn eines hat die Messe ganz deutlich gezeigt: Die Immobilienwirtschaft hat gerade jetzt einen nachhaltigen Effekt auf unsere Lebensrealität und unsere Zukunft. Alle reden von ESG, welches eben auch dieses S für „Social“ enthält. Daher sollte die Branche ebenfalls die soziale Realität und Diversität abbilden.

SPANNENDE THEMEN FÜR DIE ZUKUNFT Was mich fasziniert hat, waren die Themen der Messe. Die Branche ist im Umbruch und sieht sich vor großen Herausforderungen. Es scheint allen klar zu sein, dass es so wie bisher nicht mehr weitergehen kann. Das gibt Raum für Innovationen, vor allem im Bereich Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Vorgestellt wurde unter anderem das neue Logistikzentrum von Weleda, wo nur 20 Prozent der Grundstücksfläche vom eigentlichen Gebäude genutzt werden, der Rest bleibt Natur – das klingt fast nach Märchenwald.

Nun kann leider nicht jedes Gebäude von Wäldern und Wiesen umgeben sein, aber es ist spannend zu sehen, wie mit Künstlicher Intelligenz das Energiemanagement optimiert wird oder die Im-

plementierung von nachhaltiger Mobilität eine zentrale Rolle spielt. Die vielen guten Gespräche auf der Messe rund um diese Themen machen sie für mich zu einem persönlichen Erfolg und beflügeln mich. Die Assoziation mit dem Klassentreffen kann ich definitiv bestätigen. Gleichzeitig nehme ich für mich den Auftrag mit, Frauen in der Immobilienwirtschaft sichtbar zu machen. Damit beim nächsten Mal hoffentlich endlich eine Schlange vor den Damentoiletten vorhanden ist. In diesem Fall würde ich mich darüber freuen ... «

Katharina Schiller, Hamburg

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



**Studienstart im Januar
Jetzt noch anmelden!**

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

**Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten**

Nächster Studienstart:

Berlin ab 10. Januar 2022

Frankfurt ab 17. Januar 2022

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe



Deutscher Verband für Wohnungswesen,
Städtebau und Raumordnung e.V.

„Bauantragsfristen von einem Jahr sind eine Zumutung“

Herr Groschek, was ist bei Ihnen von der diesjährigen Expo Real hängen geblieben? Insbesondere eine sehr intensive Diskussion, bei der zwei Punkte eine große Rolle gespielt haben: die inflationäre Nutzung des Begriffs „Quartier“ und die Durchgrünung der Gesellschaft. Kritische Töne in Bezug auf Nachhaltigkeit, die es früher immer gegeben hat, sind wirklich verschwunden ...

Was hat es mit der inflationären Nutzung des Quartiersbegriffs auf sich?

Energetisches Sanieren im Bestand ist nur dann sinnvoll, wenn man es aufs „Quartier“ bezieht und nicht auf die einzelne Immobilie. Parallel dazu gab es schon lange die Diskussion über den Wert neuer Nachbarschaften. Aus dieser Diskussion ist inzwischen ein Quartiers-Label geworden, das häufig missbraucht wird. Jede Immobilienentwicklung, die mehr als ein Gebäude umfasst, wird heute als Quartier deklariert. Ich glaube, dass wir hier eine gesetzliche Klärung brauchen.

Eines der großen Themen des Deutschen Verbands ist die Moderierung der Energiewende. Was ist hier Ihr Petition?

Wir werden stark über die Energieversorgung kommen und uns von dem Gedanken lösen müssen, dass das Dämmen alleine einen Klimafortschritt bringt. Denn Produktion und Entsorgung von Dämm-Materialien sind nicht klimafreundlich. Wir müssen uns an den CO₂-Einsparzielen orientieren und keinesfalls am einzelnen Immobilienwert.

Sind die CO₂ reduzierenden Anpassungsmaßnahmen

kostenneutral zu erreichen? Wer diesen Eindruck erweckt, wird Schiffbruch erleiden. Über die Kostenverteilung ist noch nicht entschieden. Im Wohnungsbereich wird der Staat einen Teil zu leisten haben, der Vermieter, aber auch der Mieter. Entweder über höhere Mietkosten oder über eine Anpassung des Raumbedarfs.

Worauf sollte bei den Koalitionsverhandlungen besonders Wert gelegt werden?

Hier müssen tatsächlich einige Weichen gestellt werden, gerade dann, wenn man sich sogar für acht Jahre politisch verabreden will. Ganz wichtig wird sein, sektorübergreifend zu arbeiten. Wichtig ist auch eine Kombination von Mobilität und Gebäudesanierung. Und Anreize insbesondere für die Einzelimmobilienbesitzer im Bestand zu schaffen und sie, jenseits von ordnungspolitischen Zwangsmaßnahmen, dazu zu bewegen, tatsächlich zu sanieren.

Was wäre denn der kleinste gemeinsame Nenner, auf den sich eine neue Koalition einigen müsste?

Aus Sicht des Deutschen Verbandes wäre das Baukostenproblem am ehesten dadurch in den Griff zu bekommen, dass man über Baulandmobilisierung spricht und Vorkaufsrechte für die Kommunen einräumt. Die letzte Baulandkommission ist im Grunde auf halber Strecke stehen geblieben. Außerdem müssen wir darauf drängen, dass die ehrgeizigen Neubauziele auch erreicht werden. Deshalb wäre meines Erachtens das Einrichten eines permanenten Wohnbaugipfels die richtige Antwort auf die mangelnde Wohnraumversorgung. Das müsste ein Prinzip von Bund, Ländern und Gemeinden werden.

Wie stehen Sie zu einem eigenen Bundesbauministerium?

Ein Wohnungsbauministerium, das nur ein Türschild hat, nutzt nichts. Ein solches Ministerium muss mit Kompetenzen und Haushaltsmitteln ausgestattet sein. Im Zweifel ist ein kombiniertes Ministerium mit einer einflussreichen Führung wichtiger als ein Bauministerium mit jemandem, der nichts zu sagen und nichts zu zahlen hat.



„Ein Wohnungsbauministerium, das nur ein Türschild hat, nutzt nichts.“

Hat ein bisschen gedauert, bis diesen Weg in die Immobilienbranche gefunden hat. Das hat auch mit dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zu tun. Künftig kann jedes einzelne Unternehmen verklagt werden, wenn rechnerisch nachgewiesen werden kann, dass die Klimaneutralität bezogen auf das Unternehmen nicht erreichbar ist.

Nicht in jedem Interview, auf dem „Klartext“ steht, wird solcher gesprochen. Anders hier. Was gar nicht geht, und worauf es ankommt: Ein Gespräch mit dem Präsidenten des Deutschen Verbands, **Mike Groschek**.

Welche Rolle könnte die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben BIMA spielen? Sie muss als Bundeseinrichtung bei der Wohnraumbeschaffung mit gutem Beispiel vorangehen. Das müssen qualitative Beispiele sein und nicht quantitative.

Was halten Sie davon, das Baugenehmigungsverfahren ganz oder teilweise zu privatisieren, wenn eine Kommune nicht über genügend Kapazitäten verfügt? Der TÜV oder der Notar nimmt eine staatliche Aufgabe wahr, ist aber privat. Alle Instrumente, die zur Beschleunigung von Verfahren führen, sind zu begrüßen. Wenn wir es ernst meinen mit Planungs- und Baubeschleunigung, dann müssen wir neue Wege gehen und dürfen nicht darauf verweisen, bestimmte Aufgaben müssten hoheitlich bleiben, weil es immer schon so war.

Ist das ein Plädoyer für eine Privatisierung staatlicher Leistungen? Das nicht, aber der Staat hat natürlich die Pflicht, so leistungsfähig gegenüber Bürgerinnen und Bürgern zu agieren, wie diese dem Staat gegenüber Steuern zahlen. Bauantragsfristen von einem Jahr und mehr sind eine Zumutung, eine Unverschämtheit und eine staatliche Missleistung. Die entsprechenden staatlichen Stellen müssen sich fragen lassen, wie sie hier Defizite abbauen können, um Ziele auch zu erreichen und sich nicht durch Zielabweichungen im Grunde selbst ad absurdum zu führen.

Wie wird sich der Deutsche Verband entwickeln? Wird es neben Wohnungswesen und Städtebau weitere Schwerpunkte geben? Ja, wir wollen künftig die Raumordnung intensiver angehen. Es ist so viel die Rede von den Gegensätzen bei Stadt und Land, Ost und West.

Aber es passiert herzlich wenig. Hier wollen wir der neuen Regierung helfen, Konzepte praktisch umzusetzen. Auch in Kombination mit dem Thema Mobilitätswandel.

Das bedeutet eine arbeitsreiche Zukunft. Der Wandel im Bereich der Interessenvertretung ist sehr stark. Die großen Lobbyverbände und -strukturen verlieren an Bedeutung. Viele Unternehmen und Akteure nehmen ihr Schicksal selbst in die Hand. Sie begreifen, dass themen- oder projektbezogene Allianzen und Bündnisse, denen sie selbst beitreten, immer wichtiger werden. Der Deutsche Verband ist aber dem Gemeinwohl verpflichtet, das ist seine Lobby-Verpflichtung, und deshalb wird er – davon bin ich überzeugt – noch an Bedeutung gewinnen. «

Dirk Labusch, Freiburg



etg24
intelligenter verwalten

WACH GEKÜSST ...

Der Umlaufbeschluss jetzt digital, einfach und schnell. Wir lassen Ihren Traum einer unkomplizierten Abstimmung wahr werden. etg24 jetzt noch unwiderstehlicher.

www.etg24.de

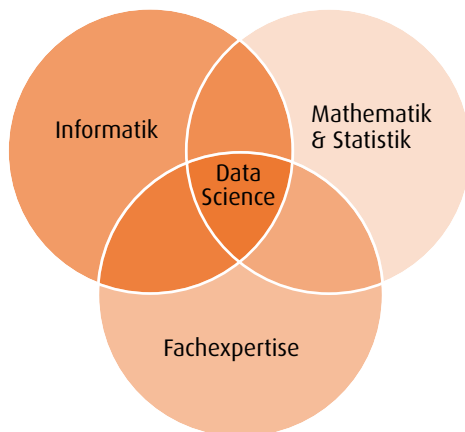


Mit Data Science die Immobilienbewertung der Zukunft gestalten

Immobilienbewertung

Mit Hilfe von Data Science lässt sich die Bewertung einer Immobilie deutlich verbessern. Wichtig dabei ist jedoch die Qualität der Daten – es kommt auf das Know-how der Analysten an.

rics.org/de



Data Scientists fungieren als Vermittler zwischen den Welten, meint Carla Seidel FRICS: Jede Disziplin bringe andere Begrifflichkeiten und unterschiedliche Lösungsansätze mit.

Begriffe wie Künstliche Intelligenz (KI) oder Maschinelles Lernen finden zunehmend Eingang in die Immobilienwirtschaft. Data Science stellt sehr hohe, vielfältige, aber auch spannende Anforderungen an die handelnden Personen – kurzum: Es handelt sich um einen Bereich mit deutlichem Zukunftspotenzial für neugierige Köpfe. Drei Themenbereiche sind dabei relevant:

- › Fachwissen (zum Beispiel Expertise aus der Immobilienbewertung),
- › Kenntnisse aus den Bereichen Mathematik und Statistik,
- › Fertigkeiten aus dem Gebiet der Informatik.

Zudem fungieren Data Scientists als Vermittler zwischen den Welten, da im Regelfall jede Disziplin eigene Begrifflichkeiten und unterschiedliche Lösungsansätze verwendet. Gesucht sind dafür Know-how-Träger, die alle drei dargestellten Facetten abdecken.

GEODÄTEN KÖNNEN ANFORDERUNGEN AN DATA SCIENTISTS BEDIENEN Geodätinnen und Geodäten verfügen aufgrund ihrer Ausbildung über Wissen in allen drei Bereichen. Schließt sich an das Studium ein Referendariat an, erweitert sich das Know-how auch auf Bereiche der öffentlichen Verwaltung. Damit können Geodäten als Bindeglied fungieren, zum Beispiel zwischen der Immobilienwirtschaft und den Gutachterausschüssen.

Möchte man mittels Data Science neue Erkenntnisse gewinnen, so sind Daten die Basis – ohne Daten kein Data Mining. Allerdings ist hier nicht die Menge der Daten maßgeblich, sondern ihre Qualität. Die Input-Qualität entscheidet letztendlich über die Output-Qualität. Die Kunst besteht darin, nicht unendlich viele Daten auszuwerten, sondern die richtigen Daten zu analysieren.

Ein typisches Beispiel aus der Immobilienbewertung ist das Thema, ob tatsächliche Verkaufsdaten von Einzeltransaktionen vorliegen oder ob man den Wert einer Immobilie auf der Basis von Angebotspreisen aus Internetportalen ableitet. Die Auswertung von Angebotspreisen kann eine Lösung sein, wenn tatsächliche Transaktionsdaten nicht, in nur geringer Anzahl oder nur mit zeitlichem Versatz vorliegen. Besser wäre es, die tatsächlichen Transaktionsdaten auszuwerten. Insofern ist die Einbindung der Daten aus den Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse wichtig.

Maßgeblich ist zudem die Relevanz der Daten. Zu hinterfragen ist, ob und in welchem Maße bestimmte Daten zur Qualitätssteigerung der Ergebnisse beitragen. Fließen viele Datenarten in die Analysen ein, ohne dass sie das Ergebnis wesentlich beeinflussen, so erhöhen sie Komplexität sowie Rechenaufwand und erschweren die Interpretierbarkeit der Ergebnisse, begünstigen aber nicht die Ergebnisqualität. Die pure Anzahl von Datenpunkten ist daher kein Qualitätskriterium.

GUTACHTERAUSSCHUSS-DATEN ERHÖHEN QUALITÄT DER MARKTTRANSPARENZ Mittels Data Science lässt sich die Brücke schlagen, um die tatsächlichen Transaktionsdaten in den Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse schneller und noch besser zugänglich zu machen. Pilotprojekte sind hier ein erster Ansatz, um Machbarkeit und Mehrwerte zu evaluieren. Innerhalb der RICS fokussiert sich die Professional Group Geomatics auf die Digitalisierung der Immobilienbranche und pflegt auch einen engen Austausch mit dem InGeoForum. «

Carla Seidel FRICS, Leiterin Professional Group Geomatics RICS Deutschland, Certified Data Scientist Specialized in Data Analytics

Taten statt Warten: Europäische Immo-Trends und Klimaschutz im Gespräch

Der europäische Wohnimmobilienmarkt und seine Trends, Erkundungen auf dem schmalen Grat zwischen Property- und Facility-Management sowie die Heizkostenverordnung und ihre Handlungsfelder waren **im vergangenen Monat Themen in den L'Immo-Podcasts.**



WILLIAM ERTZ (Senior Director Fund Management Invesco Real Estate)

Marktdynamik rund um europäische Wohnimmobilien

Wohnimmobilien liegen auch bei Investoren im Trend, die Preise steigen und steigen. Deutschlandweit, europaweit. Ist das ein Naturgesetz oder sind dem Anstieg Grenzen gesetzt? Suburbanisierungstendenzen sowie ein Investment in B-Städte gibt es nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern. Der Markt ist uneinheitlich, aber das macht ihn sehr spannend. Und da „grüne“ Investments für beinahe sämtliche Investoren ein Must-have sind, werden Stranded Assets, also unverkäufliche Immobilien, immer mehr zum Thema. Ein interessantes Learning: Regulierte Märkte müssen nicht unbedingt schlechte Märkte für Wohnimmobilieninvestments sein. Ein Gespräch mit William Ertz, Senior Director Fund Management beim Immobilien-Investmentmanager Invesco Real Estate.

DR. DIRK THEN (Geschäftsführungsmitglied Holding Gesellschaft Noventic GmbH, Geschäftsführer Kalorimeta GmbH)

Taten statt Warten: Klimaschutz jetzt!

Die Heizkostenverordnung wurde Opfer des Wahlkampfes, und wer die Kosten einer CO₂-Bepreisung trägt, ist weiter ungewiss – das hat Folgen. Hinter dem Wort Heizkostenverordnung steckt ein spannendes Thema mit großer Bandbreite samt Handlungsfeldern auf diversen Ebenen – trotzdem hat der vorangegangene Wahlkampf dazu geführt, dass Entscheidungen vertagt wurden und die Novelle ins Stocken geriet. Wenn man bedenkt, dass die EU mit der Energieeffizienz-Richtlinie (EED) den Energieverbrauch um ein Drittel absenken will, dann braucht es jedoch auch bald entsprechende Verordnungen. Es fehlt zudem eine rechtliche Grundlage für Investitionen, die dringend nötig wären, nicht zuletzt beim Blick auf die Klimaziele. Was jetzt zu tun ist, besprechen Dr. Dirk Then und Gastgeberin Iris Jachertz in einer neuen Folge von L'Immo.



DR. MARTIN SOBOLL

(Geschäftsführer PretiumPlus Real Estate Management Property und Facility Management)



Erkundungen auf schmalen Grat

Property und Facility Management sind mitunter schwer voneinander abzugrenzen, denn die Übergänge sind fließend. Im L'Immo-Podcast spricht darüber Dr. Martin Soboll, Geschäftsführer der PretiumPlus Real Estate Management. Im Fokus von Sobolls Tätigkeit stehen Immobilien von Family Offices, kommunale Immobilien, Konzernimmobilien und Immobilien institutioneller Anleger. Neben Werterhalt und -steigerung treten nun auch verstärkt ESG-Ziele in den Fokus seiner aktuellen Dienstleistungen. Die besondere Kunst besteht laut Martin Soboll darin, materielle und immaterielle Risiken transparent und beherrschbar zu machen. Gastgeber Jörg Seifert beleuchtet im Gespräch mit ihm, wie das im Einzelnen geht, wo dabei die Fallstricke liegen und wo die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Property und Facility Management zu verorten sind.



Post-Corona Office

Nach der Erfahrung von drei Lockdowns und vor dem zweiten Corona-Winter hat gerade wieder die Expo Real stattgefunden. Ohne mich. Ich konnte der Vorstellung, mich in den Flieger zu setzen und über drei Tage und Nächte zusammen mit tausenden anderen maskierten Zeitgenossen auf engstem Raum die nur zu vertrauten Rituale zu zelebrieren, nichts abgewinnen. Ich bin draußen.

Ist denn jetzt schon wieder alles so wie vor Corona? Morgens aufstehen, zum Flughafen hasten, abheben, weit weg landen, Besprechung, Besprechung, Besprechung und dann wieder zurück, spätabends landen und wieder in das heimische Bettchen taumeln?

Klar, die Immobilienbranche ist unaufhaltsam wie ein Güterzug mit Schneepflug durch die Pandemie gerast. War da was? Und schon geht's weiter. „The new normal is the old normal.“ Eine Reise um die Welt, und schon sind wir wieder da, wo alles begann. Haben wir nichts gelernt bei dieser pandemischen Weltumsegelung? Sind wir jetzt etwa wieder glücklich, am Ausgangspunkt unserer Reise angekommen zu sein? Erkenntnisse aus der Corona-Krise hört man in der Immobilienwirtschaft eher selten. Über Veränderungen wird sich schon wieder lustig gemacht. Homeoffice wird vielerorts zur gescheiterten Idee erklärt und die persönliche Anwesenheit bei Projektbesprechungen wieder häufiger eingefordert. Ich kann nicht glauben, dass solche Rückschritte erfolgreich sind.

Für eine abschließende Beurteilung ist es natürlich noch zu früh. Aber ich habe mich mal hingesetzt und aufgeschrieben, was sich bei mir und meinem kleinen Team durch die Pandemie in den vergangenen beiden Jahren verändert hat. Nichts ist im Einzelnen spektakulär. Eigentlich kaum der Rede wert. Aber es ist sinnvoll, anhand dieses Beispiels deutlich zu machen, wie weit sich die meisten von ihrer Ausgangsposition aus der Zeit vor Corona entfernt haben. Dorthin zurückzukehren, wäre ein Verlust.

Mir ist gerade zu Beginn der Pandemie klar geworden, dass erfolgreiche Veränderungen nur in seltenen Fällen ausschließlich von oben kommen. Deshalb haben wir viel diskutiert. Mit allen, die wollten. Denn gesundheitliche Themen betreffen jeden besonders persönlich. Auch war die Situation so neu, dass keiner auf seine Erfahrungen zurückgreifen konnte. Das gemeinsame Überlegen und Entscheiden funktionierte einfach besser.

Die Gespräche in großer Runde waren gar nicht so einfach. Deshalb haben wir erstmal geübt. Nach anfänglichen Selbstversuchen mit Hilfe von außen. Sabrina Eilers, Coach genau für so etwas, hat uns beigebracht, wie wir Konflikte nutzen, um besser zu werden. Wie wir friedlicher und freundlicher unsere Positionen verständlich machen können. Ohne einander zu verdrießen. Und wie wir Ansprüche formulieren und umsetzen. Und wie wir unsere Vorstellungen von achtsamer und schlauer

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

Projektarbeit auch mit Auftraggebern und Ingenieuren teilen. Das dezentrale Arbeiten hat uns zu regelmäßigen Gesprächsformaten geführt, die uns zusammenbringen. Ich genieße jetzt unseren morgendlichen Cortado, den gemeinsamen Kaffee für alle um zehn Uhr. Oder unser Salute am Freitag, Drinks und Snacks an der Bar. Auch unser Entre-nous, ein monatliches Gespräch zu stadtpolitischen Themen, trifft auf reges Interesse. Dadurch haben wir noch besser zusammengefunden. Das hat zur Einrichtung von Arbeitskreisen geführt, die eigenständig unsere Themen voranbringen: Nachhaltigkeit (wir werden klimaneutral), Entwurf (wer, was, wann, wie), Innovationen (alles, was uns besser macht), Qualitäten (Wissen immer da, wo es gebraucht wird), Weiterbildung (technisches Wissen, Sozialkompetenz, Persönlichkeit) und Wellbeing (Feiern, Fahrräder, Monatskarten, Mittagessen). Die Ergebnisse der Arbeitskreise werden alle sechs Wochen im Governance Meeting zur Entscheidung gebracht. Alles, „was uns nicht schadet“, ist nach verhältnismäßig kurzer Diskussion ohne Abstimmung beschlossen und wird umgesetzt. Damit landen wir nicht beim kleinsten gemeinsamen Nenner, sondern fördern Mut durch Entscheidungen.

So haben wir mittlerweile die Geschäftsführung mit fünf großartigen Associates gestärkt, die Digitalisierung der Buchhaltung abgeschlossen und das Steuerbüro mit dem Banking, Personalwesen und Controlling vernetzt. BIM ist in allen Projektteams etabliert. Über Revit/Navesworks können Auftraggeber unsere virtuellen Modelle selber drehen, wenden, durchlaufen und praktischerweise gleich dort kommentieren. Pläne sind dadurch überflüssig geworden. Jetzt haben wir auch Pflanzen im Büro, Fair-Trade-Kaffeebohnen, und ein Hahn mit umweltfreundlichem Filter macht die Wasserflaschen in Kisten überflüssig.

Seit August 2021 arbeiten wir am Aufbau der EB_Akademie, die Projektleiter und alle, die es werden wollen, unterstützt, Wissen und Fertigkeiten zu lernen und auszuprobieren. Eine Kommunikationsplattform wirkt Wunder und ein interner Newsletter sorgt dafür, dass bei allen großen Herausforderungen die kleinen Erfolge nicht vergessen werden. Viele Schritte, die aber in der Summe ihre Wirkung entfalten. Einiges hat auch nicht funktioniert. Wenn die Hälfte der Kolleginnen und Kollegen zu Hause arbeitet, bleiben zu viele

Führungsaufgaben an denen hängen, die im Büro sind. Oder wenn montags und freitags viel weniger Kollegen im Büro sind als mittwochs und donnerstags, kann es Probleme geben mit der guten Idee des selbstbestimmten Arbeitens.

An verschiedenen Stellen sind wir auch einfach steckengeblieben. Da sind wir ohne Hilfe von außen nicht weitergekommen. Dann haben wir Berater hinzugezogen. So geschieht das bei der Reorganisation unserer Ordnerstruktur (wie toll, wenn alle alles wiederfinden) und der Standardisierung unserer Dokumente (dann kann jeder Briefe, Protokolle, Tabellen, Präsentationen etc. gleich richtig schreiben), bei der Weiterbildung, der steuerlichen Reorganisation oder dem Weg zur CO₂-Neutralität. Wir sind Architektinnen und Architekten und keine Fachleute für diese Themen. Veränderungen müssen Spaß machen. Wenn Entscheidungen getroffen werden, müssen die auch zügig umgesetzt werden. Ansonsten entsteht Langeweile und Frust. Und das können wir überhaupt nicht gebrauchen.

Ich komme gern in unser Büro. Vom 15. Stockwerk aus ist der Blick über die Stadt auch im tristen Berliner Winter ein Versprechen von Weite und Welt. Gut ist eine herannahende Regenfront zu beobachten oder der Moment, wenn die Sonne wieder hervorbricht und die Westfassaden der Stadt in warmes Abendlicht taucht. So setze ich mich gerne an meinen Schreibtisch und entwerfe. Zurzeit ein Stadtquartier in Waldenburg, ein Hochhaus in Offenbach,

ein Holzhybrid-Gebäude in Berlin, ein Entree in Frankfurt, Fassadendetails in Hamburg oder eine Türklinke. Ich liebe meine Arbeit als Planer, Architekt und Designer. Und auch die wuselige Zusammenarbeit mit den Menschen, von denen einige schon seit Jahren mit mir gemeinsam unterwegs sind. Aber mittlerweile arbeiten wir an 20 Projekten in zehn Städten, sind 60 Architekten aus 19 Nationen, verteilt auf vier Standorte, zusammen mit 100 Ingenieurinnen und Ingenieuren. Das war auch vor der Pandemie nicht viel anders. Nur chaotischer und intransparenter. Wir haben unsere Möglichkeiten, Entscheidungen zu treffen, viel schlechter genutzt.

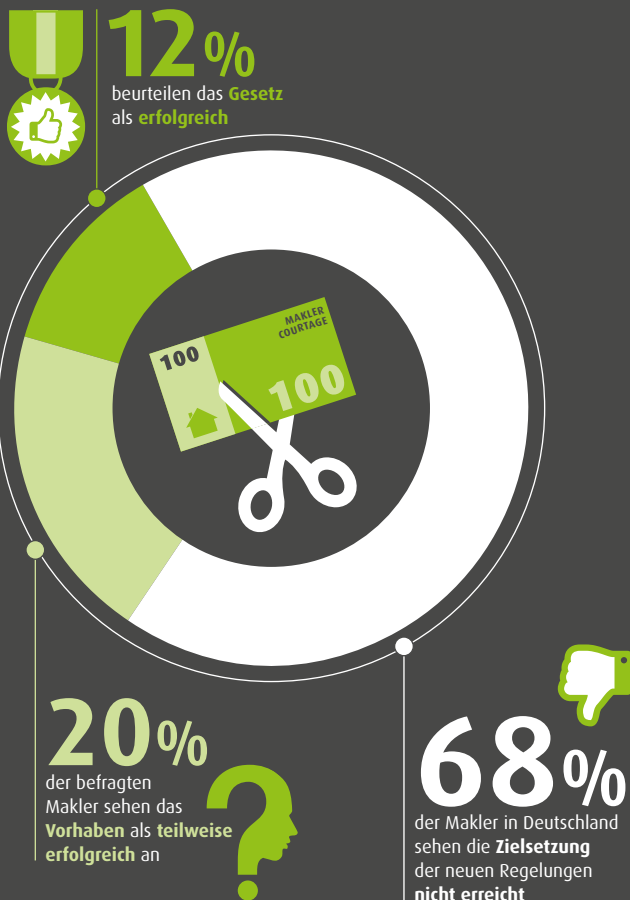
Jetzt wollen wir als Büro klimaneutral werden, unsere Akademie aufbauen, digitale Modelle als Bauanträge einreichen und wunderschöne holzhybride Hochhäuser ohne Schornsteine bauen. Würden wir uns zurücksehnen in die gute alte Zeit vor der Pandemie? Keine Spur! Denn die gibt's nicht mehr. «

„Würden wir uns zurücksehnen in die gute alte Zeit vor der Pandemie? Keine Spur! Denn die gibt's nicht mehr.“

Verwaltung & Vermarktung

Makler: **Kein Vorteil für Käufer durch Provisionssplit**

Mit dem neuen Gesetz zur Maklercourtage sollten Immobilienkäuferinnen und -käufer entlastet werden. Dieses Ziel sehen Immobilienprofis klar verfehlt – manches Büro sieht sich im Zugzwang und passt die Provision an, wie der Marktmonitor Immobilien 2021, eine Studie von immowelt.de und der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen, zeigt. Weniger Aufträge und mehr Verwaltung kommen hinzu. Größerer administrativer Aufwand für Immobilienprofis und keinerlei Erleichterung für Käufer: Rund ein halbes Jahr nachdem der Provisionssplit beim Immobilienkauf eingeführt worden ist, gibt es ein ernüchterndes Fazit. Mehr als zwei Drittel (68 Prozent) der Makler in Deutschland sehen die Zielsetzung der neuen Regelungen (eher) nicht erreicht. 20 Prozent der im Mai 2021 befragten Makler sehen das Vorhaben als teilweise erfolgreich an, nur zwölf Prozent beurteilen das Gesetz als erfolgreich.



Gratik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Abschlussbericht Marktmonitor Immobilien (MMI) 2021

IVD-CITYREPORT STUTTGART

Investitionsumsätze und Instandhaltungskosten legen zu

Der Immobilienverband Deutschland IVD Süd e.V. hat seinen „CityReport Stuttgart Herbst 2021“ vorgestellt. Im Einzelnen berichtete Prof. Dr. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts, von folgenden marktrelevanten Tendenzen:

- › **Investitionsdynamik am Immobilienmarkt in Baden-Württemberg wird von Corona nicht eingebremst:** Wurde im von der Pandemie geprägten Jahr 2020 mit einem Investitionsvolumen von 45,1 Milliarden Euro bereits eine neue Bestmarke erzielt, so legen die Immobilienumsätze im ersten Halbjahr 2021 weiter zu (+11,2 % gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum 2020).
- › **Zinssätze stark sinkend:** Im August 2021 gab die Deutsche Bundesbank einen vorläufigen durchschnittlichen Zins für grundschuldgesicherte Darlehen heraus. Bei einer Laufzeit von über zehn Jahren lag der Zinssatz im Juni 2021 bei 1,33 % (Vorjahresmonat: 1,28 %). Die Zinshöhe der Kredite mit einer Zinsbindungsdauer von einem bis fünf Jahren lag bei 1,33 % (Vorjahresmonat: 1,59 %).
- › **Arbeitslosenzahlen im Sinkflug:** In Stuttgart sank die Arbeitslosenzahl. Gegenüber dem Vorjahresmonat betrug die Veränderung -15,9 %. Somit galten im August 2021 5,1 % der erwerbsfähigen Stuttgarterinnen und Stuttgarter als arbeitslos. Auf Bundeslandebene wurde mit 3,9 % ebenfalls eine sinkende Arbeitslosenquote registriert (Arbeitslosenzahl fällt um -16,0 % geringer als im Vorjahresmonat).
- › **Kosten für regelmäßige Instandhaltung am stärksten gestiegen:** Im Vergleich zu 2015 ist der höchste Anstieg der Wohnnebenkosten für regelmäßige Instandhaltung (+17,9 %) zu verzeichnen, gefolgt von den Kosten für Wasserversorgung (+12,3 %) und Müllabfuhr (+11,8 %). Die Kosten für Strom, Gas und andere Brennstoffe (+3,6 %) und für die Abwasserentsorgung (+1,7%) nahmen vergleichsweise moderat zu.

SACHVERSTÄNDIGE MAHNEN: BRANDSCHUTZ BEACHTEN BEI ANSCHAFFUNG VON E-AUTO UND LADESTATION

Das Elektroauto kommt und mit ihm die Ladestation. Das schafft neue Risiken: Während herkömmliche Autos auf Parkplätzen und in Tiefgaragen nur abgestellt werden, sind E-Autos dort an das Stromnetz angeschlossen. Damit entstehen neue Brandgefahren. Der Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V. (BVS) empfiehlt sensible Rauchmelder, eine Brandschutzbegehung und die Einbeziehung der Gebäudeversicherung.

DEUTSCHER VERWALTERTAG**„Die Mitglieder machen lassen“**

Ja, er war überbordend und passte sich in seinen Ausmaßen dem Veranstaltungsort Estrel an, einem der größten Kongresszentren Deutschlands. Ich hätte ein Stück weit damit gerechnet, dass digitale, technische, energetische Themen nach den pandemiebedingten Ausfällen stärker gespielt würden. Aber nein, und das ist geradezu beruhigend: Der Fokus lag einmal mehr auf Recht. Daran dürfte sich Zeit meines Lebens nichts ändern. Hängt aber vielleicht auch an der WEG-Reform.

Das Nachhaltigkeitsthema ist in der Branche angekommen. Das wurde deutlich bei der Preisverleihung zum Immobilienverwalter des Jahres. Hier traten 2021 Unternehmen gegeneinander an, die sich mit besonderen grünen Maßnahmen hervorgetan hatten. Der vom VDIV angebotene

Kurs zum Klimaverwalter könnte hier einen Schub gegeben haben.

Haufe war in diesem Jahr Innovationspartner und präsentierte den Schwerpunkt „Menschenfreundliche Digitalisierung“ und das Thema „New Work“ (Arbeiten in neuen Strukturen), das auch für Verwalterinnen und Verwalter immer wichtiger wird.

Besonders hängen geblieben ist mir eine kurze Veranstaltung während der Mittagspause, in der es um so genannte „Erfahrungsgruppen“ ging. Hier wurde deutlich, was ein Verband leisten kann, indem er die Mitglieder machen lässt. Einige von ihnen treffen sich mehrfach im Jahr und

reden über Probleme und Lösungen. So kommt der Verband selbst an Themen, die den Verwaltern auf der Seele brennen. Das kann dann schon mal gehen bis hin zu Anregungen für neue Gesetzesinitiativen. Und sollte es so sein, dass fast alle dort angesprochenen Themen rechtlicher Natur sind, so könnte dieses Format vielleicht auch noch ausgebaut werden ... (La)

**RECHT****Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****§.42**

42 Vergütungsanspruch: Kein Geld für Makler bei leichtfertigen Fehlinformationen

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT §.43

43 Urteile des Monats: I – Ausgliederung eines zum Verwalter bestellten einzelkaufmännischen Unternehmens
II – Verwalterbestellung: Einholung von Angeboten

44 Verwaltungskompetenz: Verlagerung durch Beschluss
Person eines Verwaltungsbeirats: Keine besonderen Anforderungen
Bauliche Veränderung: Erstellung abweichend vom Aufteilungsplan

45 Untergemeinschaft und Gesamtgemeinschaft: Genehmigung der Jahresabrechnung (und weitere Urteile)

MIETRECHT**§.46**

46 Urteil des Monats: Mieterhöhungsverlangen – Beifügung eines zugänglichen Mietspiegels
Neuer Mietvertrag: Umlage von sonstigen neu entstandenen Betriebskosten
47 Vereinbarungssache: Vermieter und Mieter können Wohnfläche festlegen
Gebrauchsspuren: Vorliegen einer renovierten Wohnung
Legionellenbelastung: Mietminderung aufgrund latenter Gesundheitsgefahr

60,3%

Deutschlands größter Wohnungskonzern Vonovia konnte sich mit 60,3 Prozent die Mehrheit bei seinem Konkurrenten Deutsche Wohnen sichern. Das Bestandsvolumen bei Vonovia wächst somit auf mehr als eine halbe Million Wohnungen, lässt der Wohnungsrise in einer konzernerneigenen Pressenachricht verlauten.

Mieter nach der WEG-Reform

So häufig die vermietete Eigentumswohnung in der Praxis auch anzutreffen ist – rechtlich stellt sie einen Sonderfall dar. Sie verbindet zwei an sich unabhängige Rechtskreise, nämlich das Verhältnis von Mieter zu Vermieter einerseits und das von Eigentümer zu Wohnungseigentümergeinschaft bzw. anderen Eigentümerinnen und Eigentümern andererseits.

Der Eigentümer kann über sein Sondereigentum nach Belieben verfügen, soweit nicht das Gesetz entgegensteht (§ 13 Abs. 1 WEG). Er kann es insbesondere bewohnen, vermieten, verpachten oder in sonstiger Weise nutzen. In der Praxis ist dieses „Belieben“ oft beschränkt. Neben gesetzlichen Regelungen hat der Eigentümer auch die Vereinbarungen der Wohnungseigentümer, hier sind in erster Linie Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung zu nennen, und Beschlüsse einzuhalten (§ 14 Abs. 1 Nr. 1 WEG).

Einwirkungen auf Sonder- und Gemeinschaftseigentum sind zu dulden, soweit hieraus kein Nachteil entsteht, der über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinausgeht (§ 14 Abs. 1 Nr. 2 WEG). Liegen z.B. die Ursachen eines Wasserschadens in einer Wohnung, dann hat der Eigentümer Arbeiten in dieser Wohnung zu dulden. Zugleich ist der Eigentümer den übrigen Eigentümern in der WEG zur Rücksichtnahme verpflichtet und darf deren Sondereigentum nicht über das beschriebene unvermeidliche Maß beeinträchtigen.

Nicht selten unterliegen die Sondereigentumseinheiten Zweckbestimmungen, die eine abweichende Nutzung untersagen. Verstöße hiergegen führen innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft zu Unterlassungsansprüchen, etwa kein Wohnen im Teileigentum (BGH, V 307/18, Ärztehaus), keine Berufsausübung im Wohnen (BGH, V ZR 204/11, Tagesmutter), keine bestuhlte Eisdiele im Laden (BGH, V ZR 271/18). Hierzu zählen auch Regelungen des täglichen Lebens wie Ruhezzeiten, Rauchverbot im Hausflur usw.

Es gilt der Grundsatz, dass Mieterinnen und Mietern

in einer Wohnung in der WEG nicht mehr Rechte zustehen als einem Eigentümer in der Anlage. Für die Mietparteien sind die Vereinbarungen im Mietvertrag maßgebend. Der Mieter aber kennt weder die Bestimmungen der Teilungserklärung noch die Beschlusslage in der WEG. Folglich ist es Sache des Vermieters, diese in den Mietvertrag aufzunehmen. Die WEG aber ist nicht an die mietvertrag-

lichen Regelungen gebunden und kann ggf. die Unterlassung vom Mieter fordern.

Wird z.B. einem Mieter im Mietvertrag gestattet, in einer Wohnung gewerblich Musikunterricht zu erteilen, und kann er diesem auf Druck der WEG nicht mehr nachkommen, ist der mietvertraglich vereinbarte Zweck nicht mehr eingehalten. Der Vermieter verletzt hierdurch seine vertraglichen Pflichten. Der Mieter kann gegen seinen Vermieter vorgehen, von einer Minderung bis hin zur Kündigung

und der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen.

Eine direkte Regelung der Beziehung zwischen der Wohnungseigentümergeinschaft und Mietern von Sondereigentumseinheiten findet sich nun in § 15 WEG. Ein Dritter (Mieter) muss Erhaltungsmaßnahmen der WEG dulden, ebenso Maßnahmen, die über die Erhaltung hinausgehen. Die WEG kann ihren Duldungsanspruch direkt gegen den Mieter durchsetzen, ohne auf die Mitwirkung des vermietenden Eigentümers angewiesen zu sein. Die Regelungen in § 15 WEG sind inhaltlich an die Regelungen für Erhaltungsmaßnahmen und Modernisierungen in der Miete angelehnt (§§ 555a, 555b ff. BGB).

Es besteht ein Anspruch gegen den Mieter, Maßnahmen zu dulden

Will die WEG die Balkonbrüstungen erneuern, hat sie einen Anspruch gegen den Mieter einer Einheit, am Balkon arbeiten zu dürfen. Damit sie diesen Anspruch durchsetzen kann, muss der WEG-Verwalter die Erhaltungsmaßnahme nach § 15 Nr. 1 WEG beim Mieter ankündigen.

Erforderlich ist eine wenigstens grobe Beschreibung der Maßnahme, die Anzei-ge, welche Räume betreten werden müssen und mit welchen Auswirkungen die Maßnahmen verbunden sind. Auch der voraussichtliche Ausführungszeitraum, Beginn und Dauer, sind fristgerecht mitzuteilen. Die Ankündigungsfrist hängt von den Umständen ab. Als Faustformel ist eine Mindestankündigungsfrist von zwei Wochen anzunehmen. Sind erhebliche Eingriffe in die Wohnung erforderlich, kann sich die Frist auch verlängern. Ebenso kann sie sich bei Bagatelldmaßnahmen und Gefahr im Verzug verkürzen.

§ 15 WEG: Pflichten Dritter (Auszug)

Wer Wohnungseigentum gebraucht, ohne Wohnungseigentümer zu sein, hat gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer und anderen Wohnungseigentümern zu dulden:

- 1. die Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums und des Sondereigentums, die ihm rechtzeitig angekündigt wurde; ...**
- 2. Maßnahmen, die über die Erhaltung hinausgehen, die spätestens drei Monate vor ihrem Beginn in Textform angekündigt wurden; ...**

Das neue Wohnungseigentumsgesetz statuiert erstmalig eine Beziehung zwischen der Eigentümergemeinschaft und den Mieterinnen und Mietern. Daraus folgen Rechte und Pflichten für beide Parteien.



Wird beispielsweise einem Mieter gestattet, in der Wohnung gewerblich Musikunterricht zu erteilen, und kann er diesem auf Druck der WEG nicht mehr nachkommen, verletzt der Vermieter hierdurch seine vertraglichen Pflichten.

Komplexer gestaltet sich für den WEG-Verwalter die Ankündigung von Maßnahmen, die über die Erhaltung hinausgehen. Wie bei der Erhaltungsmaßnahme muss auch diese Maßnahme angekündigt werden, der Inhalt ist quasi identisch. Diese Maßnahme ist aber spätestens drei Monate vor dem Beginn anzukündigen (§ 15 Nr. 2 WEG). Der Verwalter muss diese Zeitschiene bei der Beschlussfassung berücksichtigen. Beschließen die Eigentümer, innerhalb eines Monats mit dem Einbau wärmeisolierender Fenster zu beginnen, hat dies gegenüber dem Mieter keine Bindungswirkung. Und so besteht vor Ablauf der drei Monate auch kein Duldungsanspruch der WEG gegen den Mieter.

Im ungünstigsten Fall lässt der Mieter bestimmte Baumaßnahmen nicht zu oder verhindert diese durch einen einseitigen Rechtsschutz. Dies ist ein wichtiger Grund, sich mit den Einzelfällen, Ankündigungsfristen, Musterschreiben und der Überwachung des Zuganges zu

befassen und auch die Fristen bei der Beschlussfassung gleich mit einzukalkulieren.

Der Anspruch gilt nicht unbegrenzt: Es gibt Vorschriften zu Härtefällen

Darüber findet sich im Gesetz auch ein Verweis auf mietrechtliche Vorschriften zu Härtefällen. Der Verwalter muss bei der Ankündigung von Maßnahmen, die über die Erhaltung hinausgehen, den Mieter auf die Härtefallregelung hinweisen. Die Duldungspflicht besteht nicht, wenn die Maßnahme für den Mieter, seine Familie oder einen Angehörigen des Haushalts eine Härte bedeuten würde, die auch unter Würdigung der berechtigten Interessen sowohl der Eigentümergemeinschaft und anderer Eigentümer im Haus als auch der Belange der Energieeinsparung und des Klimaschutzes nicht zu rechtfertigen ist.

Eine zu erwartende Mieterhöhung sowie die voraussichtlichen künftigen Betriebskosten bleiben bei der Abwägung im Rahmen der Duldungspflicht außer Betracht (s.a. § 555d Abs. 2 BGB). Diese Regelungen sind dem Wohnungseigentumsrecht neu und der täglichen Praxis des WEG-Verwalters ebenso.

Umgekehrt wurden aber auch für den Mieter neue Ansprüche geschaffen, die sich mittelbar auf das Rechtsverhältnis zur WEG auswirken. Gemäß § 554 BGB kann der Mieter vom Vermieter die Erlaubnis verlangen, bestimmte bauliche Änderungen selbst vorzunehmen. Es handelt sich um Maßnahmen zur Barrierereduzierung, zum Laden von Elektrofahrzeugen und zum Einbruchsschutz. Im Verhältnis Eigentümer zur WEG sind dies privilegierte Maßnahmen im Sinne von § 20 Abs. 2 S. 1 Nr. 1-3 WEG. Hier ist dann also der Eigentümer in der Pflicht, die Maßnahme, die der Mieter an ihn herangetragen hat, seinerseits zum Gegenstand der Beschlussfassung in der WEG zu machen.

Der WEG-Verwalter muss sich auf diese Fälle vorbereiten. Sie werden in seiner Praxis zwangsläufig einen hohen Stellenwert einnehmen und bergen ein großes Konfliktpotenzial. «

Helge Schulz, Rechtsanwalt, Hannover

AUTOR



Helge Schulz ist Partner bei der Wedler GbR in Hannover. Er ist Fachanwalt für Bau- und Architekten- sowie Miet- und Wohnungs-eigentumsrecht.

Jetzt alle Hebel in Bewegung setzen!

Der Gebäudesektor ist mit rund 30 Prozent CO₂-Emissionen einer der Schlüsselfaktoren zur Erreichung der Klimaschutzziele. Was sich erreichen lässt, illustrieren zwei Zahlen: Machten die Treibhausgasemissionen im Jahre 1990 im Gebäudesektor noch 210 Millionen Tonnen aus, so waren es im Jahr 2018 nur noch etwa 120 Millionen Tonnen – vor allem dank energieeffizienter Neubauten. Hier wird deutlich, dass die Immobilienbranche einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten kann. Das Problem ist, dass im Bereich Sanierung ein erhebliches

Defizit besteht – nicht zuletzt, weil die notwendige energetische Sanierung des Bestands hohe Investitionen voraussetzt. Und genau diese Sanierungen zögern viele Eigentümerinnen und Eigentümer oft hinaus.

Die Herausforderung: Etwa zwei Drittel aller Wohngebäude in Deutschland wurden vor 1979 errichtet und entsprechen daher in ihrem ursprünglichen Bauzustand überwiegend nicht einmal den energetischen Standards der ersten Wärmeschutzverordnung (WschVO) von 1977. Und bei 70 bis 75 Prozent die-

ser Wohngebäude ist bislang noch keine Verbesserung des Wärmeschutzes erfolgt.

Energetische Sanierungen: Quote ist bei WEG eher gering

Dementsprechend weisen Gebäude, die zwischen 1949 und 1978 erbaut wurden, aktuell das größte Energieeinsparpotenzial auf. Der Sanierungsrückstand besteht vor allem im Bereich der Däm-

HAUFE.

VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH IN DIE ZUKUNFT DER VERMIETUNG



Schlecht isolierte Gebäude und veraltete Heizsysteme sind die größten Herausforderungen auf dem Weg zu einem nahezu klimaneutralen Gebäudebestand. Vor allem WEG müssen von den notwendigen Investitionen überzeugt werden, meint BVI-Präsident Thomas Meier.

mung von Außenwänden, Fußböden und Kellerdecken. Und das stellt ein großes Potenzial dar: Immerhin liegt die nachträglich zu erreichende Wärmedämmquote zwischen 25 und 30 Prozent im deutschen Wohngebäudebestand. Aber auch die Eigentümerstruktur spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Die großen Effizienzpotenziale dieser Baualtersklasse ergeben sich allein schon aus der schiereren Anzahl dieser Gebäude. So sind knapp 50 Prozent oder fast 1,6 Millionen selbstgenutzte Eigentumswohnungen dieser Baualtersklasse zuzurechnen.

Branchenuntersuchungen haben dabei festgestellt, dass bei WEG-Bestandsgebäuden deutlich seltener eine nachträgliche Dämmung vorgenommen wird als bei Gebäuden von Wohnungsunternehmen oder anderen privaten Eigentümern.

Viele WEG sind sich nicht darüber im Klaren, dass sich das Sanieren oft schnell rechnet, besonders wenn es um die Optimierung oder den kompletten Austausch alter Heizungen geht. Heizungen, die mit erneuerbaren Energien betrieben werden, erhöhen das Sparpotenzial signifikant. Doch diese sind zu meinem Bedauern »

120

Machten die Treibhausgasemissionen im Jahre 1990 im Gebäudesektor noch 210 Millionen Tonnen aus, so waren es im Jahr 2018 nur noch etwa 120 Millionen Tonnen – vor allem dank energieeffizienter Neubauten.



Und finden Sie schnell Ihre richtigen Interessenten!

Mit Haufe axera und optimalen Speziallösungen unserer Partner schaffen Sie einen durchgehend digitalen Ablauf bei der Suche nach den passenden Mietinteressenten. Dank automatisierter Abläufe und reibungsloser Datenflüsse entlasten Sie Ihr Team und bieten Ihren Interessenten einen kundenfreundlichen Service.

Das Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft.
Jetzt informieren unter: www.axera.de/einfach-vernetzt

Haufe axera

bis dato eher selten bei WEG im Einsatz. Und genau hier müssen wir vor allem die Entscheidungsprozesse in den WEG beleuchten.

Vor der Durchführung von energetischen Sanierungsmaßnahmen innerhalb der WEG muss ein gültiger Beschluss der Eigentümerversammlung vorliegen, dem in der Regel ein längerer Willensbildungsprozess vorausgeht. Hinzu kommt, dass die Umsetzung der Maßnahmen oftmals nicht in Eigenregie, sondern durch die Hausverwaltung erfolgt.

Die Interessen aller Eigentümer unter einen Hut zu bringen ist eine komplexe Aufgabe. So können von ersten Überlegungen bis zur konkreten Umsetzung energetischer Maßnahmen schon mal drei Jahre vergehen. Das entscheidende Kriterium hinsichtlich der Dauer ist die Häufigkeit stattfindender Mitgliederversammlungen. Und natürlich spielen die Beratungsintensität während dieser Versammlungen, aber auch schwierige rechtliche Rahmenbedingungen eine wesentliche Rolle.

Es muss kommuniziert werden, dass energetische Sanierungen für WEG einen echten Mehrwert schaffen

Hinsichtlich der energetischen Sanierung stellen WEG eine wichtige Zielgruppe dar. Wir Immobilienverwalter können hier eine wesentliche Rolle als Botschafter für den Klimaschutz einnehmen. Dabei muss kommuniziert werden, dass erfolgreiche energetische Sanierungen für die WEG einen echten Mehrwert schaffen – nicht zuletzt, weil die daraus resultierende Energie- und Kostenersparnis für Eigentümer äußerst attraktiv ist. Nicht zu vergessen ist die Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks, die damit einhergeht. Klimaschutz und Einsparpotenzial gehen Hand in Hand. Genau das müs-



Bei WEG-Bestandsgebäuden wird deutlich seltener eine nachträgliche Dämmung vorgenommen als bei Gebäuden von Wohnungsunternehmen oder anderen privaten Eigentümern.

sen wir Verwalter den WEG glaubwürdig und verständlich vermitteln.

Um WEGs kompetent und effektiv beraten zu können, sind neben einer gut funktionierenden WEG auch die Einbindung einer proaktiven, qualifizierten Hausverwaltung sowie die Konsultierung von Fachberatern unerlässlich. Die in den Entscheidungsprozess involvierten Akteure sollten unbedingt eine hohe Kommunikations-, Moderations- und Organisationskompetenz aufweisen. Dies wirkt sich förderlich auf die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen aus.

Fakt ist, dass die Energiewende im Gebäudesektor ohne engagierte Verwalter nicht gelingen wird. Genau deshalb müssen wir Immobilienverwalter jetzt alle Hebel in Bewegung setzen. «

Thomas Meier, Berlin



„Ohne engagierte Verwalter wird die Energiewende im Gebäudesektor nicht gelingen.“

Thomas Meier, BVI-Präsident

Influencerin trifft auf Baugebiet

Beim Autokauf ist eine Probefahrt selbstverständlich. Und beim Wohnen? Gibt es das auch. Volkswagen Immobilien hat mit einer Social-Media-Kampagne ein Wohngebiet beworben und dafür den Immobilien-Marketing-Award 2021 in einer von drei Kategorien erhalten.

Prämiert wurden in diesem Jahr außerdem Marketingkonzepte in den Kategorien „Wohnimmobilien“ und „Small Budget“. Der Immobilien-Marketing-Award, an dem auch das Haufe-Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ beteiligt ist, wird traditionell von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) auf der Expo Real in München vergeben.

„In diesem Jahr wurde deutlich, dass nach wie vor auch der Online- und der Social-Media-Bereich Möglichkeiten für ganz neue kreative Marketing-Ideen bieten“, sagte Prof. Dr. Stephan Kippes, Vorsitzender der Jury und Inhaber der Professur für Immobilienmarketing an der HfWU, bei der Preisverleihung.

Kategorie „Online-Marketing“: Volkswagen Immobilien vermarktet mit #ZuhauseAufProbe

Der Award 2021 in der Kategorie „Online-Marketing“ ging an Volkswagen Immobilien (VWI). Die Idee: Was bei VW die Probefahrt ist, ist bei Volkswagen Immobilien das „Zuhause auf Probe“. „Auf dieser Basis entwickelten VWI und Gingo Communication eine höchst ansprechende Social-Media-Kampagne, um das heranwachsende Wolfsburger Stadtquartier ‚Steimker Gärten‘ auf moderne Art und Weise in den Fokus zu rücken“, sagte Laudator und Jurymitglied Dr. Roman Bolliger, Vorstand der Schweizer Immobilienplattform Swiss Circle. Konzipiert wurde die Kampagne für das neue Stadt-

viertel „Steimker Gärten“ in Wolfsburg. Dass sich ein früher Einzug in eine der rund 1.800 Wohneinheiten lohnt, kommunizierte VWI in diesem Sommer unter dem Hashtag #ZuhauseAufProbe. Als Gesicht der Marketingstrategie fungierte die lokale Influencerin Anne-Kathrin Strauß. Die Unternehmerin richtete exklusiv eine Wohnung in den Steimker Gärten ein und nahm Interessentinnen und Interessenten in den sozialen Netzwerken mit auf eine virtuelle Wohnungsbesichtigung. In acht Episoden auf den Eigenkanälen von Volkswagen Immobilien und in Begleitmedien – darunter Anzeigen, Radiospot und Social Ads – wurden die Vorteile des stadtnahen Wohnens im Grünen sowie die zukunftsorientierten Quartiers- und Mobilitätskonzepte inszeniert.

Ein mehrtägiges Probewohnen inklusive Komfort-Extras in der dafür extra gestylten Wohnung konnte auch gewonnen werden. Die Kampagne erreichte in den sozialen Netzwerken eine breite Öffentlichkeit innerhalb der Region „und sorgte neben vielen direkten Interaktionen auch für hohen Traffic auf der Webseite von Volkswagen Immobilien“, sagte Bolliger.

Kategorie „Wohnimmobilien“: Terraplan und das Markenkonzept „Wasserturm Berlin-Altglienicke“

Sieger in der Kategorie „Wohnimmobilien“ wurde zum zweiten Mal in Folge Terraplan. Im Vorjahr räumte der Nürnberger Projektentwickler mit dem Marketingkonzept für das „Kloster Karree



IMMOBILIEN MARKETING AWARD 2021

Bamberg“ den Award ab, in diesem Jahr ist es wieder die Vermarktung eines historischen Gebäudes. Der 39 Meter hohe Wasserturm Berlin-Altglienicke stand mehr als 50 Jahre leer, 2016 nahm sich Terraplan des Backstein-Bauwerks an und baut nun auf den runden Grundrissen bis 2023 neun Wohnungen und vier moderne Townhouses.

Trotz Corona betrug der Vermarktungszeitraum für das Areal nur ein halbes Jahr. Auch die Margenerwartung wurde mehr als erfüllt. „Das hat die Jury vom Markenkonzept überzeugt“, betonte Jurymitglied Rahel Willhardt, Verantwortliche für Öffentlichkeitsarbeit bei Strabag Real Estate. Um Kapitalanleger anzusprechen, knüpft das Markenkonzept an die Standort-Historie an.

Zentrale Marketinginstrumente sind Broschüren, technische Verkaufsprospekte und Social Media. Die Projektwebsite „Wasserturm Berlin-Altglienicke“, unter anderem mit Drohnenvideo, unterstützt den Verkauf auf digitaler Ebene. Im Fokus steht die Wort-Bild-Marke „W“ wie Wasserturm. Alle Kapitelüberschriften nehmen das „W“ auf: Wachstum – Wahrzeichen – Wohnen – Werke. Einprägsames „Extra“ ist die Neuinterpretation einer Sonderbriefmarke, die der Wasserturm zu DDR-Zeiten zierte. »

Kategorie „Small Budget“: Schäfer Immobilien mit Live-Besichtigungen auf Facebook

Gewinner des Awards in der Kategorie „Small Budget“ ist das Maklerbüro Schäfer Immobilien GmbH, ein familiengeführtes Unternehmen aus Rheinbach bei Bonn. Live-Besichtigungen auf Facebook konnten nahezu kostenfrei realisiert werden. Bei der Realisierung ging es darum, auf bestehende Reichweite bei Social-Media-Kanälen aufzubauen und gleichzeitig Follower hinzugewinnen.

Strahlende Gesichter: Die Gewinnerinnen und Gewinner des diesjährigen Immobilien-Marketing-Awards bekamen ihre Trophäen auf der Expo Real in München von der Jury überreicht.

„In Zeiten von Corona musste eine Möglichkeit gefunden werden, weiterhin Besichtigungen vor Ort zu ermöglichen“, so Laudator und Jurymitglied Steffen Eric Friedlein, Managing Director Leasing der Hamburger ECE Projektmanagement GmbH & Co.KG. „Das Verkaufsteam kann sich in lockerer Atmosphäre Käufern und potenziellen Verkäufern präsentieren.“

Bei der Live-Besichtigung tritt der Makler in direkte Kommunikation mit den Kundinnen und Kunden, die ohne Zugangsbarrieren online bequem zuschauen können. Das Format wird mit bereits vorhandener Technik, wie Smartphone und Gimbal, übertragen. Der Vorführer steht vor der Kamera und präsentiert die Immobilie, Kunden stellen ihre Fragen unmittelbar im Chat. Durch die Chat-Aktivitäten während der Besichtigung und das Teilen der Videos durch Kunden vervielfacht sich die Verbreitung bei Facebook exponentiell, da der Algorithmus angeregt wird.

Alle mit der Facebook-Live-Immobilienbesichtigung vorgeführten Immobilien wurden schneller verkauft, mit besten Kundenbewertungen honoriert, und es wurden hierdurch mehrere neue Verkaufsaufträge innerhalb kürzester Zeit akquiriert.

Immobilien- Marketing-Award: Jury und Partner

Die eingereichten Marketingkonzepte werden von einer Fachjury anhand eines Kriterienkatalogs geprüft und bewertet. Die Jury besteht aus (alphabetische Reihenfolge): Dr. Roman H. Bolliger, Marketingexperte und Vorstand der Schweizer Immobilienplattform Swiss Circle; Prof. Dr. Andreas Frey, Rektor der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU); Steffen Eric Friedlein, Managing Director Leasing der Hamburger ECE Projektmanagement GmbH & Co.KG; Prof. Dr. Stephan Kippes (Vorsitz), Professur für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der HfWU; Dirk Labusch (stellvertretender Vorsitz der Jury), Chefredakteur der „Immobilienwirtschaft“; Rainer Maria Schäfer, Geschäftsführer der Strabag Real Estate GmbH; Klaus Striebich, Retail-Experte und Unternehmensberater, RaRE Advise – Retail and Real Estate; Rahel Willhardt, Pressesprecherin der Strabag Real Estate GmbH. «

Redaktion Immobilienwirtschaft, Freiburg



Hamburger mögen's klassisch, Thüringer setzen auf Geheimtipp

ImmoScout24, Immowelt/Immonet oder Ebay-Kleinanzeigen? Die Auswahl an Immobilienportalen ist vielfältig, immer mehr Player tummeln sich auf dem Markt. Eine Auswertung von Interessentenanfragen zeigt: In Deutschland gibt es ganz unterschiedliche regionale Vorlieben.

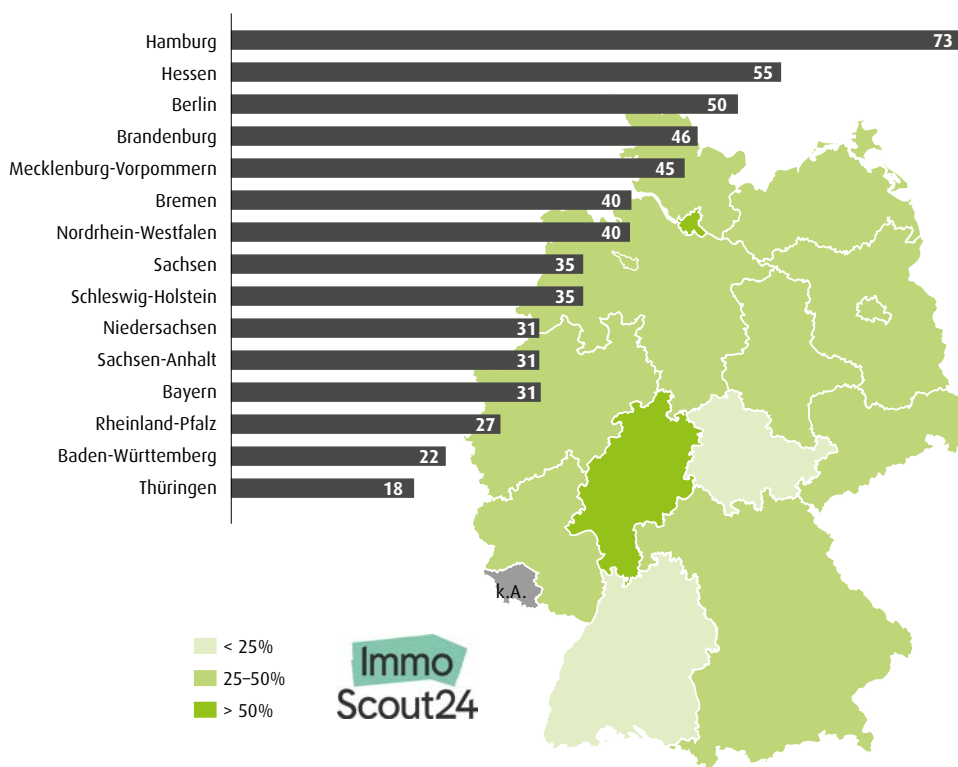
Der deutsche Wohnungsmarkt ist umkämpft, die Nachfrage groß. Gleichzeitig ist der Markt der Immobilienportale in ständiger Bewegung. Dominierten bis 2015 vor allem die großen Player ImmoScout24, Immowelt und Immonet, tummeln sich im Jahr 2021 neben den „alten Hasen“ auch Großmakler und viele Start-ups. Das Hamburger Unternehmen Moovin hat Interessentenanfragen über die verschiedenen Portale in allen Bundesländern ausgewertet und ist auf überraschende regionale Unterschiede gestoßen. Möglich wurde die Auswertung, da jedes Moovin-Inserat auf

allen gängigen Immobilienportalen automatisch inseriert wird. Im Hintergrund arbeitete eine Software, die mit allen Portalen und den Schnittstellen zu Software-Anbietern verknüpft war. Datengrundlage waren 55.977 Anfragen aus den Monaten März bis Juli 2021. Von der Untersuchung ausgeschlossen worden ist das Saarland: Hier war die Datenlage nicht ausreichend genug.

Derzeit schalten viele Maklerinnen und Makler ihre Inserate nur noch auf ImmoScout24. Der alte Hase unter den Portalen war der erste Marktplatz, der kurz nach der Jahrtausendwende das Kun-

denerlebnis auf eine neue, vorher nicht da gewesene Bühne hob. Statt die passenden Angebote in lokalen Zeitungen zu suchen, nutzen seitdem immer mehr Interessenten derartige zentrale Marktplätze, um verschiedene Objekte gleichzeitig in Augenschein zu nehmen. ImmoScout24 gilt als Marktführer. Mit insgesamt 27.576 Anfragen ist ImmoScout24 auch tatsächlich die erfolgreichste Plattform der Untersuchung, jedoch ist die Prozentzahl der über ImmoScout24 kommenden Bewerbungen in Thüringen mit 18 Prozent oder Baden-Württemberg mit 22 Prozent signifikant niedriger als die der Konkurrenz. Lediglich in Hamburg lässt der Anbieter Immowelt/Immonet und Ebay-Kleinanzeigen deutlich hinter sich und sorgt für 73 Prozent der Bewerbungen.

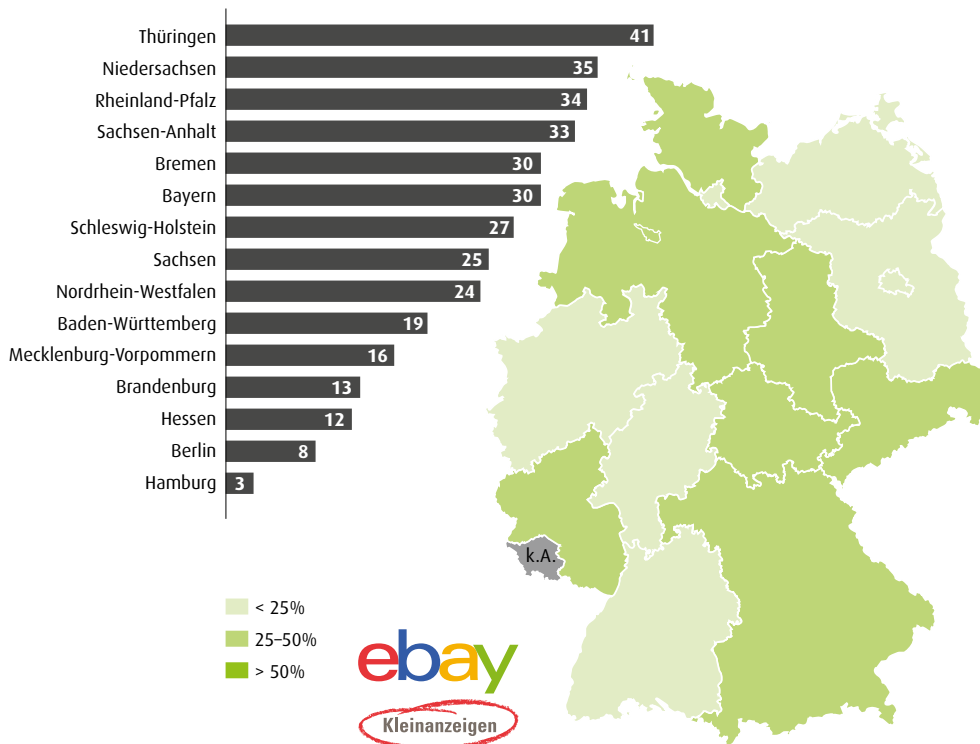
Anteil der Wohnungsbewerbungen pro Bundesland via ImmoScout
in Relation zu anderen Immobilienportalen (in Prozent)



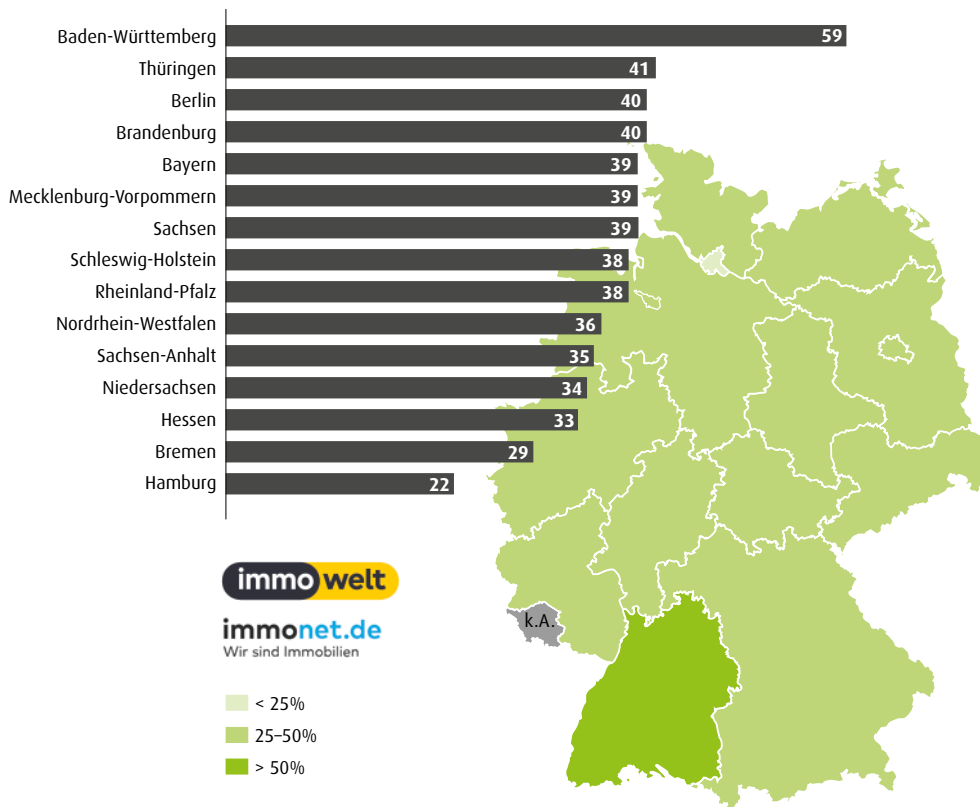
Wie bitte? Über Ebay-Kleinanzeigen kann man Wohnungen suchen?

„Auf Ebay kann man Wohnungen suchen?“ Das ist eine Frage, die in einem Bundesland ganz sicher nicht gestellt wird: In Thüringen kamen ganze 41 Prozent der Bewerberinnen und Bewerber auf die Inserate über das Kleinanzeigen-Portal. Mit 9.062 Anfragen insgesamt steht es im deutschlandweiten Vergleich zwar noch an letzter Stelle, jedoch variieren seine Zahlen von Bundesland zu Bundesland so stark wie die keines anderen Anbieters. So kamen in Hamburg nur drei Prozent der Bewerbungen über Ebay-Kleinanzeigen, in Berlin waren es acht Prozent. Ebay-Kleinanzeigen wird in den deutschen Großstädten vor allem für kurzfristige »

Anteil der Wohnungsbewerbungen pro Bundesland via Ebay-Kleinanzeigen
in Relation zu anderen Immobilienportalen (in Prozent)



Anteil der Wohnungsbewerbungen pro Bundesland via ImmoWelt/Immonet
in Relation zu anderen Immobilienportalen (in Prozent)



Untervermietungen und private Tausch- und Nachmieter-Angebote genutzt. In Bayern – wo mit München zwar die Stadt mit den höchsten Mietpreisen Deutschlands liegt, die Bevölkerungsdichte im Land jedoch eine der niedrigsten ist – teilt sich das Portal mit ImmoScout24 (31 Prozent) den zweiten Platz, womit es knapp hinter ImmoWelt/ Immonet liegt (39 Prozent).

In Baden-Württemberg, wo ImmoScout24 laut der Untersuchung nur 22 Prozent verzeichnet, glänzt indes das Nürnberger Unternehmen ImmoWelt/ Immonet mit 59 Prozent und bringt Vermieterinnen und Vermieter die höchste Anzahl an Bewerbungen in die Postfächer. Vom unsteten Auf und Ab seiner Konkurrenten unbeirrt, sorgt ImmoWelt/Immonet in jedem Bundesland solide für 30 bis 40 Prozent aller Bewerbungen. Somit liegt es mit 33 Prozent im Durchschnitt (18.442 Anfragen) hinter ImmoScout24, das rund 49 Prozent der Bewerbungen deutschlandweit einbrachte. Einzig in Hamburg hängt ImmoWelt/Immonet mit 22 Prozent hinterher.

Insgesamt lässt sich festhalten: Sowohl für Unternehmen als auch für private Vermieter ist es immer von Vorteil, Inserate auf allen Plattformen automatisch inserieren zu lassen. So wird sichergestellt, dass jede Wohnimmobilie maximale Reichweite und somit die Aufmerksamkeit von potenziellen Mieterinnen und Mietern bekommt. Noch wird dieser Aufwand jedoch eher beim Verkauf von Immobilien angestrebt. «

Fabian Mellin, Hamburg

AUTOR



Fabian Mellin ist PropTech- und Vermietungsexperte, Mitgründer und Geschäftsführer von Moovin

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font (red, blue, yellow, green).

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

Weil es nicht nur um eine Immobilie geht, sondern um ein **Zuhause.**

Nutzen Sie die Nr. 2 bei der Reichweite*
unter Deutschlands Immobilienportalen –
zu fairen Konditionen:

- Volle Vertragsflexibilität
- Keine versteckten Kosten
- Ohne Abo-Bindung

 030 8109 7738



Sichtbar werden



Gespräche am Gartenzaun waren gestern: Heute müssen Makler mit potenziellen Kunden über digitale Kanäle Kontakt aufnehmen.

Die Situation auf dem Immobilienmarkt ist in der Corona-Krise weiter angespannt und die Preise steigen – doch Maklerinnen und Makler müssen den Kopf nicht in den Sand stecken. Sie können die derzeitige Situation auch zu ihrem Vorteil nutzen. Aktuell ist zum Beispiel ein Umschwung von der Großstadt aufs Land zu beobachten, dadurch ergeben sich neue Chancen.

Das Wichtigste ist jedoch, dass Immobilienmakler für ihre Kundinnen und Kunden sichtbar sind. Aus diesem Grund sind sie auf eine hochwertige Website sowie eine umfangreiche Internetpräsenz angewiesen. Ergänzend müssen Makler aktiv für den Kontakt zu möglichen Kunden sorgen. Sie müssen daher größtmögliche Bekanntheit bei ihrer lokalen Zielgruppe erlangen. Hierfür nutzen sie unter anderem sogenanntes digitales Farming. Bedeutet: Sie erarbeiten sich eine

möglichst große Gruppe an Followern und Fans. Statt persönliche Gespräche am Gartenzaun potenzieller Kunden zu führen, greifen Makler heutzutage auf digitale Maßnahmen zur Kontaktaufnahme zurück. Zu diesem Zweck müssen sie sich mit den Bedürfnissen der Zielgruppe auseinandersetzen und diese passgenau ansprechen. Anstatt also etwa Blogartikel an der Zielgruppe vorbei zu verfassen, kann schon ein Facebook-Post in einer lokalen Gruppe für Interesse sorgen. „Machst du dir manchmal Sorgen, dass die Immobilienblase platzt?“. Das wäre zum Beispiel ein Post, der passend sein könnte.

Immobilienmakler müssen sich bewusst machen, dass sich die Ansprüche und Wünsche ihrer Kunden in den letzten Jahren grundlegend verändert haben. Die Digitalisierung sorgt für gehobene Bedürfnisse und fordert Maklern mehr Professionalität ab. Daher müssen sie

ihre Dienstleistungen optimieren und an die aktuellen Gegebenheiten anpassen. So bieten sich unter anderem neue Methoden wie aufwändige Drohnenaufnahmen oder Homestaging von angebotenen Objekten an. Digitale Terminbuchungstools sollten selbstverständlich sein.

Makler müssen ihre Zielgruppe analysieren und diese passgenau ansprechen

Mittlerweile ist es notwendig, viele Prozesse zu automatisieren. Hierfür nutzen zukunftsorientierte Immobilienmakler diverse CRM-Programme. Damit lässt sich unter anderem der E-Mail-Verkehr mit Kunden und Interessenten optimieren. Diese erhalten beispielsweise

Wegen Konkurrenzfähigkeit: Es ist für Makler zwingend, bei der lokalen Zielgruppe sichtbar zu sein – auch bei Kunden, die nicht aktiv den Verkauf ihrer Immobilien planen.

schon zu Beginn des Verkaufsprozesses notwendige Mitteilungen und automatisierte PDFs sowie Beschreibungen zu besichtigten Objekten. Bietet ein Makler solche Services an, wirkt er sofort professioneller.

Auch die Nutzung sozialer Medien ist notwendig, um die eigene Reichweite zu erhöhen. Facebook und Co. eignen sich hervorragend dafür, die lokale Zielgruppe gezielt anzusprechen. Makler können ihre Kanäle dazu nutzen, Interessenten und Kunden über Neuigkeiten zu informieren und ihnen ihr Angebot zu präsentieren. Zudem lassen sich neue Objekte einfach und günstig, zum Beispiel über hochwertige Videos auf Instagram, vorstellen. Auch wenn der Fokus dieser Umstrukturierungen und Anpassungen auf modernen Maßnahmen liegt, dürfen Makler eine altbekannte Regel nicht außer Acht lassen: Tu Gutes und jeder spricht darüber! Das eigene Image zu pflegen, ist auch heute noch enorm wichtig. Daher bietet es sich an, regelmäßig an Stiftungen zu spenden oder Hilfsorganisationen in Krisenzeiten finanziell zu unterstützen. Dies erzeugt Aufmerksamkeit und wirkt sich positiv auf die Außendarstellung eines Immobilienmaklers aus. «

Niko Kronenbitter, München

AUTOR



Niko Kronenbitter,
Geschäftsführer
Kronemedia
GmbH, München

Kostenlos inserieren

Regional präsentieren

Jetzt
Immobilien
inserieren

Der regionale Immobilienmarkt von meinestadt.de

Bei meinestadt.de bekommen Sie genau die regionale Sichtbarkeit, die Sie für Ihre Objekte und Marke benötigen. Als Partner an Ihrer Seite gehen wir dafür in Vorleistung: Bis zum 31.12.2022 können Sie Ihre Immobilien komplett kostenlos inserieren – in jeder Region deutschlandweit. Auch für zusätzliche Markenbekanntheit sowie zur Leadgewinnung neuer Objekte und Kund:innen bieten wir Ihnen die passenden Lösungen.

Erfahren Sie mehr unter
meinestadt.de/immobilienanzeigen

 **meinestadt.de**

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Kein Geld für den Makler bei leichtfertigen Fehlinformationen

Informiert der Makler einen Kaufinteressenten über Tatsachen, die für die Kaufentscheidung wesentlich sind, infolge einer unzureichenden Organisation der Abläufe in seinem Büro leichtfertig falsch, kann er seinen Anspruch auf Vergütung verlieren.

OLG Koblenz, Beschluss vom 02.05.2019 - 2 U 1482/18

SACHVERHALT: Der klagende Makler betrieb mit seinem Sohn in Kooperation ein Maklerbüro. Der Vater war mit der Vermittlung einer Eigentumswohnung vom Verkäufer beauftragt worden. Der Interessent und spätere Käufer als Maklerkunde legte ausdrücklich großen Wert darauf, dass er innerhalb der Eigentümergemeinschaft nicht überstimmt werden könne. Wichtig waren demnach der Abstimmungsmodus der Wohnungseigen-

tümergeinschaft und die Zahl der Miteigentümerinnen und -eigentümer. Obwohl der Makler keinerlei positive Kenntnis davon hatte, behauptete er gegenüber dem Interessenten und späteren Käufer, dass die WEG nur aus zwei Eigentümern bestehe und nach Kopfteilen in der Versammlung abgestimmt werden müsse. Insofern könne keine Überstimmung erfolgen. Darüber hinaus teilte der Makler dem Kunden mit, es gäbe noch

schluss des Kaufvertrages die Maklerprovision. Da der Käufer die Zahlung aufgrund dieser falschen Behauptungen verweigerte, wurde Klage vom Makler erhoben. Der Käufer berief sich auf Verwirkung.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das OLG Koblenz gab dem Käufer Recht. Das OLG betonte, dass der Kläger verpflichtet gewesen sei, die Abläufe in seinem Büro so zu organisieren, dass ein ordnungsgemäßer Informationsaustausch zwischen ihm und seinem Sohn sichergestellt und gewährleistet sei. Zudem müsse der Kläger sich vorwerfen lassen, dass er gegenüber dem Beklagten nicht offengelegt habe, dass er Angaben „ins Blaue hinein“ machte, ohne selbst über die entsprechenden Informationen zu verfügen. Erschwerend trat hinzu, dass dem Makler das besondere Interesse des Käufers an der Ausgestaltung der Wohnungseigentümergeinschaft bekannt war. Der Kläger habe sich durch diese Treuepflichtverletzungen



Für den Maklerkunden war es kaufentscheidend, dass er in der Eigentümergemeinschaft die Mehrheit innehat und bei Entscheidungen nicht überstimmt werden kann.

keine Teilungserklärung. Zu diesem Zeitpunkt lag dem Sohn des Maklers allerdings bereits eine Teilungserklärung vor und dieser hatte Kenntnis davon, dass es noch zwei weitere Eigentümer gab. Diese Information wurde allerdings nicht an den Käufer weitergeleitet. Der Makler verlangte sodann nach Ab-

grob fehlerhaft verhalten und daher seinen Maklerlohn verwirkt.

PRAXISHINWEIS: Bei Umständen, die ein Kunde ausdrücklich als wichtig und kaufentscheidend angibt, ist höchste Vorsicht vor voreiligen und nicht geprüften Angaben geboten. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteile des Monats:

Ausgliederung eines zum Verwalter bestellten einzelkaufmännischen Unternehmens

Bei der Ausgliederung eines zum Verwalter bestellten einzelkaufmännischen Unternehmens zur Neugründung einer Kapitalgesellschaft gehen das Amt und der Verwaltervertrag in aller Regel im Wege der Rechtsnachfolge auf den übernehmenden Rechtsträger über. BGH, Urteil v. 2.7.2021, V ZR 201/20

FAKTEN: Die Eigentümerinnen und Eigentümer bestellen im November 2014 die X bis zum Juni 2018 zur Verwalterin. Im August 2017 gliedert X ihr im Handelsregister als solches eingetragenes einzelkaufmännisches Unternehmen zur Neugründung einer B-GmbH aus. Auf der Versammlung vom Mai 2018, zu der bereits die B-GmbH eingeladen hat, fassen die Eigentümer folgenden Beschluss: „Der bestehende Verwaltervertrag und die Verwalterbestellung

der B-GmbH wird bis zum 30. Juni 2021 verlängert.“ Diesen Beschluss greift Eigentümer K an. Das AG erklärt den Beschluss für ungültig. Die Berufung bleibt erfolglos. Dagegen richtet sich die Revision.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Denn die Bestellung der B-GmbH sei nicht als Neubestellung anzusehen. Bei der Ausgliederung eines zum Verwalter bestellten einzelkaufmännischen Unternehmens zur Neugrün-

dung einer Kapitalgesellschaft würden nämlich die Amtsstellung und der Verwaltervertrag in aller Regel im Wege der Rechtsnachfolge auf den übernehmenden Rechtsträger übergehen. Denn das Verwalteramt und der Verwaltervertrag seien aus „umwandlungsrechtlicher Sicht“ keine höchstpersönlichen Rechtsverhältnisse – auch dann nicht, wenn eine natürliche Person mit den Aufgaben des Verwalters betraut sei.

Verwalterbestellung: Einholung von Angeboten

Bei der Neubestellung eines Verwalters ist es regelmäßig geboten, Alternativangebote einzuholen. Bei der Wiederbestellung ist die Einholung hingegen nur geboten, wenn sich seit der Erstbestellung der Sachverhalt verändert hat. Der mit der Ausgliederung verbundene Wechsel des Rechtsträgers stellt auch keine Veränderung des Sachverhalts dar.

BGH, Urteil v. 2.7.2021, V ZR 202/20

FAKTEN: Die Eigentümer bestellen X zur Verwalterin. Später gliedert X ihr einzelkaufmännisches Unternehmen zur Neugründung der B-GmbH aus. Darauf fassen die Eigentümer folgenden Beschluss: „Die Verwalterbestellung der B-GmbH wird bis ... verlängert.“ Diesen Beschluss greift Eigentümer K an. Er soll für ungültig erklärt werden.

ENTSCHEIDUNG: Letztlich jedoch ohne Erfolg! Bei einer Wiederbestellung sei die Einholung von Alternativangeboten nur geboten, wenn sich seit der Erstbestellung des wieder zu bestellenden Verwalters der Sachverhalt verändert habe. Hier handele es sich um keine Neubestellung, sondern um eine Wiederbestellung. X hat ihr einzelkaufmännisches Unternehmen zur

Neugründung der B-GmbH ausgegliedert. Verwalterstellung und Verwaltervertrag seien auf die B-GmbH übergegangen. Der mit der Ausgliederung verbundene Wechsel des Rechtsträgers stelle keine wesentliche Veränderung des Sachverhalts dar und mache für sich genommen die Einholung von Alternativangeboten nicht erforderlich.

FAZIT ZU BEIDEN ENTSCHEIDUNGEN: In beiden Parallel-Entscheidungen spielt eine Rolle, ob es sich um eine Neubestellung oder um eine Wiederbestellung handelt. Der BGH hat sich insoweit in beiden Entscheidungen dafür entschieden, dass es sich trotz der Ausgliederung um eine Wiederbestellung handelte. Das war zuvor etwa vom Frankfurter Landgericht anders gesehen worden. Eine Besonderheit mag im Fall darin gelegen haben, dass sich in der Geschäftsleitung der B-GmbH nichts geändert hat. Allerdings schließt sich der BGH der Ansicht an, dass die Wohnungseigentümer berechtigt sind, den Verwaltervertrag in der Regel mit Blick auf die Ausgliederung aus wichtigem Grund zu kündigen. Dies dürfte den Wohnungseigentümern einen ausreichenden Schutz vermitteln.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTUNGSKOMPETENZ

Verlagerung durch Beschluss?

Die Eigentümer können dem Verwalter durch Beschluss über seine gesetzlichen Befugnisse hinausgehende Entscheidungskompetenzen für Erhaltungsmaßnahmen sowie für die Einschaltung von Sonderfachleuten übertragen, wenn die Kompetenzverlagerung für den einzelnen Eigentümer zu einem nur begrenzten und überschaubaren finanziellen Risiko führt. BGH, Urteil v. 11.6.2021, V ZR 215/20

FAKTEN: Die Eigentümer einer Anlage mit 70 Wohnungen beschließen 2019 mit dem Verwalter den in der Versammlung als Entwurf vorliegenden Vertrag mit folgender Regelung: „Der Verwalter darf Instandhaltungsmaßnahmen am Gemeinschaftseigentum mit einem Auftragswert bis zu 4.000 Euro im Einzelfall vergeben und sich zur Durchführung von größeren Maßnahmen sachkundiger Dritter bedienen.“ Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor wegen unzulässiger Delegation von Kompetenzen. Der BGH findet das nicht. Die Eigentümer hätten dem Verwalter besondere Entscheidungskompetenzen übertragen dürfen. Einzige Voraussetzung dafür sei, dass die Kompetenzverlagerung für den einzelnen Eigentümer zu einem nur begrenzten finanziellen Risiko führe. Der Kompetenzverlagerungsbeschluss entspreche auch ordnungsmäßiger Verwaltung. Denn die Eigentümer hätten ein berechtigtes Interesse an der Übertragung von Entscheidungskompetenzen in dem geregelten Umfang.

FAZIT: Im neuen Recht können Eigentümer dem Verwalter Kompetenzen per Beschluss einräumen (§ 27 Abs. 2 WEG). Streitig ist nur, ob es auch per Verwaltervertrag geht.

PERSON EINES VERWALTUNGSBEIRATS

Keine besonderen Anforderungen

Das Gesetz stellt an die Kenntnisse und Qualifikation einer Person, die sich zum Verwaltungsbeirat bestellen lassen will, keine besonderen Anforderungen.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 9.8.2021, 2-13 S 20/21

FAKTEN: Die Eigentümer wählen Eigentümer A zum Verwaltungsbeirat. Gegen diese Wahl wendet sich Eigentümer K. Ohne Erfolg. Der Gemeinschaft stehe bei der Beiratswahl ein weites Ermessen zu. Besondere Anforderungen an die Kenntnisse eines Kandidaten über die Befugnisse des Beirats stelle das Gesetz nicht, ebenso wenig an seine Qualifikation im Allgemeinen.

FAZIT: An die Eignung eines als Beirat zu Bestellenden waren bislang andere Anforderungen zu stellen als an die Eignung des Verwalters. Ausreichend ist nach herrschender Meinung, dass der Bestellte die Pflichten „im Wesentlichen“ erfüllen kann. Ausreichend ist, wenn der Eigentümer geschäftsfähig ist, lesen und schreiben kann sowie die Grundrechenarten beherrscht. Im neuen Recht könnte es anders sein. Denn die Beiräte sind auf leisen Sohlen zu einem „Big Player“ des WEG-Rechtes geworden. Das liegt etwa daran, dass der Beirat den Verwalter „überwachen“ soll (§ 29 Abs. 2 Satz 1 WEG). Macht man sich diese bedeutsamen Änderungen nach der WEG-Reform klar, sollte man sich fragen, ob man daran festhalten kann, dass „jedermann“ zum Beirat qualifiziert ist.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Erstellung abweichend vom Aufteilungsplan

Eine bauliche Veränderung liegt nicht allein deshalb vor, weil das Sondereigentum vom Bauträger abweichend vom Aufteilungsplan erstellt wird. Der Anspruch auf erstmalige Herstellung eines den Plänen entsprechenden Zustands kann nach Treu und Glauben (§ 242 BGB) ausgeschlossen sein.

LG Hamburg, Urteil v. 16.6.2021, 318 S 68/19

FAKTEN: Die Eigentümer streiten darüber, ob ein Balkon zurückzubauen ist. Das LG weist die entsprechende Beseitigungsklage des K ab. Der Aufteilungsplan enthalte zwar keinen Balkon. Nach der Gemeinschaftsordnung sei aber jeder Eigentümer berechtigt, am Sondereigentum bauliche Veränderungen vorzunehmen. Werde eine Eigentumsanlage vom Bauträger abweichend vom Aufteilungsplan erstellt, liege darin noch keine bauliche Veränderung. Dass für die Arbeiten des Bauträgers eine Baugenehmigung beantragt wurde, ändere nichts. K habe auch keinen Beseitigungsanspruch unter dem Gesichtspunkt einer erstmaligen plangerechten Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums.

FAZIT: Greift ein Bauträger in das gemeinschaftliche Eigentum ein, besteht ein Anspruch der Eigentümer untereinander auf Herstellung eines den Plänen entsprechenden Zustandes. Diesem sind jedoch Grenzen gesetzt, etwa durch Treu und Glauben (§ 242 BGB). Er entfällt deshalb, wenn seine Erfüllung nach den Umständen des Einzelfalls nicht zuzumuten ist. Das war hier der Fall.

UNTERGEMEINSCHAFTEN UND GESAMTGEMEINSCHAFT

Genehmigung der Jahresabrechnung

Auch dann, wenn nach der Gemeinschaftsordnung einer Mehrhausanlage Untergemeinschaften in eigener Zuständigkeit über die Kosten entscheiden, muss eine einheitliche Jahresabrechnung erstellt und beschlossen werden. Über die Gesamtabrechnung als Teil der einheitlichen Jahresabrechnung muss zwingend allein die Gesamtgemeinschaft beschließen.

BGH, Urteil v. 16.7.2021, V ZR 163/20

FAKTEN: Die Gemeinschaftsordnung einer Mehrhausanlage ordnet an, Kosten und Lasten müssten – soweit möglich – für jede Untergemeinschaft gesondert „ausgeworfen“ werden. Bei Angelegenheiten, die nur einer Untergemeinschaft zuzuordnen sind, sind allein deren Mitglieder stimmberechtigt. In einer Versammlung der Gesamtgemeinschaft wird die Abrechnung genehmigt. Die Darstellung der Rücklage führt für Haus 11 zu besonderen Entnahmen. Eigentümer K wendet sich gegen den Beschluss. Er meint, die Eigentümer der Untergemeinschaft des Hauses 11 hätten den Beschluss fassen müssen.

ENTSCHEIDUNG: Zu Unrecht! Selbst wenn nach der Gemeinschaftsordnung einer Mehrhausanlage Untergemeinschaften über die Lasten und Kosten entscheiden, müsse eine einheitliche Jahresabrechnung erstellt und beschlossen werden. Die aus der Gesamtabrechnung abgeleitete Einzelabrechnung diene etwa dazu, eine einheitliche Abrechnungsspitze im Verhältnis zwischen dem einzelnen Eigentümer und der Gesamtgemeinschaft zu ermitteln. Einzelabrechnungen seien insoweit Sache der Gesamtgemeinschaft, als es um die Verteilung der Kosten gehe, die sämtliche Eigentümer beträfen. Untergemeinschaften könnten daher allenfalls dazu befugt sein, die ausschließlich ihre Mitglieder betreffenden Kosten in den Einzelabrechnungen zu verteilen.

FAZIT: Nach einer Entscheidung des BGH von 2012 konnte man bisher von folgendem Modell ausgehen: Es gibt einen Gesamtwirtschaftsplan und eine Gesamtjahresabrechnung, über die alle Eigentümer beschließen. Ihr Inhalt sind die Kosten, die auf alle Eigentümer umzulegen sind. Daneben gibt es aber auch „hausbezogene“ Pläne und Abrechnungen. Über diese stimmen nur die „Mitglieder“ der „Untergemeinschaften“ ab. Diesem und anderen Modellen erteilt Karlsruhe jetzt eine Absage.

FRISTGERECHTE EINREICHUNG

Klagezustellung: demnächst?

Ein Anfechtungskläger ist grundsätzlich nicht gehalten, das gerichtliche Vorgehen zu kontrollieren und insbesondere durch Nachfragen auf eine beschleunigte Zustellung hinzuwirken, wenn er alle von ihm geforderten Mitwirkungshandlungen für eine ordnungsgemäße Klagezustellung erbracht und insbesondere die Gebühr im Allgemeinen eingezahlt hat, sodass eine Klage auch dann noch „demnächst“ im Sinne von § 167 ZPO zugestellt wird, wenn die Zustellung aus Gründen, die allein in der Sphäre des Gerichtes liegen, erst knapp sechs Monate nach Vorschusszahlung erfolgt.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 15.7.2021, 2-13 S 128/20

STÖRUNG

Lautes Schreien

Ist ein Eigentümer rechtskräftig verurteilt worden, bestimmten ruhestörenden Lärm zu unterlassen, und verstößt er mehrfach gegen diese Pflicht, handelt er schuldhaft, wenn er sich nicht ausreichend entschuldigt. Maßgeblich ist insoweit, ob der Eigentümer es schuldhaft unterlassen hat, an der Grundsituation etwas so zu ändern, dass durch ihn verursachte Lärmimmissionen zukünftig unterbleiben. Ist eine medizinische Behandlung der Erkrankung nicht möglich, müsste er andere Möglichkeiten ausschöpfen, beispielsweise eine Dämmung der Wohnung.

LG Itzehoe, Beschluss v. 26.1.2021, 11 T 22/20

UNTERLASSUNGSKLAGE

Bestimmtheit des Klageantrags

Eine Unterlassungsklage muss die beanstandete Handlung so konkret wie möglich beschreiben, damit die Prüfungs- und Entscheidungsbefugnisse des Gerichts klar umrissen sind und der Beklagte sich erschöpfend verteidigen kann. Ist eine Klage auf die Unterlassung des Betriebs einer „Gaststätte mit Musikdarbietungen“ gerichtet, wird sie den Bestimmtheitsanforderungen des § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO nicht gerecht. Es handelt sich um keinen eindeutig definierten Fachbegriff, sodass in der Vollstreckung Unklarheit über den Verbotsinhalt bestünde.

LG Offenburg, Urteil v 17.5.2021, 2 O 513/20

Mietrecht

Urteil des Monats:

Mieterhöhungsverlangen – Beifügung eines „zugänglichen“ Mietspiegels nicht nötig

Ist ein Mietspiegel allgemein zugänglich, muss dieser einem Mieterhöhungsverlangen nicht beigelegt werden. Allgemein zugänglich ist ein Mietspiegel auch dann, wenn er nur gegen eine geringe Schutzgebühr erhältlich ist.

BGH, Urteil v. 7.7.2021, VIII ZR 167/20

FAKTEN: Die Vermieterin einer Wohnung in Nürnberg verlangt vom Mieter die Zustimmung zu einer Mieterhöhung. Zur Begründung bezog sie sich auf den Nürnberger Mietspiegel 2018 und wies darauf hin, dass dieser bei ihr eingesehen werden könne.

In dem Mieterhöhungsverlangen wies die Vermieterin zunächst anhand der Wohnfläche einen Basisbetrag aus, benannte dann anhand konkreter Merkmale wie Baujahr, Ausstattung und Lage bestimmte Zu- und Abschläge und ermittelte hieraus einen konkreten Betrag als ortsübliche Vergleichsmiete. Der Mieter erteilte die Zustimmung zur Mieterhöhung nicht, unter anderem da der Mietspiegel nicht beigelegt gewesen sei.

ENTSCHEIDUNG: Zu Unrecht, so der BGH. Die nach § 558a Abs. 2 BGB erforderliche Begründung eines Mieterhöhungsverlangens soll dem Mieter ermöglichen, die sachliche Berechtigung des Erhöhungsverlangens zu überprüfen. Sie muss Angaben über die Tatsachen enthalten, aus denen der Vermieter die Berechtigung der geforderten Mieterhöhung herleitet, und dies in einem solchen Umfang, dass der Mieter zumindest ansatzweise prüfen kann, ob das Verlangen berechtigt ist. Diesen Erfordernissen wird das vorliegende Mieterhöhungsverlangen gerecht. Es enthält alle Angaben zur Wohnung, die erforderlich sind, um anhand des Mietspiegels die ortsübliche Vergleichsmiete zu ermitteln.

FAZIT: Die Vermieterin musste den Mietspiegel dem Erhöhungsverlangen nicht beigelegen. Dies ist dann nicht erforderlich, wenn der Mietspiegel allgemein zugänglich ist. Allgemein zugänglich ist ein Mietspiegel auch dann, wenn er gegen eine geringe Schutzgebühr (etwa drei Euro) von privaten Vereinigungen an jedermann abgegeben wird oder der Vermieter dem Mieter eine wohnortnahe Einsichtsmöglichkeit anbietet. Dann ist es dem Mieter zumutbar, auf den ihm – wenn auch mit gewissem Aufwand – zugänglichen Mietspiegel zuzugreifen. Da der Nürnberger Mietspiegel 2018 allgemein zugänglich in diesem Sinne ist, ist es unschädlich, dass er dem Erhöhungsverlangen nicht beigelegt war.

Aktuelle Urteile

NEUER MIETVERTRAG

Umlage von sonstigen neu entstandenen Betriebskosten

Die Umlage von sonstigen Betriebskosten, die nach Mietvertragsabschluss neu entstanden und im Mietvertrag nicht benannt sind (hier: Wartungskosten für Rauchwarnmelder), erfordert eine entsprechende Erklärung des Vermieters gegenüber dem Mieter, in welcher der Grund für die Umlage bezeichnet und erläutert wird.

LG München I, Urteil v. 15.4.2021, 31 S 6492/20

FAKTEN: Im Mietvertrag zwischen Vermieter K und Mieter B sind Vorauszahlungen für Betriebskosten nach „Anlage 3 zur 3 27 Abs. 1/2BV/1984“ vereinbart. Im Mietvertrag heißt es: „Entstehen umlagefähige Betriebskosten nach der Berechnungsverordnung neu, so können diese Kosten vom Vermieter im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften umgelegt und angemessene Vorauszahlungen festgesetzt werden.“ K und B streiten, ob K danach die Kosten für die Wartung der Rauchwarnmelder umlegen kann. Das Gericht verneint das hier. Es handele sich zwar um eine vom Mieter zu dulden und zudem gesetzlich vorgeschriebene Modernisierungsmaßnahme. Auch enthalte der Mietvertrag eine Öffnungsklausel. Einer Umlage stehe aber entgegen, dass K keine Erhöhungserklärung entsprechend § 560 Abs. 1 Satz 1 BGB abgegeben habe.

FAZIT: Der Verwalter sollte jedenfalls die Frage, wer die Wartungskosten zu tragen hat und wer die Wartung organisieren soll – das hängt davon ab, in wessen Eigentum sie stehen –, mit den Eigentümern besprechen und sich nach § 27 Abs. 2 WEG anweisen lassen, wie er verfahren soll.

Aktuelle Urteile

VEREINBARUNGSSACHE

Mieter und Vermieter können Wohnfläche festlegen

Welche Flächen einer Wohnung zur vereinbarten Wohnfläche zählen sollen, ist einer Vereinbarung der Vertragsparteien zugänglich. Diese können auch solche Flächen einbeziehen, die anhand bestehender Regelwerke nicht oder nicht vollständig zählen würden.

BGH, Beschluss v. 22.6.2021, VIII ZR 26/20

FAKTEN: Vermieter und Mieter einer Wohnung streiten über die Rückzahlung von Miete. Im Mietvertrag heißt es, dass die Wohnungsgröße „ca. 180 Quadratmeter“ betrage. Bei Anwendung der II. Berechnungsverordnung errechnet sich eine Wohnfläche von 144,5 Quadratmetern. Die Mieter nutzen auch die Räume im Keller als Wohnraum. Sie meinen, die Abweichung der nach der II. Berechnungsverordnung berechneten Wohnfläche von der angegebenen sei ein erheblicher Mangel. Sie verlangen die Rückzahlung überzahlter Miete. Zu Unrecht. Zwar führe eine Abweichung der Wohnfläche von mehr als zehn Prozent zu einem Mangel der Mietsache. Dies gilt auch dann, wenn die Angabe der Wohnfläche im Mietvertrag mit dem Zusatz „circa“ versehen ist. Der Begriff der Wohnfläche sei aber auslegungsbedürftig. Einer Vereinbarung, welche Flächen in die Berechnung der Wohnfläche einzubeziehen sind, komme Vorrang zu. Eine solche Vereinbarung liege hier vor.

FAZIT: Unerheblich für die Auslegung der Vereinbarung im Mietvertrag ist, dass für die Berechnung einer Mieterhöhung stets die tatsächliche Wohnfläche maßgeblich ist!

GEBRAUCHSPUREN

Vorliegen einer renovierten Wohnung

Eine Wohnung wird dann in einem renovierten Zustand übergeben, wenn sie allenfalls Gebrauchsspuren aufweist, die Bagatelldarakter haben. Dies ist nicht mehr der Fall, wenn eine Wand mit Dreiecken bemalt und ein Sternenhimmel aufgeklebt ist.

Landgericht Krefeld, Urteil vom 25.8.2021, 2 S 26/20

FAKTEN: Nach Beendigung des Wohnungsmietverhältnisses verlangte die Vermieterin die Durchführung von Schönheitsreparaturen. Die Mieter weigerten sich aber, dem nachzukommen, da die Wohnung unrenoviert übergeben worden sei. So befand sich zum Zeitpunkt des Einzugs im Kinderzimmer eine lila-grüne Bordüre und ein aufgeklebter Sternenhimmel. Zudem war eine Wand mit Dreiecken bemalt. Die Mieter erhoben schließlich Klage auf Auszahlung der Mietkaution. Das Gericht gab der Klage statt. Den Mietern stehe der Anspruch auf Auszahlung der Mietkaution zu. Sie seien nicht zur Vornahme der Schönheitsreparaturen verpflichtet, da ihnen die Wohnung unrenoviert übergeben worden sei. Eine Wohnung werde dann in einem renovierten Zustand übergeben, wenn sie allenfalls Gebrauchsspuren aufweist, die Bagatelldarakter haben. Dies sei hier angesichts der vorhandenen Dekorationen beim Einzug nicht der Fall gewesen.

FAZIT: Nach Ansicht des Landgerichts sei unerheblich, dass die Mieter zum Zeitpunkt des Einzugs mit dem Dekorationszustand der Wohnung einverstanden waren. Daraus könne nicht der Verzicht auf einen Ausgleich gefolgert werden.

LEGIONELLENBELASTUNG

Mietminderung aufgrund latenter Gesundheitsgefahr

Besteht aufgrund einer Legionellenbelastung eine latente Gesundheitsgefahr, rechtfertigt dies eine Mietminderung in Höhe von zehn Prozent. Dass der Mieter die Wohnung nicht bewohnt, ändert daran nichts.

Landgericht Berlin, Urteil vom 17.6.2021, 67 S 17/21

FAKTEN: Die Mieterin einer Wohnung klagte gegen die Vermieterin auf Mietminderung in Höhe von zehn Prozent. Hintergrund war eine Legionellenbelastung in der Wohnung der Klägerin. Im Rahmen einer Gefährdungsanalyse wurden die Risikoklassen 4 (signifikant) bis 6 (hoch) ermittelt. Ein gerichtlich bestellter Sachverständiger stellte eine latente Gesundheitsgefahr fest. Das Gericht entschied zugunsten der Mieterin. Die festgestellte latente Gesundheitsgefahr begründe ein Recht zur Mietminderung von zehn Prozent. Für eine zehnpromzentige Mietminderung komme es nicht darauf an, ob die Nutzung der Wasserversorgung tatsächlich mit Sicherheit zu einer Gesundheitsgefährdung führen kann. Es genüge, dass eine solche Gefährdung nicht ausgeschlossen werden kann. Dies sei hier angesichts der nicht als gering einzustufenden Legionellenkonzentration zu bejahen.

FAZIT: Nach Auffassung des Landgerichts ist es unerheblich, dass die Mieterin die Wohnung derzeit nicht nutzt. Denn für die Beurteilung eines Mietmangels komme es nicht darauf an, ob sich der Mieter in der Mietsache aufhält oder nicht. Dem ist zuzustimmen.

Digitales & Energie

Die Wohnungsunternehmen sind aktiver in der Datennutzung

Die Wohnungswirtschaft galt lange Zeit als wenig digital. Daran scheint sich jedoch einiges geändert zu haben: Prozesse und Korrespondenzen sind nun häufig standardisiert und digitalisiert, Mieter-Apps und Mieterportal vorhanden. Die Wohnungswirtschaft steckt mitten in der Transformation, wie eine Studie von Deloitte zum Zielbild 2025 zeigt. Die Branche hat ihre Bereitschaft zum Einsatz von Messpunkten, Datenauswertungen, Datensicherheit und Data Governance gegenüber der Vorgänger-Studie aus dem Jahr 2018 maßgeblich erhöht.

Zielbild der 19 befragten Wohnungsunternehmen zum **Datenmanagement im Jahr 2025**



Jeder Prozess wird im Zuge seiner Digitalisierung mit Messpunkten versehen.



Datenauswertungen werden zentrale Grundlage von Unternehmensentscheidungen (strategisch sowie operativ).



Datensicherheit wird zentrale Herausforderung (Cloud, DSGVO, interne Revision etc.).



Data Governance wird zentraler Baustein erfolgreicher Unternehmen sein.



Die Bereitschaft ist



DIGITALES FACILITY MANAGEMENT

Mehrwert durch Kooperation

Für ein digitales Facility Management bieten kooperative Service-Modelle einen hohen Mehrwert. Die Dienstleister bündeln ihre Kernkompetenzen und werden zur Schnittstelle zwischen Auftraggebern und Technologieentwicklern. Solche Modelle basieren auf der engen Zusammenarbeit zwischen Facility Managern und Technologieanbietern. Die Anforderungen und Mehrwerte hat Lünendonk gemeinsam mit der Unternehmensgruppe Gegenbauer erarbeitet und in einem Whitepaper zusammengestellt. Es ist die dritte gemeinsame Publikation seit 2019 zu Lösungsansätzen für ein digitales Facility Management. In Teil eins und zwei ging es um Sensorik und datengetriebene Service-Modelle.

Im Facility-Service-Markt bieten sich Kooperationen besonders bei Digitalisierungsprojekten an, da diese einen langfristigen Mehrwert bringen sollen. Know-how wird gebündelt und das wirtschaftliche Risiko minimiert. Laut der aktuellen PropTech-Studie von Blackprintpartners ist bereits mehr als die Hälfte (51,4 Prozent) der Digitalisierungsexperten Kooperationen mit etablierten Immobilienunternehmen eingegangen. Künftig wollen demnach sogar 81,6 Prozent der befragten PropTechs solche Partnerschaften eingehen. Der deutliche Wunsch von PropTechs nach weiteren Kooperationen spreche dafür, dass kooperative Service-Modelle nicht nur Mehrwerte für Eigentümer und Facility-Dienstleister mit sich bringen, sondern für alle Stakeholder Vorzüge haben, heißt es.

Download unter: www.luenendonk.de

DROOMS BETEILIGT SICH AM PROPTech-UNTERNEHMEN DOCESTATE

Aus einer Partnerschaft wird eine Beteiligung: Drooms, Anbieter digitaler Plattformen für Real Estate Assets in Europa, beteiligt sich zu zehn Prozent an DocEstate, einem PropTech-Unternehmen aus dem Rhein-Main-Gebiet. DocEstate ermöglicht digitale Behördengänge rund um die Immobilie. Das Angebot von DocEstate wird nun in den virtuellen Datenraum (VDR) von Drooms integriert. Nutzerinnen und Nutzer können somit Behördenauskünfte direkt im VDR beantragen und dort erhalten. Mit der Beteiligung bietet Drooms seinen Kunden einen Rundum-Service und begleitet den Lebenszyklus eines Assets von Anfang bis Ende.

SICHERHEITSRISIKEN

Sorge vor Cyber-Angriffen bremst Smart-Home-Markt

Bislang setzt sich das Smart Home in der Praxis nicht durch. Das zeigt eine Forsa-Umfrage im Auftrag des TÜV-Verbands (VdTÜV). Trotz vieler Vorteile setzen bislang nur elf Prozent der 1.005 Befragten etwa auf smarte Heizsysteme und auch nur wenige auf andere intelligente Lösungen: Acht Prozent verwenden vernetzte Rauchmelder, sechs Prozent Videoüberwachung und fünf Prozent Bewegungsmelder. Fast drei von vier Befragten (74 Prozent) nutzen derzeit gar keine smarten Haustechnikgeräte. Ein Grund dafür ist der Umfrage zufolge das geringe Vertrauen in die Sicherheit smarter Produkte: Mehr als ein Drittel (39 Prozent) der Befragten haben bisher aus Sorge vor Cyber-Angriffen auf den Kauf von Smart-Home-Produkten

verzichtet. Zwei von drei (66 Prozent) Teilnehmenden vermuten ein sehr hohes Risiko für Cyberattacken gegen mit dem Internet verbundene Geräte. 68 Prozent

haben große Sorge, dass smarte Geräte persönliche Daten missbrauchen. Nur jeder Dritte (34 Prozent) vertraut den eingebauten Sicherheitsfunktionen.



RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



AUTOSTROM AN LADESÄULEN

Bestimmte Klauseln der allgemeinen Geschäftsbedingungen des Ladedienstes untersagt

LG Karlsruhe, Urteil vom 16.7.2021 – Az. 10 O 369/20

Die Verbraucherzentrale (VZ) NRW strebte eine gerichtliche Überprüfung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) für E-Ladesäulen an, um Stromkundinnen und -kunden vor unzulässigen Zusatzkosten in Verbindung mit dem Aufladen von E-Autos zu schützen und die Preistransparenz zu erhöhen. Das Gericht bestätigt im Wesentlichen die Rechtsauffassung der VZ und erklärte sechs Klauseln in den Versorgungsbedingungen für unzulässig. Allerdings hatte der Stromanbieter/Ladedienstleister bereits während des laufenden Verfahrens seine AGB angepasst, sodass das Urteil im konkreten Einzelfall nur bereits außer Kraft getretene Bestimmungen verwirft. Gleichwohl kann die Entscheidung als richtungsweisend eingeschätzt werden, da ähnliche Konditionen auch im Bereich anderer Lade-

säulen angewendet werden. Im Zentrum der Klage stand u.a. die fehlende Preistransparenz. So konnten Kunden an den Ladesäulen die Preiskonditionen – etwa im Vergleich zu konventionellen Tankstellen – nicht ohne Weiteres erkennen und mussten entsprechende Informationen auf der Website des Unternehmens selbst suchen oder eine entsprechende App verwenden. Weiterhin erklärte das Gericht Zusatzgebühren, etwa für Standzeiten an den Ladesäulen, oder abweichende Tarife für „besondere Orte“ (Flughäfen) für unzulässig.

PRAXIS: Im Zusammenhang mit der Energiewende und dem verstärkten Einsatz von elektrischem Strom gewinnen auch der Ausbau und die Verwendung der Ladeinfrastruktur für Stromtankstellen kurzfristig signifikant an Bedeutung. Um eine ausreichende Anzahl an Ladestellen zu erreichen, werden zunehmend E-Ladesäulen auch im Zusammenhang mit Einzelimmobilien vorgesehen. In der Folge betreffen derartige Urteile auch Immobilieneigentümer, die Ladepunkte errichten und Dritten zur Verfügung stellen. Um die Akzeptanz der E-Mobilität zu erhöhen und Konflikte zu vermeiden, bedarf es einer möglichst hohen Preistransparenz. Darüber hinaus müssen mögliche Zusatzkosten – neben dem eigentlichen Strombezug – für den Stromkunden vor Ort leicht erkennbar sein. Maßstab könnte das tradierte Preisanzeigesystem konventioneller Tankstellen sein. Hier hat der Kunde, vor Beginn des Tankvorgangs, genaue Kenntnis von dem Preis in Abhängigkeit von dem gewünschten Produkt.

9 Millionen

CO₂-Neutralität bis 2045 wäre machbar, auch im Gebäudebestand – falls die Politik mitspielt.

Gebäude mit dem schlechtesten Standard müssen laut einer Denastudie zuerst angepackt werden. So sollte etwa der Einsatz von Wärmepumpen massiv vorangetrieben werden – bis 2030 müssten 4,1 Millionen Gebäude mit Wärmepumpen versorgt sein, im Jahr 2045 sieht die Studie 9 Millionen Wärmepumpen vor.

Der IT-Fortschritt ist grün

Ohne den „Faktor Grün“ geht nichts mehr. Unternehmen, die nicht auf allen Ebenen eine Nachhaltigkeitsstrategie fahren, müssen sich (aller Erderwärmung zum Trotz) hierzulande warm anziehen. Ein seit Langem wegen des hohen Ressourcenverbrauchs und der damit verbundenen Emissionsmengen in der Kritik stehender Technologiebereich ist die IT, der die Betriebe somit auch im Zusammenhang mit Umwelt- und Klimaschutz besondere Aufmerksamkeit widmen müssen – aus Eigeninteresse, aber auch auf Druck des Gesetzgebers, ob er nun in Berlin oder in Brüssel sitzt.

Die Antwort auf die Ressourcenproblematik der digitalisierten Wirtschaft (geprägt durch rasant steigende Datenmengen, immer höhere Rechnerkapazitäten und eine enorm gestiegene Nutzung des Internets) heißt „Green IT“: eine Strategie zur Verringerung des Ressourcenaufwands bei Herstellung, Nutzung und Recycling von IT-Systemen.

Durch effiziente Prozesse lässt sich viel Energie im IT-Bereich einsparen

Generell erfordert ein sinnvolles Green-IT-Konzept Anstrengungen auf drei entscheidenden Ebenen: auf der Produktebene (stromsparende Infrastruktur), der Nutzungsebene (Betriebsoptimierung) und der Verhaltensebene (Bewusstsein bei den Anwenderinnen und Anwendern). Zu den direkten Umweltaspekten, die hierbei zu beachten sind, gehören der Verbrauch von Energie, Wasser, Papier und anderen Rohstoffen, die Produktion von Abfällen aller Art sowie das Verursachen von Emissionen etwa durch Energiegewinnung, Transport und Verkehr. Was die Produktebene angeht, so liegt die Verantwortung allein beim Hersteller. Er hat

dafür Sorge zu tragen, dass seine Geräte für Herstellung, Betrieb und Entsorgung weniger Energie und Ressourcen als herkömmliche Produkte benötigen.

Bei der Nutzung von IT-Systemen lässt sich durch möglichst effiziente Betriebsprozesse Energie sparen. Beispielsweise sind bei vielen Unternehmen Server auf Spitzenbelastungen ausgelegt und daher die meiste Zeit über nur zu einem geringen Prozentsatz ausgelastet. Mit Hilfe einer Konsolidierung können die IT-Abteilungen die Auslastung der vorhandenen Geräte drastisch verbessern. Große Rechenzentren sind bei einer wirksamen Green-IT-Strategie gegenüber kleinen Anlagen im Vorteil, wie Mario Werner,



Direktor Group IT-Services bei Aareon, erläutert: „Entscheidend für einen nachhaltigen und effizienten IT-Betrieb sind Größe und Skalierbarkeit eines Rechenzentrums. In großen Serverfarmen ist eine einfache und effiziente Klimatisierung durch optimierte bauliche Maßnahmen möglich. Alle Effizienzpotenziale lassen sich in einem typischen Serverraum mit einer kleinen Klimaanlage nicht ausschöpfen.“ Konkret wird Patrick Buchin, Leiter Datacenter & Cloud Competence Center bei Intreal Solutions, dem IT-Dienstleister der HIH-Gruppe mit zwei eigenen Datacentern in Hamburg: „Durch Umrüstung und Aufrüstung unserer Datacenter, wie zum Beispiel durch den vollständigen Austausch der Klima- und der USV-Anlagen, sind Reduktionen im Energieverbrauch von bis zu 30 Prozent möglich.“

Die dritte Ebene des Green-IT-Gebäudes bilden die Anwender selbst: Sie müs-

Rasant steigende Datenmengen, immer höhere Rechnerkapazitäten und die Internetnutzung sorgen dafür, dass IT mittlerweile zum Umweltthema geworden ist.

sen entsprechend für das Thema Energiesparen sensibilisiert werden.

Die unterschiedlichen Stellschrauben für Green IT haben innerhalb der Immobilienwirtschaft ihre speziellen Nutzungsprofile, die eng an die jeweiligen Aufgaben gebunden sind und vom Grad der Digitalisierung abhängen. Und hier ergeben sich scheinbar gegenläufige Effizienzfaktoren: Zum einen erfordert die Modernisierung der Prozesse – vom Facility bis zum Asset Management – eine erhebliche Steigerung des Digitalisierungsgrads, etwa wenn Papier durch Bits und Bytes ersetzt wird. Ein immanenter Sinn der Digitalisierung des Lebenszyklus eines Gebäudes ist es ja, Ressourcen schonend Ineffizienzen und Aufwände zu reduzieren und damit gleichzeitig die Energiebilanz des Objektes zu verbessern. Andererseits bringt genau dieses Hochfahren der IT-Ressourcen zumindest auf den ersten Blick ein Anwachsen des

IT als Stromfresser und Ressourcenvernichter – das war gestern. Mit innovativen Strategien und Technologien lassen sich auch bei Computern, Servern & Co. hohe Umweltstandards erreichen.

Strom- und Ressourcenbedarfs mit sich. Ist also alles nur eine Milchmädchenrechnung? Sparen wir Strom, indem wir Strom verbrauchen?

Wer die Medienberichterstattung der letzten Jahre verfolgt hat, könnte leicht zu dieser Schlussfolgerung kommen. „Die CO₂-Emissionen der IT- und Telekommunikationsbranche sind doppelt so hoch wie jene der Luftfahrtindustrie“: Das konnte man ebenso lesen wie die Behauptung, dass allein die Rechenzentren der IT-Industrie so viel Treibhausgas verursachen wie die gesamte Luftfahrtbranche. Andere Studien bestätigen diese Meldungen nicht.

Auf welche Seite schlagen sich die Expertinnen und Experten mit praktischer Erfahrung in der Immobilienwirtschaft? Lukas Brinias, Head of Sales & Marketing bei aedifion, Anbieter einer Cloud-Plattform für die digitale Abwicklung und Optimierung der Betriebsprozesse von Gebäuden, widerspricht den IT-Pessimisten vehement: „Die IT-Branche vervielfachte in der Vergangenheit ihre Rechenleistung immer wieder. Der Energieverbrauch blieb jedoch annähernd konstant. Wir digitalisieren die Welt durch und verlagern immer mehr Prozesse in die IT – dennoch ist deren Energieverbrauch nur unwesentlich gestiegen. Keine andere Branche hat es geschafft, einen solch positiven Beitrag zur Entwicklung unserer Welt zu leisten und dabei einen so geringen CO₂-Footprint vorzuweisen.“ Die Probe aufs Exempel liefere die Alltagserfahrung mit Cloud-Technologie: „Der häufig zu hörende Frage, ob die Ökobilanz eines smarten, digitalen Gebäudes dadurch verschlechtert wird, können wir nach eigenen Maßgaben entgegenen: Für den Einsatz unserer Cloud-Plattform zur Betriebsoptimierung sind auf Server- und Cloud-Seite gerade einmal sieben kWh/Monat notwendig. Das bedeutet: Nur rund 0,01 Prozent des eigentlichen Verbrauchs geht auf die Digitalisierung zurück.“

Experten



„Kunden fragen das Thema Green IT inzwischen proaktiv nach. Sie leben ein bewusstes Downsizing, nutzen weniger Server und sie kaufen nicht mehr die leistungsstärksten Geräte.“

Stefan Klotz, Senior Business Developer bei der Haufe-Lexware Real Estate AG



„Das Fundament eines Nachhaltigkeitsprogramms besteht aus einer verlässlichen Datenbasis und einer automatisierten Datenbeschaffung.“

Iris Hagdorn, Head of Sustainability bei H1H Invest Real Estate

Die Nutzung von Künstlicher Intelligenz wird zudem die Möglichkeit einer Verbrauchs- und Emissionsoptimierung verbessern. Angereichert mit externen Daten wie Wettervorhersagen oder Raumbelegungsplänen wird eine Regelung von Anlagen ermöglicht, die auf den aus ökologischer, ökonomischer und Nutzersicht optimalen Betrieb ausgelegt ist. „Es kann also bewusst von einer Energie schonenden Computersteuerung gesprochen werden“, so Lukas Brinias.

Wird die Ökobilanz eines neuen Gebäudes durch smarte Technologien verschlechtert?

Dass die Unternehmen im Umfeld der Immobilienwirtschaft heute dem „Faktor Grün“ einen stark wachsenden Stellenwert beimessen, kann kaum bezweifelt werden. „2019 kamen Kunden mit ersten Fragen zum CO₂-Fußabdruck auf uns zu“, schildert Stefan Klotz, Senior Business Developer bei der Haufe-Lexware Real Estate AG, die Entwicklung. „Jetzt, zwei Jahre später, fragen Kunden das Thema proaktiv nach und es entwickelt sich ein Bewusstsein dafür. Diese Kunden leben schon Green IT. Sie leben ein bewusstes Downsizing, nutzen weniger Server, nutzen ihre Hardware länger und sie kaufen nicht mehr die leistungsstärksten Geräte. Kunden reduzieren ihre Server und kaufen nur noch einfache Laptops, weil Cloud-basierte Systeme weniger Rechenleistung benötigen und damit den CO₂-Ausstoß reduzieren.“

Vielen Betrieben fehlt jedoch nach wie vor die entsprechend leistungsfähige Infrastruktur, um eine genügend effiziente Green-IT-Strategie umzusetzen. Promos consult, Full-Service-IT-Anbieter für die Immobilienwirtschaft, organisiert die Verflechtung zwischen eigener Infra- »

struktur und den IT-Systemen der Kunden, wie CIO Volker Schulz erläutert: „Was wir für unsere eigene Infrastruktur erarbeiten und umsetzen, fließt auch in die Schulungen und Beratungsleistungen beim Kunden ein. Dazu gehört zum Beispiel unsere Erfahrung mit der Serverkonsolidierung, die erhebliche Einsparpotenziale bei der Reduzierung von verwendeten Energiemengen und damit dem CO₂-Ausstoß birgt. Insbesondere fällt zudem die Prozessoptimierung ins Gewicht. Bei vielen Unternehmen gibt es traditionell noch zahlreiche suboptimale, in der Regel nicht-digitale Prozessschritte (vor allem Papierprozesse beim Nebenkosten- und Dokumentenmanagement sowie der Mieterkommunikation) und Medienbrüche, die die Verbesserung der Energie- und Ressourceneffizienz behindern. Immerhin nutzen heute erst rund 15 Prozent der Mieter eine Mieter-App.“

Ohne ein bewusstes Verhalten bleibt jede Green-IT-Strategie Stückwerk

Die Immobilien- und Wohnungsbranche gehört eher zu den Nachzüglern bei der Digitalisierung, was bedeutet, dass eine Modernisierung der Prozesse mittels Software einen besonders hohen Effizienzgewinn bringt. Marko Broschinski, Geschäftsführer von easol, Anbieter von speziell für den Real-Asset-Bereich entwickelten Softwarelösungen, sieht ein vielschichtiges Nachhaltigkeitskonzept über das gesamte Spektrum an digitalen Lösungen für den Immobiliensektor als zentrales Instrument grüner Langzeitstrategien: „Im Grunde ist jedes einzelne Element der Softwaresuite eine Stellschraube für Ressourcenschonung und Emissionsreduzierung. Von Bedeutung ist allein schon die Implementierung eines konsistenten Datenflusses über alle Stufen und Facetten des Gebäudemanagements hinweg. Im Idealfall geschieht das innerhalb eines gebäudezentrierten Datennetzes im Rahmen des jeweiligen Ökosystems. Dies

Experten



„Eine grundlegende Maßnahme besteht darin, mit den vorhandenen Daten besser umzugehen. Um dies zu erreichen, müssen die Datenströme verstanden und, wo möglich, zentralisiert werden.“

Hannah Dellemann, ESG-Beauftragte von Intreal



„Entscheidend für einen nachhaltigen IT-Betrieb sind Größe und Skalierbarkeit eines Rechenzentrums. Alle Effizienzpotenziale lassen sich in einem Serverraum mit kleiner Klimaanlage nicht ausschöpfen.“

Mario Werner, Direktor Group IT-Services bei Aareon

ermöglicht unter anderem Remote-Arbeitsplätze und Shared Offices. Softwareanbieter können mit Fernschulungen und Coachings über das Internet arbeiten. Im Gesamtkontext führt dies zur Reduzierung der Reisetätigkeit und bei entsprechender Steuerung zu reduzierten oder zumindest CO₂-ärmeren Verbräuchen.“ Iris Hagdorn, Head of Sustainability bei HIH Invest Real Estate, hebt in diesem Zusammenhang besonders den Faktor Daten hervor: „Das Fundament eines Nachhaltigkeitsprogrammes besteht aus einer verlässlichen Datenbasis und einer automatisierten Datenbeschaffung. Nur so lassen sich frühzeitig Trends erkennen und Prozesse optimieren.“ Und das weitere Datenhandling hat ebenfalls Einfluss auf die Nachhaltigkeitsproblematik, wie Hannah Dellemann, ESG-Beauftragte von Intreal, ergänzt: „Eine grundlegende Maßnahme besteht darin, mit den vorhandenen Daten besser umzugehen. Viele Informationen werden aktuell entweder nicht weitergegeben oder sind nicht digital verarbeitet. Daten, die von verschiedenen Dienstleistern genutzt werden, gilt es daher effizienter zur Verfügung zu stellen und auszuwerten. Um dies zu erreichen, müssen die Datenströme verstanden und, wo möglich, zentralisiert werden.“

Einen spürbaren Schub hin zur Effizienzsteigerung bringt die Coronapandemie mit sich, vor allem auf Gebieten, die mit der Büroarbeit verbunden sind. Im Bereich der Arbeitsplatzbewirtschaftung gibt es aktuell deutliche Veränderungen hin zu einem effizienteren und damit auch Ressourcen schonenderen Gebäudebetrieb.

Ohne ein bewusstes Verbraucherverhalten der Endkunden jedoch bleibt jede Green-IT-Strategie Stückwerk. Dazu müssen diese über entsprechend transparente Informationen darüber verfügen, wie viel Energie sie nutzen oder wo Energie eingespart werden kann. Nur wenn Verwalter den Mietern und Eigentümern den persönlichen CO₂-Fußabdruck aufzeigen, können sie ihr Verhalten anpassen. «

„Wer jetzt nicht handelt, wird von ESG-Auflagen eingeholt“

Gebäude, so sagt **Dr. Christian Westphal**, CEO von CREM Solutions, zählen zu den größten Dreckschleudern. 35 Prozent des Energieverbrauchs und 30 Prozent der CO₂-Emissionen stammen von Immobilien. Mit ressourcenschonenden Tools gebe es einen bedeutenden ESG-Hebel.

Herr Dr. Westphal, die EU-Vorschriften zur Nachhaltigkeit schreiten 2021 voran. Was rollt auf Immobilienunternehmerinnen und -unternehmer zu? Viele ESG-Anforderungen sind, was die Immobilienbranche betrifft, aktuell noch in der Schwebe – ein genauer Vorschriftenkatalog ist nicht vorhanden. Letztlich sind daher auch die Konsequenzen, die aus einer Nichteinhaltung resultieren, noch nicht in Gänze abzusehen. Die Neuordnung der KfW-Förderprogramme seit 1. Juli 2021 öffnet aber bereits jetzt erhebliche Fördertöpfe, um den Gebäudebestand energetisch zu modernisieren. Diese große Unsicherheit macht es Unternehmern schwer, die richtigen ersten Schritte hin zu ESG-konformem Wirtschaften einzuleiten. Wichtig ist zu erfahren, wo die größten Energieeinsparpotenziale im Gebäudeportfolio schlummern. Die Implementierung von smarter Gebäudetechnologie und deren Einbindung in eine Softwareplattform deckt diese Potenziale auf. Die Technologie unterstützt beispielsweise die Steuerung von Energieverbräuchen und hilft bei der nachhaltigen Reduzierung des Energiebedarfs.

Was sind für Unternehmer mit Immobilien die ersten Schritte auf dem Weg zu ESG-konformerem Wirtschaften? Trotz aller Digitalisierungserfolge ist besonders die Datenlage bezogen auf klimarelevante Informationen im Immobiliensektor immer noch ein blinder Fleck. In erster Linie müssen sich immobilienbesitzende Unternehmer selbst in die Lage versetzen, die Verbrauchsdaten der eigenen Gebäude strukturiert

zu sammeln und vor allem nutzbar zu machen. Die Digitalisierung bietet auch hier die Möglichkeit, einen Nutzen aus Daten zu ziehen, die sonst oftmals nur in Excel-Listen oder gar analogen Aktenordnern verschwinden. Ein erster Schritt sollte also die entsprechende Erfassung oder Aufbereitung der Gebäudedaten sowie die Voraussetzung zu Monitoring und Analyse sein. Darüber hinaus muss natürlich auch Wissen zur Interpretation der Daten aufgebaut werden, um die sich daraus ergebenden Handlungsszenarien umsetzen zu können. Mit dem richtigen



„Viele Immobilienbesitzer glauben gar nicht, wie viele Ressourcen sich durch effizientes Immobilienmanagement einsparen lassen.“

Christian Westphal,
CEO CREM Solutions

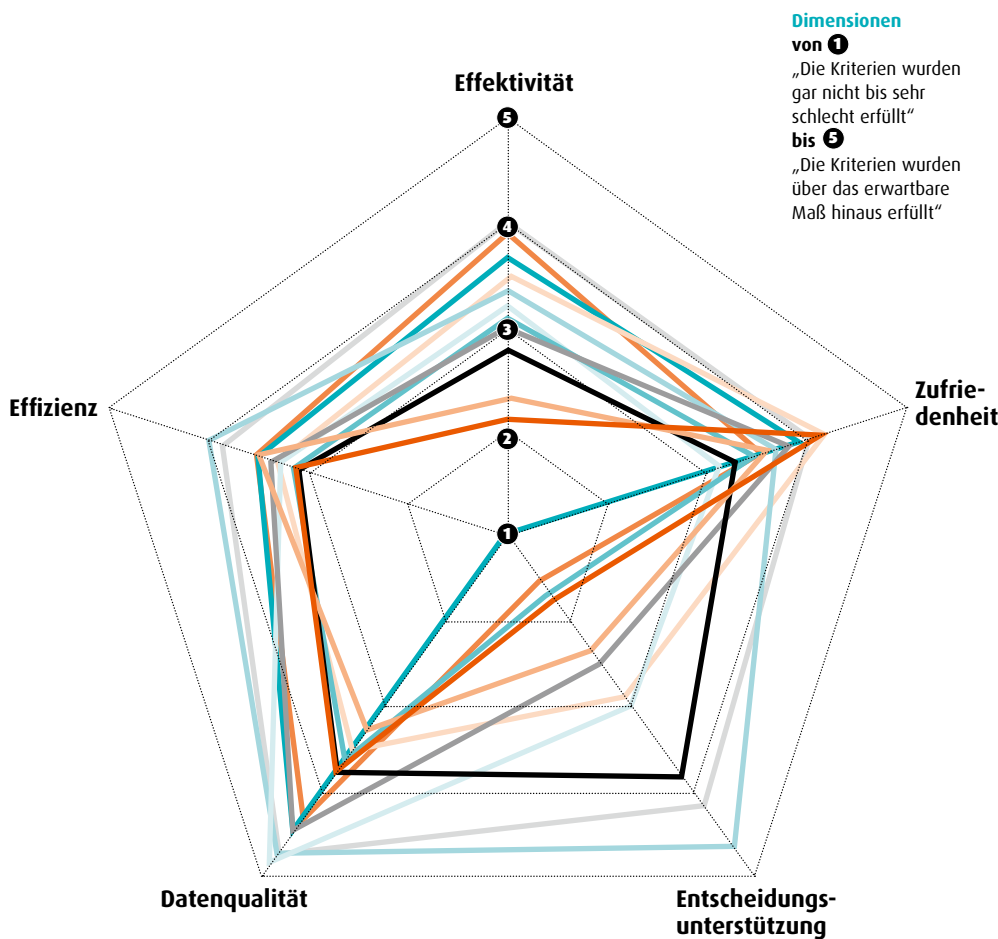
Experten an der Seite ist ein so genanntes Betriebskosten-Benchmarking der erste sinnvolle Schritt. Viele Immobilienbesitzer glauben gar nicht, wie viele Ressourcen sich durch effizientes Immobilienmanagement einsparen lassen. Am Ende macht sich das auch in den monetären Bilanzen bemerkbar.

ESG kristallisiert sich, neben der Corona-Pandemie, aktuell als die treibende Kraft für eine stärkere Digitalisierung heraus. Welche Entwicklungen sehen Sie langfristig? Der Flächenbedarf und die Nutzung werden sich signifikant verändern, das steht außer Frage. Wer jetzt nicht handelt, wird irgendwann von ESG-Auflagen eingeholt und schlimmstenfalls durch gesetzliche Vorgaben sanktioniert. Um heute schon belastbare Informationen zu generieren, bedarf es neben der Datenerhebung auch Monitoring- und Analyse-Tools, die bisher in den meisten Unternehmen fehlen. Smarte Softwaretools und -lösungen helfen schon jetzt, die Emissionen nachhaltig zu senken und so die ESG-Anforderungen durch ressourcenschonendere Betriebsphasen einzuhalten. Doch auch die soziale Komponente von ESG lässt sich durch Smart-Building-Software stärken: In einem Pilotprojekt an einer thüringischen Schule konnte der Präsenzunterricht in der dritten Pandemiewelle durch CO₂-Sensoren und entsprechende Software in Verbindung mit AHA-Regeln und Wechselunterricht aufrechterhalten werden – als einziger Schule im ganzen Bundesland. «

Toni Schwarz, München

Standortanalyse mit System

Vergleich von Anbietern von Markt- und Standortanalysen



Die Standort- und Marktanalyse hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert. Früher war es mühsam, an aussagefähige Daten zu Immobilienstandorten zu kommen, heute sind sie im Überfluss vorhanden. Früher war die Recherche die Domäne von Geografinnen und Geografen in Marktforschungsinstituten, heute kann das jede und jeder mit einem Internetanschluss. Und während früher die Bedienung eines Geoinformationssystems fortgeschrittene IT-Kenntnisse verlangte, sind die Webanwendungen heute so leicht zu bedienen, dass sich auch Laien mit ein paar Klicks einen Standortbericht zusammenstellen können. So scheint es zumindest, wenn man den Werbeversprechen der Anbieter von Standortanalysesystemen Glauben schenkt. Ob es wirklich so ist und ob diese Programme tatsächlich so einfach verlässliche Standortanalysen produzieren, hat eine Studie der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen untersucht.

Unter einem Standortanalysesystem versteht die Untersuchung eine Software, die die User bei der Analyse und Bewertung eines Standorts sowie bei Standort- und Nutzungswahlentscheidungen unterstützt. Der Fokus der Analyse lag

Anbieter von Markt- und Standortanalysen

Bewertungsdimension	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Effektivität	3,68	3,09	3,36	3,23	2,77	2,77	3,05	4,05	2,14	3,91	2,32	3,50
Zufriedenheit	3,91	3,50	3,67	3,13	3,28	3,30	3,83	4,02	4,13	3,57	3,63	4,20
Entscheidungsunterstützung	1,00	1,67	4,67	3,00	3,83	1,83	2,50	4,17	1,75	1,50	2,33	2,92
Datenqualität	4,47	3,63	4,73	4,87	3,80	3,40	4,47	4,73	3,77	4,33	3,27	3,53
Effizienz	3,50	3,14	3,97	3,28	2,83	3,11	3,39	3,86	3,17	3,53	3,50	3,31

Quelle: HfWU

Für die Standort- und Marktanalyse gibt es mittlerweile ein vielfältiges Angebot an IT-Systemen. Was leisten sie und was nicht? Das hat eine wissenschaftliche Studie untersucht.

auf der Gebrauchstauglichkeit (Usability). Außerdem gab es einen Indikator für die Entscheidungsunterstützung. Und die Usability-Maße wurden um die Datenqualität ergänzt, die bei Standortanalysen eine entscheidende Bedeutung hat. Nicht berücksichtigt wurden in der Studie die Kosten. Grund: Die Preisgestaltung ist zu individuell. Auch technische Kriterien wie Performanz und Datensicherheit blieben außen vor. Da eine Standortanalyse in der Praxis sehr unterschiedliche Ziele verfolgen kann, haben die Wissenschaft-

ler sich in ihrer Analyse zudem auf den bei Projektentwicklungen üblichen Anspruch, eine optimale Nutzung für einen gegebenen Standort zu finden, beschränkt.

Sind Standortanalysen so kinderleicht, wie das Anbieter versprechen?

Bei der Erhebung wurden 92 Anbieter von Markt- und Standortanalysen identifiziert. Die meisten von ihnen entsprachen

nicht den Auswahlkriterien, etwa weil sie nur die Dienstleistung, aber keine Software anbieten oder weil ihre Software auf eine Nutzungsart beschränkt und damit nicht universell einsetzbar ist. 16 Anbieter blieben übrig, von denen zwölf ihre Software für einen Test zur Verfügung stellten (siehe Tabelle). Grob lassen sich diese in drei Gruppen einteilen:

› Immobilienmarktforschungsinstitute wie Bulwiengesa oder „Analyse & Konzepte“ sind die traditionellen Anbieter von Standortanalysen. Die Pro- »

EINLADUNG

DIE IMMOBILIENVERWALTUNG DER ZUKUNFT



10.11.2021 Köln
16.11.2021 Hannover
18.11.2021 Leipzig
02.12.2021 Augsburg
08.12.2021 Berlin

INNOVATIONS
TAGE



Jetzt kostenfrei anmelden unter www.haufe-innovationstage.de

gramme, die sie dafür entwickelt haben, stellen sie nun auch ihren Kunden zur Verfügung. Ihr Fokus liegt auf den Datenbeständen, die sie zum Teil seit Jahrzehnten aufgebaut haben.

- › PropTechs wie Immobilienscout24 und 21st Real Estate dagegen sind Innovatoren, die die Standortanalyse mit neuen Ideen bereichern. Die Herangehensweisen sind sehr unterschiedlich – bei manchen liegt der Fokus auf innovativen Softwarekomponenten, bei anderen auf intelligenter Datenanalyse oder einzigartigen Daten.
- › Die dritte Gruppe bilden Anbieter, die ihr Standortanalysen aus einer andersartigen Haupttätigkeit heraus entwickelt haben. Dazu gehören beispielsweise das Bewertungsunternehmen Sprengnetter und das Medienunternehmen IZ Research. Sie ergänzen das Spektrum vor allem durch ihren Zugang zu proprietären Datenbeständen.

Das Gesamtergebnis ist erfreulich: Fast alle Programme sind voll gebrauchstauglich

Für die Untersuchung wurden mit jeder Software zwei Standortanalysen für reale Grundstücke erstellt. Dabei ging es um Aspekte wie die Leichtigkeit der Benutzung oder das Auftreten von Fehlermeldungen. Schließlich haben erfahrene Angestellte von Projektentwicklungsunternehmen die Programme unter die Lupe genommen, um die Einschätzung nicht allein Studierenden zu überlassen.

Insgesamt stufen die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler das Ergebnis als erfreulich ein: Fast alle Programme sind voll gebrauchstauglich. Ein Ranking wurde nicht erstellt, denn dazu wäre eine Gewichtung nötig, die sich angesichts der heterogenen Anforderungen der Praxis nicht pauschal aufstellen lässt – Standortanalysensysteme lassen sich laut der Studie nicht in ein Stiftung-Warentest-System

pressen. Die Ergebnisse haben die Wissenschaftler in einem Spinnennetzdiagramm zusammengefasst (siehe Grafik). Dargestellt sind die Profillinien der zwölf anonym getesteten Softwares, abgetragen auf den fünf Dimensionen mit Skalen von 1 („Die Kriterien wurden gar nicht bis sehr schlecht erfüllt“) bis 5 („Die Kriterien wurden über das erwartbare Maß hinaus erfüllt“). Dabei bedeutet 1 nicht, dass ein Standortanalysensystem völlig ungeeignet ist, und 5 nicht, dass es perfekt ist. Gerade bei der Entscheidungsunterstützung wäre technisch noch viel mehr möglich.

Die nähere Betrachtung der einzelnen Dimensionen führt zu interessanten Erkenntnissen. Bei der Effizienz ist die Streuung am geringsten, es gibt keine Ausreißer nach oben oder unten. Das kommt unter anderem daher, dass die Testpersonen mit allen Programmen relativ schnell die vorgegebenen Aufgaben erledigen konnten. Das bedeutet nicht, dass es mit allen gleich schnell geht. Für umfangreiche Systeme braucht man natürlich mehr Zeit, aber wenn die Benutzerführung gut ist oder vorher eine Schulung gemacht wurde, fällt der Unterschied nicht ins Gewicht. Bei der Effektivität ist die Streuung größer. Hier haben tendenziell solche Systeme besser abgeschnitten, die viele Daten und viele Analysemöglichkeiten enthalten. Enger zusammen liegen die Standortanalysensysteme wiederum bei der Zufriedenheit. Alle getesteten Programme haben zum Beispiel eine moderne Benutzeroberfläche, für die sie von den Testpersonen gute bis sehr gute Noten bekommen haben. Die größten Unterschiede gibt es bei der Entscheidungsunterstützung. Die besten Systeme unterstützen schon während der Standortanalyse, zum Beispiel können die User die Kriterien selbst gewichten. Darüber hinaus helfen sie bei der Nutzungsentscheidung, indem sie etwa eine SWOT-Analyse oder ein Scoring vorhalten. Die schlechteren Softwares sind eher Informations- als Entscheidungsunterstützungssysteme. Bei der Datenqualität schließlich teilt sich das Feld in zwei Gruppen auf. Da hier auch die Quantität eine Rolle spielte,

haben tendenziell die Programme gut abgeschnitten, die viele Standortdaten enthalten, darunter auch exotische zu Klima und Lebensqualität.

Manche Software ist mehr ein Informationssystem als ein Analysetool

Eine Clustering der Standortanalysensysteme ist schwierig, weil die Kriterien dafür nicht trennscharf genug sind. Es gibt aber Hinweise auf zwei unterschiedliche Segmente. Dem ersten gehören Softwares an, die sich durch einen großen Funktions- und Datenumfang auszeichnen sowie eine Unterstützung der gesamten Standortanalyse und -entscheidung anstreben. Das zweite Segment bilden Systeme, die einen schnellen Überblick über einen Standort liefern und nur Teile einer Standortanalyse abdecken. In beiden Marktsegmenten gibt es Tools mit hoher und niedriger Usability, mit hohem und niedrigem Preis, für Profi- und Gelegenheitsanwender. Die Forscherinnen und Forscher halten es für wahrscheinlich, dass die Immobilienwirtschaft auch in Zukunft beide Arten nachfragen wird und dass sich die Segmente durch Anbieterkonzentration und Profilschärfung mittelfristig verändern werden.

Bei der Auswahl eines Standortanalysensystems ist die Abwägung zwischen Umfang und Schnelligkeit nur eines von vielen möglichen Kriterien. Die Studie enthält einige Hinweise auf weitere wichtige Entscheidungskriterien. Diese müssen in einer individuellen Anforderungsanalyse bestimmt und gewichtet werden. Beispiele:

- › Soll das System in die vorhandene IT integriert werden? Dann sind vielfältige Schnittstellen nötig, ansonsten reicht ein Excel-Export.
- › Sollen die Daten auch für externe Zwecke verwendet werden? Dann sind die Qualität der Grafiken und der Druck eines Standortberichts wichtige Features.
- › Werden Aushilfskräfte oder erfahrene Angestellte mit dem Standortanalyse-

system arbeiten? Für Erstere ist die leichte Bedienbarkeit wichtig, für Letztere ist es gut, wenn die Software den gewohnten Prozess unterstützt.

Das Fazit: Es ist heute tatsächlich leicht, einen Immobilienstandort zu analysieren. Dafür stehen immer mehr Geo-, Standort- und Marktdaten zur Verfügung, und es gibt viele Systeme, mit denen man diese einfach und gut analysieren kann. Darin stecken viel IT- und Immobilien-Know-how sowie Datensammlerfleiß. Aber die Programme helfen nur bei der Analyse, sie führen diese (noch) nicht selbständig durch. Außerdem wagen sich selbst die fortschrittlichsten Systeme bisher kaum an die dann folgenden Prozessschritte – die

Interpretation der Analyseergebnisse und das Treffen von Entscheidungen. Hier gibt es noch viel Entwicklungspotenzial. Zum Teil stehen Lösungen in anderen Systemen schon bereit, etwa Simulationen und Nutzwertanalysen, die Entscheidungen wirksam unterstützen könnten. Zum Teil werden zukünftig neue Instrumente entwickelt, möglicherweise mit Verfahren der Künstlichen Intelligenz. Bis dahin werden Standortanalysensysteme den Menschen bei der Standort- und Marktanalyse sinnvoll unterstützen – nicht weniger, aber auch nicht mehr. «

Prof. Dr. Carsten Lausberg, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU)

Die Programme helfen nur bei der Standortanalyse, sie führen diese (noch) nicht selbstständig durch. Außerdem wagen sie sich kaum an die Interpretation der Ergebnisse. Hier gibt es noch viel Entwicklungspotenzial.

EnBW

Wir laden Ihre Investition nachhaltig auf!

Deutschlands bester E-Mobilitätsanbieter unterstützt Sie, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit ideal zu verbinden und damit wesentliche ESG-Kriterien zu erfüllen. Durch einfach und komfortabel bedienbare Schnellladesäulen an Ihren Immobilien, erhöhen wir klar den Zukunftswert Ihrer Investitionen. Und das ohne eigenen Aufwand.

Jetzt EnBW-Standort-Partner werden!

Jetzt einsteigen!
enbw.com/Standort-Partner



Ohne Investitionskosten für Sie!



Energie sparen durch IoT-Technologien

Gebäude spielen auf dem Weg zur Energiewende eine zentrale Rolle.

Als einer der großen Energieverbraucher spielen Gebäude auf dem Weg zur Energiewende eine zentrale Rolle. Dementsprechend ist das Thema Nachhaltigkeit, gerade in der Immobilienbranche, zunehmend auch mit finanziellen Aspekten und Anreizen verbunden: Nicht nur die Preise für Energie, sondern auch für den CO₂-Ausstoß steigen stetig.

Laut Umweltbundesamt verursachen Gebäude in Deutschland etwa 35 Prozent des Endenergieverbrauchs und etwa 30 Prozent der CO₂-Emissionen. Das Potenzial für Energieeinsparungen ist also hoch, zumal ein erheblicher Anteil der

von Gebäuden verbrauchten Energie zum Beispiel durch ineffiziente Heizungs- und Lüftungsanlagen verursacht wird. Das ist nicht nur ein Kosten-, sondern auch ein Umweltfaktor. Denn die Energiekosten machen die Hälfte der Gebäude-Betriebskosten aus und liegen damit noch vor den Instandhaltungskosten. Ohne Effizienzmaßnahmen wird dieser Anteil noch anwachsen, auch weil der Preis für die Emission von CO₂ von Jahr zu Jahr steigt.

Eine höhere Energieeffizienz trägt außerdem dazu bei, den Gebäudewert zu steigern. Denn dieser bemisst sich immer stärker nach gesetzlichen und regulato-



Mit IoT-Technologien lassen sich auch Bestandsgebäude ohne Investitionen zukunftsfähig machen. Energieeinsparungen von bis zu 20 Prozent sind drin, gleichzeitig wird der Gebäudewert nachhaltig gesteigert.

rischen Vorgaben sowie nach ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance). Weitere Anreize für nachhaltige Investments hat die Europäische Union mit der Taxonomie-Verordnung geschaffen. Diese verpflichtet Finanzmarktteilnehmer ab dem kommenden Jahr, ihre nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten offenzulegen. Was als nachhaltig gilt, ist in der Taxonomie ebenfalls festgelegt. So wird dem so genannten Greenwashing ein Riegel vorgeschoben, nur noch wirklich „grünere“ Immobilien sind für Anleger interessant.

Der Einsatz digitaler Services ermöglicht es, Energieeinsparungen unter Nutzung herkömmlicher Gebäudeautomationssysteme umzusetzen, das bedeutet auch, ohne dass Bestandsgebäude umfangreich und teuer saniert werden müssen. So setzen beispielsweise die IoT-Technologien von Siemens Smart Infrastructure herstellerunabhängig und kompatibel auf Gebäudeautomationssysteme und HLK-Anlagen auf, auch auf solche,

die im Gebäude bereits vorhanden sind. Projekte, in denen entsprechende Lösungen implementiert wurden, haben gezeigt, dass der Energieverbrauch schon im ersten Schritt um bis zu 20 Prozent reduziert werden kann. Auch der CO₂-Ausstoß verringert sich entsprechend.

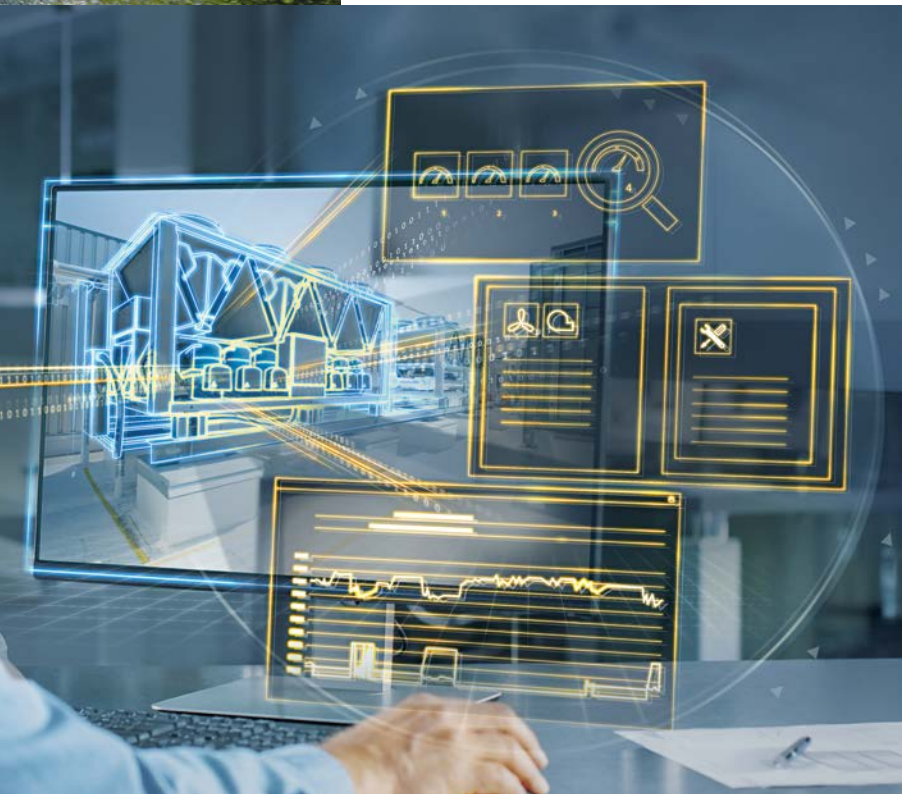
Diesen Einsparungen steht eine Betriebskostenerhöhung von nur einstelligen Centbeträgen pro Quadratmeter (laut einer indikativen Berechnung für Gebäude mit mehr als 10.000 Quadratmeter Netto-Bürofläche) gegenüber. Die monatlichen Gebühren für die Lösung sind zudem voll umlagefähig.

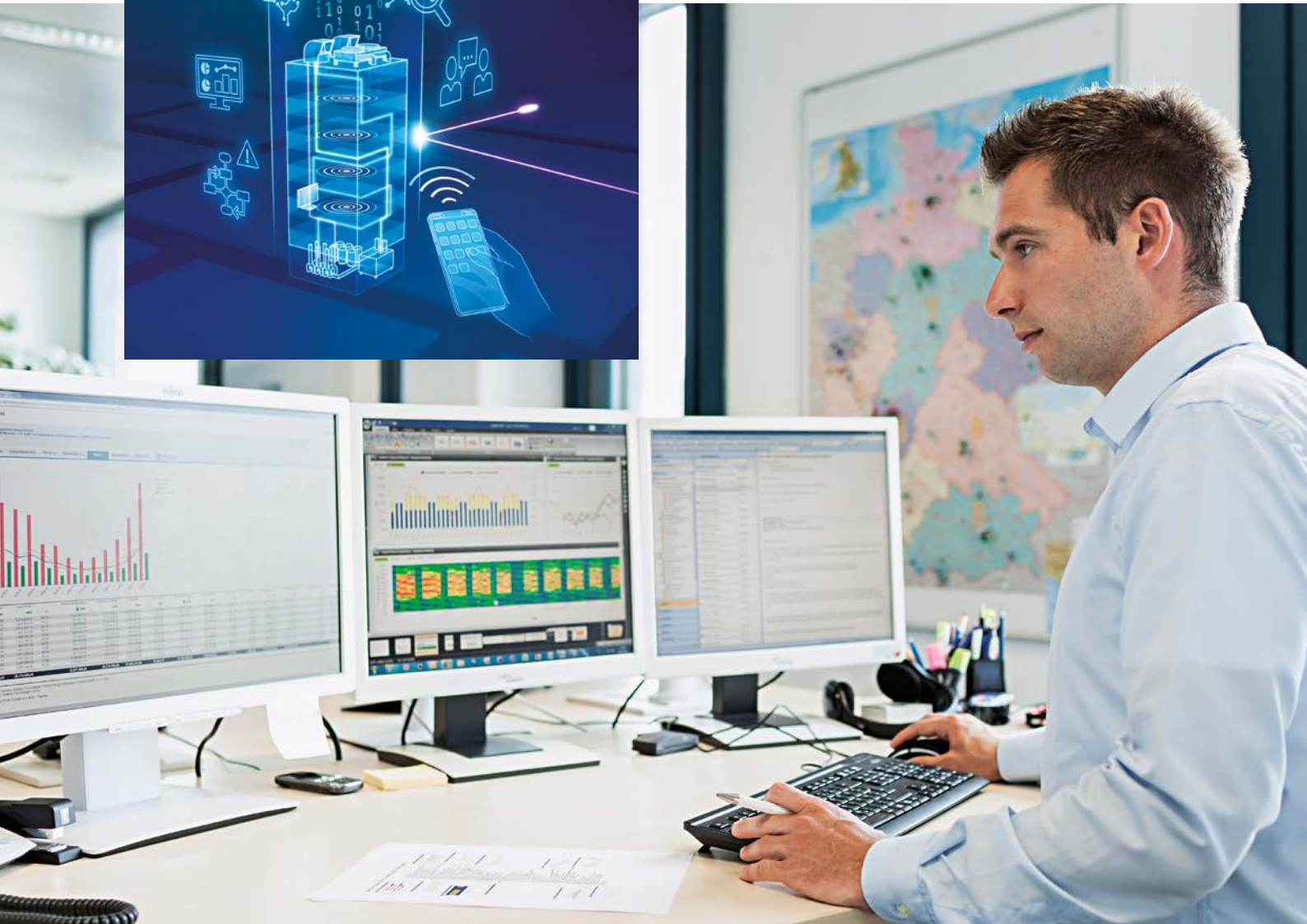
Durch digitale Services gelingt Energiesparen ohne aufwändige und teure Sanierung von Bestandsgebäuden

Über signifikante Energieeinsparungen hinaus sorgen digitale Services für eine hohe und zuverlässige Anlagenverfügbarkeit, was in jeder Branche für den laufenden Geschäftsbetrieb von zentraler Bedeutung ist. Außerdem haben digitale Technologien den Vorteil, dass sie die Techniker und das Betriebspersonal vor Ort erheblich entlasten. In Zeiten von Fachkräftemangel und immer komplexer werdenden Anla- »

Digitale Services ermöglichen Energieeinsparungen unter Nutzung herkömmlicher Gebäudeautomationssysteme.

Fotos: Siemens AG





gensystemen ist das ein großer Wettbewerbsvorteil. Durch eine cloudbasierte Datenmanagement-Plattform kann das Gebäudeautomationssystem vergleichbar zu einem Energiemonitoringsystem fortlaufend aktuelle Betriebs- und Verbrauchsdaten erfassen und nutzen – etwa die Stromaufnahme der Lüftung oder Beleuchtung, Wärmemengen oder Durchflussmengen von Wasser, Öl und Gas. In einem zweiten Schritt werden diese Daten dann mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz automatisiert rund um die Uhr analysiert. IoT-basiert ist das System dabei in der Lage, Anomalien, Unregelmäßigkeiten und Störungen zu erkennen, selbst wenn diese versteckt auftreten. Auch ein ineffi-

zienter oder fehlerhafter Anlagenbetrieb, etwa durch undichte Ventile oder ineffiziente Regelungen, der sonst für lange Zeit unentdeckt bleibt und währenddessen den Energieverbrauch nach oben treibt, wird sofort identifiziert. Ein auffällig wechselhaftes Verhalten von Anlagenteilen und Verbrauch wird ebenfalls vom System aufgedeckt und interpretiert.

Die Anomalien, Störungen und Fehler werden rund um die Uhr in einem Dashboard visualisiert. Zudem informiert ein Bericht die Verantwortlichen regelmäßig per Mail. Bei kritischen Fehlern erhalten sie sofort eine Benachrichtigung. Eine Ampelfunktion zeigt, wo Ineffizienzen auftreten. Der Nutzer erhält vom System

Vorschläge, welche Maßnahmen sich jeweils zur Betriebs- und Energieoptimierung eignen. In der Regel genügen Reinigungs- oder Wartungsmaßnahmen oder kleinere Einstellungsänderungen.

Mit Anlagenmonitoring und weiteren Analysen wird auch das Facility Management unterstützt

Mit diesem Anlagenmonitoring und verschiedenen Detailanalysen wird zudem das Facility Management unterstützt: Die für den Gebäudebetrieb Verantwortlichen

Immobilienbesitzer und -betreiber können mit einer intelligenten Datenanalytik ihres Gebäudeautomations-systems eine gute Basis für weitere Optimierungen in der Zukunft legen.

AUTOR



Dipl.-Ing. Michael Munning,
Digital Services
Sales bei
Siemens Smart
Infrastructure,
Deutschland

können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Erfordert eine Anlage ein Eingreifen, sehen sie dies auf einen Blick oder erhalten eine Nachricht über ein Ticket-System. Der Anlagenbestand im Gebäude ist mit minimalem Aufwand stets optimal gewartet und langfristig optimiert, sodass der Energieverbrauch und somit auch die Betriebskosten gesenkt werden.

Die entsprechenden Daten lassen sich via Cloud-to-Cloud-Kommunikation einfach für automatisierte Berichte und Auswertungen nutzen, zum Beispiel über Energieverbräuche oder andere konkrete KPIs. Diese idealen Einstellungen für beispielsweise Heizung, Klimatisierung oder Beleuchtung optimieren den Raumkom-

fort in Immobilien, was sich wiederum positiv auf die Gesundheit, das Wohlbefinden und die Produktivität der Gebäudenutzerinnen und -nutzer auswirkt.

Insgesamt legen Immobilienbesitzer und -betreiber mit einer intelligenten Datenanalytik ihres Gebäudeautomations-systems eine sehr gute Basis für weitere Optimierungen in der Zukunft. Dann wird eine vorausschauende, selbstlernende Anlagenregelung möglich sein, die das bisherige Gebäudeverhalten für eine stetig verbesserte Regelung nutzt – und damit weitere Effizienzpotenziale erschließt. «

Michael Munning, Münster

MEHR TRANSPARENZ. WENIGER EMISSIONEN.

MIT DER ECOTREND APP VON ISTA.

Mit EcoTrend informieren wir Ihre Mieter regelmäßig über ihren Verbrauch von Heizenergie und Warmwasser. So können diese viel leichter Energie sparen und damit ihren CO₂-Ausstoß senken. Das ist gut für die Umwelt, gut für Ihre CO₂-Bilanz und auch ganz im Sinne der neuen Heizkostenverordnung (HKVO) sowie der Energieeffizienzrichtlinie der Europäischen Union (EED).

Ihre Mieter bekommen von uns jeden Monat per App, im Web oder per E-Mail übersichtliche Informationen und Grafiken zu ihrem aktuellen Energieverbrauch. Damit erfüllen Sie als Vermieter alle künftigen Rechtsanforderungen und profitieren außerdem von unserem umfassenden Service.

Jetzt informieren: ista.de/ecotrend

Heiztechnik umstellen, sonst wird's teuer



Veränderung der Heizkosten einer durchschnittlichen Wohnung gegenüber Vorjahr
(Angaben in Prozent)

■ 2020 zu 2019
■ 2021 zu 2020

Großbritannien zeigt, was auch hier drohen könnte: Dort verdreifachten sich die Großhandelspreise für Erdgas im Zeitraum eines halben Jahres – zugegebenermaßen ausgehend von einem historischen Tiefstand im Corona-Jahr 2020. Das zwang schon die ersten Händler zur Aufgabe. Auch einige Industrien, etwa die Tierzucht, die auf Erdgasheizungen angewiesen ist, stehen vor großen Problemen. Die Teuerung ist teils hausgemacht, zum größten Teil aber auch nicht. Großbritannien heizt zu 75 Prozent mit Erdgas (zum Vergleich: hierzulande sind es etwa 50 Prozent), die eigenen Förderfelder wurden bereits vor vier Jahren ausgeschöpft. Seitdem ist das Land komplett von Importen abhängig. Und die werden auch durch die aus der Pandemie wieder erwachten Volkswirtschaften in Ostasien, die stark mit Erdgas befeuert werden, teurer.

Die Brennstoffkosten steigen durch Marktfaktoren und politische Vorgaben unausweichlich

Und: Der letzte kalte Winter hat die Großgasspeicher geleert. Im Sommer wurden diese von den Betreibern nicht wieder aufgefüllt, weil sich die Preisdifferenz zwischen Sommer- und Wintergaspreisen bisher nicht lohnte. Dieses Szenario existiert auch in Deutschland – inklusive der Preissteigerungen. Diese waren zwar nicht ganz so drastisch, sie werden aber dennoch ihre Auswirkungen haben. Ein erster Versorger, die Deutsche Energiepool, warf auch hier schon das Handtuch.

In Deutschland kommt noch ein weiterer Faktor hinzu: die CO₂-Bepreisung durch das Brennstoffemissionshandlungsgesetz (BEHG) auf alle fossilen Brennstoffe seit Beginn 2021. Wohin die Reise hier gehen könnte, zeigt der Strommarkt.

Heizungen mit fossilen Brennstoffen sind Schnee von gestern. Denn der Rohstoffpreis wird weiter steigen oder auf hohem Niveau stagnieren. Dafür sorgen zwei Faktoren: Knappheit und CO₂-Preis.

Das Europäische Emissions-Handelssystem (ETC) für CO₂-Preise im Strommarkt zeigt schon jetzt einen Preis von 60 Euro je Tonne CO₂ – der sollte eigentlich erst viel später erreicht werden.

Nach dem BEHG wird sich Erdgas von derzeit sieben Cent je kWh bis 2026 um weitere zwei Cent verteuern (ohne die derzeitige Preissteigerung, die insgesamt zu einer Verdoppelung führen kann). Ab 2026 soll die Bepreisung in einen festen Handelskorridor von 55 Euro je Tonne CO₂ bis 65 Euro je Tonne CO₂ überführt werden. Im Strommarkt war eine ähnlich sanfte Steigerung angedacht.

Die gemeinnützige Beratungsgesellschaft co2online errechnete, dass jeder Haushalt in diesem Jahr mit einer Preissteigerung von 13 Prozent nur für Wärme- und Trinkwarmwasserkosten aus Erdgas rechnen muss. Beim Heizöl beträgt die Teuerung sogar 44 Prozent (s. Übersicht).

Noch haben die Verbraucherinnen und Verbraucher davon wenig bemerkt, weil die Heizkostenabrechnung erst im kommenden Jahr erfolgt. Dann dürfte Erdgas nicht nur dadurch teurer werden, sondern auch durch die bereits geschilderten Preissteigerungen. Erste Versorger haben angekündigt, die Preise im Winter zum neuen Jahr anzupassen.

Doch wo lägen die Alternativen? Andere fossile Brennstoffe sind es schon mal nicht. Die Kosten für Heizöl stiegen sogar noch stärker an als die für Erdgas, Flüssiggas ist ebenfalls teurer geworden. Blieben nur zwei Wege: weniger Energie verbrauchen und diese wenige Energie mit Brennstoffen abdecken, deren Kosten besser zu kalkulieren sind, also zumindest keiner CO₂-Besteuerung unterliegen.

Weniger Wärme zu verbrauchen geht nur auf zwei Arten: entweder effizientere Heiztechnik oder aber besser gedämmte Immobilien. Erstere ist die günstigere und verspricht schnell einen Return on Investment (ROI), meist schon nach etwa

zehn Jahren. Heiztechnik wird derzeit noch massiv unterstützt durch die Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG), bei der selbst die gewerbliche Wohnungswirtschaft auf Förderanteile von bis zu 50 Prozent kommt. Die zweite Alternative, Dämmung, ist kostspielig, meist mit einer langen Nutzungsunterbrechung der Immobilie verbunden und rechnet sich häufig erst nach Jahrzehnten. Die Verbraucherzentrale NRW hat für eine Dämmung etwa einen ROI von 30 Jahren errechnet. Das lohnt sich also meist nur dann, wenn eh eine umfassende Sanierung ansteht.

Ein Wechsel auf modernere Heiztechnik verspricht einen schnelleren Return on Investment

Bei dem deutlich attraktiveren Heizungswechsel müsste aber mitgedacht werden, dass der neue Kessel zumindest teilweise mit erneuerbaren Energien befeuert werden kann. Das wird bei großen Sanierungen und im Neubau sowieso durch das Gebäudeenergiegesetz (GEG) seit Ende letzten Jahres verlangt. Da in verwalteten Immobilien nun vor allem Fernwärme oder Erdgas zum Einsatz kommen, müssen auch genau diese erneuerbare Komponenten aufweisen.

Bei der Fernwärme geht das natürlich nur durch den Vorlieferanten. Dieser hat einen Vorteil: Fernwärme gilt per se als energieeffizient. Bei Erzeugung aus Kraft-Wärme-Kopplung, aus Müllheizkraftwerken oder aus Biomasse kann sie teilweise auf den zu erbringenden Anteil an erneuerbaren Energien bei der Wärmeversorgung angerechnet werden.

Da Fernwärme direkt geliefert und abgegeben wird, entsteht hier für die Verwalter kein Handlungsbedarf. Sie müssten lediglich dafür sorgen, dass die Lie- »

„Mit Erdgas und Strom bin ich bestens versorgt!“



Unser Rundum-sorglos-Service für Sie

- ✓ Maßgeschneiderte Tarifmodelle für Erdgas und Strom
- ✓ Bündelung von Liegenschaften
- ✓ Elektronischer Rechnungsservice sowie eine Vielzahl an Online-Services
- ✓ Energieausweise
- ✓ Strom aus 100 % erneuerbaren Energien
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner



Einbau von Ladelösungen in Tiefgaragen? Sprechen Sie uns an!

Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energieanbieter in Deutschland mit über 60 Jahren Markterfahrung. www.montana-energie.de

Wir beraten Sie gerne:

089/641 65 214 oder
geschaeftskunden@montana-energie.de

ferverträge entweder direkt oder über die Kontraktoren mit einem Erneuerbaren-Anteil ausgestattet sind.

Dabei wäre es sicher von Vorteil, den Vertrag mit dem Energielieferanten (Contractor) um eine CO₂-Komponente zu erweitern. „Letztlich hängt es davon ab, was Kunden möchten und was die Zielgröße ist. Entweder heute geringe Investitionen

Primärenergiefaktoren nach GEG

(Anlage 4 zu § 22 Absatz 1)

BRENNSTOFFE

Heizöl	1,1
Erdgas	1,1
Flüssiggas	1,1
Steinkohle	1,1
Braunkohle	1,2

BIOGENE BRENNSTOFFE

Biogas (Biomethan oder biogenes Flüssiggas) (aus KWK)	0,7
Bioöl	1,1
Holz	0,2

STROM

netzbezogen	1,8
gebäudenah erzeugt (aus Photovoltaik oder Windkraft)	0,0
Verdrängungsstrommix für KWK	2,8

WÄRME, KÄLTE

Erdwärme, Geothermie, Solarthermie, Umgebungswärme	0,0
Erdkälte, Umgebungskälte	0,0
Abwärme	0,0
Wärme aus KWK, gebäudeintegriert oder gebäudenah nach DIN V 18599-9	0,0
Siedlungsabfälle	0,0

Erklärung: Nicht alle Energieträger (z.B. Kohle, Erdöl, Holz) haben die gleiche Effizienz und Klimaverträglichkeit, was einen Vergleich des Energieverbrauchs schwierig macht. Deshalb multipliziert man den Energieverbrauch mit einem Gewichtungsfaktor (Primärenergiefaktor), der das Verhältnis von eingesetzter Primärenergie zu abgegebener Endenergie angibt. Je kleiner der Faktor, desto effizienter ist der Energieträger.

oder perspektivisch günstige Energiekosten. Denn bei den fossilen Brennstoffen werden die Kosten durch das BEHG ganz bestimmt steigen, bei den erneuerbaren Wärmeträgern hingegen kaum“, beschreibt das Thomas Dworschak, Vorstandsvorsitzender von vedec – Verband für Energiedienstleistungen, Effizienz und Contracting e.V. Dabei sei ein CO₂-Contracting durchaus wünschenswert. Eine wachsende Anzahl von Contracting-Projekten setze deswegen auch auf Wärmepumpen oder Solarthermie.

Wird eine Immobilie jedoch mit Erdgas beheizt, ist der Sachverhalt deutlich komplizierter, da es hier einen Kessel vor Ort braucht. Alte Niedertemperaturtechnik ist zwar mitunter noch verbreitet, wurde in den letzten Jahren aber in vielen Fällen durch Brennwertgeräte ersetzt. Die Energielieferanten, die meist für die Wärmeversorgung der Immobilien zuständig sind, hatten daran ein starkes wirtschaftliches Interesse. Denn die Brennwerttechnik kann zehn bis 40 Prozent weniger Gas verbrauchen als die alte NT-Technik. Das wirkt sich positiv auf die Erlösstruktur der Vertragspartner aus – bei Laufzeiten von im Minimum zehn Jahren für einen Liefervertrag ein sicheres Geschäft.

Wo diese Kessel noch nicht getauscht sind, sollte das schnell erfolgen, auch wenn die Handwerkerlage und teils auch die Verfügbarkeit der Kessel schwierig sind. Denn die Erdgaspreise werden weiter steigen und damit die Belastungen der Mieter oder Nutzer einer Immobilie.

Bioerdgas kann eine Alternative sein, doch echte Tarife sind rar

Nun käme aber beim Gas auch noch die Erneuerbaren-Komponente hinzu. Und hier wird es kompliziert. Zwar gibt es Grünsverträge, doch die sind rar. Selbst diese wenigen bestehen meist nur aus einem zertifizierten Erdgas, das also durch andere Ausgleichsmaßnahmen,

etwa Wiederaufforstungsprojekte in Entwicklungsländern, grün gestellt wurde. Echte Biogasverträge gibt es fast gar nicht. Dabei könnten die eine Chance für die nächsten Jahre sein. Denn seit letztem Jahr fallen die ersten Biogasanlagen aus der KWK-Förderung heraus. Unternehmen wie Balancer aus Leipzig kaufen solche Anlagen gezielt auf, speisen das dort produzierte Biogas ins Erdgasnetz ein und kreieren entsprechende Verträge. Mit solch einem Vertrag wäre man bei einem Erneuerbaren-Pflichtanteil auf der sicheren Seite.

Blockheizkraftwerke sind bewährt und aus einer effizienten Energieversorgung nicht wegzudenken

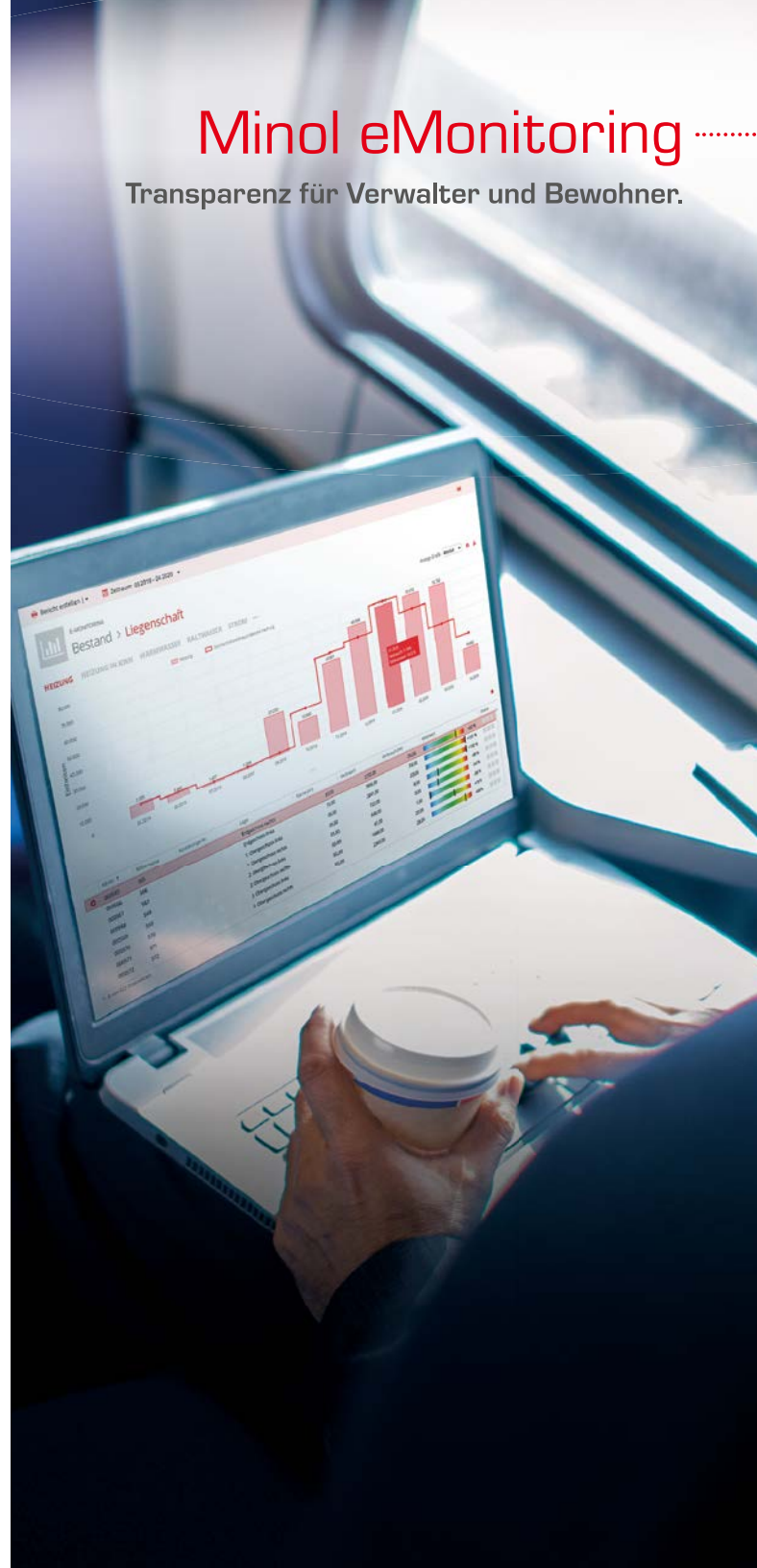
Ob Wasserstoff jemals im Wärmemarkt eine Rolle spielt und quasi von sich aus die Gasnetze ergrünen lässt, ist zweifelhaft. Der teure Stoff wird wohl in anderen, auch zahlungskräftigeren Sektoren dringender benötigt als im Wärmemarkt mit seinen eher niedrigen Energiekosten. Zwar ist der Unterschied zwischen den Primärenergiefaktoren für Bioerdgas oder Biomethan (0,7) und für fossiles Erdgas (1,1) nicht sehr groß, kann aber dennoch helfen, um die gesetzlichen Vorgaben des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) bei großen Sanierungen zu erfüllen.

Könnte man dann nicht gleich vor Ort auf Biomasse umschwenken? Im Prinzip ja. Allerdings unterliegen auch erneuerbare Brennstoffe, hier meist Holzpellets oder Hackschnitzel, Preisschwankungen. Immerhin liegt deren Primärenergiefaktor bei 0,2. Das macht es natürlich einfacher, die Vorgaben zur Einkopplung erneuerbarer Energien zu erfüllen. Bei Festbrennstoffen muss jedoch immer mitgedacht werden, dass sie eine deutliche Mehrbelastung bei Feinstaub und Stickoxiden bedeuten. »



Oben: Wärmepumpenheizung in einem Büsumer Hotel, die zur Effizienzsteigerung große Pufferspeicher nutzt.

Rechts: Bisher gibt es kaum echte Biogasverträge. Das könnte sich in den nächsten Jahren ändern, da viele Anlagen aus der Förderung herausfallen.



Minol eMonitoring

Transparenz für Verwalter und Bewohner.

Bereit für die Anforderungen der EED?

Schaffen Sie sich mit dem **Funksystem Minol Connect** die Basis für die Vorgaben der EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) und beobachten Sie mit **Minol eMonitoring** Verbrauchsverläufe online.

Erfüllen Sie bereits heute die Anforderungen der EED für unterjährige Verbrauchsinformationen.

minol.de/emonitoring



Wenn sich die Anlage direkt im Gebäude oder im Quartier befindet, werden diese Emissionen auch dort abgegeben und könnten zu Beschwerden führen. Selbst modernste Filtersysteme können dies nicht ganz verhindern.

Interessant und vor allem im Neubau beliebt sind Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen (KWK), etwa Blockheizkraftwerke (BHKW). Zwar fallen auch Brennstoffzellen unter diese Technologie, die ein Gebäude mittels eines Brennstoffes gleichzeitig mit Strom und Wärme versorgen können. Doch am Markt spielen sie kaum eine Rolle – trotz üppiger Förderungen durch die Nationale Wasserstoffstrategie. BHKW hingegen sind bei vielen Wärmelieferanten gesetzt und werden fast immer mit Erdgas betrieben. Interessant ist diese Lösung auch, weil die daraus genutzte Wärme mit einem Primärenergiefaktor von 0 belegt ist, egal, ob das BHKW mit fossilem Erdgas oder gasförmiger Biomasse betrieben wird. Zwar bleibt auch hier eine gewisse Abhängigkeit vom Gaspreis. Diese kann jedoch mit dem erzeugten Strom, der ja vermarktet werden muss, nivelliert werden.

Wärmepumpen sind Heiztechnologie der Zukunft mit Anwendungsproblemen in großen Immobilien

Blieben als Alternative noch die Wärmepumpen. In großen Gewerbeimmobilien spielen sie kaum eine Rolle. Die so zu erzeugenden Wärmemengen passen, um es einfach zu sagen, schlichtweg nicht zum gewerblichen Baustil aus Stahlbeton und großen Glasflächen. Dennoch gibt es auch hier Beispiele, wie Immobilien so umzurüsten sind, dass sie mit Wärmepumpen gut beheizt werden können, so das Hotel Lighthouse Büsum.

Und einen Vorteil hat die Wärmepumpe gegenüber allen anderen Technologien



„Bei den erneuerbaren Wärmeträgern werden die Brennstoffkosten kaum steigen.“

Tobias Dworschak,
Vorstandsvorsitzender vedec –
Verband für Energiedienstleistungen,
Effizienz und Contracting e.V.

auf jeden Fall: Je stärker der Strommix ergrünt (und zurzeit liegt der Anteil der erneuerbaren Energien bei gut 50 Prozent), umso grüner wird auch die Heizenergie via Wärmepumpe. Damit ließen sich alle rechtlichen Vorgaben hinsichtlich der Einbindung erneuerbarer Energien bei Warmwasser und Heizung am elegantesten erfüllen, was auch politisch gewollt ist. Denn in allen Szenarien, die das „All Electric“ der Bundesregierung durchspielen, spielt die Wärmepumpe die dominanteste Rolle im Wärmemarkt bis 2045.

Der Wermutstropfen jedoch sind die Strompreise. Selbst Wärmepumpentarife kosten derzeit um die 20 Cent je kWh, Tendenz auch hier, wie überall bei den Energiekosten: steigend. Wirtschaftlich kann eine Wärmepumpe im Immobili-

ebereich daher nur sein, wenn sie eine hohe Jahresarbeitszahl aufweist, maßgeblich ist also das Verhältnis von eingesetzter elektrischer Energie zu gewonnener Wärmeenergie. Das sollte, um die Brennstoffkosten von Erdgas (sieben Cent je kWh) oder Fernwärme (etwa acht Cent je kWh) zu toppen, bei vier liegen und ist nur mit minimalem Wärmebedarf, also durch hohe Dämmung, zu erreichen.

Speichertechnologien sind für eine effiziente Wärmeversorgung in Zukunft unverzichtbar

Ein anderer Weg, der mit der Wärmepumpe zusammenhängt, sind Eisspeicher. Das sind große Betonbehälter, in denen sich Wasser und Sonden finden. Eine Wärmepumpe entzieht mithilfe der Sonden dem Wasser die Wärme und addiert diese für Heiz- und Trinkwarmwasserzwecke auf. Genutzt wird dabei die frei werdende Kristallisationswärme, die bei 300 Kubikmeter Wasservolumen dem Energiegehalt von knapp 3.000 Liter Heizöl entspricht.

Die Investition dafür ist jedoch sehr hoch. Deswegen wird derzeit an einer Variante geforscht, die ohne den Betonbehälter und das Wasser auskommt und nur die Kristallisationsenergie der im Erdreich gebundenen Wassermengen nutzt, also reine Erd-Eisspeicher.

Am Kattenhunder Weg in Schleswig wird dies zum ersten Mal deutschlandweit erprobt. Hier werden mehrere Lagen Erdkollektoren als Erd-Eisspeicher verlegt. Als Referenzfläche wurde neben dem Erd-Eisspeicher ein einlagiger oberflächennaher Erdkollektor verlegt. Die so gewonnene Wärme wird in ein kaltes Nahwärmenetz eingespeist und innerhalb des dort entstehenden Wohngebietes verbraucht. In den Häusern vor Ort werden Wärmepumpen genutzt, um die nötigen Betriebstemperaturen zu erreichen. «

Frank Urbansky, Leipzig

SICHERHEIT IN DER WEG-VERWALTUNG



ISBN 978-3-648-15222-5
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €**



ISBN 978-3-648-13677-5
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**



ISBN 978-3-648-15233-1
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**

JETZT MIT ALLEN INFOS ZUM WEMOG

Dieses praxisnahe Handbuch führt Sie umfassend in die Verwaltungsgrundlagen ein und hilft bei allen Aufgaben in der Immobilienverwaltung – von der Abrechnung bis zur Zwangsverwaltung. Es enthält juristische Hintergrundinformationen und aktuelle Gesetzesänderungen. Inklusiv Praxisfällen mit Lösungen zu den wichtigsten Fragen der Verwaltungstätigkeit. Komplett überarbeitet in der 9. Auflage aufgrund des **Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes WeMOG**.

- + **Organisationsgemäße Verwaltung**
- + **Bauliche Maßnahmen und Instandhaltung**
- + **Eigentümerversammlung und Beschlussfassung**
- + **Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
<https://shop.haufe.de/wohnungsunternehmen>
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 23. November 2021

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

WEG-Verwalter (m/w/d)

Baugesellschaft Hanau GmbH, Hanau

Job-ID 024831879

Bauingenieur/-in (w/m/d)

WHG Wohnungsbau- und Hausver-
waltungsgesellschaft, Eberswalde

Job-ID 024852760

Prüfer (m/w/d) bzw.

Prüfungsassistenten (m/w/d)

Verband der Wohnungs- und Immo-
bilienwirtschaft in Niedersachsen und
Bremen e.V., Hannover

Job-ID 024844931

Immobilienkauffrau/-kaufmann (m/w/d)

Baugenossenschaft Odenwaldring eG,
Offenbach am Main

Job-ID 024809755

Bachelor of Engineering/

Diplom-Ingenieur (FH)

Versorgungstechnik (w/m/d)

für den technischen

Liegenschaftsbetrieb

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben (BImA), Kassel

Job-ID 024822341

Volljurist (m/w/d)

Verband der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft Rheinland
Westfalen e.V., Düsseldorf

Job-ID 024801456

Immobilienkaufmann/

Immobilienfachwirt (m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft
Süderelbe eG, Hamburg

Job-ID 024522535

Geschäftsführer (m/w/d)

Wohnungsbau-Gesellschaft

Friesland mbH, Jever

Job-ID 024677028

Alleingeschäftsführung (w/m/d)

GWG Wohnungsgesellschaft mbH

Rhein-Erft über zfm, Hürth

Job-ID 024505447

Kaufmännischer Mitarbeiter

(m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft

„Bremer Höhe“ eG, Berlin

Job-ID 024395542

Referent Strategie Wohnen (m/w/d)

Hattersheimer Wohnungsbau GmbH,

Hattersheim

Job-ID 024382881

Job-ID eingeben und bewerben!

Einfach auf www.stellenmarkt.haufe.de
die gewünschte Job-ID eintippen und
Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten
Stellenangebot.



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Alexander Mahr

Tel. 0931 2791-452

stellenmarkt@haufe.de

Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de



Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Labore
Gewerbeflächen
Bibliotheken
Wohnungen Bunker Kasernen
Truppenübungsplätze
Schlösser
Museen
Wälder
Leuchttürme
Ministerien
Bundesimmobilien
und vieles mehr auf www.bundesimmobilien.de

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) – Anstalt des öffentlichen Rechts – ist das zentrale Immobilienunternehmen des Bundes. Es gehört zum Geschäftsbereich des Bundesfinanzministeriums und handelt nach den modernen Standards der Immobilienwirtschaft. Aufgabenschwerpunkte sind das einheitliche Immobilienmanagement des Bundes, die Immobilienverwaltung und der -verkauf sowie die forst- und naturschutzfachliche Betreuung der Geländeliegenschaften. Bundesweit arbeiten rund 7.000 Beschäftigte für die BImA, verteilt auf die Zentrale in Bonn und neun Direktionen.

Wir suchen für das **Baumangement** unserer **Bundeswohnungen** in den Regionalbereichen Ost/Nord/Süd/West an den Standorten **Berlin, Hannover, München, Bonn** jeweils eine:

Technische Projektsteuerung (w/m/d) für den Bereich Quartiere und große Bauvorhaben

(Entgeltgruppe 13 TVöD Bund, unbefristet)

Die **Sparte Wohnen** bewirtschaftet einen Bestand von rund 38.000 eigenen Wohneinheiten. Wir verwalten strategisch bedeutsamen Streubesitz ebenso wie große Wohnquartiere in gefestigten städtebaulichen Lagen. Wir kümmern uns – mit der Wohnungsfürsorge – um attraktiven und bezahlbaren Wohnraum für die Bediensteten des Bundes, insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten in wirtschaftsstarke Regionen und Großstädten. Neben dem aktuellen Fokus auf Modernisierung und Instandsetzung steht die Sparte Wohnen für eine nachhaltige Quartiersentwicklung und hat damit auch die Themen des demographischen Umbruchs und des Klimawandels fest im Blick.

Zu den wesentlichen Aufgaben der technischen Projektsteuerung gehört z.B. die Wahrnehmung der Bauherrenfunktion, Steuerung der Planung und Durchführung von Baumaßnahmen, Initiierung und Begleitung von Quartierskonzepten nach einschlägigen wohnungswirtschaftlichen Themen (z.B. Demographie, Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Mobilität und Energie), Vorbereitung der technischen Bedarfsplanung und Begleitung der Umsetzung der Investitionsprojekte unter Einbindung externer Projektbeteiligter und die Durchführung regelmäßiger Termin-, Qualitäts- und Kostenkontrollen (Baucontrolling).

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann finden Sie die **vollständigen Stellenausschreibungen für die einzelnen Standorte** auf <https://karriere.bundesimmobilien.de>.

Bewerbungsschluss ist der **17. November 2021**.

www.bundesimmobilien.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN:
JOBS FÜR FACH- UND
FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de



Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Labore
Gewerbeflächen
Bibliotheken
Wohnungen Bunker Kasernen
Truppenübungsplätze
Schlösser
Museen
Wälder
Leuchttürme
Ministerien
Bundesimmobilien
und vieles mehr auf www.bundesimmobilien.de

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben – Anstalt des öffentlichen Rechts – Direktion Koblenz sucht für die Sparte Wohnen am **Dienstort Koblenz ab sofort** eine:

Kundencenterleitung Wohnen (w/m/d)

(Entgeltgruppe 13 TVöD Bund, Kennziffer Z-51/21)

Ihr Aufgabenschwerpunkt ist u. a. die Wahrnehmung aller mit der Leitung des Kundencenters Wohnen in Koblenz verbundenen sach- und personalbezogenen Führungsfunktionen, einschließlich Dienst- und Fachaufsicht an den Dienstorten Koblenz (als festen Dienstort), Frankfurt am Main und Kaiserslautern.

Wir erwarten ein abgeschlossenes wissenschaftliches Hochschulstudium (Diplom/Master) mit betriebswirtschaftlichem oder bautechnischem Hintergrund (Architektur, Bauingenieurwesen, Stadtplanung, Raumplanung) oder vergleichbare Qualifikation mit immobilienwirtschaftlichem Schwerpunkt.

Die vollständige Stellenausschreibung finden Sie unter der Rubrik Karriere auf unserer Homepage.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen – vorzugsweise per E-Mail – bis zum **17. November 2021** unter **Angabe der Kennziffer** an die

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben – Direktion Koblenz
Hauptstelle Organisation und Personal
z. Hd. Frau Zundel
Schloss Hauptgebäude • 56063 Koblenz
bewerbung-koblenz@bundesimmobilien.de

www.bundesimmobilien.de

Raus aus der Digitalisierungslethargie!

„Wir können die schönsten und größten Gebäude errichten. Doch nur wenn wir sie effizient und nachhaltig betreiben, haben wir wirklich etwas gewonnen. Dafür brauchen wir Digitalisierung.“



Dr.-Ing. Johannes Fütterer arbeitet seit 2010 daran, die Möglichkeiten der Gebäudeautomation zu nutzen und Gebäude nachhaltig zu optimieren. Er forschte und promovierte am Lehrstuhl für Gebäude- und Raumklimatechnik der RWTH Aachen University. 2017 rief er als Mitgründer die aedifion GmbH ins Leben. Mit Fütterer als Geschäftsführer widmet sich das Unternehmen der Zukunft der Gebäudeautomation. Denn diese ist ein essenzieller Baustein der Energiewende.

Es wird geredet. So viel wie nie zuvor wird in der Immobilienbranche über Innovationen und Erneuerung, über Nachhaltigkeit und Digitalisierung gesprochen. Häufig offenbaren die Gespräche jedoch eine große Kluft zwischen Utopie und Realität, denn obwohl der Markt gesättigt ist mit wirklich innovativen digitalen Lösungen, ist die Umsetzungskraft nach wie vor gering.

Digitalisierung auch im Betrieb

Moderne Neubauten sind inzwischen wahre Multitalente in Sachen Digitalisierung: echte Smart Buildings, die sich einen günstigen Betrieb, hohen Nutzerkomfort, Effizienz und Nachhaltigkeit auf die Fahne geschrieben haben. Damit das nicht nur in der Planung, sondern auch in der Umsetzung gelingt, braucht es funktionierende Systeme und eine miteinander kommunizierende Gebäudetechnik. Namhafte Gebäude wie der Cube in Berlin oder nun auch Hammerbrooklyn.DigitalPavillon in Hamburg sind wahre Leuchtturmprojekte, die zeigen, wie schnell und effizient Digitalisierung im Gebäude sein kann. Und das gilt nicht nur strategisch, sondern auch monetär betrachtet.

Der Markt für digitale Lösungen ist groß und zeigt, dass Digitalisierung im Gebäude – im Bestand wie auch im Neubau – schon heute funktioniert: Flächennutzungsanalyse mit Heatmapping, Software-Lösungen für die Performance-Beurteilung von Gebäuden, Cleaning on demand oder zustandsbasierte

Wartung, nachrüstbare Sensorik für Aufzüge, Wettervorhersage-basierte Regelungen und selbstlernende Algorithmen, Smart-Building- und Smart-District-Apps.

Asset Owner stehen also einem kaum überblickbaren Angebot an Möglichkeiten zur Digitalisierung gegenüber. Die einzelnen Lösungen versprechen Abhilfe zu einzelnen oder mehreren Anforderungen, doch unterschiedliche Protokolle und zu wenig Standardisierung führen dazu, dass viele Einzellösungen und damit Datensilos entstehen. Für eine effiziente Betriebsdigitalisierung braucht es also immer auch eine ganzheitliche Anwendung, die Inselgewerke zusammenführt: Auf dem Weg in die Digitalisierung muss die Cloud-Plattform somit zum neuen Standardgewerk in Gebäuden werden, nicht nur im Neubau, sondern vor allem auch im Bestand.

Nachhaltigkeit als Sidekick

Nur durch ganzheitliche Datenverfügbarkeit und visualisierte Übersicht eines ganzen Portfolios wird deutlich, wo und wie Energie gespart und CO₂-Ausstoß vermieden werden kann. Was vorher mühevoll manuell analysiert und ausgewertet werden musste, um die richtigen Optimierungsmaßnahmen abzuleiten, erfolgt nun automatisiert mit Künstlicher Intelligenz und streng datenbasiert. Vor allem im Hinblick auf die Dekarbonisierung ist das eine der wichtigsten Errungenschaften der Digitalisierung im Gebäude. Politisch, technisch und gesellschaftlich steigt der Druck, Gebäude nachhaltiger zu machen



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

und CO₂-Emissionen zu vermeiden. Wer also Stranded Assets vermeiden möchte, muss umdenken und den datenbasierten Dekarbonisierungspfad in Richtung Klimaneutralität Schritt für Schritt weitergehen. Auch dabei kann Digitalisierung schon jetzt maßgeblich unterstützen.

Es braucht Mutige

Doch warum öffnet sich die Branche noch zu wenig dafür? Ein Grund kann in großen bürokratischen Hürden liegen, die seitens Politik, aber auch seitens Auftraggebern häufig zu überwinden sind. Datenschutz, Betreiberverantwortung und IT-Sicherheit sind dabei Hemmnisse, die lange Prozesse nach sich ziehen. Viel zu oft ist die Sachlage im einzelnen Gebäude unklar, Verantwortungen müssen erst skizziert und prozessiert werden, bevor große Umstrukturierungsmaßnahmen geschehen können. Bloß eine erschreckende Minderheit aller Nichtwohngebäude in Deutschland verfügt derzeit überhaupt über ein Digitalisierungskonzept. Doch international zeigen etwa The Edge, Karvesvingen 5, Quai Zürich Campus und Devon House, wie es geht. Dafür sind sie von Wired Score mit Platin zertifiziert worden.

Die Projekte zeigen also, dass Digitalisierung machbar ist. Es gibt passende Mittel und Wege, diese Digitalisierung sowohl im Bestand als auch im Neubau zu schaffen – auch in Deutschland.

Elementar dafür ist ein holistisches Gebäudedatenbild in Form von digitalen Zwillingen und eine damit einhergehende Transparenz des Gebäudes und Betriebs. Nur wenn man versteht, wie das Gebäude funktioniert und wie Mieter und Gäste das Gebäude nutzen, kann man feingranular bestimmen, welche Schritte gegangen werden müssen, um besser zu werden. Und eines ist klar: Potenzial gibt es genug – nur, es braucht auch Mutige, die diesen Schritt gehen.

Einfach machen

Digitalisierung und Effizienz werden mittelfristig zum ausschlaggebenden Wettbewerbsfaktor werden. Der Markt ist bereit und eine Vielzahl an motivierten und dynamischen Partnern wartet darauf, gemeinsam mit Eigentümern und Betreibern loslegen zu können. Um sich etablieren zu können, müssen sie zeigen, dass es funktioniert. Die Motivation war also nie größer. Es ist Zeit, loszulegen! <<

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Iris Bode, Jörg Frey, Birte Hackenjos,
Christian Steiger, Dr. Carsten Thies,
Björn Waide

Abonnenten-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Manfred Godek, Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews
Titel gettyimages/Pogonici;
Tetiana Lazunova

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2021)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Stefan Krause
Tel.: +49 151 57267 698
E-Mail: stefan.krause@haufe-lexware.com

Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Stellenmarkt

Alexander Mahr
Tel. + 49 931 2791-452, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: +49 931 2791-470,
Fax: -477
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: www.haufe.de/mediacenter

Bezugspreis

Jahresabo 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

Die Zeitschrift sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

Bildnachweise

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Die Redaktion „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Präsenz- und Onlineveranstaltungen

18.11.2021

Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group

Leipzig, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

29.-30.11.2021

BIM im Facility Management 2021

Berlin & online, ab 290 Euro (online)/ab 490 Euro (Präsenz), TAC Events, Tel. 030 88430744
www.tacevents.com

30.11.-01.12.2021

INVESTMENTexpo

Berlin, 1.950 Euro, Rueckerconsult GmbH, Tel. 030 28449873
www.investmentexpo.de

30.11.-02.12.2021

MAPIC

Cannes, Frankreich & online, 290 Euro (online)/ab 1.290 Euro (Präsenz + online), RELX
www.mapic.com

02.12.2021

Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group

Augsburg, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

08.12.2021

Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group

Berlin, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

14.12.2021

Online-Kongress Erwerb oder Verkauf von Immobilienunternehmen

9.00-13.15, 199 Euro*/259 Euro**, IVD Süd e.V., Tel. 089 29082027
www.ivd-sued.net

Webinare und Seminare

19.11.2021

Mietpreisbremse und Co. – aktuelle Urteile und Erwartungen für die Zukunft

10.00-11.30 Uhr, 69 Euro*/99 Euro**, VDIV Management GmbH, Tel. 030 30096790
www.vdiv.de

23.-26.11.2021

Sanierungs- und Restrukturierungsmanagement

9.00-13.00 Uhr, 1.600 Euro, Euroforum Deutschland GmbH, Tel. 0211 887433333
www.veranstaltungen.handelsblatt.com

30.11.2021

Nachhaltigkeitsberichtserstattung für Wohnungsunternehmen

Berlin & online, 332 Euro*/416 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Tel. 030 23085521
www.bba-campus.de

01.12.2021

Entscheiderseminar Facility Management

Leinfelden-Echterdingen, 1.195 Euro, Management Forum Starnberg, Tel. 08151 271935,
www.management-forum.de/konferenzen-seminare/alle

01.-02.12.2021

Buchführung in der Immobilienwirtschaft

Hamburg, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Tel. 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

01.-02.12.2021

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München & online, 431 Euro (online)/461 Euro (Präsenz), gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Tel. 089 45234560
www.gtw.de

06.-07.12.2021

Mietverträge sicher gestalten – künftigen Ärger vermeiden

9.30-13.00 Uhr, 260 Euro*/325 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Tel. 030 390473-610
www.vhw.de

06.-07.12.2021

Bautechnische Grundlagen für die Immobilienbewertung

9.30-17.00; 8.30-16.00 Uhr, 613 Euro, Sprengnetter Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

07.12.2021

Aktuelle Rechtsprechung im WEG – kurz informiert

16.00-17.30 Uhr, 63 Euro, EBZ Akademie, Tel. 0234 9447575
www.ebz-training.de

07.12.2021

Green BIM: Gebäudebegrünung richtig digitalisieren

10.30-15.00 Uhr, 150 Euro*/195 Euro**, DGNB GmbH, Tel. 0711 7223220
www.dgnb-akademie.de

07.-08.12.2021

Wärme und Feuchtigkeitsschutz/Abdichtungen

Berlin, 630 Euro, Bauakademie Berlin, Tel. 030 5499750
www.bauakademie.de

09.12.2021

Das neue Gebäudeenergiegesetz – GEG

9.00-15.00 Uhr, 430 Euro, TÜV Nord Akademie GmbH & Co. KG, Tel. 0511 9986 2087
www.tuev-nord.de

10.12.2021

Gewerberaummietrecht

Hamburg, 298 Euro, ML Fachsintitut für die Immobilienwirtschaft, Tel. 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

13.12.2021

Beschwerdefälle in Wohnraummietverhältnissen

9.00-13.00 Uhr, 165 Euro*/285 Euro**, vdw Sachsen Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V., Tel. 0351 4917721
www.vdw-sachsen.de

15.12.2021

ImmoWertV 2022

9.30-12.30 Uhr, 120 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Tel. 0711 3000506
www.adi-akademie.de

16.12.2021

Betreiberverantwortung in Facility Management und Immobilienwirtschaft

9.00-17.00 Uhr, 660 Euro, Haufe Akademie, Tel. 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

Alle Preise zzgl. MwSt. 19 %; *Mitglieder; **Nichtmitglieder

Vorschau

12-2021/01-2022

Erscheinungstermin: 10.12.2021
Anzeigenschluss: 26.11.2021

TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

Digital ist Trumpf

Ein Ausflug in die Vereinfachung und Integration der bestehenden Geräte. Welche Plattformen aktuell die digitale Zusammenführung gewährleisten. Was das Gebäude im Internet of Things bereits kann. Und was ökologisch, ökonomisch und sozial sinnvoll ist.



WEITERE THEMEN:

- › Herkulesaufgabe Bestand. Politische Rahmenbedingungen und Umsetzung
- › Inflation und Immobilienmärkte. Kommt jetzt ein noch größerer Run auf Betongold?
- › Aus- und Weiterbildung. Die Highlights des akademischen Frühjahrs 2022

Februar 2022

Erscheinungstermin: 28.01.2022
Anzeigenschluss: 07.01.2022

WEG-VERSAMMLUNG

Hybrid geht

Die hybride Wohnungseigentümerversammlung ist nach neuem WEG-Recht durchführbar. Doch Vorsicht! Komplette virtuelle darf sie auch in Post-Corona-Zeiten nicht durchgeführt werden. Was heute schon geht und was dabei zu beachten ist.



Pläßmanns
Baustelle

51°31'N, 104°80'0

 A world map with a red line connecting Moscow (MOSKAU) in Russia to Peking in China, passing through the Baikal Sea (Baikalsee).

MOSKAU **Bajkalsk** (Baikalsee) PEKING

Anaïs Cosneau

Einer meiner liebsten Urlaubsorte ist Palma auf einer Terrasse mit Blick über Altstadt, Kathedrale, Meer. Ich höre einen meiner Lieblingssongs, „Caravans“ von Mike Batt. Das passt. Doch mein allerliebster Urlaubsort ist der Weg. Auf dem Weg von Asien zurück nach Hause hat mich der Baikalsee fasziniert. Arschkalt, mit Stockfisch, Vodka und Banya. Hingekommen bin ich mit der Transsib. Überhaupt mag ich sehr gern Züge. Ich bin per Zug quer durch Indien, aber auch von Saigon nach Frankfurt gereist. **Was mögen Sie daran?** Die Mitreisenden, die abends redselig werden. Leute, die an Halten Essen verkaufen. Schmuggler, die an der Grenze ihre Ware aus dem Fenster werfen. Und die Stille der Nacht. **Sind Sie im Urlaub immer mit dem Zug unterwegs?** Heute habe ich Familie. Die Zwischenlösung ist ein altes Wohnmobil mit einer Klappe über die ganze Rückfront hinten.

So können wir, wenn sie offen ist, quasi im Freien übernachten. Im Sommer fahren wir damit am Wochenende ans Meer oder an einen See. Oder wir düsen ab nach Süden. **Welche besonderen Erlebnisse hatten Sie „on the road“?** In Madrid haben wir mal mitten in der Stadt in einer – wie wir dachten – ruhigen Wohnstraße übernachtet. Nachts mussten wir wegen unseres weinenden Babys

raus. Da hatte sich die Straße in einen Ort voller Restaurants verwandelt. Überall um unser Wohnmobil standen Tische mit Leuten, die gegessen, getrunken und gefeiert haben. **Welche Plätze empfehlen Sie zum Stop-over?** Mit dem Wohnmobil etwa Zadar direkt in der Marina, die Boote zum Greifen nahe. Oder Albanien. Oder am Fuße der Akropolis. Oder auf einer Fähre per Camping on Board auf dem Deck stehen: Klappe auf und auf dem Meer übernachten. Blick in den tollsten Sternenhimmel. Oder in Modena vor einem Sterne-Restaurant. Das ist eigentlich sowieso das Beste am Wohnmobil: toll essen gehen und dann vor dem Restaurant ins eigene Bett fallen. **Wann waren Sie auf die verschiedenen Arten auf Reisen?** Mit der Transsib bin ich 2003 gefahren. Damals war es gar nicht so einfach, Visa und Aussteigerlaubnisse zu erhalten. Heute geht das besser. Das Wohnmobil haben wir seit 2016 und bereisen damit unsere Welt. Das hat mein Mann aufgetan. Ich fand es zuerst ziemlich spießig, aber eigentlich war es eine super Idee! **Warum sollten Ihre Immobilienkollegen auf diese Art reisen?** So ein fahrendes Bett ist schon klasse: sei es ein Nachtzug oder ein Auto, in dem man schlafen kann. Einfach losfahren, dann morgens in Paris oder ein paar Wochen später in Dakar aufwachen.

„Mich hat der Baikalsee fasziniert. Arschkalt, mit Stockfisch, Vodka und Banya. Hingekommen bin ich mit der Transsib.“

Das Faszinierendste im Zug waren immer die Nächte und die Welt vor dem Fenster, wie sie morgens aufwacht.



STECKBRIEF

Anaïs Cosneau studierte Architektur mit Masterabschluss in REM + CPM. Als Projektentwicklerin arbeitete sie in China. Nach leitenden Stationen bei der Landmarken AG und bei Becken führt sie seit 2019 ihre eigenen Unternehmen. Mit Happy Immo und Fivest Ventures investiert Anaïs Cosneau in Immobilienprojekte und motiviert Frauen, das auch zu tun. Sie ist zudem Aufsichtsrätin von ImmoFemme.

HAUFE.

„WIR SORGEN FÜR BEZAHLBAREN WOHNRAUM IN EUROPÄISCHEN METROPOLEN.“



Dirk Lönnecker
Vorstand der LiM Living
in Metropolises SCE

L'Immo vom 23.08.2021

Mit prickelnder Podcast-Unterhaltung
up to date in der Immobilienbranche.

Iris Jachertz, Dirk Labusch und
Jörg Seifert von den Fachmagazinen
DW Die Wohnungswirtschaft und
immobilienwirtschaft fragen nach.

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien





SwissLife
Asset Managers

Wir investieren in Lebens- und Arbeits- welten. Und ihre Entwicklung.

Wir von Swiss Life Asset Managers investieren in eine wertbeständige Quartiers- und Stadtentwicklung. Dabei richten wir uns nach den Anforderungen künftiger Generationen und ihren Bedürfnissen beim Arbeiten, Wohnen und Zusammenleben. **Was immer Ihnen bei einem weitsichtigen Anlegen wichtig ist, dafür investieren wir viel.**

www.swisslife-am.com