

16 SEITEN
REGIONREPORT
NÜRNBERG



09
2020

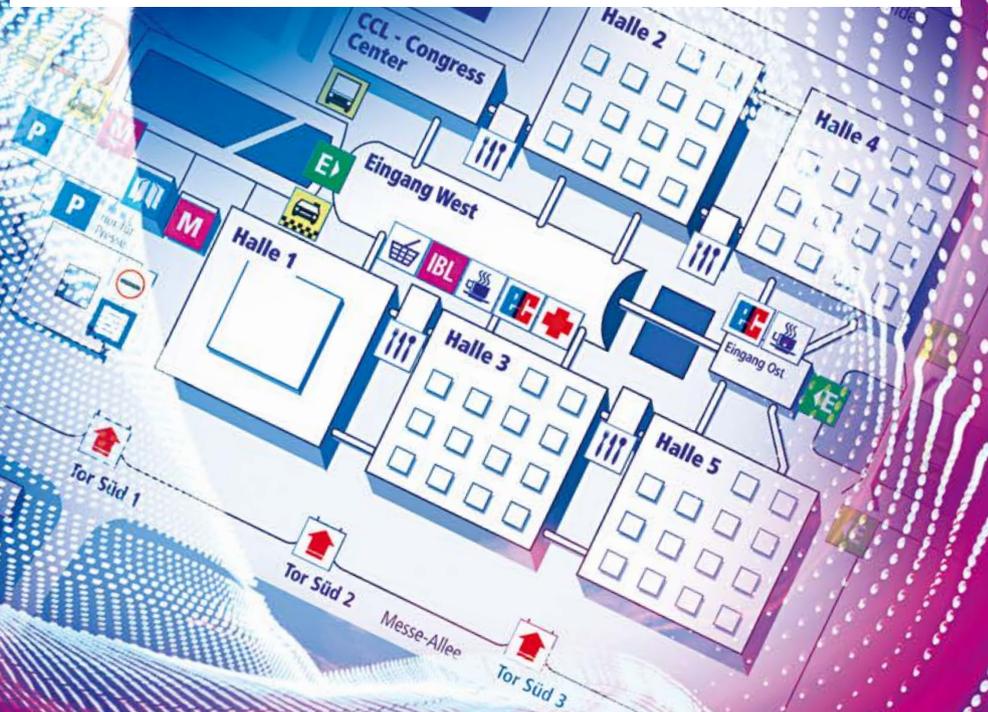
immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

NACHHALTIGKEIT Die verwirrende Vielfalt an ESG-Ratings

VDIV-BRANCHENBAROMETER Stagnation bei Vergütung und Klimaschutz

ENERGIE & MOBILITÄT Das GEIG ist eher Bremser als Schrittmacher



MESSEN & KONGRESSE

Digital werden – oder sterben...





Warsaw Spire

Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19

Einkaufszentrum
Wien



Balthazar

Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue

Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz

Büro-Development
Berlin



Upper Zeil

Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza

Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.

Zeit der Einzelgänger



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

während ich das schreibe, ist schönes Wetter. Später Bandprobe im Wald. Für einen Mitsänger, Single, besonders wichtig. Aber wenn es kälter wird, wird es bitter für die Einsamen, dieses Jahr besonders.

Neue Organisation, neue Arbeitskultur – wir hören gerade viel vom „neuen Normal“ nach Corona. Mir begegnet zurzeit jedoch immer mehr ein anderes „Normal“: Auf den Boden gucken oder weg, vorbeihuschen. Individualisierung im Wohnen: in der Stadt schon lange Trend. Dort wachsen Depressionen. Die Zahl der Familien in Mehrfamilienhäusern ist überschaubar. Die Einzelgänger werden die Normalen sein. Sind sie das in unserer Kultur nicht schon lange?

Die Immobilienbranche schafft Lösungen. Aber so viele Co-Living Spaces, um diesen Trend zu stoppen, kann man gar nicht gründen! Wir haben immerhin die Immobilienfamilie. Natürlich Patchwork, total locker, jedes Mitglied kocht sein eigenes Süppchen. Um Urmutter ZIA, die alles zusammenhalten will, kümmert man sich nur bei Bedarf. Ich fände es schön, diese Lockeren wiederzusehen – auf der Expo?

Ich bin gespannt. Wir haben im Heft ein bisschen aufgeräumt, zwei Rubriken zusammengelegt. Das macht es übersichtlicher. Dabei haben wir festgestellt: Aufräumen vertreibt schlechte Gedanken ...

Ihr

„Vereinzelung ist das „alte neue Normal“. Immerhin haben wir eine – wenngleich total lockere – Immobilienfamilie.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

09.2020

MESSEN & KONGRESSE

Digital werden – oder sterben ...

Zu eng, zu voll, zu nah – nicht nur wegen der Corona-Krise entwickeln Anbieter fieberhaft neue digitale und hybride Formate.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

MESSEN & KONGRESSE

So gehen Branchenevents heute
Digitale Messestände, hybride Konferenzen & Co.: Aber ersetzt das live? 08

Interviews mit Messechefs
Ronan Vaspart, Mipim, und Klaus Dittrich, Messe München 11

Expo Real Hybrid Summit
Warm-up: Der Versuchsaufbau 16

Fokus Düsseldorf
Deutliche Corona-Spuren am Rhein – aber nicht in allen Segmenten 22

Nachhaltigkeitszertifikate
Verwirrende Vielfalt 26

Exklusive Infografik
Gewohnt wird immer: Wie Covid-19 auf den Wohnsektor wirkt 28

Podcast-Nachlese
Neue L'Immos z.B. zu KI, Elektroladesäulen und Datenmanagement 30

Kolumne Eike Becker
Gutes Leben 34

Rechenzentren
Eine spannende neue Assetklasse – mit einigen Besonderheiten 36

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 55

VDIV Branchenbarometer
Stagnation bei Vergütung und Klimaschutz 57

Neuer Maklercourtage-Prozess
Bürde oder Chance? 60

Maklerrecht
Kausalität der Maklerleistung: Auf welche Sichtweise kommt es an? 62

Wohnungseigentumsrecht
Urteil des Monats: Vergemeinschaftung – Störungen des Sondereigentums und weitere Urteile 63

Mietrecht
Urteil des Monats: Kompromiss-Urteil zu Schönheitsreparaturen und weitere Entscheidungen 66

DIGITALES & ENERGIE

Szene 68

Aufzüge
Digitales Liftmanagement ist kein Luxus 70

Energie & Mobilität
Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz ist eher Bremser als Schrittmacher 74

Digitale Eigentümerversammlung
Technisch in den Kinderschuhen, rechtlich in der Grauzone – noch ... 77

Start-ups/Proptechs
KI in der Immobilienwirtschaft: „Es ist gar nicht so spooky, wie es klingt!“ 80

Serie CDOs, Teil 21
Markus Hertrich, IT-Leiter Brunata Metrona München, über Neue Business Units & Smart Metering 83

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 32; Deutscher Verband 33; Kolumne DigitaliSaar 86; Impressum 87; Termine 88; Vorschau, Humor 89; Mein liebster Urlaubsort 90



08



74 GEBÄUDE-ELEKTROMOBILITÄTSINFRASTRUKTUR-GESETZ (GEIG)

Das GEIG zwingt die Immobilienwirtschaft zu Investitionen in E-Mobilität. Die neue Infrastruktur ermöglicht leider nur schwer neue Geschäftsmodelle.

ANZEIGE

REGIONREPORT NÜRNBERG

39

Editorial

41

Geschichte trifft Innovation

Das Neben- und Miteinander von Alt und Neu, Wirtschaft und Wissenschaft beflügelt

42

Arbeiten und Leben

Wie die Stadt das Wachstum sinnvoll gestaltet

44

Mobilität und Logistik

Die verkehrsgünstige Lage und die gute wirtschaftliche Infrastruktur machen die Region zur wichtigen logistischen Drehscheibe

48

Vielfalt im Wohnen

Einwohner und Unternehmen müssen enger zusammenrücken. Umnutzungen schaffen Platz für Menschen

50



Der **ELEVATAIR** entfernt **99%** aller Viren inklusive **COVID-19** in der Aufzugskabine durch Plasmatechnologie.



Inklusive Montage



Zertifizierte Lösung



Zuverlässige Desinfektion



Minimierung Infektionsrisiko

Info-Hotline:
040 3344 153 230

elevatair.de

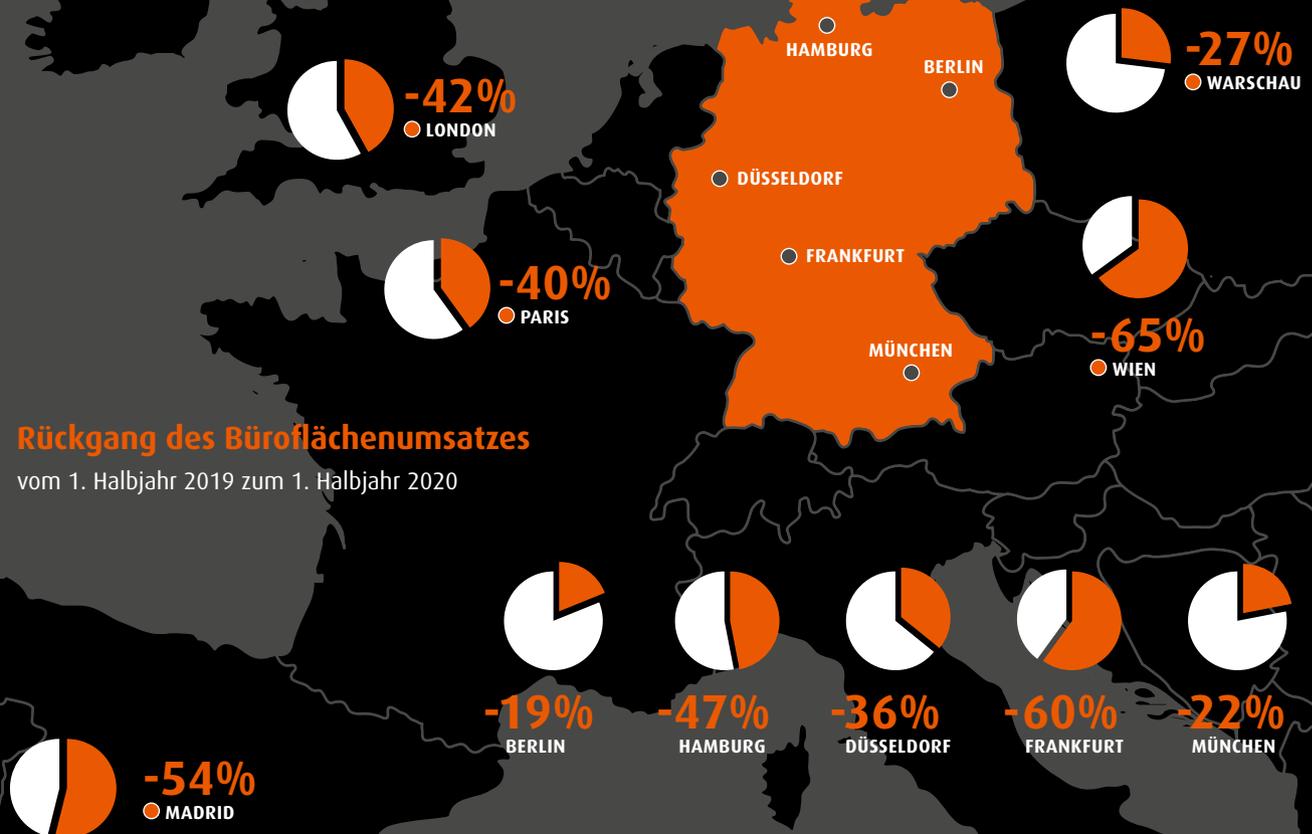
Politik & Wirtschaft

Büroflächenumsatz in europäischen Metropolen

Im zweiten Quartal 2020 gab es einen starken Rückgang der Flächennachfrage. Covid-19 verzögert die Anmietungsprozesse und stoppt vielfach Expansionspläne. Insbesondere in Finanzzentren und vom Lockdown stark betroffenen Metropolen war eine starke Verzögerung bei laufenden Vermietungsprozessen zu beobachten. Der Ausblick ist verhalten: Unternehmen werden sich gerade bei Vermietungen im zweiten Halbjahr aufgrund der Vielzahl an Unsicherheiten weiter zurückhalten. Dabei wird eine anziehende Nachfrage nach der Stabilisierung des wirtschaftlichen Umfelds erwartet.

Rückgang des Büroflächenumsatzes

vom 1. Halbjahr 2019 zum 1. Halbjahr 2020



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Warburg-HH Invest; JLL (2020)

GEGEN GELDWÄSCHE

Gratis-Leitfaden gibt Tipps

Geldwäsche wird auch in der Immobilienbranche zu einem immer größeren Problem. Der Gesetzgeber hat die Kontrollanforderungen verschärft. Standen bislang nur Investmenttransaktionen im Fokus des Geldwäschegesetzes, so ist dies seit Beginn des Jahres auch auf Anmietungen ausgeweitet, sobald die Monatsnettokaltmiete 10.000 Euro übersteigt. Ein Gratis-Leitfaden des Arbeitskreises Compliance des Instituts für Corporate Governance soll Unternehmen bei der Einschätzung von Fällen und der Umsetzung der neuen Regelungen helfen.

www.icg-institut.de/geldwaesche-in-der-immobilienwirtschaft

11 Monate

wird es nach Einschätzung der deutschen Unternehmen im Schnitt noch dauern, bis sich ihre Geschäftslage normalisiert. Das stellt die aktuelle ifo Konjunkturumfrage vom Juli fest.

NÄCHSTE RUNDE IM GRUNDSTEUERREFORM-WETTLAUF

Die Reform der Grundsteuer drängt. Die Länder haben die Wahl: Bundesmodell oder eine eigene Methode. Baden-Württemberg präsentiert als erstes Land einen exklusiven Gesetzentwurf zu einem „modifizierten Bodenwertmodell“, den die grün-schwarze Landesregierung inzwischen verabschiedet hat. Grundlage für die Neuberechnung der Grundsteuer sollen im Südwesten künftig die Grundstücksfläche und der Bodenrichtwert sein. Eigentümer von Wohngebäuden sollen so weniger belastet, Brachflächen in Wohngebieten hingegen höher besteuert werden. Verschiedene andere Bundesländer, etwa Sachsen, Hessen und Bayern, haben ebenfalls eigene Modelle angekündigt, aber noch keine Gesetzentwürfe auf die Beine gestellt.

VERLÄNGERUNG AUSNAHMEREGLUNG

Wohnungsbau am Ortsrand soll weiter leichter möglich sein

Das Innenministerium will die Ausnahmeregelung des § 13b Baugesetzbuch bis 2022 verlängern. Sie vereinfacht den Wohnungsbau am Ortsrand – auf bis zu 10.000 Quadratmeter großen Flächen – deutlich. Das Verfahren ist beschleunigt, die gesetzlich vorgeschriebenen Umweltprüfungen wurden ausgesetzt. Eingeführt wurde die Vorschrift 2017, um möglichst schnell Wohnraum für Flüchtlinge schaffen zu können. Ende 2019 lief die Regelung aus – wobei Verfahren zur Aufstellung eines

Bebauungsplans, die noch im vergangenen Jahr eingeleitet wurden, nach wie vor davon profitieren. Das Bundesinnenministerium kündigte nun an, die Regelung bis Ende 2022 verlängern zu wollen. Die Immobilienbranche zeigte sich der Idee des Innenministeriums zugetan, würde aber gerne noch einen Schritt weitergehen und den Paragraphen für weitere zehn Jahre, bis zum Jahr 2032, verlängert sehen, so zumindest Andreas Mattner, Präsident des ZIA.



KOLUMNE

Gute Wohnungspolitik geht anders

Frank Peter Unterreiner



Die so genannte Umwandlungsbremse ist wieder einmal ein Beispiel von zwar womöglich gut gemeint, aber leider schlecht gemacht. Der Referentenentwurf zur Novelle des Baugesetzbuches sieht vor, dass bestehende Mehrfamilienhäuser weitestgehend nicht mehr in Eigentumswohnungen aufgeteilt werden dürfen. Dem Mieterschutz, der durchaus seine Berechtigung hat, werden hier Eigentumsrechte geopfert, wenn der Eigentümer nicht mehr mit seinem Gebäude verfahren darf, wie er es möchte. Viel schlimmer aber: Die Bildung von Wohneigentum wird drastisch erschwert. Neue Eigentumswohnungen sind in gefragten Lagen nicht mehr unter 4.000 Euro den Quadratmeter zu erwerben, oft kosten sie 6.000 Euro und mehr. Ein Normalverdiener muss da zwangsläufig auf den Bestand ausweichen. Zumal gar nicht genug Neubauten verfügbar sind – insbesondere nicht in gewachsenen innerstädtischen Lagen. Und auch wer eine Wohnung zur Kapitalanlage erwerben möchte, bekäme durch die Novelle Knüppel zwischen die Füße geworfen.

Möglichst viele Menschen ins eigene Heim zu bringen, ein erklärtes politisches Ziel, würde durch die Novelle erschwert. Zu Recht weist die Politik darauf hin, dass insbesondere Selbstständige und Freiberufler für das Alter vorsorgen sollen. Das fällt schwerer, wenn es dafür weniger Eigentumswohnungen aus dem Bestand gibt. Zudem werden diese noch teurer, wenn der Nachschub ausbleibt – was wiederum die Eigentumsbildung erschwert. Es ist nicht Aufgabe der Politik, einzelne Klientel zu bevorzugen oder zu benachteiligen. Die Gewinner dieser Reform wären Mieter und die Kapitalanleger, welche sich ein ganzes Haus leisten können; die Verlierer diejenigen, die künftig kein Eigentum und keine Altersvorsorge mehr bilden können.

ANZEIGE



Bachelor of Laws
WIRTSCHAFTSRECHT
(BAU UND IMMOBILIEN)

- Flexibles Fernstudium
- Weiterbildend
- Berufsbegleitend

Studienstart: 01.09.2020 | 01.03.2021



www.hochschule-biberach.de

MESSEN & KONGRESSE

Go digital or die – So gehen jetzt Bran



chenmeetings

Zu eng, zu voll, zu nah – nicht nur wegen der Corona-Krise werden wir Messen und Events zukünftig in vielerlei Hinsicht neu denken müssen. Von München über Stuttgart und Frankfurt bis Paris entwickeln Anbieter daher fieberhaft digitale und hybride Formate. Sie wollen aber auch wieder – sobald es möglich ist – auf klassische Präsenzveranstaltungen setzen: als Orte der echten Begegnung. Denn trotz aller Zukunftseuphorie sind die meisten Marktteilnehmer sicher: Digitale Messestände, hybride Kongresse und Online-Meetings können Live-Treffen nicht ersetzen. Und das muss auch gar nicht sein.

Nirgendwo breitet sich das Virus schneller aus als da, wo viele Menschen eng zusammen sind. Aus diesem Grund gerieten auch Großveranstaltungen und Messen wie die Mipim und die Expo Real schnell ins Visier für Einschränkungen. Sie sind ja nicht nur Publikumsmagnete, sondern auch spezielle Knotenpunkte der Globalisierung. Und so war die Messe- zusammen mit der Hotel- und Gaststättenbranche bei den Ersten, die die Krise Anfang März massiv zu spüren bekamen. Bislang wurden wegen der Pandemie weltweit bereits 2.539 Messen und Ausstellungen abgesagt, 469 davon allein in Deutschland. Und vermutlich werden sie auch bei den Letzten sein, bei denen die neue Normalität einkehren wird.

Die Auswirkungen der herrschenden Veranstaltungseinschränkungen sind bereits jetzt gravierend. Denn die Branche ist hierzulande ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Deutschland nimmt seit Jahren als Messe- und Tagungsstandort in internationalen Branchenrankings Spitzenpositionen ein. In Zahlen ausgedrückt bedeutet das rund drei Millionen Veranstaltungen und über 380 Millionen Teilnehmer. Mit mehr als 130 Milliarden Euro Umsatz und rund einer Million Beschäftigten ist die Veranstaltungswirtschaft der sechstgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland. Und bis

Corona waren fast alle Veranstaltungen analog. Virtuelle Messen und Veranstaltungen gehörten zwar schon länger zum Geschäft. Diese allerdings wurden eher von spezialisierten Online- und Softwareunternehmen angeboten. Die Teilnehmerzahlen waren überschaubar. Viele hatten noch Berührungängste. Das wird sich durch Covid-19 nun – zwangsweise – ändern.

Die deutsche Wirtschaft wird frühestens 2022 wieder das Niveau von 2019 erreichen. Es könnte auch bis 2025 dauern

Derzeit kann niemand prognostizieren, wie sich das Virus weiterentwickeln wird. Aus diesem Grund sind viele Experten, darunter auch Andreas Dripke, Studienleiter in der UN-Denkfabrik Diplomatic Council, vorsichtig bei Aussagen im Hinblick auf die Dauer der Pandemie und ihre Auswirkungen. Im aktuellen „Post Corona Report 2020“ gehen auch die befragten Führungskräfte davon aus, dass die deutsche Wirtschaft frühestens 2022 wieder das Niveau des Jahres 2019 erreichen wird. Im schlimmsten »

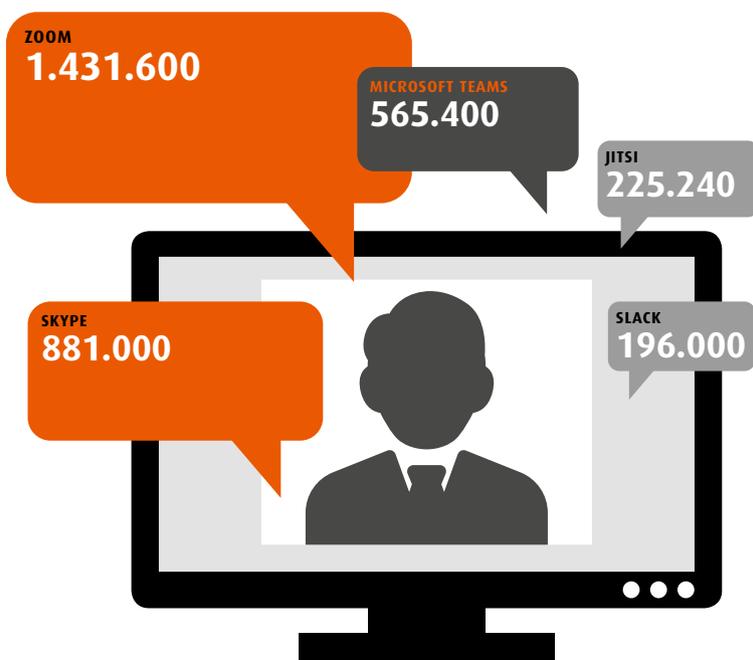
Fall könnte sich diese Entwicklung bis 2025 hinziehen (www.diplomatic-council.org/post-corona-report). Dripke warnt bei den Einschätzungen der Lage eindringlich davor, sich an den Börsen zu orientieren, die sich ungewöhnlich schnell erholt hätten. Die Insolvenzwellen etwa im Tourismus, in der Reisebranche, im Handel, in der Gastronomie und im Veranstaltungssektor stünden erst noch bevor.

Almut Cordt sprudelt normalerweise nur so vor Ideen, doch mittlerweile gehen auch der studierten Hotelbetriebswirtin die kreativen Ideen aus, wie sie die freien Zimmer ihres Vier-Sterne-Hotels in München noch vermieten könnte. Denn inzwischen sei die Situation in der Stadt- und Messehotellerie in ganz Deutschland sehr schwierig geworden. In einen Negativ-Tenor einstimmen mag Cordt dennoch nicht. Messen wie die Expo Real lebten vor allem durch den Austausch und seien daher für die Orientierung am Markt wichtig. Sie sei sich sicher, sobald es einen Impfstoff geben werde, werden auch Präsenzveranstaltungen wieder ein Comeback erleben.

Auch wenn die Einschnitte jetzt massiv sind, die Messe- und Veranstaltungslandschaft sieht sich nicht erst seit der Corona-Krise mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Themen wie Digitalisierung, neue Kundengruppen, disruptive Märkte und globale Herausforderungen gab es schon vorher. Covid-19 wirkt jetzt wie ein Beschleuniger, der Baustellen deutlicher sichtbar

Die Top-5-Videokonferenz-Tools

nach denen die Deutschen bei Google zwischen Januar und Mai 2020 suchten*



DIENSTREISEN

Viele Konzerne in Deutschland wollen auch nach der Corona-Pandemie die Zahl ihrer Dienstreisen reduzieren. Sie streben eine Mischung aus persönlichen Treffen und virtuellem Austausch an. Die positiven Erfahrungen mit virtuellen Gesprächen während der Krise sollten genutzt werden, um bestimmte Treffen auch in Zukunft virtuell abzuhalten, wie aus einer branchenübergreifenden dpa-Umfrage unter deutschen Konzernen hervorgeht. „Die Pandemie hat hier als Katalysator fungiert und der virtuellen Zusammenarbeit einen weiteren Schub gegeben“, sagt etwa eine Sprecherin der Deutschen Post.

macht. Das schürte anfangs große Unsicherheit. Die Absage der Mipim 2020 unmittelbar vor Beginn der Messe versetzte Veranstalter, Aussteller und Besucher in eine temporäre Schockstarre. Doch inzwischen beginnt sich der Stillstand in vielen Bereichen aufzulösen und weicht einer lang vermissten Dynamik: Es zeigt sich wieder der Wunsch nach gemeinsamem Handeln und Austausch vor Ort, aber auch der Drang zu Innovationen (siehe auch Interviews zu Mipim und Expo Real, S. 11 und 12). „Die Corona-Krise bietet uns die Chance, dazuzulernen und neue Formate auszuarbeiten“, heißt es von den Messegesellschaften.

Messen und Veranstaltungen auf eine neue Ebene heben will der Innovationsbund „Future Meeting Space“. Diesem stehen GCB Meetings

made in Germany und EVVC als Konsortialführer vor. Aus der Branche gehört auch Drees & Sommer als Forschungspartner dazu. Denn virtuelle und hybride Messen bieten viele Vorteile: Der Reichweite und Teilnehmerzahl sind – sofern technisch darstellbar – kaum räumliche und zeitliche Grenzen gesetzt. Die Ressourcen werden geschont, da Reisekosten wegfallen und Mitarbeiter nur die für sie interessanten Themen besuchen können. Deshalb analysiert dieser Bund die Entwicklungen der Veranstaltungsbranche und setzt, was theoretisch erforscht wurde, in die Praxis um. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der Digitalisierung, der Datensicherheit, der neuen Wissensvermittlung und der Vernetzung virtueller Räume.

Erste Datenanalysen digitaler Konferenzveranstaltungen zeigen deutlich höhere Teilnehmerzahlen und Verweilzeiten

Der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (GdW) und der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) haben sich schnell an das „New Normal“ angepasst. Man betrat dabei oft ein Stück weit Neuland, hatte sich aber gut vorbereitet. Ein einfacher Switch von Präsenz- zu Digitalveranstaltung hätte dafür aber nicht gereicht, unterstreichen Axel Gedaschko, Präsident des GdW, und Sun Jensch, Geschäftsführerin des ZIA, übereinstimmend. Beide Spitzenverbände haben relativ schnell entschieden, ihre jeweiligen Traditionsveranstaltungen digital anzubieten. Mit dem Ergebnis waren beide sehr zufrieden. Sowohl beim WohnZukunftstag des GdW als auch beim ZIA Tag der Immobilienwirtschaft verbuchten die Veranstalter deutlich mehr Teilnehmer als bei den Präsenzveranstaltungen. Zudem sei die Verweildauer der Teilnehmer sehr lange gewesen. Durch die Datenanalyse sei dies bei Online-Formaten ja sehr gut

nachvollziehbar, so Gedaschko. An weiteren digitalen Formaten wird gearbeitet.

Auch bei der RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) gelang die Umstellung gut. „Wir haben uns schnell umgestellt und auch unseren Mitgliedern digitale Formate zur Verfügung gestellt. Viele nutzten unsere Plattform auch zur Weiterbildung während des Corona-Lockdowns“, so Sabine Georgi, RICS Country-Managerin Deutschland. Den RICS-Focus digital abzuhalten sei aber durchaus herausfordernd gewesen. Erstaunlicherweise seien bei digitalen Veranstaltungen die No-Shows sogar niedriger als bei Präsenzveranstaltungen. Angesichts der internationalen Ausrichtung und der globalen Pandemielage werde es hybride und Face-to-Face-Veranstaltungen auf absehbare Zeit nicht ge-

ben. Da auf internationaler Basis die Reisebeschränkungen massiv seien und auch die Mitglieder in Deutschland vielfach selbst noch nicht reisen dürften, sei noch an kein Netzwerk-Event zu denken, so sehr sich viele Mitglieder dies auch wieder wünschen. Für Veranstaltungen plane man daher – sobald es wieder möglich ist – Vor-Ort-Events; RICS-Prüfungen und einige Weiterbildungsformate allerdings werden digital bleiben – „digital first“ sei das Gebot der Stunde.

Ganz pragmatisch ging es der IVD an, um seinen Mitgliedern einen Austausch bieten zu können. „Wir haben in der Corona-Zeit dann auch gleich virtuelle Stammtische über Zoom eingerichtet. So konnte man sich virtuell Mut zusprechen und Erfahrungen austauschen“, sagt IVD-Bundesgeschäftsführer

INTERVIEW MIT RONAN VASPART

Vereinter Kraftakt unter Schutzmaßnahmen



Ronan Vaspert,
Director of Mipim

Monsieur Vaspert, wie steht es in 2020 um die Mipim?

Ronan Vaspert: Die Paris Real Estate Week wird Veranstaltungen von Propel und Mipim sowie von Kunden und Partnern kombinieren. Das ganze Jahr bereits wird die digitale Plattform Mipim Connect betrieben. Die Pariser Immobilienwoche bietet Keynotes, Konferenzen und Networking rund um drei Hauptveranstaltungen an: Propel by Mipim, das Flaggschiff, konzentriert sich am 14. und 15. September auf Innovation. Das Mipim Urban Forum wird ein Tag mit Konferenzen zum Thema „Den Wandel umarmen“. Das Gala-Diner mit Preisverleihung ist am 15.9.

Wie ist der Anmeldestand? Die Ausstellungsfläche von Propel by Mipim ist bereits mit mehr als 50 ausstellenden Unternehmen aus ganz Europa gefüllt. Aus Deutschland etwa sind anwesend: E.ON, Hum Systems, Propertyhead, Roomhero, Upvest und Union Investment. Erstmals stellt auch die Stadt Hamburg aus, die ein wichtiger Hotspot für die deutsche Start-up-Szene ist.

Scheuen nicht viele die Teilnah-

me wegen Haftung, Mitarbeiterschutz oder finanzieller Risiken?

Reed Midem hat mit der Paris Real Estate Week eine Veranstaltung entworfen, die den nationalen und internationalen Gesundheits- und Sicherheitsrichtlinien folgt. Der Schutz aller Teilnehmer hat Priorität.

Was sieht Ihr Hygienekonzept vor? Abstandswahrung durch Kapazitätsbegrenzung und geregelten Verkehrsfluss, neues Design der Konferenzräume, Desinfektionsmittel an allen Veranstaltungsorten und vieles mehr.

Wie sehen Ihre Panels aus unter den Corona-Beschränkungen? Alle Maßnahmen zur Gewährleistung der Sicherheit unserer Speaker werden natürlich auch für die Präsenz-Panels getroffen. Einige Redner werden digital teilnehmen, aber es ist nur eine Minderheit. Top-Referenten diesmal sind etwa Nicolas Sarkozy, Steve Wozniak und Catherine Guillouard.

Wie werden Sie mit einer möglichen neuen Coronawelle im September umgehen? Wir folgen genau den Empfehlungen

der französischen Regierung für die Organisation unserer Veranstaltungen im zweiten Halbjahr. Geänderten Umständen werden wir uns anpassen.

Wäre es möglich, auch die Mipim 2021 in die digitale Welt zu übertragen?

Ja, das wäre möglich. Wir haben Mipim 2020 in Mipim Connect umgewandelt. In dem unwahrscheinlichen Fall, dass wir Mipim 2021 nicht halten können, könnten wir dies erneut tun.

Wie reagiert eigentlich die Stadt Cannes? Die Tatsache, dass die größte Messe, die jedes Jahr in Cannes stattfindet, abgesagt wurde, war ein schwerer Schlag für die lokale Wirtschaft. Wir bedauern sehr die Auswirkungen, die Covid-19 auf unsere Partner und Freunde an der Côte d'Azur hatte.

Wie sehen Sie die Zukunft von Messen? Im internationalen Geschäft werden persönliche Treffen, wie auf der Mipim, notwendig bleiben. Es scheint allerdings sicher, dass traditionelle Messen zukünftig zu hybriden Veranstaltungen werden, die physische und digitale Ereignisse mischen.

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München



INTERVIEW MIT KLAUS DITTRICH

Hybrides Treffen mit virtuellem Notausgang

Herr Dittrich, wie steht es im Jahre 2020 um die Expo Real?

Klaus Dittrich: Wir bieten der Immobilienbranche auch in dieser schwierigen Phase eine hochwertige Kommunikations- und Netzwerkplattform. Der neue „Expo Real Hybrid Summit“ am 14. und 15. Oktober basiert auf drei Säulen: erstens, auf Konferenzen, an denen man vor Ort in München oder via Livestream teilnehmen kann; zweitens, einer begleitenden Ausstellung, und drittens, Flächen für Sonderthemen wie die Start-up-Plattform „Expo Real Innovation“. Der hybride Ansatz ermöglicht die Teilnahme von zirka 3.700 Besuchern vor Ort. All diejenigen, die nicht reisen dürfen oder möchten, können die aktuellen Themen der Branche online mitdiskutieren.

Wie ist die Resonanz der Aussteller? Der derzeitige Anmeldestand spiegelt die aktuelle Covid-19-Lage der einzelnen Länder wider: Während aus Deutschland

bereits Städte wie Hamburg, Berlin und Düsseldorf ihre Teilnahme bestätigt haben, fehlen in diesem Jahr Aussteller aus Großbritannien, Frankreich und den USA. Vertreten sind darüber hinaus unter anderem Österreich mit einem Gemeinschaftsstand sowie IVD, Union Investment, die BayernLB sowie die Deutsche Pfandbriefbank in München. Wir sind sehr optimistisch, dass am Ende alle der rund 80 Ausstellungsflächen belegt sein werden.

Scheuen nicht viele die Teilnahme wegen Haftung, Mitarbeiterschutz oder finanzieller Risiken? Zweifellos stellt die aktuelle Situation für alle Beteiligten eine große Herausforderung dar. Ich verstehe jedes Unternehmen, das seinen Messeauftritt unter den derzeitigen Rahmenbedingungen sorgfältig prüft. Von unserer Seite haben wir ein umfangreiches Hygiene- und Schutzkonzept entwickelt, um die Sicherheit

von Ausstellern und Besuchern gewährleisten zu können. Dies wurde von den Behörden genehmigt. Der Besuch des Expo Real Hybrid Summit ist mit Sicherheit nicht riskanter als der Besuch eines Einkaufszentrums.

Was macht Ihr Hygiene- und Schutzkonzept aus? Im Wesentlichen geht es um drei Themen: Abstandswahrung, Hygiene und Nachverfolgbarkeit der Teilnehmer. Detailliert kann es unter www.exporeal.net eingesehen werden.

Wie sind die Bühnenpanels konzipiert? Moderatoren und die meisten Gäste werden vor Ort auf der Bühne unter Einhaltung des Schutzkonzeptes diskutieren. Internationale Sprecher, die nicht reisen können, werden zugeschaltet.

Und als Online-Besucher gelangt man wie auf die Messstände? Mit einem Digitalpass: Dieser ermöglicht den Zutritt zu

einem virtuellen Präsentationsraum mit verschiedenen Angeboten. Dort stehen der digitale Konferenzbereich und Livestreams der Foren zur Verfügung. Außerdem wird es virtuelle Aussteller-Präsentationen geben, die Kontakte über gängige Videoplattformen anbieten. Über die Expo-Real-App können alle – Digitalpassbesitzer und Vor-Ort-Besucher – untereinander Kontakt aufnehmen.

Könnten Sie bei einem erneuten Corona-Ausbruch alles in die digitale Welt heben? Wir hoffen ganz stark, dass der Summit wie geplant im Oktober hybrid stattfinden kann. Sollte sich die Situation bis zu diesem Zeitpunkt aber wieder verschlechtern, haben wir Vorbereitungen getroffen, die auch eine vollständige Verlagerung in die digitale Welt erlauben. Wir haben damit bereits bei den ISPO Re.Start Days und dem IFAT impact im Juli positive Erfahrungen gesammelt.

rerin Carolin Hegenbarth. Die Mitgliederversammlung online durchzuführen, sei dann die nächste Herausforderung gewesen. Mit 800 angemeldeten Mitgliedern war das Interesse so groß wie selten, so Hegenbarth weiter. Positive Erfahrungen habe der IVD mit einer Hotline für technische Unterstützung beim Einloggen gemacht. Positiv angekommen seien auch die kleinen Lernerfolgskontrollen in den Pausen des ebenfalls digitalen Deutschen Immobilien tags des IVD. Bezüglich der Expo Real wolle der IVD Flagge zeigen und sei daher auch beim Expo Real Hybrid Summit vor Ort.

Digitale Veranstaltungen aber für Selbstläufer zu halten, davor warnt Jensch. Online sei keine günstigere Variante einer Präsenzveranstaltung. Die Vorbereitungen seien sehr anspruchsvoll, da nur mit einer genauen Dramaturgie die Besucher auch gehalten werden könnten. Die Wahl eines professionellen TV-Moderators und das Hauptstadtstudio

hätten sich sehr bezahlt gemacht. „Wir müssen natürlich alle auch lernen, mit den digitalen Veranstaltungen richtig umzugehen“, betont Gedaschko. Die Online-Netikette zu beherrschen, da gebe es bei vielen Veranstaltungen noch Luft nach oben. Gerade bei Webinaren lohne ein Blick in die Bild- und Toneinstellungen im Vorfeld, ebenso wie die richtige Positionierung der Kamera und die Hintergrundwahl. Man solle sich auch überlegen, wie man sich darstellen möchte, eher informell oder im Anzug. Leider zeige sich auch deutlich, wie ungenügend viele Gebäude verkabelt und wie restriktiv die Firewalls seien.

Als Avatar in 3D über digitale Messen laufen, mit anderen Avataren diskutieren und Vorträge anhören wollen die Immobilienverwalter hingegen noch nicht. Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland e.V. und der VDIV Management GmbH, setzte ebenfalls frühzeitig auf Online-Formate. Er sieht aber auch, dass viele

130 Mrd. Euro
Umsatz und rund eine Million Beschäftigte kennzeichnen die Veranstaltungswirtschaft – den sechstgrößten Wirtschaftszweig in Deutschland.

Verwalter sehr großen Wert auf den persönlichen Kontakt legen. „Wir werden daher den Verwaltertag in Berlin im September als Präsenzveranstaltung beibehalten und haben mit dem Hotel Estrel in Berlin ein sehr gutes Hygienekonzept erarbeitet“, sagt Kaßler. Parallel baue man aber auch das Online- und Hybridsegment gerade bei der Weiterbildung aus.

Man muss die technische Eintrittsbarriere niedrig halten, um die Besucher und Aussteller nicht zu überfordern

Ein Blick in den Fernen Osten zeigt, wie stark etwa China auf die Digitalisierung des Messewesens setzt und diese deshalb massiv subventioniert. So wurde die 127. Chinesische Import- und Exportmesse im Juni komplett digital durchgeführt. Es wurde eine Demonstration modernster Kommunikations- und Marketingkanäle, will man in Peking doch möglichst schnell den erfolgreichen Einsatz von 5G, virtueller Realität (VR) und erweiterter Realität (XR oder Extended Reality) beweisen. Tech-Gigant Tencent lieferte dazu alles – von Livestreams, Übersetzungen in mehrere Sprachen bis hin zu Cloud-Diensten. Ausstellern stand rund um die Uhr ein Raum für Live-Sendungen zur Verfügung. Chinesische und ausländische Geschäftsleute konnten entweder in Webinaren direkt miteinander verhandeln oder ihre Produkte und Dienstleistungen per Live-Streaming ausstellen.

Ganz so weit ist man in Deutschland noch nicht, doch auch hier gibt es sehr interessante Ansätze. Viele setzen dabei auf hybride Formate. Hier verschmelzen die Vorteile der analogen und der virtuellen Welt. Bernhard Ruess, Head of Strategy and Corporate Communication bei Mesago (Messe Stuttgart/Frankfurt), ist bereits tief in das Thema eingetaucht und wurde daher von Corona nicht völlig kalt erwischt. „Wir haben uns schon im Laufe der letzten Jahre mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt. Unsere eigene Abteilung für Innovationsmanagement hat uns den – zugegeben etwas erzwungenen – Start in die virtuelle Messewelt deutlich leichter gemacht.“ Doch auch wenn technisch schon viel möglich sei, müsse man anfangs die Eintrittsbarriere niedrig halten, um die Besucher und Aussteller nicht zu überfordern. Man analysiere daher noch genauer als bisher die Zielgruppen und ihre jeweiligen Bedürfnisse und setze das in entsprechende Formate um. Vieles sei dabei anders, so sei im digitalen Messesetting auch kein Messestand mehr zwingend erforderlich.

Auch Frauke Schewe, Projektleiterin für Events bei Aareon, setzt sich intensiv mit dem Thema „Tagen 4.0“ auseinander: „Um der geringeren Aufmerksamkeitsspanne bei digitalen Events entgegenzuwirken, sollte auf kurze, interaktive Vortragsformate gesetzt werden. Zielgerichtetes Networking ist ein weiterer Aspekt, auf den vermehrt Wert gelegt wird. Digitale Tools, wie begleitende Event-Apps, können hierfür Mehrwerte bieten – allerdings »

VERANSTALTUNGEN & IHRE FORMATE

Präsenz, Online oder Hybrid

2020

03.-04.09.2020 ●

Berlin: 28. Deutscher Verwaltertag

Präsenz-Veranstaltung
www.deutscher-verwaltertag.de

10.-11.09.2020 ●

Real Proptech

Online-Veranstaltung
<https://realproptech.de>

14.-17.09.2020 ●

Paris Real Estate Week

Präsenz-Veranstaltung
www.parisrealestateweek.com

15.09.2020 ●●

Berlin: Corona-Krise – Kommentierung der Immobilienweisen

Hybrid-Veranstaltung
www.zia-veranstaltungszentrum.de

17.-18.09.2020 ●

Weimarer Immobilienrechtstage 2020

Online-Veranstaltung
www.vhw.de

17.09.2020 ●

Aareon live

Online-Veranstaltung
www.aareon.de

29.09.2020 ●

RICS & ICG Compliance Update

Online-Veranstaltung
ccimpa@rics.org

12.10.2020 ●●

Berlin: BIM Tag Deutschland

Hybrid-Veranstaltung
<https://bimtagdeutschland.de>

14.-15.10.2020 ●●

München: Expo Real Hybrid Summit

Immobilien/Investitionen
Hybrid-Veranstaltung
www.exporeal.net

20.10.2020 ●

Online-Verwalterkongress

Online-Veranstaltung
www.ivd-sued.net

03.-04.11.2020 ●

Düsseldorf: Handelsblatt Jahrestagung Real Estate

Präsenz-Veranstaltung
<https://veranstaltungen.handelsblatt.com>

04.11.2020 ●●

Berlin: Corporate Real Estate – Herbstkonferenz

Hybrid-Veranstaltung
www.zia-veranstaltungszentrum.de

17.11.2020 ●●

Berlin: Innovationskongress Energie/Bauen

Hybrid-Veranstaltung
www.zia-veranstaltungszentrum.de

08.-09.12.2020 ●

Berlin: E-MMOBILIA 2020

Präsenz-Veranstaltung
www.vdiv.de/e-mmobilia

2021

- Präsenz-Veranstaltung
- Online-Veranstaltung
- Hybrid-Veranstaltung

11.-16.01.2021 ●

BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme

Präsenz-Veranstaltung
www.bau-muenchen.com

MESSEN HEUTE: OFFLINE + ONLINE

So gelingt der Einstieg in die digitale Welt

1. Das „neue Normal“ ist nicht schwarz oder weiß

Derzeit läuft coronabedingt viel über digitale Kanäle – das wird jedoch nach der Krise nicht so bleiben, auch wenn sich viele Prozesse angleichen. Doch komplett zu ihrem analogen Ursprung zurückkehren werden wir ebenfalls nicht. Wir müssen daher ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen online und offline schaffen. Sich für eines von beiden zu entscheiden ist weder notwendig noch sinnvoll.

2. Suchen Sie für Ihre Zielgruppe die passenden Formate und Alternativen

Hilfreiche Fragen sind: Was kommunizieren wir online, was analog? Welche Informationen gehen an welche Zielgruppen? Wie können wir unser Thema so kreativ gestalten, dass unsere Zielgruppe aus reinem Interesse und Vergnügen über einen längeren Zeitraum online bleibt und die Informationen auch noch länger im Gedächtnis behält? Was müssen wir in Sachen Customer Journey bedenken? Wie kann ich diese Informationen kurz und verständlich aufbereiten? Wie kann ich mein Produkt, meine Dienstleistung und Informationen digital erlebbar machen? Welche haptischen, akustischen Elemente bauen wir zusätzlich ein? Welche Gruppengrößen sind möglich? Sind zum Beispiel ein digitaler Messestand oder Produktpräsentationen via Livestream eine Alternative? Virtual Reality ist cool, allerdings nur, wenn sie tatsächlich gut eingesetzt wird, überraschend und unterhaltsam ist. Nutzen Sie die Schau- und Spiellust auch für Gamification. Gute Beispiele wie Lieferando-Gutscheine oder ein Wein vorab per Post zum virtuellen Wine-Tasting haben da sicher einen positiven Überraschungseffekt.

Bemerkenswert auch die Kunsthalle Wilhelmshaven. Sie machte die Ausstellung von Reiner Maria Matysik zum Take-away-Event. Kunstinteressierte können sich seine Kunst für zu Hause ausleihen – bis zum Rückruf nach Corona.

3. Etablieren Sie Plattformdenken

Im Gegensatz zu Konferenzen, Messen und Online-Seminaren haben Plattformen keinen begrenzten Zeitrahmen. Begegnungen und Austausch sind dort immer möglich. Hier können Sie alles bündeln und haben Ihre News und Veranstaltungen zentral an einem Ort.

4. Setzen Sie auf Qualität und nutzen Sie Outsourcing

Die Neuordnung von Strategien, Maßnahmen und Kernprozessen beansprucht die Unternehmen stark. Einnahmeausfälle lassen oft auch wenig Spielraum für Innovationen. Dennoch sollten Sie auf Qualität setzen. Wer dies inhouse nicht umsetzen kann, sollte gezielt Aufgaben und Themen outsourcen, um dadurch die personellen und finanziellen Ressourcen zu entlasten.

5. Kooperieren Sie!

Das weltweite Virus sollten Sie zum Anlass nehmen, sich tiefergehend mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen, um nicht nur gegen Krisen, sondern auch für die Zukunft gewappnet zu sein. Überall sind Unternehmen nun in Bewegung. Technologien wie IoT (Internet of Things), 3D-Druck und 5G nehmen branchenübergreifend Einfluss. Umso wichtiger sind Erfahrungsaustausch, Vernetzung und Wissenstransfer. Messen und Veranstaltungen sind dazu ein wichtiger Schritt.

nur bis zu einem gewissen Maß. Denn trotz aller Vorteile können digitale Formate den persönlichen Austausch nicht gänzlich ersetzen. Deswegen wird es bei Aareon weiterhin analoge Eventformate geben, die gegebenenfalls durch digitale Features ergänzt werden. Am 17. September 2020 findet die Premiere von Aareon Live, unserem ersten rein digitalen Event für die Immobilienwirtschaft, statt. Ich lade alle an innovativen und spannenden Themen interessierten Leser herzlich dazu ein!“

Entscheidend für neue Formate wird sein, ob die angebotenen Inhalte digital funktionieren

Von Unternehmens- und damit Ausstellerseite gibt man sich beim Thema Messen eher noch vorsichtig. „Die Real I.S. ist darauf vorbereitet, dass Veranstaltungen durch die Covid-19-Pandemie auf absehbare Zeit nur eingeschränkt möglich sein werden. Mit diesen Einschränkungen müssen wir umgehen“, sagt Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender Real I.S. AG. Kleinere Veranstaltungen seien zwar derzeit wieder möglich, erforderten aber aufgrund der vorgeschriebenen Hygienekonzepte einen deutlich erhöhten Aufwand. Größere Veranstaltungen wie die Expo Real oder die Mipim werden, so Schenk weiter, hybride Veranstaltungskonzepte erproben müssen. Das sei Neuland für die gesamte Branche.

Stephan Leimbach, Head of Office Leasing JLL Germany, sieht, dass die Veränderungen 2020 vieles digital möglich machen, was zuvor als eher unwahrscheinlich gegolten habe. Insofern sei JLL offen für Innovation und neue Wege. Entscheidend werde aber sein, ob die Inhalte und Formate in der angebotenen Form digital funktionieren würden. Hier gelte es, genau zu prüfen und Erfahrungen zu sammeln.

Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella, hat dies schon getan. Er ist mit hybriden Formen vertraut, auch wenn es vor Corona noch eher exotisch anmutete, wenn bei Handelsblattkonferenzen in Berlin Schalten zu den Korrespondenten in New York oder London gemacht wurden. Bezüglich der Teilnahme an großen Messen habe Catella schon früh reagiert und die Teilnahme der rund 150 Kolleginnen und Kollegen gecancelt, da das Unternehmen die gesundheitliche Gefahr sehr hoch einschätze und dies nicht mit einem „lustigen Geschäftsgebaren“ am Stand verbinden wollte. Stattdessen, so Beyerle, sei man erfolgreich auf zahlreiche Webkonferenzen und Online-Kundengespräche gewechselt. Digital sei man auch auf den großen Messen dabei, wenn die Formate passen, nicht aber vor Ort – denn gerade internationale Konzerne hätten ja häufig noch Reiseverbote.

Live-Veranstaltungen leben davon, Themen erlebbar zu machen. Events sollen mit Key-Speakern und Wow-Momenten Leute begeistern. „Das ist virtuell schwer möglich“, sagt Diplom-



„Angesichts unserer internationalen Ausrichtung und der globalen Pandemielage wird es hybride und Face-to-Face-Veranstaltungen auf absehbare Zeit nicht geben – so sehr sich Mitglieder das auch wünschen.“

Sabine Georgi, RICS Country-Managerin Deutschland



„Die Leute wollen sich einfach wieder treffen, da hilft auch kein noch so innovativer Avatar. Wir werden daher den Verwaltertag in Berlin im September als Präsenzveranstaltung beibehalten und haben mit dem Hotel Estrel in Berlin ein sehr gutes Hygienekonzept erarbeitet.“

Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland e.V. und der VDIV Management GmbH



„Wir müssen natürlich alle auch lernen, mit den digitalen Veranstaltungen richtig umzugehen.“

Axel Gedaschko, Präsident GdW

Psychologe Andreas Müller aus München, „denn nur Präsenzveranstaltungen können multisensorische Erlebnisse bieten. Diese werden anders als Sachinformationen im episodischen Gedächtnis gespeichert und bleiben deshalb länger in Erinnerung.“ Bei der Kommunikation über Video finde dagegen eine Entkopplung statt. Das bedeute, man höre zwar die Sätze, sehe aber die Mimik und Gestik des Gegenübers nur teilweise. Viele andere Reize, wie Gerüche oder der Raumeindruck, die wir zur Einordnung der Botschaft bräuchten, würden nicht oder nur mangelhaft übermittelt. Dadurch könnten wir viele Informationen nicht korrekt interpretieren. Das ermüde. Und auch der direkte Augenkontakt sei durch die Kameraeinstellung oft schwierig, das verunsichere uns. Der zwischenmenschliche Kontakt sei daher durch keine Technik zu ersetzen, so Müller. Genau darin besteht die Chance der Veranstaltungsbranche.

Eine wichtige Rolle neben der Gestaltung nimmt in der digitalen Kommunikation das Thema Datensicherheit ein. Schließlich besteht der Clou darin, dass Aussteller ihre Neuheiten hochladen. Noch haben Hacker die wenigen virtuellen Messen nicht ins Visier genommen. Doch das wird nur noch eine Frage der Zeit sein. Große Unternehmen wie JLL setzen daher bei eigenen Veranstaltungen auf Profis und arbeiten mit zertifizierten Medientechnik-Partnern zusammen. JLL nutzt zudem Cloud- und

Konferenzsysteme, die höchsten internationalen Sicherheitsstandards gerecht werden und regelmäßig durch zertifizierte IT-Sicherheitsexperten überprüft werden. Auch für Mitarbeiter gelten hohe Hürden für die Teilnahme an digitalen Veranstaltungen; nur wenn die Datensicherheit garantiert werden kann und Programme genutzt werden, die auch von den eigenen IT-Fachleuten freigegeben wurden, ist die Teilnahme erlaubt.

In Krisenzeiten lassen sich Grenzen verschieben, die bis dahin als unverrückbar galten. Im Positiven wie im Negativen. Ein Zurück zur alten Normalität wird es auch bei Corona nicht geben. Veranstalter nutzen daher die Zwangspause, um neue Perspektiven zu gewinnen und Transformations- und Innovationsprozesse voranzutreiben, denn die Zukunft wird ein Mix aus digital und analog sein.

Wir sollten daher jetzt die Chance nutzen, unser geistiges Fenster einmal weit aufzumachen und über den Tellerrand zu schauen: Wie wollen wir uns zukünftig treffen? Welche Formate wollen wir? Jetzt ist die Gelegenheit, in eine zielgruppengenaue, ökonomischere, nachhaltigere und sozialere Messe- und Veranstaltungszukunft zu steuern. Darauf erst mal kein digitales, sondern ein analoges Bier! «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

Der Versuchsbaukasten



In und um die Münchener Messehallen wird es in diesem Jahr deutlich ruhiger zugehen als sonst.

Die Expo Real Hybrid ist in diesem Jahr die einzige große internationale Immobilienmesse auf Toplevel in Deutschland. Allerdings eben nicht mit dem „normalen“ Messeformat, mit dem Messechef Klaus Dittrich nicht bei den Ausstellern durchdringen konnte. Die Pandemie schreibt auch hier neue Gesetze – statt großer Gemeinschaftsstände gibt es so genannte „Smart Spaces“ bis maximal 27 Quadratmetern. Aufgrund der aktuellen Auflagen und zur Gewährleistung des Abstandes ist die Messe außerdem auf 3.700 Teilnehmer beschränkt. Das Netzwerken „im intimen Rahmen“ findet an zwei statt drei Tagen statt. Wer will, kann sich per Digitalticket zuschalten.

Mit diesem Versuchsbaukasten eines Mixes aus digitaler Anwesenheit und physischen Präsenzveranstaltungen in kleinem Format nähern sich die Veranstalter zahlenmäßig den Anfängen. Die erste Expo Real wurde 1998 aus der Taufe gehoben. „Damals waren vom 8. bis 10. Oktober 147 Aussteller und 2.528 Fachbesucher im MOC-Veranstaltungszentrum“, erinnert sich Andreas Schiller. Der Immobilienjournalist und Mitgestalter des Mes-

segesehens seit der ersten Stunde ist bis heute im Fachbeirat der Expo Real. Während man noch 2019 so umfangreich wie nie mit einem erweiterten Hallenkonzept auftrat, ist 2020 das Jahr der „neuen Wirklichkeit“, quasi ein veranstalterischer Testballon mit viel Neuland. „Ich lasse mich überraschen“, hofft Schiller wie wohl die meisten Immobilienschaffenden auf das altbewährte bunte Messetreiben in 2021.

Nur 3.700 Teilnehmer dürfen zur Messe, statt Gemeinschaftsständen gibt es „Smart Spaces“

Im ICM, dem Internationalen Congress Centrum der Messe München, stehen insgesamt 7.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche zur Verfügung, darunter 3.500 Quadratmeter Hallenfläche in der benachbarten Halle B0. Genug Raum, um Abstandsregeln zu gewährleisten, sagen die Macher. Nationale und internationale Aussteller bleiben indes skeptisch, ob das funktionieren kann. Es ist schwer vorstell-

MESSE-FAKTEN

EXPO REAL HYBRID SUMMIT 2020

Mit einem Mischkonzept aus Präsenz- und Onlineveranstaltungen wird am **14. und 15. Oktober 2020** im Corona-Modus der Neustart versucht.

Öffnungszeiten:

Mittwoch, 14. Oktober, 8 bis 19 Uhr (Aussteller), 9 bis 19 Uhr (Teilnehmer);
Donnerstag, 15. Oktober, 8 bis 18 Uhr (Aussteller), 9 bis 18 (Teilnehmer)

NETWORKING PER APP

Der Networking-Bereich in der Expo-Real-App 2020 ist deutlich erweitert worden. Der Name und der des Unternehmens werden automatisch aus der Ticketregistrierung übernommen. Die überarbeitete Suchfunktion in der Teilnehmerliste ermöglicht jetzt eine schnellere Suche nach Teilnehmername, Unternehmen und dem angegebenen Jobtitel. Neu ist auch die Feed-Funktion mit Konferenz- und Anreise-Tipps anderer App-Nutzer. Alle Netzwerkteilnehmer können in der App jetzt die neuen Filterfunktionen für „Interessen“, „Expertise“ und „Land“ nutzen, um interessante Teilnehmer zu finden.

600 Referenten, 46.000 Teilnehmer und 2.200 Aussteller: Das war die Expo Real 2019. Und 2020? Viele Absagen sind erfolgt, etliche Aussteller zögern noch, einige Mutige wollen gerade in schwierigen Zeiten die Veranstalter unterstützen. Die Expo Real Hybrid wird ein Experiment.

bar, dass die Expo Real möglich ist, aber die fast zeitgleich terminierte Wies'n untersagt wird, lässt sich Timo Tschammler, ehemaliger CEO JLL Deutschland, zitieren. „Wir müssen ein Zeichen setzen, dass es in der Branche weitergeht“, pusht sich der Rest der Immobilienwirtschaft. Die Messe kann „mitten in der Krise zeigen, wie Digitalisierung bei Messen und Kongressen geht“, so Clemens Baumgärtner, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München. Da die Stadt München keinen völligen Messeverzicht ausgerufen hat, ist auch rechtlich »

„Wir freuen uns auf das neue Format. Nach Monaten wird das unsere erste größere Veranstaltung auf dem Münchner Messegelände sein. Schon jetzt steht für mich fest, dass digitale Formate auch in Zukunft zum festen Bestandteil einer erfolgreichen Messe gehören werden.“

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München*

* Siehe auch ausführliches Interview mit Klaus Dittrich in unserer Titelgeschichte: Seite 12

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

Sie suchen die passende Finanzierung für Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie? Wir haben sie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauvorhaben erfolgreich zu gestalten. Sprechen Sie mit uns!
Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662

[ibb.de/vermieter_investoren](https://www.ibb.de/vermieter_investoren)



Investitionsbank
Berlin



MESSESTÄNDE

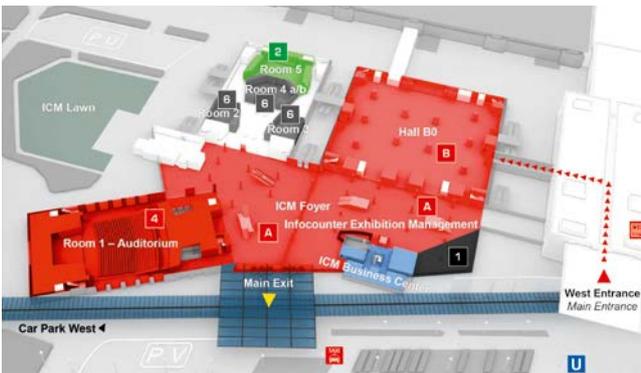
SMARTE STÄNDE IN S, M UND L

Ein Stand bei der Ersatz-Expo-Real kostet knapp 2.000 Euro pro Quadratmeter. Die Standfläche der „Smart Spaces“ variiert zwischen 9 und 24 Quadratmetern in den Größen S, M und L – die kleinste Ausführung kostet damit rund 18.000 Euro.



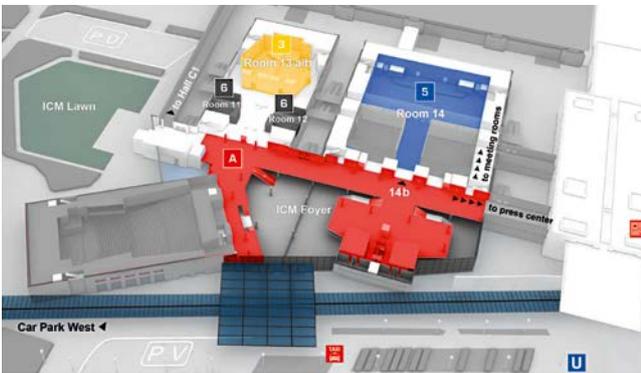
Das „Smart Space“ in Größe M mit 18 Quadratmetern und für rund 36.000 Euro Standkosten scheint bei den Ausstellern am beliebtesten zu sein.

EXPO REAL HYBRID SUMMIT – GROUND FLOOR



- A** EXHIBITION SPACE (Foyer Ground Floor, Foyer First Floor)
- B** TECH ALLEY, TECH TALK ZONE, EXHIBITION SPACE (Hall B0)
- 1** REAL ESTATE INNOVATION FORUM (Foyer Ground Floor)
- 2** DISCUSSION & NETWORKING FORUM (Room 5)
- 4** PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM (Room 1)
- 6** CONFERENCE HALLS FOR PARTNERS (Room 2, Room 3, Room 4 a/b)
- Taxi** Taxi rank for general cabs without pre-ordering
- Press** Press Center
- U** Subway
- Entrance** Entrance
- Exit** Exit

EXPO REAL HYBRID SUMMIT – FIRST FLOOR



- A** EXHIBITION SPACE (Foyer Ground Floor, Foyer First Floor)
- 3** INVESTMENT LOCATIONS FORUM (Room 13)
- 5** EXPO REAL FORUM (Room 14)
- 6** CONFERENCE HALLS FOR PARTNERS (Room 11, Room 12)
- Taxi** Taxi rank for general cabs without pre-ordering
- Press** Press Center
- U** Subway

Ein Großteil der 109 buchbaren Stand-Flächen für Aussteller war nach Angaben der Veranstalter schon Anfang August belegt.

die Sache klar – und jeder Euro an zusätzlichen Einnahmen willkommen. Die Corona-Pause kostet die Messe München dieses Jahr bundesweit insgesamt bis zu 230 Millionen Euro Umsatz, ist zu vernennen.

Die Messe absagen oder teilnehmen? Da gehen die Meinungen in der Branche auseinander

Die Zahl der frühzeitigen Absagen für die Expo Real spricht für sich. Für Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien und Vertreter des Maklernetzwerks Dave, wäre eine Expo Real während der Corona-Krise ohnehin nur eine „lokale Messe, die ihren internationalen Charakter damit in Zukunft verliert“.

Apleona, Gegenbauer, RheinReal Immobilien, Cushman & Wakefield und Savills leiteten den weiteren Reigen der Absagen, alle an einem Tag Anfang Juni, ein. KPMG Real Estate folgte. EY sagte die Teilnahme an der Expo Real wegen eines „unverhältnismäßigen Spagats“ ab. Die Sontowski & Partner Group, sonst mit einem Team von rund 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern am Nürnberg-Stand präsent, möchte weder Kollegen noch Geschäftspartner einem Infektionsrisiko aussetzen.

Lutz Aengevelt, geschäftsführender Gesellschafter von Aengevelt Immobilien, hält von diesen Absagen nicht viel. Ein Branchentreff im Oktober sei jetzt besonders wichtig. Marktteilnehmer, die „trendy und früh“ die Expo Real abgesagt hätten, setzten sich dem Verdacht aus, einen kompletten Messeausfall zu provozieren, wählte Aengevelt früh klare Worte. Die Corona-Krise habe die Bearbeitungszeit von Transaktionen verkürzt, so Aengevelt, was das Jahresendgeschäft noch wichtiger mache. Ein Treffen auf Entscheidungsebene im „kleinen Format“ sei daher die richtige Antwort.

Der Gemeinschaftsstand der Hansestadt Hamburg soll im Foyer des ICM prominent platziert werden. Getreu der Devise „Außergewöhnliche Zeiten erfordern innovative Formate“ hat Hamburg eine Ausschreibung unter PropTechs gestartet, unter denen drei quasi als Belohnung am Messegeschehen teilnehmen können, so Andreas Köpke von Hamburg Invest. „Gefragt sind Start-ups, die ein technologisches oder wissensbasiertes Geschäftsmodell vorantreiben, das zur digitalen Entwicklung der Immobilienbranche beiträgt.“

Manch einer will mit seiner Teilnahme auch ein Signal setzen

Bianca Hanssen, Projektleiterin Messen und Veranstaltungen bei den Bremer Wirtschaftsförderern, bestätigt die Teilnahme der Weserstadt. Man wolle erneut Flagge zeigen auf der Expo Real, wenn auch wie alle anderen Teilnehmer nur per „Smart Space“ und damit deutlich weniger physischer Präsenz. Auf rund 18 Quadratmeter Fläche will das kleine Bundesland ganz bewusst in der schwierigen Corona-Zeit (Speck-)Flagge mit „kleiner Mannschaft“ zeigen, so Hanssen. Der 2018 erstmals präsentierte neue Messestand mit rot-weiß gestreiftem eckigem Leuchtturm soll aber so schnell wie möglich wieder zum Einsatz kommen. „Wir wollen offen sein für Veränderung und

Neues wagen“: Aus diesem Grund hat sich auch die Stadt Düsseldorf entschieden, in München dabei zu sein. Da die Anzahl der Besuchertickets stark reduziert ist, bietet Düsseldorf Partnerpakete auf dem Smart-Space-Stand in Größe M, Präsenz in einem für die Messe produzierten Loop und Einbindung in sämtliche Kommunikationsaktivitäten der Stadt plus Digitalausweis zur Nutzung der Online-Formate.

Bei Catella erkennt man die hybride Messe als „großen Feldversuch“ an. Allein, das physische Treffen könne durch nichts ersetzt werden, sagt Thomas Beyerle. Man habe diesmal 150 Betten frei gemacht für andere Messegäste, so Beyerle zur Absage der Catella Group. Ein Treffen in geschlossenen Räumen in dieser Größe sei einfach schwierig, man selbst werde vom Hotel in München aus die Messe verfolgen und Gespräche in Kleinrunden abseits des Hauptgeschehens suchen.

„Bei uns ist jeden Tag Messe“, sagt Jens Lütjen, aber alles in kleinen, meist bilateralen Runden. Eine Hybrid-Messe mag sich der Inhaber von R.C. Spies nicht vorstellen, die Expo Real lebe vom direkten Austausch und dem menschenlinden Kontakt vieler Teilnehmer. Er hoffe, wie in den Vorjahren bald wieder mit 30 und mehr aus dem Team R.C.S. dabei sein zu können – diesmal werden es nach seinen Worten vor Ort maximal drei Personen aus verschiedenen Assetklassen in der Beratung sein.

„Die Expo Real ist für uns und die Branche von fast unersetzlicher Bedeutung, das aktuelle Konzept des Hybrid »

„Städte und Regionen sind bislang ein wichtiger Messfaktor. Unter den ersten Anmeldungen sind einige Städte und Regionen. Unter anderem haben München, Frankfurt und Bremen zugesagt; aus Hamburg, Düsseldorf und Moskau gibt es aktuell Anfragen. Zudem liegt uns aus Österreich bereits eine Anmeldung für einen Gemeinschaftsstand vor.“

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München*

* Ein ausführliches Interview mit Klaus Dittrich im Rahmen unserer Titelgeschichte: Seite 12

TICKETS

Bei den Eintrittspreisen reicht die Spanne von 59 Euro bis 1.199 Euro. Studenten zahlen lediglich 59 Euro für den so genannten Digitalpass. Für den zweitägigen Summit mit der Teilnahme vor Ort wird bis zum 14. September ein Ticketpreis von 999 Euro berechnet. Danach kostet das Ticket 1.199 Euro mit Messeteilnahme in München.

Für alle Teilnehmer (außer Studenten), die nicht nach München kommen und online an der Veranstaltung teilnehmen möchten, stellen die Messemacher einen Digitalpass zum Preis von 599 Euro zur Verfügung.

Der Ticketverkauf ist am 13. August gestartet: www.expo-real.net

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Bis 15.10.2020
Frühbucherrabatt sichern!

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächster Studienstart:

Berlin ab 11. Januar 2021

Frankfurt ab 18. Januar 2021

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe



Was im vergangenen Jahr noch Zufall war, wird bei der 2020er-Variante der Expo Real Pflicht: Diskussion mit Sicherheitsabstand – auch bei den Zuschauern.



VERANSTALTUNGEN

KONFERENZPROGRAMM:

Corona-Auswirkungen und vieles mehr

Die Folgen der Corona-Pandemie sind ein zentrales Thema auf der diesjährigen Expo Real: Was bedeutet Covid-19 für Immobilien und Investitionen in Deutschland und anderen Märkten? Wie wirkt sich die Pandemie auf die verschiedenen Assetklassen aus? Was bedeutet der durch Corona angestoßene Digitalisierungsschub für die Branche?

„DISCUSSION & NETWORKING“-FORUM im Saal 5:

Ob Preisverleihungen, Vortragsrunden oder Kunden- und Networking-Events – das „Discussion & Networking“-Forum dient als vielseitige Veranstaltungs- und Diskussionsplattform. Im Loungebereich kann gechillt und „genetzwerkt“ werden. Simultan-Übersetzungen finden in diesem Jahr nicht statt.

EXPO-REAL-FORUM im Saal 14b:

Der Klimaschutz, die Mobilitätswende, die Auswirkungen auf Büros und Wohnen, künftige Investmentstrategien, Finanzierungsthemen, der Umgang mit Regulierungen und die weitere Entwicklung der Innenstädte stehen auf dem Programm im Expo-Real-Forum.

„PLANNING & PARTNERSHIPS“-FORUM im Saal 1:

Hier widmen sich die Veranstalter den Herausforderungen und Visionen aus den Bereichen der Hotel- und Gesundheitsimmobilien. Namhafte Fachleute präsentieren Projekte aus dem Bereich der nutzungsgebundenen Immobilien, erläutern Expansionsstrategien und stellen sich der Diskussion. Außerdem werden im Saal 1 Trends und Innovationen in der Stadtentwicklung beleuchtet.

INVESTMENT-LOCATIONS-FORUM im Saal 13:

An diesem Forum-Standort auf der hybriden Expo geht es vor Ort um Fragestellungen internationaler Investitionsstandorte. Weltweite Experten analysieren die Potenziale wie auch die Chancen und Risiken der Immobilien- und Investitionsmärkte in Europa, Asien und Nordamerika.

REAL-ESTATE-INNOVATION-FORUM im Saal 4:

Der Fokus dieser Expertenrunde liegt auf Themen rund um den digitalen Wandel. Bei den Bereichen Investition & Finanzierung, Immobilienbewertung & Marktforschung, Betreiben & Bewirtschaften, Planen & Bauen sowie Vermarktung soll es um konkrete Handlungsanweisungen gehen.

Summit Expo Real muss sich aber erst noch in der Praxis bewähren“, meint Dr. Michael Held, Vorstandsvorsitzender der Terragon AG. Der Fachmann für altersgerechte Immobilien ist in einem Wachstumssegment tätig, ist aber nach eigenen Worten skeptisch, ob „die gewohnte Qualität und Quantität der Gespräche vor Ort“ diesmal gesichert ist.

Wie ist es der Branche in Corona-Zeiten ergangen? Die Expo Real Hybrid wird Marktplatz für Erfahrungen

Beim IVD Bundesverband in Berlin ist man indes neugierig auf die Messe im neuen Gewand. „Wir wollen einerseits lernen, was möglich ist, andererseits Präsenz zeigen und in dieser Corona-Zeit unterstützen“, erklärt IVD-Geschäftsführerin Carolin Hegenbarth. Makler und IVD-Präsident Jürgen Michael Schick wird zudem im Rahmen der Veranstaltung ein Panel leiten. Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer Garbe Industrial Real Estate GmbH, ist ebenfalls offen für funktionierende Begegnungen. Man freue sich, mit Kunden, Partnern und Kollegen ins Gespräch zu kommen, wenn auch coronabedingt anders als sonst. „Es wird interessant sein zu erfahren, wie es den anderen Branchenteilnehmern in den vergangenen Monaten ergangen ist“, so Hempel. In diesem Sinne werde die Expo Real auch in ihrer hybriden Form ein wichtiges Stimmungsbarometer sein.

Die neuen Erfahrungen sollen unmittelbar in die Expo Real 2021 einfließen, auch darin ist sich das Messeteam mit den Branchenvertretern einig. Schließlich werde der Digitalisierungsschub durch die Corona-Krise auch danach fortbestehen, ist nicht nur das Team um Messechef Klaus Dittrich sicher. «

Teilnahme per Stream: Für die nicht vor Ort anwesenden Teilnehmer wird ein Online-Streaming aus den Konferenz-Sessions angeboten. So können Sie virtuell an Konferenzen teilnehmen und sich auch mit Referenten und anderen Teilnehmern austauschen.



„Wir bringen den Wohnungsbau voran.
Und die Menschen zueinander.“

Fördern, was NRW bewegt.

Ulrich Brombach und Stefan Zellnig, Vorstände der Wohnungs-Genossenschaft GWG Neuss, schaffen bezahlbaren Wohnraum. Für ein solides finanzielles Fundament sorgt die NRW.BANK mit der Wohnraumförderung des Landes.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

Deutliche Corona-Spuren am Rhein – aber längst nicht in allen Segmenten

Düsseldorfs Straßen waren zur Rush-hour nie so leer wie in diesem Frühling: Statt der sonst 400.000 Menschen, die täglich entweder nach Düsseldorf rein- oder rausfahren, waren nur wenige Menschen auf den Straßen oder in Bussen und Bahnen der Stadt unterwegs. Touristenströme und Geschäftsleute blieben ebenfalls aus. Anwohner rund um den Flughafen genossen derweil die Ruhe im Garten. Die Corona-Pandemie und der damit einhergehende Lockdown änderten viel zu Jahresbeginn und verlangten von allen viel ab. Was gestern noch alltäglich und normal gewesen war, war plötzlich undenkbar. Großraumbüro mit Events in der Kantine und Feierabenddrink auf der Firmendachterrasse: All das ist in dieser Zeit in weite Ferne gerückt. Stattdessen saßen tausende Mitarbeiter im Homeoffice und arbeiteten zwischen heimischer Couch und Kinderspielzeug. Homeoffice ist das neue Einzelbüro, Videocalls der neue Flurfunk. Gemeinsam einsam.

Eine Bewegung, die gerade für den Büromarkt eine Belastungsprobe darstellt – auch in Düsseldorf? Vor der Pandemie schien der Markt für Coworking-Anbieter schier grenzenlos: Rund 47 Business Center und Coworking Spaces mit zusammen über 85.000 Quadratmeter Fläche gibt es bereits in Düsseldorf, im ganzen Stadtgebiet eröffneten bis vor Kurzem weitere Anbieter. Mit immer neuen Konzepten buhlen sie um die Gunst der Unternehmen, Start-ups und Selbstständigen. Doch der Coworking-

Markt bekommt Risse: Der größte Mietabschluss Düsseldorfs 2019 ist geplatzt. Wie in diesem Frühsommer bekannt wurde, zieht der Coworking-Anbieter WeWork doch nicht in die „Herzogterrassen“ im Herzen der Rheinmetropole. Im Vorjahr wurde der Mietvertrag über 21.589 Quadratmeter Büroflächen mit Godewind (inzwischen Covivio Office) unterzeichnet und sollte den krönenden Abschluss der Vollvermietung der „Herzogterrassen“ bilden. Sollte aber eben nur.

Nicht nur Coworking-Anbieter bekommen die Folgen der Corona-Pandemie zu spüren, auch der Düsseldorfer Bürovermietungsmarkt ächzt unter der eingebrochenen Nachfrage. Laut dem Savills-Quartalsbericht erlebt Düsseldorf mit einem Flächenumsatz von knapp 40.000 Quadratmetern das zweitschwächste Quartal seit der Finanzkrise 2009. Der Gesamtflächenumsatz im ersten Halbjahr 2020 summiert sich auf 142.700 Quadratmeter – ein Rückgang von rund einem Drittel gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Dies spiegelt sich auch in den Mieten wider: Während die Spitzenmiete in der Landeshauptstadt unverändert bei 28,50 Euro pro Quadratmeter liegt, sank die Durchschnittsmiete um über fünf Prozent auf 17 Euro pro Quadratmeter. Dies lag laut den Experten von Savills an mehreren großvolumigen Vertragsabschlüssen im mittleren Preissegment unterhalb der vormaligen Durchschnittsmiete.

„Während auf dem Bürovermietungsmarkt oftmals Zurückhaltung auf der Agenda der Nutzer stand, wurden auf dem Düsseldorfer Gewerbeinvestmentmarkt in den vergangenen Monaten trotz COVID-19 bereits angeschobene Transaktionen, insbesondere großvolumige Deals, zum Abschluss gebracht. Mit der Folge, dass das zweite Quartal sogar umsatzstärker war als das erste. Der entscheidende Treiber für dieses Ergebnis war das Bürosegment – 90 Prozent der Transaktionen entfielen auf Immobilien dieser Anlageklasse, auch wenn Investoren nun ihren Blick ebenso in Richtung Wohnsegment richten“, so Stefan Mellies, Director Investment bei Savills in Düsseldorf.

Die Aussichten bleiben gut, denn die Stadt punktet mit ihrer Infrastruktur und einem großen Einzugsgebiet

Eine Frage, die sich stellt: Wie viele Büros braucht Düsseldorf noch? Die letzten Monate zeigen, dass Arbeiten vom heimischen PC aus gut funktioniert und angenommen wird. „Viele aus dem Team wollen im Homeoffice bleiben. Die Art des Arbeitens ändert sich – ins Büro kommt man wie zum Familienfest“, beschreibt Claudia Roggenkämper, Architektin und



In Düsseldorf bekommt das Coworking Risse. Die Büromieten sinken. Der Handel leidet unter Touristenmangel. Doch Ladenflächen zeigen bislang keinen Preisverfall. Wohnimmobilien bleiben krisenstabil.

Partnerin bei HPP Architekten, die Situation in ihrem Unternehmen. Vielleicht ist es auch so, dass vor allem die klassischen Raumangebote und uniformen Coworking-Ketten leiden und individuelle, kreative Konzepte auf Dauer den Wettbewerb um die Nutzer gewinnen: So bildet sich gerade im Gewerbegebiet in Düsseldorf Lierenfeld ein innovatives Arbeitsumfeld für Kulturschaffende, Modeleute und Kreative. In unmittelbarer Nachbarschaft zum Factory Campus füllen sich die Büroräume nämlich. So ist zum Beispiel der Onlinehändler fashionette demnächst Hauptnutzer des von der Essener Greyfield Group revitalisierten Gebäudes an der Lierenfelder Straße 45. Fashionette ist einer der führenden Onlinehändler für Designertaschen, -schuhe, -accessoires und Schmuck und mietet fünf Geschosse mit einer Gesamtfläche von 1.730 Quadratmetern. Im Sommer 2019 erwarb der auf Redevlopment spezialisierte Entwickler Greyfield das 2.314 Quadratmeter große Grundstück. Bis Ende 2020 wird die Gesamtmietfläche von 2.415 Quadratmetern zu Flex Office Spaces revitalisiert. „Wir freuen uns, dass wir mit fashionette einen langfristigen Mieter gefunden haben, der die Besonderheit der Immobilie und der Lage zu schätzen weiß“, sagt Michel Konkol, Projektentwickler bei Greyfield.

Sind in Düsseldorf nur noch Onlinehändler in Partylaune? Sicher haben während des Lockdowns Onlinehandel und Lieferdienste dominiert, inzwischen füllen sich die schicken Bummelmeilen rund um Kö & Co. aber wieder. Von ver-

haltener Scheu und Corona-Angst spürt man in Düsseldorfs City wenig. Dies zeigt sich auch im Immobilienmarkt. So rechnen die Experten von Comfort für das laufende Jahr nicht mit einem Preisverfall für Ladenflächen in der Landeshauptstadt.

Namhafte neue Projekte verändern das Stadtbild zunehmend

„Die Rhein-Metropole verfügt, dank umfassender und beherzter städtebaulicher Initiativen des vergangenen Jahrzehnts, über sehr gute Rahmenbedingungen für ein nachhaltig erfolgreiches Retail-Geschäft. Von daher muss der Blick auf die Nach-Corona-Entwicklung der Düsseldorfer Innenstadt nicht von Sorge geprägt sein“, sagt Jürgen Kreuzt, geschäftsführender Gesellschafter der Comfort Gesellschaft für Geschäftsflächen- und Unternehmensvermittlung Düsseldorf mbH. Diesen Eindruck bestätigt auch Erwin Pletzer, Head of Real Estate Finance Deutschland Region Nord der Helaba: „Düsseldorf zählt zweifelsohne zu den Top-Immobilienstandorten in Deutschland. Namhafte neue Projekte – auch innerstädtische Handelsobjekte – verändern das Stadtbild zunehmend. Dank einer guten Infrastruktur, einem weiten Einzugsgebiet hin bis in die Niederlande sowie sonstiger attraktiver Rahmenbedingungen ist dieser positive Trend weiterhin ungebrochen“, ist Pletzer zuversichtlich. »

Experten



„Auf dem Düsseldorfer Gewerbeinvestmentmarkt wurden trotz COVID-19 großvolumige Transaktionen zum Abschluss gebracht. In der Folge war das zweite Quartal sogar umsatzstärker als das erste.“

Stefan Mellies, Director Investment, Savills Düsseldorf



„Dank einer guten Infrastruktur, einem weiten Einzugsgebiet sowie attraktiver Rahmenbedingungen ist der positive Trend ungebrochen.“

Erwin Pletzer, Head of Real Estate Finance Deutschland Region Nord der Helaba



Experten



„Die frei werdenden Kapazitäten können neuen Nutzungen und Funktionen zugeordnet werden. Sie sind dann wieder Potenzial für zukünftige Entwicklungen unseres internationalen Wirtschaftsstandorts.“

Theresa Winkels, Leiterin der Wirtschaftsförderung Düsseldorf



„Der Entwurf für das olympische Dorf 2032 ist ein klar zukunftsgerichteter Ansatz, der Nachhaltigkeit und urbane Lebensqualität in den Mittelpunkt stellt. Innovation trifft Reflexion: So funktioniert Urbanität im 21. Jahrhundert!“

Marcel Abel, Geschäftsführer JLL



Und das obwohl auch in Düsseldorf Geschäftsaufgaben zu erwarten sind. So schließt unter anderem das Galeria-Karstadt-Haus in der Shadowstraße. Auch Karstadt-Sport in der Tonhallenstraße sowie Galeria Am Werhahn stehen auf der Streichliste des angeschlagenen Konzerns – allen Bemühungen von Oberbürgermeister Geisel zur Rettung der Standorte zum Trotz. Gewinner der Krise sind Nahversorger wie Aldi und Lidl – die weiter Expansionsflächen suchen und deren Mitarbeitende während des Lockdowns zu Corona-Helden aufstiegen.

Trotzdem stehen überall in Deutschland die Innenstädte unter Druck. Was können sie den Menschen noch bieten, was online nicht zu haben ist? Düsseldorfs (Noch-)Oberbürgermeister Thomas Geisel setzt bei seiner Vision von der neuen Königsallee beispielsweise auf viel Grün, weniger Autos und Platz für Begegnungen. Doch welche Rolle soll der Handel spielen, der ja gerade in den Citylagen hohe Mieten zahlen muss? Gerade Düsseldorf lebt von seinen Stadt-, Shopping- und Gesundheitstouristen. Und da leidet der Handel. Aber nicht nur. Auch für die

Düsseldorfer Hotelbranche markiert die Pandemie einen markanten Einschnitt. So beobachtet Theresa Winkels, Leiterin der Wirtschaftsförderung Düsseldorf, die aktuellen Entwicklungen im Hotelmarkt und der Einzelhandelsflächen in der Stadt mit Spannung: „Geplante Projekte werden überdacht, Leerstände entstehen. Die hier frei werdenden Kapazitäten können aber auf der anderen Seite neuen Nutzungen und Funktionen zugeordnet werden und sind dann wieder Potenzial für zukünftige Entwicklungen unseres internationalen Wirtschaftsstandorts.“

Weniger beeindruckt zeigt sich bisher demgegenüber der Düsseldorfer Markt für Wohnimmobilien. Dies spiegeln die aktuellen Zahlen der NRW.Bank deutlich wider. In den letzten zehn Jahren haben sich die Preise für eine neugebaute Eigentumswohnung in Düsseldorf mehr als verdoppelt: Kostete der Quadratmeter einer neugebauten Eigentumswohnung 2009 noch 2.800 Euro, liegt der Preis heute bei 6.120 Euro. Auch bei den Mieten gab es eine deutliche Steigerung von über 30 Prozent. Laut Mark Aengevelt, geschäftsführender Gesellschafter bei Aengevelt in



Maxfrei Interboden in Düsseldorf: Architekten haben das Homeoffice als feste Konstante in ihre Planung integriert.

40.000 m²
beträgt laut dem Savills-
Quartalsbericht annähernd der
Büroflächenumsatz in Düsseldorf
in Q2/2020. Es ist das zweit-
schwächste Quartal seit der
Finanzkrise 2009.

Düsseldorf, wird sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzen: „Wir erwarten weitere Kaufpreissteigerungen auf dem Wohnungsmarkt aufgrund der robusten Nachfrage in Verbindung mit wegbrechenden Investment-Alternativen. Am Investmentmarkt insgesamt steigt zwar die Anzahl der am Markt verfügbaren Investment-Produkte – ein ‚Corona-Rabatt‘ ist aber (noch) nicht in Sicht!“

Neue Wohnkonzepte, die nicht nur der Pandemie trotzen, sondern schon die Lehren aus Corona berücksichtigen

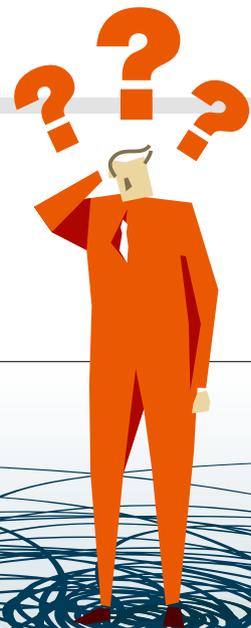
Seit jeher gilt die Assetklasse der Wohnimmobilien aufgrund ihrer schwankungsarmen Erträge für Investoren als eine der risikoärmsten Kapitalanlagen. Entsprechend krisenresistent gestaltet sich die Situation auf dem Wohnmarkt, was sich in Zeiten der Pandemie zusätzlich bestätigt: Laut dem aktuellen Bericht von Savills lag das Transaktionsvolumen von Wohnimmobilien im ersten Halbjahr 2020 bei 12,5 Milliarden Euro, eine fast doppelt so hohe Summe (plus 96 Prozent) wie im gleichen Vorjahreszeitraum.

„Die Marktzahlen bestärken, was wir als Immobilienmakler auch im Tagesgeschäft beobachten: Auf die Suche nach Wohnimmobilien hat die Pandemie keinerlei Auswirkungen, im Gegenteil. Auch im Raum Düsseldorf und im Speckgürtel zeichnet sich ein preislicher Aufschwung ab“, weiß Thomas Schüttken, Geschäftsführer bei Böcker-Wohnimmobilien. „COVID-19 und der Lockdown haben den Menschen die Wichtigkeit des eigenen Zuhauses wieder verstärkt ins Gedächtnis gerufen.“ Obwohl sich somit quantitativ kein Negativ-Trend auf dem Wohnungsmarkt abzeichnet, sei in Zukunft vor allem mit qualitativen Veränderungen im Suchverhalten zu rechnen, weiß der Immobilienexperte. Der Wohnsitz in der

Großstadt gelte nicht länger als alternativlos, die Krise habe die viel gepriesene urbane Dichte mit Mängeln versehen. Auch in den Immobilien selbst werden sich die Lehren der Corona-Krise niederschlagen: „Flexiblere Grundrisse mit einem hohen Anspruch an Qualität und Ruhe werden die Regel sein“, prognostiziert Schüttken.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist das neue Quartier maxfrei von Interboden in Düsseldorf. Die Architekten haben das Homeoffice als feste Konstante in ihre Planung integriert. „Damit Homeoffice besser in die Wohnungen integriert werden kann, haben wir bei einigen Grundrissen im maxfrei eine Fläche geschaffen, die vom Wohnzimmer aus abgetrennt und als Homeoffice genutzt werden kann. Außerdem wird es im maxfrei, wie auch in unseren anderen Quartieren, Gästeapartments geben, die tagsüber als Homeoffice angemietet werden können“, erklärt Marion Schaub, Interboden Projektleiterin.

Die Krise verdeutlicht, was in der Theorie längst bekannt ist: Qualitative Stadtentwicklung braucht Konzepte, die mit dem Blick zurück nach vorne denken. Ein strategischer Bogen, der durchaus glücken kann, wie es in Düsseldorf zuletzt Jones Lang LaSalle mit seinem Entwurf für das Olympische Dorf 2032 bewies: Im Sinne einer futuristischen Nachverdichtung sieht die Vision vor, die Athleten auf der überbauten Nord-Süd-Bahntrasse unterzubringen, welche nach den Spielen Platz für 5.000 neue innerstädtische Wohnungen schüfe. Dringend benötigter Wohnraum in einer Stadt, die sich bis 2040 mit einem demografischen Wachstum von 70.000 Einwohnern konfrontiert sieht. „Der Entwurf ist ein klar zukunftsgerichteter Ansatz, der Nachhaltigkeit und urbane Lebensqualität in den Mittelpunkt stellt und sich dabei auch auf die Fehler, die in London und Rio begangen wurden, beruft“, erläutert JLL-Geschäftsführer Marcel Abel. „Innovation trifft Reflexion: So funktioniert Urbanität im 21. Jahrhundert!“



Verwirrende Vielfalt

64%

der im Jahr 2018 zertifizierten Green Buildings führten laut BNP zwar das hiesige DGNB-Label. Übersichtlich ist der Markt der ESG-Zertifikate aber noch lange nicht.

Als vor zehn Jahren das Thema Nachhaltigkeit eine erste Blüte erlebte, war die Lage an der Zertifikatefront noch einigermaßen übersichtlich. Um die Vorherrschaft stritten das in den USA entwickelte LEED-System, der in Großbritannien entwickelte BREEAM-Standard und das einheimische Konzept der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Am Rande traten auch noch Exoten wie das französische Siegel HQE und der australische Green Star auf den Plan. Sie alle beurteilten die Energieeffizienz und weitere ökologische Kriterien zunächst von Neubauten und dann auch von Bestandsgebäuden.

Mittlerweile steht Nachhaltigkeit wieder ganz weit oben auf der immobilienwirtschaftlichen Agenda. Zugleich ist die Welt der Zertifikate komplizierter geworden: Denn statt Nachhaltigkeit in einem – wie einst – primär ökologischen Sinne stehen nun ESG-Kriterien im Vordergrund, die ökologische (Environmental) und soziale (Social) Aspekte ebenso wie Themen der Unternehmensführung (Governance)

abdecken. Somit geht es nicht mehr nur um die energetische Performance von Einzelimmobilien, sondern auch um die Bewertung von ganzen Portfolios und um Themen, die weit über die eigentliche Immobilie hinausreichen: beispielsweise um das Wohlbefinden von Mitarbeitern und Mietern, um die Einhaltung von Sozialstandards und um die Akzeptanz von Compliance-Vorgaben.

Die Klassiker nehmen Neubauten wie Bestandsobjekte unter die grüne Lupe

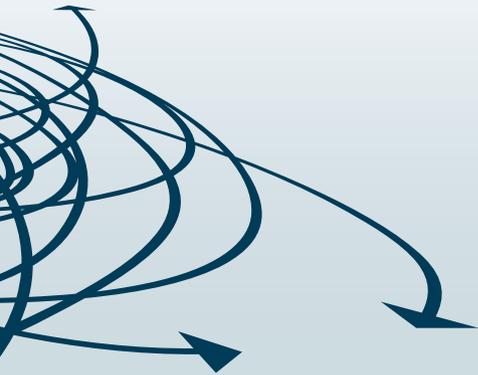
Hinzu kommt, dass Nachhaltigkeit oder ESG nicht mehr ein Steckenpferd von besonders engagierten Projektentwicklern und Investoren, sondern zur Pflicht für die gesamte Branche geworden ist. Das ist auf ein gesellschaftliches Umdenken zurückzuführen, vor allem aber auf den Druck der Regulatorik: Eine entscheidende Rolle

spielt dabei der „Action Plan on Sustainable Finance“ der EU-Kommission, der Finanzinstitute zu ESG-konformem Handeln verpflichtet und darüber auch die Immobilienbranche tangiert.

Dabei spielen die drei klassischen, primär auf Einzelgebäude ausgerichteten Zertifikate noch immer eine wichtige Rolle. Nach den letzten verfügbaren und von BNP Paribas Real Estate ausgewerteten Daten verzeichneten zertifizierte Green Buildings im Jahr 2018 einen Anteil von knapp 22 Prozent am gewerblichen Investitionsvolumen in Deutschland. Dabei hatte das DGNB-Zertifikat mit 64 Prozent die Nase vorn vor LEED und BREEAM.

Die drei Platzhirsche beurteilen die Nachhaltigkeit von Gebäuden anhand einer Fülle von Einzelkriterien. DGNB etwa orientiert sich an den zentralen Nachhaltigkeitsbereichen Ökologie, Ökonomie (wie gebäudebezogene Kosten im Lebenszyklus) und Soziokulturelles (zum Beispiel gestalterische und baukulturelle Qualität); darüber hinaus bezieht das System den Standort sowie die technische und prozes-

Soll es NaWoh sein oder Greenproperty, LEED oder GRESB, DGNB oder vielleicht doch atmosphere? Zahlreiche Zertifikate nehmen für sich in Anspruch, die Nachhaltigkeit von Immobilien, Portfolios und Unternehmen zu dokumentieren. Der Versuch eines Überblicks.



suale Qualität ein. Bei allen drei Systemen resultiert am Ende eine Einstufung (bei DGNB: Platin, Gold und Silber), welche die Nachhaltigkeit einer Immobilie bewertet. Längst sind dabei nicht mehr nur Neubauten verschiedenster Nutzungsarten im Blick, sondern auch Bestandsobjekte und sogar ganze Quartiere.

Um das Bild noch bunter zu machen: Es gibt weitere, auf einzelne Länder oder Regionen begrenzte Nachhaltigkeitsiegel. So brachte 2011 der maßgeblich vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen getragene Verein zur Förderung der Nachhaltigkeit im Wohnungsbau sein NaWoh-Siegel auf den Markt. Es ist auf Neubauten beschränkt – und führt bislang eher ein Schattendasein: In der ersten Hälfte des Jahres 2020 wurden gerade mal drei Neubauten ausgezeichnet. Was im Übrigen nicht mit der Coronakrise zusammenhängt: 2019 vergab der Verein ebenfalls nur fünf und 2018 lediglich vier Siegel.

Seinen Ursprung in der Schweiz hat das Label Greenproperty, mit dem Credit

Suisse Asset Management seit 2009 die nachhaltige Qualität von Neubauten bewertet. Auch der Investmentmanager Union Investment hat mit atmosphere 2019 ein Label für den eigenen Bestand eingeführt. Lokalen Charakter hat das Umweltzeichen HafenCity, das von der HafenCity Hamburg GmbH vergeben wird. Wichtigstes Kriterium ist dabei die Reduktion des CO₂-Verbrauchs bei Herstellung, Betrieb und Rückbau der Gebäude. Aber auch Themen wie Elektromobilität, Barrierefreiheit und Teilnahme am Quartiersmanagement werden berücksichtigt.

Apropos Betrieb der Gebäude: Auch „ein zertifiziertes Green Building kann sich durch einen verschwenderischen Betrieb zu einem ökologischen Desaster wandeln“, heißt es beim Deutschen Verband für Facility Management (GEFMA). 2014 lancierte die GEFMA deshalb ihre Richtlinie 160 („Nachhaltigkeit im Facility Management“), die 24 Kriterien von Energie- und Wassermanagement über Raumluftqualität bis zum Personaleinsatz abdeckt.

Ein Label für alles steckt noch in den Kinderschuhen

All diesen Zertifikaten ist gemein, dass sie bei den ESG-Kriterien den Fokus auf das E, also die Umwelt, legen. Deutlich schwerer zu fassen sind soziale Aspekte. Hier finden sich zumindest Ansätze bei branchenübergreifenden Bewertungssystemen. So prüft zum Beispiel das von der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung initiierte Audit berufundfamilie die Vereinbarkeit von Job und Privatleben.

Die Qualität des Arbeitgebers ist das Thema der Auszeichnung „Great Place to Work“, die vom gleichnamigen Beratungsinstitut vergeben wird. Im Mittelpunkt stehen dabei die Arbeitsplatzkultur und die

Mitarbeiterzufriedenheit. In der Immobilienbranche dürfen sich beispielsweise das Wohnungsunternehmen Rheinwohnungsbau und Art-Invest Real Estate dank dieser Auszeichnung zu Deutschlands besten Arbeitgebern zählen.

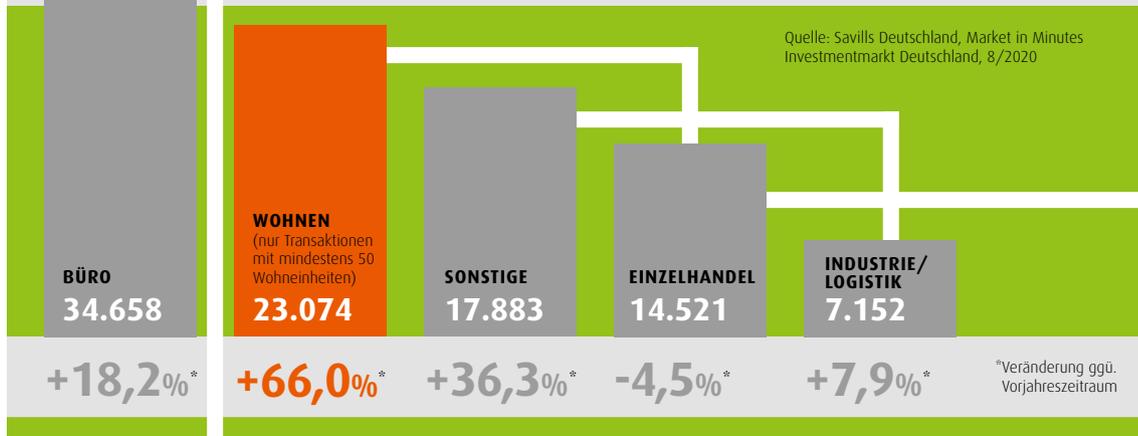
Doch wo bleibt der große Wurf, der alle Aspekte der Nachhaltigkeit unter einen Hut bringt und so vergleichbar macht? Den wagt die von Union Investment und Bell Management Consultants in diesem Jahr gestartete Initiative „ESG Circle of Real Estate“, an der bisher mehr als 30 Asset und Property Manager beteiligt sind. Das neue Scoringmodell arbeitet mit einem Punktesystem, das auf dem Union-Investment-Label atmosphere aufbaut. Dabei fließt der Bereich Governance mit immerhin 20 Prozent in die Bewertung ein. Untersucht wird etwa, ob problematische Mieter ausgeschlossen werden, ob es grüne Mietverträge gibt und wie Nachhaltigkeit im Investitionsprozess umgesetzt wird. Der erste Probelauf soll Ende 2020 starten. In Konkurrenz tritt das Modell zum international angewandten System GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark). Dieses verfolgt ebenfalls den Anspruch, die ESG-Performance von Portfolios aus Sicht von Fondsgesellschaften und Asset Managern zu messen und damit vergleichbar zu machen. Nach Angaben der GRESB-Gesellschaft beteiligen sich weltweit mehr als 100 Investoren daran.

Unterm Strich bleibt festzuhalten: Übersichtlich ist der Markt der ESG-Zertifikate noch lange nicht und die Verwirrung bei den (potenziellen) Nutzern ist – wen wundert es – tatsächlich groß, wie eine von der Münchner Schwaiger Group in Auftrag gegebene Befragung von Maklern 2019 zeigte: Fast jeder dritte Immobilienvermittler gab zu, eher nicht zu wissen, wofür die verschiedenen Zertifikate im Detail stehen. «

Gewohnt wird immer

Immobilien deals rund ums Wohnen haben deutlich zugenommen ...

Transaktionsvolumen in Mio. Euro in den letzten 12 Monaten (8/2019–7/2020)



2 m²
Wohnfläche pro Kopf mehr als vor zehn Jahren leistet sich ein Bundesbürger zurzeit. 92 Quadratmeter misst eine Wohnung im Schnitt, 47 Quadratmeter pro Kopf.

Quelle: Statistisches Bundesamt

... an den Renditen kann es eher nicht liegen

Spitzenrenditen in den deutschen Top-7-Städten (in Prozent)

Quelle: Savills Deutschland, Market in Minutes Investmentmarkt Deutschland, 8/2020

Jahr	BÜRO	GESCHÄFTS-HAUS	FACHMARKT-ZENTRUM	SHOPPING-CENTER	LOGISTIK	MEHRFAMILIEN-HAUS*
2016	3,7	3,5	5,2	4,2	5,1	3,1
2017	3,3	3,3	4,6	4,2	4,4	2,9
2018	3,1	3,1	4,0	4,2	4,1	2,7
2019	2,9	2,9	3,9	4,3	3,7	2,5
Q2 2020	2,9	2,9	4,1	5,0	3,7	2,5

*nur Bestand, nach Bulwiengesa

+5%

Die Wohnungsmieten in den Big-8-Städten stiegen im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr signifikant, und das sogar stärker als von 2018 auf 2019 (+2,3 %). Trotz Corona.

Quelle: JLL



Neuerdings gefragte Assetklasse bei Institutionellen

Wie institutionelle Immobilienfonds aktuell allokiert sind*

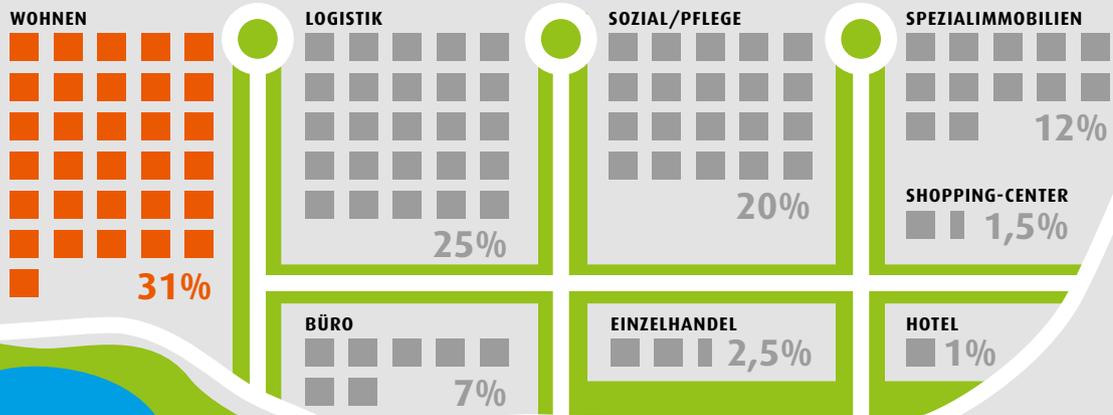
*Gemessen am Eigenkapital-Zielvolumen

Quelle: Scope Analysis, Marktüberblick Institutionelle Immobilienfonds, 7/2020

Die Covid-19-Pandemie zieht Immobilieninvestments in Hotels und Non-Food-Einzelhandel arg in Mitleidenschaft, selbst Büros werden kritisch beäugt. Wohnimmobilien schlagen sich dagegen nicht schlecht. Und das dürfte so bleiben.

Wohnen resilienter als andere Sektoren

Welcher Sektor wird die Folgen der Krise am schnellsten hinter sich lassen?

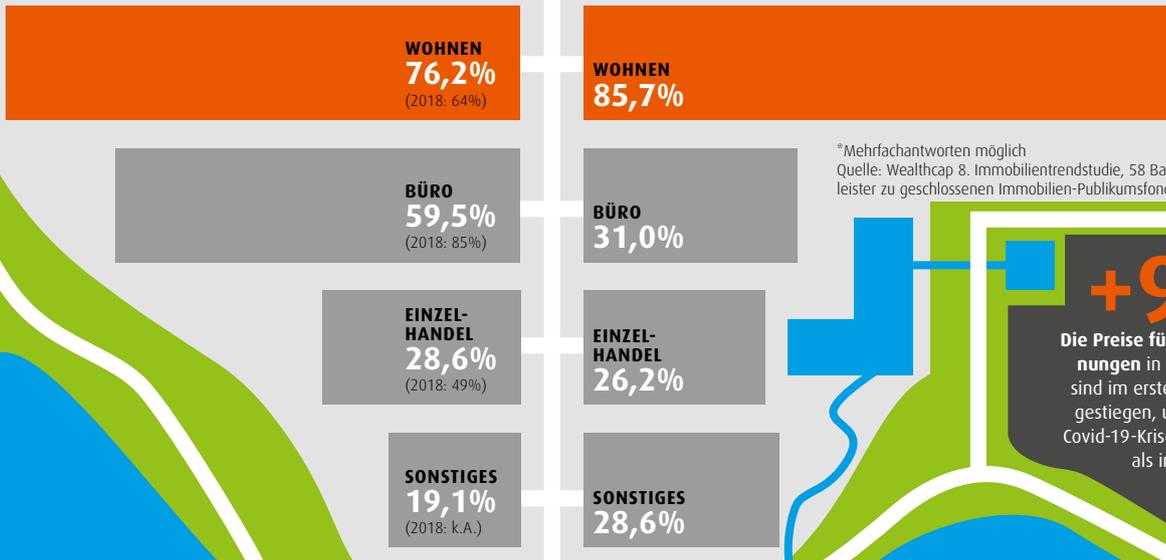


Quelle: Berlin Hyp Trendbarometer, Onlineumfrage unter ca. 210 Banken, Investoren, Bestandhaltern, 6/2020

Wohnen erstmals beliebteste Anlageklasse auch fürs breitere Publikum

Welche Nutzungsart wird von Ihren Anlegern bevorzugt?*

Welche Nutzungsart ist für Sie besonders zukunftsfähig?*



*Mehrfachantworten möglich

Quelle: Wealthcap 8. Immobilienstudie, 58 Banken und Finanzdienstleister zu geschlossenen Immobilien-Publikumsfonds, 7/2020

+9,7%

Die Preise für Eigentumswohnungen in den Big-8-Städten sind im ersten Halbjahr weiter gestiegen, unbeeindruckt von Covid-19-Krise und weit stärker als im Vorjahr (6,7%).

Quelle: JLL

293.000 Wohnungen – vor allem im Geschosswohnungsbau – wurden 2019 nach Angaben der Bundesregierung in Deutschland fertiggestellt. Das sind zwei Prozent mehr als 2018 und die höchste Anzahl seit 2001 (326.600).

Reingehört

Ich gebe ja zu, es war eine schöne Zeit, als ich die Podcasts zu Hause vom Ohrensessel aus geführt habe und die jeweiligen Ergebnisse dann nahezu unbearbeitet ins Netz stellte. Einmal sang ich einen Jingle ein, als die Verantwortliche im Urlaub war. Das war charmant, spontan, und ich war während der Corona-Zeit nicht auf Kollegen angewiesen, die in ganz anderen Projekten steckten.

Das hat sich verändert. Ohne die Sache überbewerten zu wollen und ohne zu wissen, ob es sich tatsächlich nur um einen Hype handelt oder ob das eine langfristige Tendenz ist, scheint das Medium für große Teile der Branche immer interessanter zu werden. Viele Branchenteilnehmer melden sich bei mir und würden gerne einen Podcast machen. Das hat dazu geführt, dass wir Strukturen eingerichtet haben: neue Technik, neue Mitarbeiter und ein neues Selbstverständnis.

Der Podcast von zu Hause aus ist Geschichte, wir haben ein kleines Studio eingerichtet, von wo aus die Podcasts entstehen, und ich bin es nicht mehr nur alleine, der die Gespräche führt, sondern wir wechseln uns ab: Iris Jachertz, die Chefredakteurin der DW – Die Wohnungswirtschaft, mein Kollege Jörg Seifert und ich.

Wichtig ist für uns die Interaktion mit dem Heft, die es immer wieder gibt: So findet sich die „Hörspiel-Fassung“ des Real Estate Talks aus der letzten Ausgabe zum Thema ERP mit dem Titel „Rollenfindung im Neuen Normal“ genauso auf unserem Portal (siehe dazu der graue Kasten) wie das Gespräch mit Lars Grosenick und Kai Panitzki, BitStone Capital Management, zum Thema „Künstliche Intelligenz in der Immobilienbranche“, das Sie in diesem Magazin auf Seite 80 lesen. «

Dirk Labusch, Freiburg

Weitere Themen des vergangenen Monats:

SASCHA DONNER

Datenmanagement – Die Immobilienbranche wird sich wandeln

Wie sieht die PropTech-Szene nach Corona aus? Welche Unternehmen werden sich behaupten? Dokumentenmanagement scheint als Brücke zu fungieren von der Welt, die in den meisten Unternehmen noch vorherrscht, hin zur Welt der Zukunft, in der auch das Datenmanagement eine große Rolle einnimmt. Die Mitwirkung einer Künstlichen Intelligenz ist dabei kostenintensiv und zeitaufwändig. Aber es scheint sich zu lohnen. Es geht darum, Dokumente schnell zu finden, digital zu bearbeiten und elektronisch weiterzuleiten. Es geht um Preismodelle. Sascha Donner ist überzeugt von der Wichtigkeit der Daten als Werttreiber für Immobilien. Aber er plädiert auch dafür, die Kirche im Dorf zu lassen.

Sascha Donner, Gründer und Chief Product Officer der Datenmanagementplattform Evana



Alle Podcasts finden Sie auf:

haufe.de/immobilien

In die Suche „podcast“ eingeben. Sie werden das L'Immo-Logo zu einem bestimmten Thema finden. Wenn Sie dort draufklicken, finden Sie auch den Weg zu allen anderen Podcast-Folgen. Oder Sie suchen gleich bei YouTube oder Spotify nach „L'Immo“.



Ingeborg Esser ist Hauptgeschäftsführerin des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.

INGEBORG ESSER

Inkompatibel: Analoge Betriebskostenabrechnung im smarten Home

Flatrate-Modelle, Mieterstrom, Anpassung des Nebenkostenrechts – DW-Chefredakteurin Iris Jachertz stellt Fragen über die Herausforderungen im Betriebskostenmanagement und nötige Änderungen, um für die Zukunft gerüstet zu sein.

Das neue Wohnen ist vor allem smart, die Digitalisierung erreicht die Wohnzimmer. Mieter und Vermieter sehen sich plötzlich neuen Herausforderungen gegenüber und werden mit neuen Bedürfnissen und Aufgaben konfrontiert. Um das Thema Nebenkostenrecht hat die Gesetzgebung bisher einen großzügigen Bogen gemacht.

Aus einer Laune werden professionelle Strukturen: Podcasts bekommen bei uns eine größere Bedeutung. Die jüngsten L'Immos gab es zu Künstlicher Intelligenz, elektrischen Ladesäulen, Datenmanagement und dem Thema Nebenkostenabrechnung in smarten Gebäuden.



Tina Zierul, Senior Director Public Policy bei Chargepoint, einem großen Unternehmen für Ladelösungen

TINA ZIERUL

E-Ladestationen in Gebäuden - Die technische Seite

In wenigen Monaten wird das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) in Kraft treten. Damit müssen beim Neubau bestimmter Gebäude Ladestationen für E-Fahrzeuge errichtet werden. Zusammen mit der WEG-Novelle wird es darüber hinaus neue Möglichkeiten und Verpflichtungen geben, bei Bestandsgebäuden Ladestationen anzubringen.

Hierbei entstehen viele Fragen für Immobilienverwalter und Bestandhalter: Wie unterscheiden sich die verschiedenen Anbieter voneinander? Kann sich eine Wohnungseigentümergeinschaft überhaupt intelligente Ladestationen leisten? Wie sieht es aus mit den Fördermöglichkeiten? Und was wird überhaupt gefördert, die Verlegung von Leitungen oder nur die Ladestationen? Gibt es Contracting-Varianten? Im L'Immo-Podcast ging es um all dies.

Viele weitere Podcast-Folgen wird es geben. Im Laufe des Septembers starten wir mit neuem Logo unsere Expo-Real-Reihe mit Talks und Themen, die ins Umfeld der größten Immobilienmesse Deutschlands passen. Erster Gesprächspartner ist Steffen Szeidl, Vorstandsmitglied des Unternehmens Drees und Sommer. Das Thema lautet: „Resilienz von Immobilien und Unternehmen“. Zu hören auf unserem Portal: haufe.de/immobilien

*STRASSEN SIND DER RAUM,
WO GESELLSCHAFT
GEMACHT WIRD.*

eeMobility GmbH
Landwehrstraße 60-62
80336 München
Vertretungsberechtigte
Geschäftsführer
Klaus Huber, Robin Geisler,
Günter Fuhrmann

eeMobility bietet nicht nur Ladelösungen für elektrische Dienstflotten. Als Stromlieferant arbeitet eeMobility an der netzseitigen Energieoptimierung. Die Elektrofahrzeuge werden dafür zukünftig zu Off-Peak-Zeiten anstatt direkt nach Feierabend geladen. Diese Umstellung entlastet das Stromnetz und bringt die Kopplung von Strom- und Mobilitätssektor auf die nächste Stufe.



Aus- und Fortbildung (nicht nur) in Zeiten von Corona

Vom Umgang mit Veränderung Ausbildung sowie stetige Fort- und Weiterbildung – Letztere im „RICS-Jargon“ Continuing Professional Development, kurz CPD, genannt – sind seit jeher starke Grundpfeiler im Wertekosmos der RICS. Warum das Thema die gesamte Branche beschäftigen muss.

<https://academy.rics.org>



Links: Unternehmen brauchen veränderungsbereite Mitarbeiter. Die fallen nicht vom Himmel. Man muss sie entwickeln, stellt Sabine Georgi fest.

Rechts: Kreative Lösungen entstehen eher in gemischten Teams. Diversity ist daher ein entscheidender Erfolgsfaktor, meint Prof. Dr. Verena Rock MRICS.

Die Corona-Krise hat unsere Branche, hat uns alle verändert. Sie hat uns vor gänzlich neue Herausforderungen gestellt. Gleichzeitig hat sie uns wie durch ein Brennglas aufgezeigt, wie sehr es auf die Anpassungsfähigkeit jedes Einzelnen ankommt. Für Unternehmen ist es existenziell, Mitarbeiter zu haben, die geänderte Anforderungen und Gegebenheiten als Chancen sehen. Deshalb nachfolgend einige Denkanstöße:

- › **Unsere Branche ist mehr denn je auf talentierten Nachwuchs angewiesen.** Viele Firmen stellen den unsicheren Zeiten zum Trotz weiter ein. Eine hochwertige immobilienwirtschaftliche Aus- und Weiterbildung, wie sie von Partnerhochschulen in den RICS-akkreditierten Studiengängen angeboten wird, ist ein Schlüsselfaktor, um qualifizierte Absolventen zu identifizieren.
- › **Gerade jetzt müssen Aus- und Fortbildung vorangetrieben werden.** Nur so können Innovationsschübe in kürzeren Abständen erfolgen. Das Spektrum ist breitgefächerter denn je. Universitäten und Hochschulen werden innovativer und vermitteln in teilweise stark spezialisierten Kursen auch das Gespür für Marktentwicklungen. Die RICS aktualisiert ihr globales Angebot für Online-Trainings (RICS Online Academy, academy.rics.org) kontinuierlich. Fast alle Formate standen Mitgliedern während der letzten Monate kostenfrei zur Verfügung, um sie in der Krise zu unterstützen.
- › **Lebenslanges Lernen ist unabdingbar, um die Zukunft aktiv mitzugestalten.** Im aktuellen RICS Futures Report 2020 werden Ansatzpunkte dafür definiert. Um für den Wandel ausreichend gerüstet zu sein, müssen wir die Methoden und Techniken für Aus- und Fortbildung weiterentwickeln. Kompetenzen wie emotionale Intelligenz, Agilität und die Fähigkeit zur interdisziplinären Zusammenarbeit gewinnen an Bedeutung, althergebrachte Führungsstrukturen werden hinterfragt. Die Branche braucht kreative Herangehensweisen, den berühmten „Blick über den Tellerrand“, der in vielfältigen Teams entsteht. Diversity wird zum Schlüssel für wirtschaftlichen Erfolg.
- › **Hochmotivierten Nachwuchs zu gewinnen, zu fördern und zu halten ist eine zentrale Aufgabe** – damit unsere Branche künftig an und in Krisen wächst. Die RICS, als vitales Branchennetzwerk auf internationaler, nationaler und regionaler Ebene verankert, bringt Studierende und Absolventen, bringt Young und Senior Professionals für den direkten Austausch zusammen. Mentoren unterstützen die nächste Generation dabei, auf Ziele und Werte zu fokussieren und sich der Verantwortung und Gestaltungskraft einer Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft bewusst zu werden.
- › **Unternehmen müssen Kandidaten entgegengehen.** Um bei der „Next Generation“ punkten zu können, sollten Arbeitgeber eine authentische Unternehmenskultur, abgestimmte HR-Programme, vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten und flexible Arbeitszeitmodelle vorhalten, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu gewährleisten. Die RICS und die von ihr akkreditierten Studiengänge können Unterstützung anbieten, um die Bedarfe der Unternehmen zu decken. Vorbereitung und Qualifikation zum RICS-Mitglied (MRICS) werden auch in Zukunft digital angeboten und gestalten sich so effizienter für Anwärter/innen und Arbeitgeber. «

Sabine Georgi, Country Managerin; Prof. Dr. Verena Rock MRICS, Vorstandsmitglied; beide RICS Deutschland



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

Neue Allianzen für die Quartiersentwicklung

Europäische Stadt Die Zukunft liegt in lebenswerten und vielfältigen Quartieren. Dafür brauchen wir aber eine neue Zusammenarbeit: Stadtverwaltungen, Immobilienwirtschaft, Wohlfahrtsverbände, Zivilgesellschaft, Kulturschaffende und Kreative müssen an einem Strang ziehen.

www.deutscher-verband.org



Die Einbindung immobilienwirtschaftlicher Akteure sollte verbessert werden, meint Christian Huttenloher.

Unsere bunte Gesellschaft driftet auseinander. In Kombination mit den Wohnungsmarktentwicklungen der letzten Jahre stellt das unsere Städte vor vielfältige Herausforderungen: Neue soziale Brennpunkte entstehen genauso wie die Verdrängung aus angesagten Innenstadtvierteln. Die Corona-Pandemie mit ihren Einschränkungen für das öffentliche Leben droht diese negativen Tendenzen zu beschleunigen. Die Stärkung funktional und sozial gemischter Viertel ist somit wichtiger denn je.

Neben baulichen Investitionen brauchen wir dafür ein am Gemeinwesen orientiertes, von verschiedenen Akteuren getragenes Quartiersmanagement, das soziale, kulturelle und wirtschaftliche Angebote zusammenbringt. Bereits heute engagieren sich etablierte Akteure aus Kommunen, Wohnungsunternehmen und Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen, Bürgervereine, Initiativen, Kulturschaffende, aber auch kreative Stadtmacher in der Stadt- und Quartiersentwicklung. Wenn alle an einem Strang ziehen und auf Augenhöhe zusammenarbeiten, ist der Einsatz jedes Einzelnen noch wirkungsvoller.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT: STABILE QUARTIERE SIND ESSENZIELL Für die Immobilienwirtschaft sind sozial stabile Quartiere die Grundlage für ihren langfristigen Unternehmenserfolg. Sie kann die gesellschaftliche Verantwortung aber auch nutzen, um das zuletzt ramponierte Image der Branche zu verbessern. Während manche kommunale und genossenschaftliche Wohnungsbaugesellschaft seit Jahren in der Quartiersarbeit aktiv ist, muss sich in der gesamten Branche noch ein Bewusstsein dafür entwickeln.

Neben der „klassischen“ Arbeit etablierter Akteure im Quartier werden dort seit vielen Jahren unkonventionelle Initiativen aus Zivilgesellschaft, Kultur und Kreativwirtschaft „von unten“ aktiv. Studierende verlassen den Hörsaal und machen „Stadt als Campus“; Kultur- und Kreativschaffende bespielen die Stadt mit Theateraufführungen oder tragen mit Quartierskiosken zur Aktivierung der Anwohner bei. Mit Mischformen aus Coworking, Freizeit und Nachbarschaftstreff entsteht soziokulturelle Wertschöpfung. Gemeinschaftliche Wohnformen spiegeln soziale Verantwortung genauso wie der „Wohnbund“, Bürgervereine oder Stiftungen. So entstehen informelle, „fluide“ Communities, die gemeinsam mit Unternehmen und der Stadtgesellschaft neue Impulse setzen.

ZU WENIG ABGESTIMMT Unsere Städte schöpfen aus der Vielfalt ihre Identität und Attraktivität. Allerdings laufen aktuell viele Aktivitäten eher nebeneinanderher; nicht selten herrscht zwischen den verschiedenen Akteuren sogar Konkurrenz oder Misstrauen, was aus meist unterschiedlichen Wertvorstellungen und Wahrnehmungen resultiert.

Es gilt, kooperative Ansätze der Quartiersentwicklung zu gestalten. Für die zivilgesellschaftlichen Akteure ist es wichtig, diese Allianzen verlässlich im Stadtentwicklungsgeschehen zu verankern. Ziel muss es sein, angestammte Milieus mitzunehmen sowie eigendynamische Communities und lokale Verantwortungsgemeinschaften zu stärken.

Der DV hat deshalb unter dem Titel „Gemeinsam für das Quartier“ mit „Stadt als Campus“ eine Initiative gestartet, die Immobilienwirtschaft, Kommunen und Wohlfahrtsorganisationen mit Initiativen und Akteuren aus Zivilgesellschaft, Kreativwirtschaft und Kultur zusammenbringt. Diese wollen gemeinsame Leitlinien für attraktive, sozial ausgewogene Quartiere entwickeln, die beim Bundeskongress Nationale Stadtentwicklungspolitik am 2. Dezember 2020 in Leipzig verabschiedet werden sollen. Der Bund unterstützt das Vorhaben mit Mitteln der Nationalen Stadtentwicklungspolitik. «

Christian Huttenloher, Generalsekretär und Vorstandsmitglied Deutscher Verband



Gutes Leben

Etwa eine Stunde dauert meine kurzweilige Fahrt von Berlin nach Dessau. Dort befinden sich die Gebäude, die von der berühmten Bauhaus-Schule aus den 1920er Jahren übrig geblieben sind. Heute gibt es dort auch eine kleine Architekturschule, die DIA, Dessau International Architecture Graduate School, die einen Master-Studiengang anbietet für Studierende aus aller Welt. Unterrichtssprache ist Englisch.

Was kann angehende ArchitektInnen aus Nepal, Ghana, Malaysia, Ägypten oder Kolumbien wohl am Tag ihrer Graduation Ceremony interessieren? Was kann ich ihnen mit auf den Weg geben? Ich habe Zweifel und bitte Dikchya Pandey, meine junge Kollegin, die kürzlich selbst am DIA graduierte, um Unterstützung.

Sie stellt mir zwei Fragen, die sie gerne beantwortet hätte: „Wie kann ich der Gesellschaft am besten etwas zurückgeben?“ und „Wie bist du dahin gekommen, wo du bist?“ – Zwei zentrale Fragen, die mir gut gefallen. Die zwar schon häufiger gestellt wurden, aber die sich Menschen in allen Lebensphasen immer wieder neu beantworten können.

Damit kann keine Karriereberatung gemeint sein. Keine Beantwortung der Frage, wie man am schnellsten möglichst viel Geld verdienen und berühmt werden kann. Das führt alles nicht zu einem guten, erfüllten Leben, ist langweilig und macht

unglücklich. Warum? Weil es vom eigenen, viel schöneren Lebensprojekt ablenkt.

Weil es die Beurteilung der eigenen Lebensleistung anderen überlässt und Anerkennung zum Selbstzweck erhebt. Es gibt immer jemanden, der besser, erfolgreicher und klüger ist. Mach dich also nicht unglücklich. Und hör auf, dich zu vergleichen. Am Nachmittag der Graduation Ceremony stehe ich auf der Wiese vor dem renovierten Bauhaus-Gebäude und schaue in die erwartungsfrohen Gesichter von etwa hundert Master-Graduierten und ihren Lehrern. Sie sind in den Pandemie-Monaten lediglich online verbunden gewesen. Jetzt stehen sie in ihren international bunten Festtagskleidern auf dem poppig grünen Rasen mit deutlichem Abstand zueinander. Die Stimmung ist ansteckend quirlig. Endlich sehen sie sich wieder. Die Studierenden haben jetzt zwei Jahre in Dessau gelebt. In den letzten hundert Jahren wurden dort die Fragen nach dem richtigen Leben, nach persönlichem Erfolg und gesellschaftlicher Verantwortung immer wieder komplett neu gestellt und konträr anders beantwortet. Der Lebensplan der Bauhäusler unterschied sich grundsätzlich von dem der Nazi-Barbaren, von denen sie vertrieben wurden. Und auch die Gründer der DDR hatten von einem guten Leben völlig andere Vorstellungen als die friedlichen Revolutionäre, die sie vertrieben.

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.

Die Bauhäusler haben sich für Innovationskultur und revolutionäre Architekturausbildung eingesetzt. Sie wollten mit ihren neuen Ideen ein besseres Leben für den Neuen Menschen erreichen. Doch heute weiß keiner mehr, wer der Neue Mensch gewesen sein soll. Und mit ihren Ideen entstanden Städte vorrangig für neue Autos und weniger für heutige Menschen. Nach wenigen Jahren wurde das Bauhaus aus Dessau vertrieben. Von den Nazis, die das Bauhaus gehasst haben. Leute, die die Veränderung in ihrem Leben fürchteten und Andersdenkende verachteten. Ihr Ziel war auch ein besseres Leben, diesmal aber nur für die Auserwählten, die dazugehörten, zur Bewegung, zur Rasse, zur Partei.

Heute, in einem gesicherten Rechtsstaat, beginnt für mich ein gutes Leben mit der eigenen Einstellung, mit der Perspektive auf sich selbst und die Welt. Die kann ich beeinflussen. Ich kann mir einen mentalen Werkzeugkasten zusammenstellen, der beim Basteln am eigenen Leben hilfreich ist. Dazu gehört:

› **Verlieren können:** Da ist zum Beispiel die auf den ersten Blick erschreckende Erkenntnis, dass alle Architekten Loser sind. Als die Studenten das auf ihrem grünen Rasen hören, geht ein schockiertes Raunen durch die Reihen.

Aber selbst die erfolgreichsten Architekten verlieren viel mehr Wettbewerbe, als sie gewinnen. Je schneller sie die letzte Niederlage verarbeiten, desto mehr Kraft haben sie für den nächsten Versuch.

Ich verliere auch nicht gern. Aber ich versuche mich möglichst schnell wieder auf das zu konzentrieren, was ich verändern, lernen und verbessern kann. Mein Rat: Sei ein guter Verlierer.

› **Weitersuchen:** Architekten bleiben zumeist Lernende, Forscher und Wettläufer mit dem expandierenden Wissen der Zeit. Ständig kommen weitere Vorstellungen, Ideen, Standards und Ansprüche dazu. Und alte werden aussortiert. Das ist auch anstrengend. Deshalb versuche ich mich immer wieder neu zu orientieren. Zum Beispiel stelle ich meine Ernährung um oder ändere die Weise, wie ich entwerfe, zeichne, collagiere, wie ich mit anderen zusammenarbeite, diskutiere, zuhöre, meinen Terminplan organisiere, zur Arbeit fahre, Welt verbrauche, und so weiter. Offen sein für das Außen und Innen ist ein mächtiges Werkzeug für ein gutes Leben.

› **Momente genießen:** Mach dir keine Sorgen. Nicht über dich, das nächste Jahr, den richtigen Weg, die Wirtschaft, die Pandemie, das Klima, Terroristen et cetera. Sorgen helfen kei-

Es gibt immer jemanden, der besser, erfolgreicher und klüger ist. Mach dich also nicht unglücklich. Und hör auf, dich zu vergleichen.

nem, nicht mal denen, um die du dich sorgst. Lass das also sein und fokussiere dich auf deine Handlungsmöglichkeiten.

Versuche dich auf den Augenblick zu konzentrieren. Sei im Hier und Jetzt. Das Leben bietet dir eine fast endlose Kette von Momenten. Nutze das. Ich versuche das zumindest immer und immer wieder. Jetzt, beim Schreiben dieser Zeilen, die Kirchenglocken läuten den Samstagabend ein, der kühle Luftzug tut mir gut. Oder heute früh beim Sport mit meinen Freunden im Tiergarten, es regnete, wir wurden nass und lachten viel. Oder danach beim Einkauf. Maskenpflicht, aufmerksame Lebensmittelspezialisten, es war heiß, gestresste Kunden, leckeres Gemüse. Ich kann genervt sein oder diese Momente genießen. Heute. Tief durchatmen. Weil ich es will. Präsent sein im Hier und Jetzt ist ein kraftvolles Werkzeug für ein gutes Leben.

› **Achtsam sein:** Talent ist nichts, worauf man stolz sein kann. Sei deinen Eltern und Großeltern dankbar. Auch das Glück,

heute in dieser spannenden Zeit zu leben, ist kein individuelles Verdienst. Zumeist sind auch gesellschaftliche Position, Erfolg oder finanzieller Status kein persönliches Verdienst. Bleibe also maßvoll mit deiner Selbsteinschätzung, aufmerksam und respektvoll mit deinen Mitmenschen. Wer anderen aus Überzeugung helfen kann, zuhören kann, höflich und freundlich ist, hat ein gutes Leben.

› **Liebe leben:** Lebe deine Liebe. Sie ist die größte und schönste Lebenserfahrung. Sie ist die stärkste Energie, die ich empfunden habe. Liebe die Menschen um dich herum. Sei für sie aufgeschlossen und offen.

Im Zwischenmenschlichen entsteht die Kraft, die aus Einsamkeit Gemeinsamkeit werden lässt.

Die Graduierten auf dem Rasen vor dem Bauhaus sind mit diesem Tag ihrer elterlichen und schulischen Obhut entwachsen. Wie viele andere Menschen auch, die ein Stück weit verunsichert und überfordert sind durch die Pandemie, die zunehmende Vielfalt, Geschwindigkeit und die vielen technischen Entwicklungen, die das Leben noch weiter verändern werden. Die Studierenden leben vermutlich in der aufregendsten Zeit, die es je gab. Was die meisten von ihnen antreibt, ist nicht maximaler Gewinn und mediale Aufmerksamkeit, sondern die Sehnsucht nach Liebe, Sinn und Gemeinsamkeit.

Die Wirklichkeit kritisch zu hinterfragen und mitzuwirken an einer Umgebung, die ein gutes Leben für jeden Einzelnen ermöglicht, ist für mich eine lohnende Aufgabe. Auch für die kommende Generation. «

Spannende Assetklasse – mit einigen Besonderheiten

Während die Covid-19-Pandemie die Aussichten für viele Immobilienarten – zumindest temporär – deutlich eingetrübt hat, hat die Bedeutung von Rechenzentren (RZ) durch die Pandemie weiter stark zugenommen. Im März 2020 forderte der EU-Kommissar für den Binnenmarkt, Thierry Breton, angesichts der sprunghaft gestiegenen Nachfrage nach Rechenleistung Streaming-Dienste und deren Nutzer wie auch Betreiber von Rechenzentren auf, Überlastungen der Datennetze zu verhindern.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt wurde die Bedeutung der digitalen Infrastruktur für die modernen Arbeits- und Lebensformen klar. Rechenzentren sind ein sehr wesentlicher Teil dieser digitalen Infrastruktur, werden aber erst in den letzten Jahren zunehmend wie Immobilien anderer Assetklassen gehandelt. Sie sind damit aus immobilienwirtschaftlicher Sicht besonders interessant. Dass Rechenzentren erst allmählich von Immobilieninvestoren als Assetklasse wahrgenommen werden, liegt nicht zuletzt an einem Wandel der Betreiberarten. Bisher waren unternehmenseigene Rechenzentren üblich, die Unternehmen für die eigene Nutzung errichten ließen. Der wesentliche Vorteil dieser Betriebsart liegt in der erhöhten Kontrolle,

die das betreibende Unternehmen über den Betrieb und damit über den Zugriff auf die firmeneigenen Daten erhält. Um diesen Vorteil zu wahren, werden firmeneigene Rechenzentren regelmäßig nicht als eigenständige Immobilien veräußert. Ähnliches gilt für Rechenzentren, die Anbieter von IT-Dienstleistungen erwerben und betreiben. Oft handelt es sich bei den Käufern um

die drei größten so genannten Hyperscaler – Amazon, Microsoft und Google – als führende Anbieter von Cloud-Computing-Leistungen. Auch diese RZ sind für die Immobilienwirtschaft in erster Linie bei der Projektentwicklung spannend.

Wird das RZ für andere betrieben, wird die Anlage interessant

Eine wachsende Zahl von Rechenzentren werden demgegenüber als so genannte Colocation-Rechenzentren betrieben. Dabei stellt der Betreiber die Immobilie einschließlich Stromzufuhr, Netzwerkanschluss, Kühlung und physischer Sicherheit zur Verfügung und vermietet dann Stellflächen innerhalb des Rechenzentrums. Die Nutzer stellen ihre eigenen Server auf und schließen diese an

die Infrastruktur des Rechenzentrums an. Dabei wird zwischen Retail (Einzelhandel) und Wholesale (Großhandel) unterschieden: Im ersten Fall mieten verschiedene Nutzer einzelne Teile eines Rechenzentrums, zum Beispiel einzelne Serverschränke oder auch nur einzelne Racks.

Im zweiten Fall wird das ganze Rechen-

zentrum von einem Nutzer gemietet, der dann – wie ein Großhändler – IT-Leistungen für eine Vielzahl von Endkunden erbringt. Bei dieser Betriebsart generiert die Immobilie Mieteinnahmen und die Nutzung der Immobilie ist strukturell von der Eigentümerstellung getrennt, sodass sich Colocation-Rechenzentren grundsätzlich wie andere Immobilienarten handeln lassen.

Obwohl Colocation-Rechenzentren durch die Erzielung von Mieteinnahmen mit anderen Gewerbeimmobilien vergleichbar sind, besteht bei ihnen eine Reihe von Besonderheiten, die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht relevant sind:

› **Stattliche Investitionskosten insbesondere für technische Ausstattung**

Hohe Herstellungskosten und ein hoher Technikanteil zeichnen Rechenzentren im Vergleich zu anderen Assetklassen aus. Bei modernen RZ sind Herstellungskosten von 15.000 bis 20.000 Euro pro Quadratmeter keine Seltenheit. Schon verhältnismäßig kleine Anlagen etwa mit zehn Megawatt Rechenleistung erfordern Investitionen in dreistelliger Millionenhöhe.

Von diesen Kosten entfällt ein hoher Anteil auf die technische Ausstattung des Gebäudes selbst, also ohne die einzubringenden Server. Der Anteil der Technikkosten an den Herstellungskosten liegt typischerweise bei zirka 70 bis 80 Prozent. Für die Immobilienwirtschaft ist dieser Umstand unter anderem bedeutsam, weil sich bei der Finanzierung die Frage stellen kann, ob Banken das Ganze als Immobilienfinanzierung oder als – gegebenenfalls teurere – Anlagenfinanzierung begreifen.

› **Geringe Flächeneffizienz und Drittverwendungsfähigkeit**

Die Dominanz der technischen Ausstattung hat auch einen Effekt auf die Flächeneffizienz. Abhängig von Alter und technischer Ausstattung bewegt sich die Flächeneffizienz bei Rechenzentren in einem Bereich von etwa 25 bis 40 Prozent der vermietbaren Fläche zum Gesamtbaukörper. Die restliche Fläche wird für Verkehrswege und technische Infrastruktur, insbesondere für die Klimatisierung, benötigt.

Durch die Auswirkungen der Kühltechnik auf das Gebäude und die hohen Herstellungskosten sind die Flächen häufig nicht für die Drittverwendung geeignet. Wurden früher leerstehende Büro- und Logistikimmobilien in Re-

„Colocation-Rechenzentren sind mit anderen Gewerbeimmobilien vergleichbar, wenn es um die Erzielung von Mieteinnahmen geht. Dennoch gibt es eine Reihe Besonderheiten zu beachten.“

Rechenzentren sind längst die Eckpfeiler der digitalen Transformation weltweit. Das macht auch die Immobilien, die die Infrastruktur beherbergen, für Investoren interessant. Experten von Greenberg Traurig erklären, was diese noch junge Anlageklasse ausmacht.

chenzentren umgebaut, sind moderne Rechenzentren Spezialimmobilien, die nur für diesen Zweck errichtet werden. Eine Verwendung für andere Zwecke ist ausgeschlossen und mit Blick auf die Baukosten zudem nicht rentabel möglich. Auch das kann sich auf die Bewertung und Finanzierbarkeit von Rechenzentren auswirken.

› **Langlaufende Colocation-Mietverträge** Die immobilienwirtschaftliche Bedeutung der genannten Umstände, insbesondere der geringen Flächeneffizienz, wird dadurch relativiert, dass sich die Mietverträge mit den Endnutzern im Colocation-Bereich deutlich von typischen Mietverträgen anderer Assetklassen unterscheiden. Die Miete wird statt nach Flä-

che nach den zur Verfügung gestellten Kapazitäten (Euro pro Kilowatt) bestimmt. Sie ist eine Bruttomiete, bei der nur der Stromverbrauch separat abgerechnet wird.

Mietverträge haben häufig sehr lange Laufzeiten zwischen 15 und 30 Jahren. Diese hohe „Standorttreue“ erklärt sich nicht zuletzt dadurch, dass die Migration von Daten, insbesondere größerer Einheiten, besonders aufwändig ist. Um eine Datenmigration ohne Ausfallzeiten zu erreichen, müssen quasi alle Daten dupliziert und das alte System anschließend innerhalb von Millisekunden auf das neue System umgestellt werden. Aufwand und Kosten sind daher – im Vergleich zum Umzug einer Bürofläche – deutlich höher.

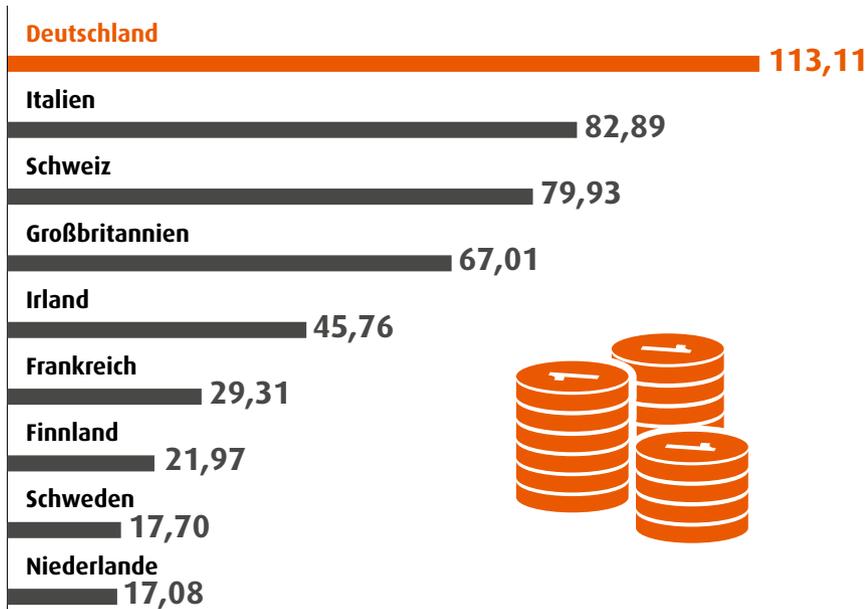
› **Anspruchsvolle Service-Level-Agreements** Neben dem Mietvertrag wird üblicherweise ein Service-Level-Agreement abgeschlossen. Damit verpflichtet sich der Vermieter zur Erbringung der für den Betrieb des Rechenzentrums wesentlichen Leistungen, insbesondere der durchgehenden Verfügbarkeit von Strom und Internetzugang und der Gewährleistung der Gebäudesicherheit. Dabei ist die Vereinbarung einer Verfügbarkeit von 99,999 Prozent – für die ein Rechenzentrum im Monat maximal 26 Sekunden nicht zur Verfügung stehen darf – nicht ungewöhnlich. Die Sicherung dieser konstanten Verfügbarkeit hängt nicht zuletzt von baulichen Gegebenheiten wie re- »



„Die Effektivität und Profitabilität eines Rechenzentrums hängt ganz wesentlich von der eingesetzten Technologie ab.“

Deutsche Rechenzentren haben die höchsten Stromkosten* Europas

*Abgaben, Steuern und Netzentgelte für RZ-Betreiber in Europa 2019
in Euro pro MWh



Quelle: bitkom 2020

AUTOREN



Dr. Daniel Benighaus (o.) und **Dr. Henning Sieber** (u.) sind beide Partner bei der internationalen Transaktionskanzlei Greenberg Traurig in Deutschland und als Anwälte spezialisiert auf die Immobilienwirtschaft.



dundanten Strom- und Internetanschlüssen ab, sodass auch diese für die Bewertung von RZ eine Rolle spielen.

› **Stromverbrauch ist wesentlicher Wirtschaftlichkeitsfaktor** Datenverarbeitung und Kühlung sind sehr stromintensiv: Ein Rechenzentrum mit etwa 100.000 Quadratmeter Fläche benötigt mehr Strom als eine 100.000-Einwohner-Stadt. Da Rechenzentren nicht von der EEG-Umlage befreit sind, spielt die Energieeffizienz für die Wirtschaftlichkeit eines Rechenzentrums eine entscheidende Rolle. Dies gilt insbesondere in Deutschland, wo im internationalen Vergleich sehr hohe Stromkosten anfallen (siehe Grafik).

Für die Beurteilung der Energieeffizienz eines RZ ist maßgeblich, welchen Anteil der Energieverbrauch der Datenverarbeitung am Gesamtenergieverbrauch des Rechenzentrums hat. Dieser Wert wird mit dem PUE-Wert (Power Usage Effectiveness) ausgedrückt und ermittelt, indem der Gesamtstromverbrauch durch den Stromverbrauch der Datenverarbeitung geteilt wird. Der mittlere PUE-Wert eines Rechenzentrums lag 2018 bei rund 1,8. Er sagt aus, dass Rechenzentren im Schnitt

fast genauso viel Energie für Kühlung und sonstigen Betrieb wie für die eigentliche Datenverarbeitung benötigen. Effiziente Rechenzentren erreichen inzwischen einen PUE-Wert von weniger als 1,1.

› **Hohe Bedeutung von Intellectual Property** Die Effektivität und Profitabilität eines RZ hängt damit ganz wesentlich von der eingesetzten Technologie ab, die hierzu ständig weiterentwickelt wird. Zum Schutz der Wettbewerbsvorteile neuer Technologie stehen formale Schutzrechte (insbesondere Patente) und der Schutz von Betriebs- und Handelsgeheimnissen (so genannte Trade Secrets) zur Verfügung. Insgesamt bezeichnet man diese gemeinhin als Intellectual Property oder IP.

Eingesetzte Technologien müssen unbedingt vertraglich geregelt sein

Schon bei der Planung und Errichtung von Rechenzentren kommt fast immer IP zum Einsatz oder entsteht dabei. Je nachdem, wie das Rechenzentrum genutzt wird, wird auch hierbei IP eingesetzt. Das sollte in den Verträgen des Eigentümers und/oder Betreibers mit Planungs- und Bauunternehmen sowie mit Nutzern berücksichtigt werden: Lizenzen oder andere Nutzungsrechte müssen eingeräumt werden, der Betreiber muss sich seine Technologie sowie Fortentwicklungen sichern und schützen und ein Investor sollte sich beim Erwerb des Objektes entsprechende Nutzungsrechte einräumen lassen.

Abschließend lässt sich festhalten: Seit dem sprunghaften Anstieg der Nutzung digitaler Dienste zeigen sich der große Bedarf und die Bedeutung von IT-Infrastrukturen. Diese Entwicklung ist und bleibt nachhaltig fester Bestandteil unserer neuen, digitalen Realität. Das macht Rechenzentren trotz zahlreicher (rechtlicher) Besonderheiten zu einer attraktiven immobilienwirtschaftlichen Anlageklasse. «

Dr. Daniel Benighaus, Dr. Henning Sieber, Berlin

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

ARBEITEN UND LEBEN Wie die Stadt
das Wachstum sinnvoll gestaltet

MOBILITÄT UND LOGISTIK Die Region
profitiert stark von der Neuen Seidenstraße

VIELFALT IM WOHNEN Umnutzungen
schaffen Menschen Platz

STADT IM AUFBRUCH

Nürnberg



MEHR ALS NUR KÄUFER



Dank kurzer Entscheidungswege und einer professionellen Abwicklung sorgen wir für einen schnellen, zuverlässigen Ankaufsprozess beim Erwerb von Gewerbeimmobilien mit Potenzial.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



Editorial

„Die Region des Understatements beweist einmal mehr ihre innere Stärke.“

Gabriele Bobka, Wirtschaftsjournalistin



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das urbane Wachstum in einer Metropolregion führt fast zwangsläufig zu mehr Nähe. In einer auf Individualisierung ausgerichteten Gesellschaft kann das durchaus zu Problemen führen. Öffentliche Plätze und eine bunte Gastronomie in der Innenstadt locken die einen zum Feiern und Fröhlichsein bis spät in die Nacht, die anderen fühlen sich in ihrer Ruhe gestört. Die Umnutzung einstiger Gewerbeareale zu gemischt genutzten Quartieren erfordert von Bewohnern und Gewerbetreibenden ein hohes Maß an Toleranz und Rücksichtnahme. Die Verdichtung der Städte macht Flächen knapp und teuer. Für großflächige Nutzungen von Logistik und Handel stehen sie schlichtweg nicht mehr in jeder Stadt zur Verfügung. Statt kommunalen Wettbewerbs um Unternehmen und Gewerbesteuern bedarf es einer verstärkten interkommunalen Zusammenarbeit, einer Regionalentwicklung mit zukunftsfähiger Mobilität und Klimastrategien. – Die Metropolregion Nürnberg hat diese Herausforderungen erkannt und entwickelt innovative Ideen. Menschen und Kommunen rücken zusammen, Starke unterstützen Schwächere, und die Region des Understatements beweist einmal mehr ihre innere Stärke.

Ihre

Inhalt

Editorial

Geschichte trifft Innovation

Das Neben- und Miteinander von Alt und Neu, Wirtschaft und Wissenschaft beflügelt

41 Mobilität und Logistik

Die verkehrsgünstige Lage und die gute wirtschaftliche Infrastruktur machen die Region zur wichtigen logistischen Drehscheibe **48**

Vielfalt im Wohnen

Einwohner und Unternehmen müssen enger zusammenrücken. Umnutzungen schaffen Platz für Menschen **50**

Arbeiten und Leben

Wie die Stadt das Wachstum sinnvoll gestaltet



Der richtige Partner für gewerbliche Immobilienkunden.



Wir sind für Sie da!

Miguel Soto Palma
Direktor Immobilienkunden
Tel. 0911 230-4802
miguel.soto-palma@sparkasse-nuernberg.de



Mehr Informationen

sparkasse-nuernberg.de/immobilienkunden



Geschichte trifft Innovation

3,5 Millionen Menschen leben in der Metropolregion Nürnberg. Ihre Energie bezieht sie aus der Vielfalt von Geschichte, Kultur, Hochschul- und Forschungslandschaft sowie historischen Innenstädten und Natur. Das macht den Reiz der Region aus.

536.000

Einwohner in der Stadt,
3,5 Millionen in der
Metropolregion

30,4

Milliarden Euro Wirtschaftsleistung im Jahr 2019

Neben Kaiserburg und Altstadt bestaunen Touristen in Nürnberg vor allem die imposante Stadtmauer, die selbst den Zweiten Weltkrieg weitgehend überstanden hat. Mit dem Reichsparteitagsgelände ist jedoch auch die dunkle Seite der Stadtgeschichte präsent. Unter dem Motto „Past forward“ – die Vergangenheit vor Augen und die Zukunft im Blick – bewirbt sich die Stadt Nürnberg zusammen mit der Europäischen Metropolregion Nürnberg als „Kulturhauptstadt Europa 2025“. Dabei sollen sich das Selbst- und das Fremdbild der Stadt, die in großen Teilen durch die Vergangenheit geprägt sind, mit der heutigen Realität auseinandersetzen. Zentraler Bestandteil der Bewerbung ist die Entwicklung der Kongresshalle, eines Teils des ehemaligen Reichsparteitagsgeländes, zu einem Raum für Kunst und Kultur.

TECHNOLOGIE UND WISSENSCHAFT FÜLLEN ALTE INDUSTRIEFLÄCHEN MIT LEBEN

Den Wirtschaftsstandort Nürnberg prägen eine lebendige Gründerszene, Global Player und Hidden Champions zukunftsgerichteter Hightech- und Industrie-Sektoren, technologiegetriebene Dienstleister sowie die Kultur- und Kreativwirtschaft. Auf dem ehemaligen AEG-Areal, wo bis 2007 noch Waschmaschinen in zwölf Meter Höhe über den Hof befördert wurden, widmet sich heute der „Nuremberg Campus of Technology“ dem Leitthema „Engineering for Smart Cities“. Ein Teil des Areals ist zudem Heimat für Künstler und junge Unternehmen. Im Nürnberger Süden wird das Land Bayern auf einem Teil des geplanten Quartiers Lichtenreuth für 1,2 Milliarden Euro die Technische Universität Nürnberg errichten, die noch in diesem Jahr-

zehnt den Lehrbetrieb mit rund 5.000 bis 6.000 Studierenden aufnehmen soll.

GEFRAGTES ZIEL FÜR PRIVATE UND GESCHÄFTLICHE REISEN

Nürnberg ist nicht nur bei Touristen, sondern auch bei Geschäftsreisenden und Messebesuchern gefragt. 2019 verzeichnete die Stadt 3,56 Millionen Übernachtungen und zwei Millionen Gäste. „Die vielen Rekordwerte in den letzten zehn Jahren zeigen, dass Nürnberg als Städtereiseziel funktioniert und der Geschäftsreiseverkehr der Treiber für die touristische Entwicklung der Destination Nürnberg ist“, stellt Nürnbergs Wirtschaftsreferent Michael Fraas fest. Die knapp 18.000 Betten in der Nürnberger Hotellerie verzeichneten eine Auslastung von 51,8 Prozent. Wie sich die Einschränkungen im Zuge der Corona-Krise auf die Stadt und die 35.000 Arbeitsplätze im Hotel-, Gaststätten- und Tourismusgewerbe auswirken, ist noch nicht absehbar.

Noch vor der Pandemie, im Oktober 2019, begann der Projektentwickler GBI am Frauentorgraben mit dem Bau eines neuen Hotels der Premium-Economy-Marke Premier Inn mit 241 Zimmern. „Für uns ist Nürnberg ein extrem interessanter Markt, den wir bereits seit 2016 im Blick hatten. Wir wissen, wie schwer erstklassige Flächen in dieser gefragten Stadt zu bekommen sind“, erläutert Michael Hartung, Managing Director und Director Development für Premier Inn Deutschland. Das Projekt ging noch vor Baubeginn an den Hotelfonds der Bayerischen Versorgungskammer (BVK). Nürnberg ist auch als Messe- und Kongressstandort gefragt. Da die Ausstellerstandfläche der Fachmessen in den



Auch wenn Historisches wie Burg und Stadtmauer das Zentrum nach wie vor prägt, sind jenseits dessen viele innovative Bauprojekte im Gange.

vergangenen fünf Jahren um 22 Prozent zulegen, will die Messegesellschaft Nürnberg den Standort erweitern. Für rund 200 Millionen Euro soll das NCC Süd (Entwurf, siehe Titelbild) ab Ende 2024 „ein weiteres architektonisches wie funktionales Highlight setzen“. Das neue Gebäude stellt das vierte Convention-Center des Messezentrums dar und bildet das künftige Herzstück des Ensembles „The new Süd“, durch das dann in Summe eine Bruttoausstellungsfläche von rund 32.000 Quadratmetern zur Verfügung steht.

INVESTOREN MÖGEN DIE MISCHUNG Ein Transaktionsvolumen von über 2,1 Milliarden Euro im Jahr 2019 – 155 Prozent mehr als im Vorjahr – zeigt: Nürnberg ist bei Investoren gefragt. Dabei bilden große Einzeltransaktionen und Forward Deals

wie beim Tafelhof Palais keine Seltenheit mehr. „Nürnberg ist Hightech-, Industrie- und moderner Dienstleistungsstandort mit einem ausgewogenen Mix von Branchen und von Unternehmensgrößen. Die Wirtschaftsleistung ist in den vergangenen Jahren konstant gestiegen auf derzeit 30,4 Milliarden Euro pro Jahr. Auch die Zahl der Beschäftigten hat einen neuen Höchststand erreicht, während die Arbeitslosigkeit äußerst niedrig ist. Nürnberg bietet mit einer starken Hochschul- und Forschungslandschaft sowie zahlreichen wissensintensiven Unternehmen ein hervorragendes Innovations-Ökosystem für Zukunftstechnologien. Alle diese Faktoren tragen zu einem ausgezeichneten Investitionsklima bei. Nürnberg verbindet Stabilität und Sicherheit mit starker Nachfrage“, stellt Fraas fest.

DIGITALISIERUNG GUT AUF DEN WEG GEBRACHT Nürnberg ist schon heute ein starker Digital-Standort: Neue Impulse für Gründer in den Digitalbranchen setzt etwa der Zollhof Tech Incubator. Mit dem Analytics Data Application Center (ADA-Center) von Fraunhofer IIS ging 2019 das neue Technologietransferzentrum für Big Data und Künstliche Intelligenz an den Start. Im neu entstehenden regionalen Zentrum für Extended Reality (XR), dem „XR Hub Mittelfranken“, werden Unternehmen aller Branchen die Möglichkeiten von XR aufgezeigt und Vernetzungsangebote geschaffen. In Sachen Digitalisierung setzt Nürnberg zudem auf eine enge Kooperation mit den Städten Augsburg und München. «

Gabriele Bobka

Neues Wohnen.

INSTONE QUARTIERSENTWICKLUNGEN IN NÜRNBERG.

Am Wöhrder See entsteht das SEETOR mit rund 200 Eigentumswohnungen und am Stadtpark das Projekt Carlina Park mit 100 Eigentumswohnungen – besondere Wohnwelten für eine besonders lebenswerte Stadt.

Neugierig?

Tel.: 09131 623820

immobilien-er@instone.de

www.instone.de

**INSTONE
REAL
ESTATE**

Wachstum gestalten

In Nürnberg lebt und arbeitet es sich gut, entsprechend positiv entwickeln sich seit Jahren Bevölkerungszahlen, Arbeitsmarkt und Einzelhandel. Die Balance zwischen den unterschiedlichen Bedürfnissen und Anforderungen zu finden, stellt die Stadt vor Herausforderungen.

Der ausgewogene Branchen- und Unternehmensmix verleiht Nürnbergs Wirtschaft Stabilität. Kein Wunder, dass die Gewerbesteuer mit 477 Millionen Euro den wichtigsten Bestandteil der Steuererträge im Nürnberger Haushalt darstellt. Die Unternehmen geben dem Wirtschaftsstandort insgesamt die Note befriedigend, wie eine Online-Umfrage der Wirtschaftsförderung unter 600 Betrieben im Herbst 2019 ergab. Besonders gut bewerteten sie das Image des Standortes sowie das Innovations-Ökosystem von Netzwerken, Hochschulen und Forschung. Verbesserungswürdig fanden sie vor allem die Kosten für Miete und Kauf von Immobilien, ebenso wie die Höhe von Steuern, Abgaben und Gebühren. Nachholbedarf in Bezug auf die Stadtverwaltung sahen sie in der teilweise langen Dauer von Genehmigungsverfahren. Gut bewertet wurden der öffentliche Personennahverkehr sowie der Mobilfunk und die Straßenanbindung. Am wenigsten zufrieden zeigten sich viele mit der Parksituation am jeweiligen Betriebsstandort.

BÜROFLÄCHEN SIND ECHE MANGELWARE

Im vergangenen Jahr lag der Büroflächenumsatz nach einer Erhebung des Nürnberger Immobilienberatungsunternehmens Küsspert & Küsspert bei 191.000 Quadratmetern, einem Plus von 38 Prozent. Hierzu trug die Anmietung der Stadt Nürnberg in der Projektentwicklung „The Q“ in der Fürther Straße mit rund 42.000 Quadratmeter Mietfläche bei. Knapp drei Viertel des Gesamtflächenumsatzes wurde in Büroagglomerationen realisiert, also in Bürozentren ab 25.000 Quadratmeter Gesamtfläche. „Für 2020 gibt es noch



rund 10.000 Quadratmeter, für 2021 etwa 30.000 Quadratmeter neu erbaute Fläche zum Bezug. Erst ab 2022 rechnen wir mit einem größeren Angebot“, erklärt Wolfgang P. Küsspert, Geschäftsführer von Küsspert & Küsspert. Wie sich die Coronapandemie auf die Büroflächennachfrage auswirken wird, bleibt abzuwarten.

PLATZ FÜR DIE CLOUD SCHAFFEN Experten gehen davon aus, dass sich in den nächsten Jahren die Menge der entstehenden Daten um das Zwanzigfache steigern wird und es zu einer Vervielfachung der Übertragungsraten kommt. Treiber des global starken Wachstums sind Cloud-Computing, mobiles Internet, Streaming

„Erst ab 2022 rechnen wir mit einem größeren Angebot an Büroflächen.“

Wolfgang P. Küsspert,
Geschäftsführer der Immobilien-
beratung Küsspert & Küsspert



Oben: Auf dem ehemaligen Quelle-Areal entsteht mit „The Q“ eine echte Mixed-Use-Immobilie mit Handel, Gastronomie, Büro, (gefördertem) Wohnen und Verwaltung.

Links: Das Ensemble „Marienzeile“ mit den Gebäuden „Wilhelm“, „Maximilian“ und (ab 2022) „Ludwig“ säumt die ICE-Strecke in der Marienvorstadt.

und künftig verstärkt IoT-Leistungen. Um die Datenflut sicher zu speichern und zu übertragen, bedarf es leistungsfähiger Rechenzentren. So baut noris network in Nürnberg für die Finanz Informatik Technologie Service (FI-TS) das neue Hochsicherheitsrechenzentrum „RZ Move“ und wird es nach der Fertigstellung ab dem vierten Quartal 2020 im Auftrag der FI-TS betreiben. Von den insgesamt rund 3.500 Quadratmetern werden 1.600 Quadratmeter für die FI-TS selbst, die andere Hälfte für weitere Kunden genutzt.

EIGENTÜMERWECHSEL IN DER MARIENZEILE

Moderne Büroflächen in zentralen Lagen sind gefragt. Aurelis Real Estate hat mit „Wilhelm“ und „Maximilian“ zwei ihrer vier geplanten Bürogebäude in der Marienzeile zwischen Marientunnel und der Technischen Hochschule Georg Simon Ohm an Savills Investment Management verkauft. „Wilhelm“ wurde im ersten Halbjahr 2020 fertiggestellt. „Maximilian“ mit rund 3.500 Quadratmetern und einer Dachterrasse soll bis Ende 2021 stehen.

Neue Büroflächen will auch S&P Commercial Development gemeinsam mit einem Partner realisieren und hat hierzu von der Stadt Nürnberg ein rund 8.800 Quadratmeter großes Grundstück im Stadtteil Thon erworben. Die ersten Entwürfe sehen einen elfgeschossigen Büroturm mit rund 7.500 Quadratmeter Brutto-Geschossfläche und weitere Bürogebäude mit insgesamt rund 11.500 Quadratmetern vor. Die konkrete Ausgestaltung wollen Unternehmen und Stadt im Rahmen eines Realisierungswettbewerbs klären.

WIEDERBELEBUNG EINES BAUDENKMALS

Das „Haus zum Savoyischen Kreuz“ in der Nürnberger Altstadt soll zu einem Wohn- und Geschäftshaus umgewandelt werden. Der Kern des Hauses stammt ursprünglich aus dem 14. oder 15. Jahrhundert. Die Fassade wurde Ende des 17. Jahrhunderts in barockem Stil ausgestaltet. 1945 wurde das Gebäude durch Bombenangriffe schwer beschädigt und ist bis heute nur in den unteren Stockwerken erhalten. Sturmtor Immobilien, die das denkmalgeschützte Gebäude für 1,615 Millionen Euro von der IHK Nürnberg erworben hat, will es umfassend sanieren und restaurieren.

EINZELHANDEL KUNDENFREUNDLICH LENKEN

In der Nürnberger City gestaltet sich der Einkauf für Bewohner und Touristen nicht nur in der Weihnachtszeit als Event. Neben den Haupteinkaufsstraßen Breite Gasse, Karolinenstraße, Hefnersplatz und Kaiserstraße mit den großen Warenhäusern und Filialisten gibt es am Trödel- »

FAKTEN



ARBEIT & BERUF

- > **396.100** Erwerbstätige
- > **163.000** tägliche Einpendler
- > Selbstständigen-Quote **8 %**
- > Wirtschaftsleistung pro Einwohner **60.000 Euro**
- > Arbeitslosenquote vor Corona **4,4 %** (3/2020)
- > Arbeitslosenquote coronabedingt **7 %** (7/2020)



BÜROMIETEN

- > Spitzenmiete **15,95 Euro/qm**
- > Durchschnittsmiete Neuvermietung **12,30 Euro/qm** (+ 10,8 %)
- > Leerstandsquote **2,3 %**



EINZELHANDEL

- > Umsatzkennziffer **134,4**
- > Zentralitätskennziffer **129,0**
- > Kaufkraftkennziffer **104,2**
- > Spitzenmieten in A-Lagen der City **100 bis 150 Euro/qm**
- > Mieten in Nebenzentren Minimum **10 Euro/qm**

markt oder hoch zur Burg auch kleinere Fachgeschäfte, in denen es sich gut stöbern lässt. Die Mieten zeigen sich – auch wegen des geringen verfügbaren Angebots – seit Jahren stabil oder leicht steigend und differieren stark nach Lagequalität.

Die historisch gewachsene Bedeutung des Handels in Nürnberg ist nach wie vor sehr groß. Allerdings haben in den vergangenen Jahren in der Altstadt Warenpräsentationen, Kundenstopper und andere Sondernutzungen, die den öffentlichen Raum für sich vereinnahmen, deutlich zugenom-



Bis 2022 entsteht in Erlangen das Paul Carré mit Hotel und Büroflächen auf 9.500 Quadratmetern.

men. Das führte insbesondere in den stark frequentierten Bereichen der Altstadt zu einer eingeschränkten Nutzbarkeit, zu Störungen in den Laufachsen der Fußgänger und zu erheblichen optischen Beeinträchtigungen. Mit der Sondernutzungsrichtlinie für die Nürnberger Altstadt will die Stadt seit Anfang des Jahres hier gegensteuern. Hauptlaufachsen und Plätze, die eine hohe Passantenfrequenz aufweisen und das historische Stadtbild architektonisch prägen, genießen nun besonderen Schutzcharakter.

SIEMENS CAMPUS IN ERLANGEN NIMMT GESTALT AN Der Strukturwandel in der Arbeitswelt spiegelt sich auch im Umgang von Unternehmen mit den firmeneigenen Grundstücken und Immobilien. So gestaltet Siemens in Erlangen bis 2030 sein

Forschungsgelände im Süden der Stadt zu einem urbanen Campus um. Das einst geschlossene Areal wandelt sich so Zug um Zug in einen offenen und lebendigen Stadtteil. In mehreren Modulen entstehen Büros, Labor- und Forschungsarbeitsplätze sowie ein urbanes Wohn- und Lebensumfeld. Das Bauprojekt hat ein voraussichtliches Investitionsvolumen von rund 500 Millionen Euro und erstreckt sich über eine Fläche von 54 Hektar, was ungefähr 75 Fußballfeldern entspricht. Während die Gebäude im ersten Modul seit Februar

schrittweise bezogen wurden, ist die Fertigstellung für das zweite Modul für 2022 geplant. Die Zech Group errichtet in diesem Modul ein neues Empfangsgebäude und vier Bürogebäude mit insgesamt 80.000 Quadratmeter Nutzfläche in nachhaltiger Holzhybrid-Bauweise. Dafür wird ein digitaler Zwilling der Gebäude erstellt, der eine weitgehende industrielle Vorfertigung der oftmals standardisierten Bauelemente ermöglicht. Die Bauzeit verkürzt sich so um rund ein Fünftel. Auf dem Campus führt das Unternehmen Schritt für Schritt die unterschied-

lichsten Bereiche und Abteilungen in der Region zusammen.

REVITALISIERUNG ALS MIXED-USE-AREAL

Einst bediente das Versandhaus Quelle von hier aus die Wünsche seiner Kunden. Die Grundstücksfläche erstreckt sich auf zirka 82.000 Quadratmeter. Der kompakte Gebäudekomplex entstand zwischen 1953 und 1966 nach den Plänen des Architekten Professor Ernst Neufert. Schon bald nach der Quelle-Insolvenz im Juni 2009 begannen die Überlegungen, wie die denkmalgeschützte Gewerbeimmobilie mit rund 250.000 Quadratmeter Geschossfläche wieder mit neuem Leben gefüllt werden könnte. Nach einer wechselvollen Planungsgeschichte übernahm 2018 die Düsseldorfer Gerchgroup die Immobilie.

Nach Plänen des Büros Kister Scheithauer Gross Architekten und Stadtplaner soll „The Q“ bis 2024 in eine vertikal strukturierte Mixed-Use-Immobilie umgewandelt werden. In den Erdgeschossflächen sind Handel, Gastronomie und soziale Folgeeinrichtungen geplant, in den oberen Etagen Wohnungen und Büroflächen. Großmieter wird die Stadt Nürnberg, die hier auf 42.000 Quadratmeter Mietfläche zahlreiche derzeit auf die Stadt verteilte Behörden zusammenzieht. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 25 Jahren. Der im städtebaulichen Vertrag vereinbarte geförderte Wohnungsbau wird vom Evangelischen Siedlungswerk (ESW) umgesetzt. Das EWS hat hierzu das knapp 10.160 Quadratmeter große Baufeld auf dem ehemaligen Parkplatz hinter dem Heizhaus erworben.

NEUE BÜRO-WOHN-QUARTIERE IN ERLANGEN, FORCHHEIM UND COBURG

Neben Einzelprojekten verschiedenster Größe werden auch ganze Quartiere als Gesamtentwicklung angegangen. So investiert S&P Commercial Development mehr als 100 Millionen Euro, um bis 2022 in Erlangen, Forchheim und Coburg drei gemischt genutzte Stadtquartiere zu entwickeln. Die größte Einzelentwicklung ist das Paul Carré in Erlangen. Auf 9.500 Quadratmeter Gesamtmietfläche entstehen hier „the niu Cure“, ein Hotel der Novum Hospitality Group, sowie ein Bürogebäude, das von Design Offices und der Sparkasse Erlangen angemietet wird.

Auch in die Entwicklung des rund neun Hektar großen Rathenau-Süd-Geländes in Erlangen kommt Bewegung: In naher Zukunft soll hier ein innenstadtnahes Quartier für Wohnen und Gewerbe entstehen. „Knappe Gewerbeflächen und knapper Wohnraum belasten Erlangen nach wie vor. Hier können diese Herausforderungen gut zusammengebracht werden“, erläutert der Erlanger Wirtschaftsreferent Konrad Beugel. Im Rahmen eines städtebaulichen und freiraumplanerischen Wettbewerbs wollen Stadt und die Unternehmensgruppe Rudolf Kempe die konkrete Ausgestaltung festlegen. «

Gabriele Bobka

„Wir investieren massiv in Wohnungsbau“

Wohnungsnot, Digitalisierungsdruck, Fachkräftemangel – Immobilienunternehmen stehen vor großen Herausforderungen. Die wbg Nürnberg sieht sich gut gerüstet. Die Geschäftsführer, **Ralf Schekira** und **Frank Thyroff**, im Gespräch.

Wie engagiert sich die wbg mit Blick auf die Entlastung des Nürnberger Wohnungsmarktes und die Schaffung bezahlbaren Wohnraumes?

Frank Thyroff: Um der Bodenpreisentwicklung etwas entgegenzuwirken, wurden zum einen im Zuge der Wohnbauoffensive von der Stadt Nürnberg verschiedene Grundstücke in die WBG Nürnberg Beteiligungs GmbH eingelegt. Damit verfügen wir über Grundstücke, um uns der Aufgabe stellen zu können. Auf über 40 Baustellen, verteilt über das gesamte Nürnberger Stadtgebiet, realisieren wir derzeit Wohnungsbau. Zum anderen haben wir Typenhäuser entwickelt und können durch typisierte Grundrisse die Planungskosten senken und die Bauzeiten verkürzen.

Das Thema Quartiersentwicklung ist in vielen Städten hochaktuell. Welche Akzente setzt da die wbg für Nürnberg?

Ralf Schekira: Durch ein fünfstufiges Konzept, verschiedene Modernisierungsniveaus, Aufstockung und Neubau, werden in den Quartieren die Mietpreise stabil gehalten. So liegen etwa die Mietanpassungen im Rahmen einer Basismodernisierung bei weniger als 0,50 Euro pro Quadratmeter und Monat. Dadurch kann eine Gentrifizierung vermieden werden. Weiteres Augenmerk legen wir auf Angebote zum Thema „Mobilität“ und haben dazu die Marke bewegt.wohnen entwickelt. Hier gibt es ein Kombi-Angebot Carsharing, ÖPNV und Mietrad zu günstigeren Konditionen. Das Konzept SICH-GEWOHNT-NACHBARSCHAFTLICH SIGENA wurde von uns entwickelt, um den Menschen in den Quartieren eine Anlaufstelle für die Belange außerhalb des Mietverhältnisses zu bieten.

Sie sind für Ihr Wohngebiet „Neues Wohnen Sünderbühl“ mit dem Deutschen Bauherrenpreis ausgezeichnet worden. Was macht dieses Projekt so besonders?

Thyroff: Es entstanden im Rahmen von Ersatzneubauten 70 freifinanzierte sowie 24 geförderte Mietwohnungen, die barrierefrei gestaltet wurden. In der Tiefgarage mit 74 Stellplätzen wurden Vorrüstungen für Ladestationen für E-Mobilität geschaffen. Zudem wurden im Erdgeschoss der Anlage ein SIGENA-Nachbarschaftstreff, das wbg-KundenCenter SüdWest und weitere Gewerberäume integriert, die das Angebot erweitern. Basierend auf den Vorgaben der EnEV 2016 wurde ein energetisch zukunftsorientiertes Konzept mit dem Einsatz von Fernwärme, Luft-Wasser-Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen realisiert sowie die Voraussetzung für ein Datennetzwerk zur Verbrauchserfassung mit Integration von Smartmetern geschaffen. Durch eine zusätzliche Photovoltaikanlage konnte ein Mieterstrommodell ermöglicht werden.

Die Digitalisierung beschäftigt momentan nahezu alle Immobilienunternehmen. Wie ist die wbg da aufgestellt?

Schekira: Wir haben 2016 eine Digitalisierungsstrategie erarbeitet, die wir konsequent umsetzen. Um die digitalen Applikationen effizient einsetzen zu können, wurden alle Prozesse angepasst. Dazu gehört für das Vermietungsgeschäft die digitale Vermietungsplattform. Die vom ServiceCenter telefonisch erfassten Kundenanliegen werden in einem digitalen Prozess bearbeitet. Die CRM-Plattform und unsere Mieter-App sind weitere Beispiele, die den Digitalisierungsstand verdeutlichen. «

Ulrike Heitze, Freiburg



Führen die wbg Nürnberg:
Ralf Schekira (links) und Frank Thyroff

IN ALLER KÜRZE

Die wbg Nürnberg GmbH

ist das kommunal verbundene Immobilienunternehmen der Stadt Nürnberg. Sie verwaltet rund 20.000 eigene und fremde Mietwohnungen und bewirtschaftet etwa 8.000 so genannte sonstige Mieteinheiten. Durch ein umfangreiches Bauvolumen mit zirka 3.000 Wohneinheiten leistet sie in den kommenden Jahren einen Beitrag zur Entlastung des Nürnberger Wohnungsmarktes und durch eine langfristige Modernisierungsstrategie einen erheblichen Beitrag zum Klimaschutz. Darüber hinaus ist die wbg im Bauträgergeschäft und in der Stadtentwicklung erfolgreich tätig. Mit ihrer Tochter WBG KOMMUNAL errichtet und saniert sie Gebäude der kommunalen Infrastruktur wie Schulen, Kindereinrichtungen, Altenheime und Feuerwehrhäuser.

www.wbg.nuernberg.de

Aufsicht auf den Binnenhafen Nürnberg. Er wird als einer von sechs Standorten in Bayern von der Bayernhafen GmbH & Co. KG betrieben.

Entlang der Neuen Seidenstraße

Die verkehrsgünstige Lage und die gute wirtschaftliche Infrastruktur machen die Region zu einer wichtigen logistischen Drehscheibe. Der Binnenhafen zählt darauf ebenso ein wie der Airport und Logistikflächen in Stadt- und Autobahnnähe.

Seit 2015 spielt die Region Nürnberg eine wichtige Rolle im Rahmen der „China Landbridge“. Seitdem verlässt wöchentlich, seit 2018 sogar zweimal die Woche, ein Intermodalzug mit 40-Fuß-Containern das Güterverkehrszentrum am Bayernhafen Nürnberg. Dieser zählt zu Europas wichtigsten Güterverkehrs- und Logistikzentren und verknüpft als trimodaler Logistikstandort Binnenschiffahrt, Bahn und Lkw. Nach rund 10.000 Kilometern in 15 Tagen – und damit doppelt so schnell wie auf dem Seeweg – erreicht der Transport das chinesische Chengdu.

Die Verbindung wurde im Rahmen der chinesischen „Belt and Road Initiative“ (BRI) initiiert und ist Teil der neuen euroasiatischen Landverbindung, mit der eine Verbindung über den Land- und Seeweg zu Teilen Asiens, Afrikas und Europas geschaffen werden soll. Der im Zuge der Initiative „Neue Seidenstraße“ (NSI) geplante Ausbau der Infrastrukturnetze bietet Investoren interessante Investmentchancen in Logistikimmobilien, so eine Untersuchung der Real I.S. „Es entstehen neue Gateway-Logistik-Hubs in Europa, beispielsweise Triest, Valencia, Duisburg, Nürnberg oder Košice“, erläutert Marco Kramer, Head of Research der Real I.S.

KNAPPES GUT LOGISTIKFLÄCHEN Geht man nach dem städtischen Marktbericht 2019, so besteht in Nürnberg eine hohe Nachfrage nach Produktions- und Logistikflächen, die jedoch auf ein insgesamt geringes Angebot an verfügbaren und ge-

eigneten Flächen trifft. Nichtsdestotrotz werden noch regelmäßig größere Flächen zum Beispiel für Logistik entwickelt.

So investiert etwa der Werkzeughersteller Hoffmann Group rund 200 Millionen Euro in einen neuen Logistikstandort in Nürnberg, um künftig bis zu 40.000 Pakete pro Tag abwickeln zu können – eine Verdreifachung der Kapazität. Auf einem 21,5-Hektar-Grundstück in Nürnberg-Langwasser entstehen bis 2021 das neue globale Zentrallager des Unternehmens sowie ein Technology-Center mit insgesamt 100.000 Quadratmeter Nutzfläche und Kapazitäten für 900 Arbeitsplätze.

Im Logistikpark Nürnberg West, in Dombühl im Landkreis Ansbach nahe Nürnberg, werden auf einer Grundstücksfläche von 93.000 Quadratmetern 45.000 Quadratmeter neue Produktions- und Logistik- sowie Büro- und Mezzanineflächen gebaut. Die Deutsche Logistik Holding (DLH) investiert zwischen 35 und 40 Millionen Euro. Der Logistikpark liegt nur wenige Kilometer von den Autobahnen A6 und A7 entfernt und verfügt über eine direkte Bahnanbindung. Das Areal soll bis Ende 2021 fertiggestellt sein. Die Vermarktung erfolgt über die Realogis.

GROSSINVESTITION AM NÜRNBERGER FLUGHAFEN Im vergangenen Jahr wurden am Albrecht Dürer Airport Nürnberg noch gut 4,1 Millionen Passagiere befördert, das Luftfrachtaufkommen lag bei rund 7.180 Tonnen. Im Geschäftsjahr 2020 ist dagegen das alles beherrschende



FAKTEN



LOGISTIK/INDUSTRIE

- › Bodenpreise für Industrie/Logistik **150 bis 340 Euro/qm**
- › Spitzenmiete Hallenflächen **5,90 Euro/qm**
- › Spitzenmieten Produktionsflächen **7,00 Euro/qm**

Thema auch dort die Corona-Krise mit ihren gravierenden Folgen für den Flugverkehr und einem noch nicht absehbaren wirtschaftlichen Schaden für den Flughafenbetreiber. Mitte Juni wurde der Linieneinflugverkehr für Passagiere wieder aufgenommen, der Cargoverkehr war auch während des Lockdowns in Betrieb.

Der Flughafen ist weiter auf Wachstum eingestellt: Bereits Mitte 2019 fiel der Startschuss für das neue Parkhaus P4 – mit reinen Baukosten von 30 Millionen Euro das finanziell größte Einzelprojekt am Flughafen. Errichtet wird es durch



Goldbeck auf der Fläche des früheren Parkplatzes P6 an der Flughafenstraße. Autofahrern stehen so 3.600 Stellplätze auf acht Parkebenen zu Verfügung. Viele Stellplätze werden in einem Kooperationsprojekt mit N-ERGIE mit Ladestationen für Elektromobilität ausgestattet. Fertigstellung ist für April 2021 geplant.

NÜRNBERG ERHÄLT ZENTRUM FÜR WASSERSTOFF-FORSCHUNG Das Land Bayern will sich als Technologieführer in der Wasserstoff-Logistik etablieren, die Entwicklung innovativer Brennstoffzellen-Antriebe für Schiene und Lkw anschieben sowie einen beschleunigten Ausbau des Wasserstoff-Tankstellennetzes ermöglichen. Im Rahmen der Clean-Tech-Offensive für Bayern werden die Aktivitäten des Landes zur Brennstoffzellenforschung am Energie

Campus Nürnberg angesiedelt. Unternehmen aus der Region sind eng mit eingebunden, zum Beispiel bei der Entwicklung von Wasserstoff-Lösungen für den Verkehrssektor. „Das ist von erheblicher Bedeutung für die gesamte Metropolregion Nürnberg als Automobilzulieferer-Standort. Etwa zehn Prozent der Beschäftigten der deutschen Automobilindustrie arbeiten in der Metropolregion“, stellt Wirtschaftsreferent Michael Fraas fest. Dass die Stadt für Nachhaltigkeit in der Mobilität stehe, beweise auch die Standortentscheidung der DB Fernverkehr. Diese habe den Aufbau eines neuen ICE-Instandhaltungswerks bis 2028 mit einem Investitionsvolumen von 400 Millionen Euro und 450 Arbeitsplätzen angekündigt. <<

Gabriele Bobka



S&P COMMERCIAL
DEVELOPMENT

Wir planen und
entwickeln ganze
Quartiere.

Und gestalten damit
die Zukunft der Stadt.



FAKTEN



PREISE & MIETEN

- › Preise für neue Eigentumswohnungen **3.900 bis 5.700 Euro/qm**
- › Preise für Bestandswohnungen 80 % liegen > **2.000 Euro/qm**
- › Durchschnittspreis **3.715 Euro/qm** (Q1/2020, F+B-Wohnindex)
- › Neubaumieten **9 bis 14 Euro/qm**
- › Bestandsmieten **8,50 bis 12,80 Euro/qm**
- › Altbau **7,60 bis 12,40 Euro/qm** (2019, Marktbericht der Stadt)



Das ehemalige Branntweinareal (r.) wird bis Mitte/Ende des Jahrzehnts in ein Wohnquartier mit mehreren hundert Einheiten umgewandelt (o.).



Umnutzungen schaffen Menschen Platz

Die Bevölkerung in der Metropolregion Nürnberg wächst. Daher müssen Einwohner und Unternehmen enger zusammenrücken. Ein möglicher Weg für mehr Wohnraum: nicht mehr benötigte Flächen sinnvoll einer anderen Nutzung zuführen.

In Nürnberg leben zurzeit 536.000 Menschen, in der Metropolregion 3,5 Millionen. Tendenz weiter steigend. Eine Herausforderung für den Wohnungsbau in der Stadt – und nicht die einzige: Denn auch der demografische Wandel wird sich künftig in Form einer veränderten Altersstruktur stärker bemerkbar machen. Auch auf diese Veränderung muss sich die Wohnungswirtschaft mit ihren Angeboten einstellen.

Tatsächlich bleibt das Wohnungsangebot wie in den meisten deutschen Großstädten auch in Nürnberg seit Jahren

hinter der Nachfrage zurück. Der Gesamtleerstand von 2,5 Prozent zeigt, wie angespannt der Wohnungsmarkt ist. Im Jahr 2019 verzeichnete das Statistische Landesamt 1.329 fertiggestellte Wohnungen, 38 weniger als im Vorjahr. Die Preise von Eigentumswohnungen stiegen laut städtischem „Grundstücksmarktbericht 2019“ unabhängig vom Baujahr um sieben bis neun Prozent.

WENIG RAUM FÜR GROSSPROJEKTE Der städtische Wohnungsmarktbericht zeigt, dass sich in Nürnberg kleinere Vorhaben

im Mehrfamilienhausbau diffus über das Stadtgebiet verteilen und vor allem durch die Bebauung einzelner Baulücken realisiert werden. Projekte mit mehr als 150 Wohnungen werden vor allem in den großen Stadtentwicklungsgebieten wie dem Tiefen Feld, der Brunecker Straße und in Wetzendorf entstehen. So sehen etwa die Pläne für das neue, zirka 72 Hektar große Stadtquartier „Tiefes Feld“ im Südwesten Nürnbergs neben 1.200 Wohnungen ein Gymnasium, eine Grundschule, Kindertagesstätten und einen großen Landschaftspark vor. Der erste Teilbebauungs-



plan „Tiefes Feld Nordwest“ soll bis 2021 rechtskräftig sein, sodass 2025 die ersten Bewohner einziehen könnten.

MIETQUARTIER STATT HOCHPROZENTIGEM

Innerstädtische Flächen sind in Nürnberg ein knappes Gut. Um diese Ressource nachhaltig zu nutzen, spielen Umnutzungen eine große Rolle, zumal die Flächen häufig gut an die umliegenden Quartiere und den ÖPNV angebunden sind. So wird das rund 2,5 Hektar große Areal der ehemaligen Bundesmonopolverwaltung für Branntwein in Nürnberg St. Jobst zu einem urbanen Wohnquartier umgewandelt. Die Verwertungsstelle schloss 2014 und wurde an die Eigentümerin, die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA), übergeben. Die wbg Urbanes Wohnen St. Jobst, eine Tochter der städtischen Wohnungsbau-gesellschaft, erwarb das Areal 2018. Im Frühjahr 2020 begannen der Abbruch der Bestandsgebäude, der Tanks und des Kamins sowie der Rückbau der vorhandenen Gleis- und technischen Anlagen.

Im künftigen Quartier sollen in mehreren Bauabschnitten rund 400 Mietwohnungen entstehen. Die bis 2025 bezugsfertigen 180 öffentlich geförderten Wohnungen werden straßenbegleitend zur Äußeren Sulzbacher Straße als wbg-Typenhäuser gestaltet. Für die rund 220 freifinanzierten Wohneinheiten im südlichen Teil findet ein Ideen- und Realisierungswettbewerb statt, dessen Ergebnis bis Herbst 2020 vorliegen soll. Die Realisierung erfolgt dann bis zum Jahr 2028. Je nach Bedarf sehen die Pläne zudem eine Kinderbetreuungseinrichtung sowie verschiedene Gewerbe-einheiten vor.

NEUES QUARTIER FÜR WOHNEN UND WIS-

SENSCHAFT Auf dem Gelände des alten Südbahnhofs an der Brunecker Straße entwickelt Aurelis Real Estate zwischen dem Hasenbuck und dem Volkspark Dutzendteich das Stadtquartier „Lichtenreuth“. Rund 37 Hektar des insgesamt rund 100 Hektar großen Areals erwarb der Freistaat Bayern für den Bau der Technischen Universität Nürnberg. Das Großgebiet ist in drei Module aufgeteilt: Im Modul I, für das seit September 2019 der Bebauungsplan steht, finden nach der Fertigstellung 3.000 Menschen in rund 1.500 Wohnungen ein neues Zuhause. Hinzu kommen Kindertagesstätten und Geschäfte zur Nahversorgung. Im Zentrum entsteht ein großer Quartierspark, der sich in Modul II, für das zwischenzeitlich die Rahmenplanung steht, fortsetzt und so eine grüne Achse durch das gesamte Quartier bis zum Volkspark Dutzendteich bildet. Während die Grüne Mitte im Westen mit Spielplätzen und Rasenflächen vor allem als Nachbarschaftstreff dient, bietet der Aktivpark im Osten Raum für Sport und Spiel. Modul II wird ebenfalls als Wohnquartier entwickelt, soll aber hauptsächlich aus Mehrfamilienhäusern bestehen. Modul III gehört der neuen Universität.

Seit 2018 kann in Nürnberg bei der Entwicklung neuer Bauvorhaben, wie im Quartier Lichtenreuth, ein neu entwickelter „Mobilitätsbaukasten“ zur Anwendung kommen. Kernziel ist eine „Stadt der kurzen Wege“. Dazu gehören eine gute ÖPNV-Anbindung, die Trennung der Fußgänger- und Radfahrbereiche vom

motorisierten Verkehr und ein umfangreiches Angebot von Sharing-Modellen für Auto und Fahrrad. Ein Blick auf die Historie des Projekts zeigt, dass Entwickler einen langen Atem benötigen. Die erste Rahmenvereinbarung zwischen Bahn, Aurelis und Stadt über die Entwicklung frei werdender Bahnflächen, zu denen auch der ehemalige Südbahnhof gehört, wurde bereits 2004 geschlossen.

POTENZIALE DURCH NACHVERDICHTUNG

NUTZEN Das Wohnungsunternehmen Dawonia vergrößert sowohl in Nürnberg als auch in Erlangen bis 2022 sein Angebot. In Nürnberg entstehen mit dem „Quartier Tafel“ rund 380 Wohnungen, von denen 40 Prozent einkommensorientiert gefördert sind. Außerdem sieht das Konzept den Neubau von zwei Tiefgaragen, kleinere Gewerbeeinheiten beispielsweise für einen Supermarkt sowie einen Gemeinschaftsraum für die Mieter vor. „Gegen Wohnungsnot und steigende Mieten hilft nur eines: bauen, bauen, bauen“, so Claus Lehner, Vorsitzender der Dawonia-Geschäftsführung. In Erlangen entstehen im Bestandsquartier „Jaminpark“ zwischen der Stintzing-, Nürnberger- und Paul-Gossen-Straße in mehreren Bauabschnitten durch Abriss und Nachverdichtung rund 650 neue Wohnungen. Hier sind 25 Prozent einkommensorientiert gefördert. Zudem werden die aus den 1960er Jahren stammenden Bestandswohnungen energetisch saniert.

„Die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum in einem lebenswerten Umfeld ist die soziale Herausforderung schlechthin, auch in unserer Stadt. Im vergangenen Jahr haben wir die Trendwende“

„Gegen Wohnungsnot und steigende Mieten hilft nur eines: bauen, bauen, bauen.“

Claus Lehner, Vorsitzender der Dawonia-Geschäftsführung



geschafft. Erstmals sind mehr geförderte Wohnungen entstanden, als aus der Bindung gefallen sind. Diesen Trend wollen wir stärken, und dazu leistet auch dieses Projekt einen wichtigen Beitrag“, sagt Erlangens Oberbürgermeister Florian Janik.

GEBRAUCHTE FLÄCHEN FÜR NEUE EIGENTUMSWOHNUNGEN Einst schwofen im „Reichelsdorfer Keller“ die Gäste zur Livemusik, doch im März 2019 gab die Eigentümerfamilie Beyer das traditionsreiche Tanzlokal in Nürnberg aus privaten Gründen auf. Nun will BPD Immobilienentwicklung auf dem rund 12.000 Quadratmeter großen Areal die Bestands-

gebäude abbrechen und rund 90 Eigentumswohnungen bauen. „Der Standort inmitten eines beliebten Wohngebiets eignet sich mit seiner bereits vorhandenen Identität, seiner perfekten verkehrlichen Anbindung und dem gewachsenen Baumbestand, der mit unserem Konzept überwiegend erhalten bleibt, hervorragend für eine neue Wohnbebauung“, sagt Benjamin Otto, verantwortlicher Projektentwickler bei der BPD Niederlassung Nürnberg. Mit der Planung wurde das Büro querwärts Architekten aus Nürnberg beauftragt.

Eine Umnutzung plant das Unternehmen auch auf dem drei Hektar großen Areal der ehemaligen Betonwerke Hem-

Der alte Südbahnhof macht Platz für das Stadtquartier „Lichtenreuth“: Hier entsteht Raum für Wohnen, Naherholung, Handel und Bildung, unter anderem für die neue Technische Universität der Stadt.

merlein in Neunkirchen am Brand. Hier sollen nach dem Abriss der alten Produktions- und Fertigungsgebäude in mehreren Bauabschnitten zirka 90 Eigentumswohnungen und 60 Einfamilienhäuser entstehen. «

Gabriele Bobka

IMPRESSUM

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch
(verantw. Chefredakteur),
Ulrike Heitze,
Jörg Seifert
(Chef vom Dienst),
Michaela Burgdorf

Journalistin im Heft

Gabriele Bobka

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2020)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Klaus Sturm, Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com
Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Jörg Frey, Birte Hackenjos, Dominik
Hartmann, Joachim Rotzinger, Christian
Steiger, Dr. Carsten Thies

Bildnachweis

Soweit nicht anders vermerkt,
wurden die verwendeten Bilder
von den jeweiligen Unternehmen oder
der Autorin zur Verfügung gestellt.

„Die Metropolregion Nürnberg wächst“

Im Herzen Nürnbergs realisiert Instone Real Estate zwei attraktive, neue Stadtquartiere. Damit setzt der Projektentwickler seine Entwicklung in der Metropolregion fort – ein Interview mit **Andreas Zeitler**, Niederlassungsleiter für Bayern Nord.

Herr Zeitler, was zeichnet Ihrer Meinung nach die Metropolregion Nürnberg besonders aus? Die Stärke der Region liegt darin, dass sie wirtschaftlich breit aufgestellt ist. Wir sind nicht von einer Branche abhängig, sondern haben eine Vielzahl großer Arbeitgeber wie Puma, Adidas, Schaeffler oder Siemens. Hinzu kommt ein hervorragendes wissenschaftliches Umfeld. Die Wirtschaftsregion Nürnberg gehört zu den Top-Metropolregionen Deutschlands. Die Bevölkerung und somit die Nachfrage an neuem Wohnraum wächst stetig. Diesem hohen Bedarf möchten wir mit durchdachten Quartiersentwicklungen begegnen.

Wie bewerten Sie den Markt in Nordbayern in Abgrenzung zum südbayerischen Markt? Der Wohnungsmarkt in Nordbayern ist wesentlich dezentraler geprägt. Darüber hinaus ist der Bevölkerungszuwachs arbeitsplatzgetrieben, die meisten Menschen ziehen aufgrund attraktiver Arbeitsplätze hierher. Die Region bietet eine hohe Lebensqualität: Man ist schnell in der umliegenden Natur und hat weitaus geringere Lebenshaltungskosten als beispielsweise in München.

Wie definieren Sie generell das Einzugsgebiet der Instone-Niederlassung Bayern Nord? Die Metropolregion Nürnberg steht im Fokus unserer Entwicklungsprojekte. Hinzu kommen Standorte wie Regensburg, Würzburg oder Ingolstadt – eben die größeren Städte in Nordbayern. Die Donau markiert gedanklich die südliche Grenze unseres Einzugsgebiets.

Welche Projekte setzen Sie in der Region aktuell um? Da gibt es zum einen den



ZUR PERSON Andreas Zeitler ist Niederlassungsleiter für Bayern Nord mit Sitz in Erlangen bei Instone Real Estate, einem der größten Wohnentwickler Deutschlands. Derzeit plant und realisiert das bundesweit tätige Unternehmen 53 Entwicklungsprojekte mit rund 13.000 Wohnungen.

SEETOR City Campus am östlichen Rand der Nürnberger Innenstadt in der Nähe des Wöhrder Sees. Wir realisieren dort insgesamt 200 Eigentumswohnungen, unter anderem im markanten Wohnturm SEETOR TOWER. So etwas gibt es in Nürnberg bisher nicht, daher freuen wir uns schon sehr auf die Fertigstellung 2023. Zum anderen entsteht in Nürnberg-Maxfeld das neue Quartier Carlina Park, für das kürzlich der Vertrieb begonnen hat. Hier erstellen wir bis 2022 rund 100 Eigentumswohnungen in unmittelbarer Nähe zum Stadtpark. Mit MARINA BRICKS entsteht ein weiteres Wohnprojekt aktuell in Regensburg. Unser Ziel ist es, ein gene-

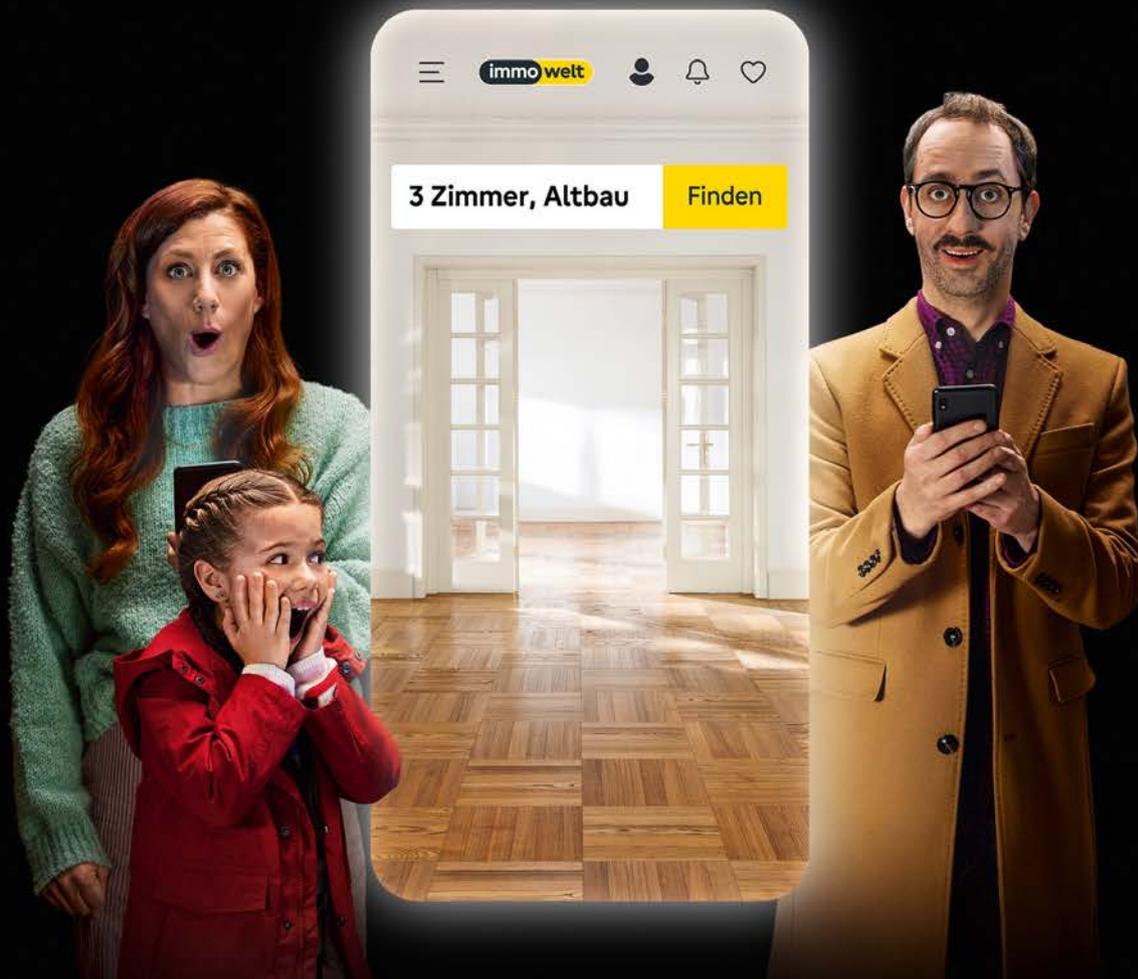
rationsübergreifendes, urbanes Angebot zu ermöglichen. Mit diesen Projekten in Nordbayern entstehen bunt gemischte Quartiere, die genau diesen dringend benötigten Wohnraum schaffen und verschiedenen modernen Lebenskonzepten Raum geben.

Welche Art von Grundstücken sind für Instone interessant? Interessant sind für uns tendenziell größere Grundstücke, auf denen wir Projekte mit 60 Wohneinheiten und mehr realisieren können. Aber auch kleinere Projekte schließen wir nicht pauschal aus - letztendlich ist die Lage entscheidend. Eine gute Lage definieren wir auch nicht nur über die Zentrumsnähe. Es spielen hier auch Themen wie ÖPNV-Anbindung, Infrastruktur und Naherholung eine Rolle. Am Ende muss das Gesamtkonzept stimmig sein. Auch das städtische Umland, als preisgünstige Alternative zur Innenstadt, haben wir im Fokus.

Wie hat sich der Wohnungsbau in Nordbayern verändert und welche Trends sehen Sie für die Zukunft? Der Markt ist in den vergangenen Jahren deutlich attraktiver geworden. Die positive wirtschaftliche Entwicklung, begleitet durch den Ausbau der Universitäts- und Forschungseinrichtungen, haben dies ermöglicht. Dazu kommt ein großes und leistbares Angebot bei Naherholung und Freizeit. Die steigende Nachfrage nach Wohnraum macht die Region auch für Investoren immer interessanter. Ich halte die Metropolregion Nürnberg für eine sehr attraktive und stabile Region mit viel Potenzial für die Zukunft. «

Das Interview führte Judith Ebbinghaus

ÜBERALL GESUCHT. **NUR HIER**



GEFUNDEN.

Entdecke Immobilien, die sonst keiner hat.*

immowelt

* Jede fünfte der von immowelt bundesweit angebotenen Wohnimmobilien (ohne Wohngemeinschaften und befristete Mietverhältnisse) ist nur auf den Portalen immowelt.de und immonet.de sowie den Kooperationspartnern der immowelt Group zu finden. Vergleich führender Immobilienportale zwischen 05/2020 und 07/2020. Onlinemessung von immowelt AG.

Verwaltung & Vermarktung

Balkon treibt den Quadratmeter-Preis – doch nicht überall

Sommer oder Corona-Zeiten – ein Balkon hat seinen Wert. Wer eine Wohnung verkauft, nimmt an, dafür einen guten Extra-preis verlangen zu können. Doch je teurer die Wohnung, desto weniger kommt der Balkon zum Tragen, wie eine Immowelt-Analyse zeigt. Eigentumswohnungen in München, Stuttgart oder Frankfurt/M. sind bereits so hochpreisig, dass der Einfluss des Balkons auf den Angebotspreis nur schwach ist. In Berlin, Essen und Nürnberg wiederum sind zwar die Quadratmeterpreise geringer, dafür sind saftige Balkonpreisaufschläge drin.

Kaufpreise für 80-Quadratmeter-Eigentumswohnungen
aus dem Bestand mit und ohne Balkon (in Euro/m²)
Übersicht der 14 größten deutschen Städte

	ohne Balkon	mit Balkon	Differenz
Nürnberg	3.310	3.510	200
Essen	1.770	1.950	180
Berlin	3.620	3.790	170
Düsseldorf	3.920	4.030	110
Hannover	2.640	2.750	110
Köln	3.490	3.590	100
Leipzig	2.080	2.170	90
Bremen	2.350	2.430	80
Hamburg	4.460	4.540	80
Dresden	2.350	2.420	70
Dortmund	1.920	1.970	50
München	7.510	7.570	60
Stuttgart	4.580	4.610	30
Frankfurt/Main	5.240	5.240	-

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.immowelt.de

KABELKUNDEN

Deutlich höhere Gebühren drohen

Den Mietern im Lande droht eine deutliche Verteuerung der Kabelgebühr. „Auf jeden Haushalt könnten zusätzliche Kosten in Höhe von 150 bis 200 Euro pro Jahr zukommen“, sagt Dr. Susanne Schmitt, Direktorin des Verbandes der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Niedersachsen Bremen. Hintergrund sind Pläne des Bundeswirtschaftsministeriums, die bewährte Praxis abzuschaffen, wonach Wohnungsunternehmen einen Fernsehanschluss kostengünstiger als einzelne Kabelanschlussunternehmen anbieten können. „Der große Vorteil der aktuellen Regelung besteht darin, dass damit alle Kosten für eine Fernsehgrundversorgung abgedeckt sind“, sagt Dr. Schmitt.

ANZEIGE



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

GEMAS[®] GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

PERSONALIE



Dirk Lamprecht



Dr. Möllenstädt

Dirk Lamprecht übernahm am 1. August 2020 die Geschäftsführung der BVI Service GmbH. Er entwickelt den Mehrwert der Verbandsmitgliedschaft für BVI-Verwalter und Fördermitglieder weiter. **Dr. Oliver Möllenstädt** übernimmt ab 1. November 2020 die Geschäftsführung des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. von Sandra Lenzenhuber. Sein Fokus beim BVI wird auf der Kommunikation zwischen Immobilienverwaltern und Politik liegen.

WESPENNESTER: WOHNGEBÄUDEVERSICHERUNG KANN KOSTEN FÜR UMSIEDLUNG ABDECKEN

Wer ein Wespennest auf dem Balkon, am Haus oder im Garten entdeckt, darf es keinesfalls selbst entfernen oder umsiedeln, denn Wespen stehen unter Naturschutz. Stattdessen sollte man sich Rat von einer Fachperson holen. Empfiehlt diese eine Umsiedlung oder Entfernung des Nestes, sollten Wohnungseigentümer prüfen, ob ihre Wohngebäudeversicherung die Kosten hierfür übernimmt. Darauf weist der Verbraucherschutzverband „Wohnen im Eigentum“ hin.

WOHNUNGSFERTIGSTELLUNGEN**2019 Anstieg auf 293.000 Einheiten**

Im vergangenen Jahr wurden in Deutschland rund 293.000 Wohnungen fertiggestellt. Das sind zwei Prozent beziehungsweise 5.650 Wohnungen mehr als 2018, wie aus der Antwort der Bundesregierung (Drs. 19/21247) auf eine Kleine Anfrage der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen hervorgeht. Eine höhere Fertigstellungszahl wurde zuletzt 2001 mit 326.600 Wohnungen verzeichnet.

58 Prozent der gesamten Neubauaktivität entfallen auf den Geschosswohnungsbau. Der Antwort der Bundesregierung zufolge stieg die Zahl der fertiggestellten Wohnungen hier sogar um sechs Prozent auf 152.800

Einheiten. Auf die Frage, wie viele der Wohnungen letztlich dem Mietwohnungsmarkt zur Verfügung stehen werden, konnte die Bundesregierung allerdings keine Antwort geben.

Die mit deutlichem Abstand meisten Wohnungen wurden erneut in Bayern fertiggestellt. Allerdings sank hier die Zahl der Fertigstellungen leicht von 60.838 auf 59.779 Wohnungen. Fünftellige Fertigstellungszahlen weisen zudem Berlin (18.999), Brandenburg (10.895) und Sachsen (10.206) auf. Auch die Zahl der Baugenehmigungen in Deutschland erhöhte sich von 2018 zu 2019 und beläuft sich nun auf 360.578 (2018: 346.810).

**LEERSTÄNDE****Mittel- und Kleinstädte haben erhebliches Potenzial**

„Neben dem Wohnungsneubau muss auch die Reaktivierung des Wohnungsbestands wieder näher in den Fokus rücken. Die Leerstände gerade in Mittel- und Kleinstädten bieten hierbei ein erhebliches ungenutztes Potenzial.“ Das sagte Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes Deutschland IVD, im August in Berlin und bezieht sich dabei auf die aktuellen Baugenehmigungszahlen.

Schick verweist auf Studien, wonach bis zu 1,8 Millionen Wohnungen aktuell leer stehen und somit ungenutzt sind. Diese Leerstände sind insbesondere in Mittel- und Kleinstädten in ländlichen Gebieten vorzufinden.

„Aktuell erleben wir, wie die Nachfrage nach Wohnraum gerade in kleinen Städten und Gemeinden auch coronabedingt wieder steigt. Homeoffice und weitere flexible Arbeitsplatzmodelle sowie günstigere Mieten bei größeren Wohnflächen machen das Wohnen in kleineren Städten wieder attraktiver. Das passende Angebot muss dafür vielerorts nicht neu geschaffen, sondern lediglich dem Markt wieder zugeführt werden“, sagt Schick. Entscheidend dafür sei aber, dass die Verkehrs- und Dateninfrastruktur in diesen Regionen massiv ausgebaut und Versorgungseinrichtungen für Alt und Jung geschaffen werden.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.62****62 Kausalität der Maklerleistung:**

Auf welche Sichtweise kommt es an?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.63

63 Urteil des Monats: Vergemeinschaftung – Störungen des Sondereigentums **Verkauf eines Miteigentumsanteils:** Keine Zustimmung der Eigentümer erforderlich

64 Abnahme des gemeinschaftlichen Eigentums: Unwirksame Klausel **Wohnungseigentum:** Nutzung als Monteurs- oder Ferienwohnung **Vorschüsse im Wirtschaftsplan:** Inhalte der Jahresabrechnung

65 Verkehrssicherung: Die Pflichten der Eigentümergemeinschaft

Teileigentum: Gebrauch als Hostel**Verwaltervertrag:** Vergütung nach Anzahl der Einheiten (und weitere Urteile)**MIETRECHT****S.66**

66 Urteil des Monats: Kompromissurteil zu Schönheitsreparaturen **Einheitliches Mietverhältnis:** Garage auf Wohngrundstück

67 Modernisierungsankündigung: Keine überzogenen Anforderungen **Zahlungsverzug:** Kündigung kann verwirkt werden

Diskriminierungsverbot: Testing-Verfahren ist zulässig

Stagnation bei Vergütung und Klimaschutz

2020 ist aufgrund der Pandemie ein verlorenes Jahr für den Klimaschutz im Wohnbestand. Es gibt kaum Maßnahmen. Wenig besser steht es um die Vergütung in der WEG-Verwaltung. In der Mietverwaltung ist sie real sogar gesunken. Das zeigt das 8. VDIV-Branchenbarometer.

Die derzeit noch laufende Reform des Wohnungseigentumsgesetzes wird die Beschlussfassung für energetische Sanierungsmaßnahmen in Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) deutlich erleichtern. Denn die Novelle sieht die Absenkung der erforderlichen Mehrheiten für Abstimmungen über entsprechende Maßnahmen vor. Dies könnte ein wichtiger Schritt sein, um die seit Jahren viel zu geringe Sanierungsquote in WEG-Beständen endlich anzuheben.

Wie erforderlich eine erleichterte Beschlussfassung ist, zeigt das 8. VDIV-Branchenbarometer deutlich auf. 2019 hat gerade mal etwas mehr als ein Viertel der vom VDIV Deutschland befragten Unternehmen überhaupt energetische Sanierungsmaßnahmen begleitet. Dieser Wert bildet den Tiefpunkt in der Historie der Erhebung. Zum Vergleich: Bei der

vierten Ausgabe des Branchenbarometers lag ihr Anteil noch bei 44,2 Prozent und damit knapp 40 Prozent höher. So können die Klimaschutzziele der Bundesregierung bei Weitem nicht erreicht werden.

Auch 2020 wird sich daran nichts ändern. Denn in den ersten sechs Monaten wurde aufgrund der Corona-Pandemie ein Großteil der Eigentümerversammlungen verschoben, sodass keine Beschlüsse über entsprechende Sanierungsmaßnahmen gefasst werden konnten. Selbst wenn noch in diesem Jahr entsprechende Beschlüsse auf Versammlungen gefasst werden sollten, dürfte es zumeist zu spät dafür sein, die geplanten Maßnahmen 2020 umzusetzen. 2020 dürfte sich daher zu einem weiteren verlorenen Jahr für den Klimaschutz entwickeln. Im Zuge der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes sollten daher Lehren aus den Auswirkungen der »

26,9%

der vom VDIV Deutschland befragten Unternehmen haben 2019 überhaupt energetische Sanierungsmaßnahmen begleitet. Weniger waren es noch nie, seit die Daten erhoben werden.



Sanierungsarbeiten

Energetische Sanierungsmaßnahmen

werden nach Angaben der Verwalter weniger durchgeführt. Mit 26,9 Prozent Ja-Antworten in 2019 (Vorjahr: 41,4 Prozent) können die Klimaschutzziele der Bundesregierung bei Weitem nicht erreicht werden. (Alle Angaben in Prozent)

■ Ja
■ Nein
■ Keine Angaben

2017

35,2

47,0

17,8

2018

41,4

52,2

6,5

2019*

26,9

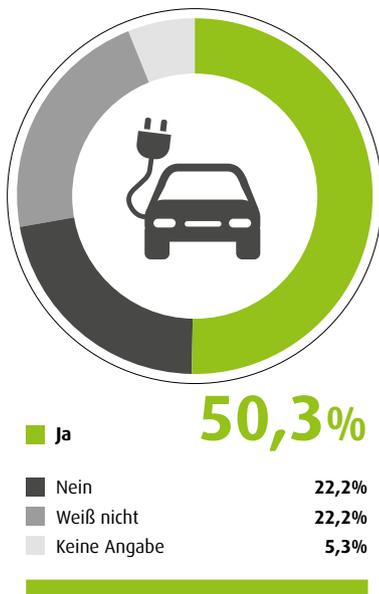
46,9

26,2

*Abweichungen in den Summen sind auf Rundungsdifferenzen zurückzuführen.

Förderung von E-Ladestationen

50,3 Prozent der Immobilienverwaltungen sind der Ansicht, dass der geplante Rechtsanspruch auf eine E-Ladesäule zu einem Anstieg der Einbauten führen dürfte.



Pandemie gezogen werden: Beschlusskompetenzen von Eigentümern im Rahmen virtueller Eigentümerversammlungen sind ebenso wichtig und zielführend wie eine Absenkung des Abstimmungsquorums bei Umlaufbeschlüssen, um Beschlüsse über Sanierungsmaßnahmen unkomplizierter und schneller fassen zu können – und so auch in außergewöhnlichen Zeiten die Handlungsfähigkeit der Gemeinschaften zu erhalten.

Auch die Implementierung der E-Mobilität verläuft in WEG weiterhin schleppend. Zwar stieg der Anteil der Verwaltungen, die den Einbau von Ladestationen

für Elektrofahrzeuge begleitet haben, im Vergleich zum Vorjahr leicht an (12,4 Prozent zu 10,5 Prozent). Doch fehlende Infrastruktur, Brandschutzbedenken und Platzmangel sind in vielen WEG schwer zu überwindende Hindernisse. Allerdings sind 50,3 Prozent der befragten Immobilienverwaltungen der Ansicht, dass die im Rahmen der Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes zu erwartenden Änderungen wie der geplante Rechtsanspruch auf eine E-Ladesäule zu einem Anstieg der Einbauten führen dürften, während nur 22,2 Prozent dies verneinen.

Mehr als 60 Gesetze und Verordnungen müssen Wohnimmobilienverwalter in ihrer täglichen Arbeit berücksichtigen

Wenig Aufschwung zeigt sich auch bei der Vergütung von Verwaltungsleistungen. Seit Jahren verzeichnet die Branchenerhebung des VDIV Deutschland nur marginale Erhöhungen – und teilweise sogar Rückgänge. Die aktuelle Erhebung lässt zumindest bei der WEG-Verwaltung ein wenig Hoffnung keimen. Denn im Gegensatz zur Mietverwaltung, in der die pauschalen Regelsätze im Vergleich zum Vorjahr real um 0,6 Prozent gesunken sind, ist in der WEG-Bestandsverwaltung die durchschnittliche Vergütung von 21,02 Euro auf durchschnittlich 21,57 Euro pro Einheit und Monat gestiegen. Das entspricht bei einer Inflationsrate von 1,4 Prozent einer realen Steigerung um 1,2 Prozent. Das wird jedoch dem Anforderungsprofil an den Verwalter nicht gerecht. Mehr als 60 Gesetze und Verordnungen und deren in unregelmäßigen Abständen erfolgende Novellierungen müssen Wohnimmobilienverwalter in ihrer täglichen Arbeit berücksichtigen. Das setzt technisches Verständnis und umfangreiches Rechtswissen voraus. Mit den Reformen von Wohnungseigentums-

gesetz und Grundsteuer, dem Klimapaket, dem Gebäudeenergiegesetz und dem Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz treten nun innerhalb kürzester Zeit mehrere sehr komplexe Neuregelungen in Kraft. Hinzu kommen Herausforderungen wie Fachkräftemangel und Personalkostensteigerungen sowie aufgrund der Digitalisierung ein verändertes Anspruchsverhalten von Eigentümergemeinschaften. Ohne eine der Leistung angemessene Honorierung schaden Immobilienverwaltungen nicht nur sich selbst.

Letztlich sind auch die Wohnungseigentümer – die sich für die treuhänderische Verwaltung ihres Vermögens noch immer viel zu oft für den Anbieter mit dem günstigsten Preis entscheiden – ebenfalls die Leidtragenden. Seit Jahren plädiert der VDIV Deutschland daher nachdrücklich für eine angemessene Anpassung der Vergütungssätze, damit Verwaltungen langfristig die Qualität erbringen können, die für den Werterhalt der privaten Altersvorsorge von Millionen Bürgern notwendig ist.

In der Region Ost liegt die Honorierung rund einen Euro über dem deutschen Mittelwert

Da der Regelsatz von 21,57 Euro ein deutschlandweiter Durchschnittswert ist, bedeutet das, dass in großen Teilen die Vergütung noch geringer ist. In der Region Nord beläuft er sich tatsächlich nur auf 20,97 Euro und liegt damit 2,8 Prozent unter dem Schnitt. Die höchste Honorierung lässt sich in der Region Ost erzielen: Hier liegt der Regelsatz rund einen Euro über dem deutschlandweiten Mittelwert. Aber auch die Größe von Unternehmen und WEG spielt eine Rolle. So berechnen große Unternehmen mit mehr als 3.000 verwalteten Einheiten für Objekte mit bis zu 49 Einheiten jeweils die höchsten Vergütungssätze, während Verwaltungen mit weniger als 400 Einheiten im Bestand bei

Objekten mit mehr als 50 Wohneinheiten die höchsten Sätze erzielen.

Erfreulich ist, dass 43,5 Prozent der Immobilienverwaltungen bei WEG mit wenigen Einheiten Mindestpauschalen von mehr als 31 Euro je Einheit und Monat erheben. Damit liegen sie über dem Pauschalsatz zur Neubewerbung bei kleinen Objekten von durchschnittlich 30,59 Euro. Das ist ein wichtiger Schritt, um Aufwand und Honorierung in ein angemessenes Verhältnis zu setzen.

Aufgrund der Covid-19-Pandemie erwartet mehr als die Hälfte der Verwaltungen Umsatzeinbußen

Viele Unternehmen haben inzwischen weitere Geschäftsfelder neben der klassischen Verwaltertätigkeit erschlossen. Bei 39,9 Prozent der befragten Unternehmen gehört die Immobilienvermittlung zu den Tätigkeitsschwerpunkten (7. Branchenbarometer: 42,4 Prozent; 6. Branchenbarometer: 38,6 Prozent). Ihr Anteil am Jahresumsatz bleibt allerdings vergleichsweise gering und beläuft sich in der aktu-

ellen Erhebung auf 4,7 Prozent (zuvor 4,6 Prozent). Zum Vergleich: Auf die WEG-Verwaltung entfallen aktuell 56,1 Prozent und auf die Mietverwaltung 19,2 Prozent des Umsatzes. Ein leichtes Plus verzeichnet das Facility Management. Es gehört bei 11,5 Prozent (nach 11,1 Prozent im Vorjahresreport) der Verwaltungen zum Kerngeschäft und trägt zu 1,7 Prozent (zuvor 1,1 Prozent) zum Jahresumsatz bei.

Aber auch wenn es durchaus sinnvoll ist, Unternehmen auf eine breitere Basis zu stellen, die nach wie vor zu geringen Vergütungssätzen im wesentlichen Kerngeschäft – der Immobilienverwaltung – können so langfristig nicht ausgeglichen werden. Derzeit kommt erschwerend hinzu, dass aufgrund der Covid-19-Pandemie in vielen Unternehmen Sonderhonorare ausbleiben. Entsprechende Umsatzeinbußen erwarten 51,5 Prozent der Verwaltungen, wie eine Umfrage des VDIV Deutschland zu den Auswirkungen der Pandemie auf die Branche bei über 1.000 Unternehmen ergab. Immobilienverwaltungen müssen ihre Leistungen stärker kommunizieren, um höhere Honorare zu erzielen, nicht nur um die Digitalisierung erfolgreich anzugehen, sondern um langfristig in gutes Personal investieren zu können. «

Martin Kaßler, Berlin

AUTOR



Martin Kaßler

ist seit 2010 Geschäftsführer beim Verband der Immobilienverwalter Deutschland und bei der VDIV Management GmbH. Der gelernte Maschinenbauer und studierte Politikwissenschaftler war zuvor unter anderem im Deutschen Bundestag tätig und verantwortete in Verbänden der Medienwirtschaft und Verkehrsbranche die Bereiche Kommunikation, Marketing und Public Affairs.

WEG-Vergütung

Da der Regelsatz von 21,57 Euro ein deutschlandweiter Durchschnittswert ist, bedeutet dies, dass in großen Teilen die Vergütung noch geringer ist. (Angaben netto in Euro, exklusive Garagen und Stellplätze)

	10 WE	11-29 WE	30-49 WE	50-99 WE	100 WE	Garagen im TE	Stellplätze im TE	Durchschnitt
Nord	25,22	21,77	20,33	19,69	17,86	3,78	3,26	20,97
Ost	26,02	23,29	21,91	20,92	20,77	4,85	4,16	22,58
Süd	27,32	22,26	19,90	18,53	17,52	3,83	2,50	21,11
West	26,40	22,90	20,92	19,80	18,85	3,92	3,49	21,77
Durchschnitt	26,48	22,62	20,67	19,52	18,54	4,00	3,59	21,57

Nord
Hamburg, Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Bremen

Ost
Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

West
Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland



Süd
Baden-Württemberg, Bayern

Bürde oder Chance?

Herr Keussen, welche Auswirkungen hat die neue Gesetzeslage beim Immobilienkauf auf Ihre Branche?

Ganz offen: Die Auswirkungen in Gänze sind zu diesem Zeitpunkt überhaupt noch nicht absehbar. Besonders schwer lässt sich momentan einschätzen, wie die Makler in den Bundesländern damit zurechtkommen, in denen es grundsätzlich bislang keine Teilung der Provision gab. Das betrifft besonders die neuen Rollen, die wir als Makler einnehmen werden und die ganz unterschiedlich sein können.

Welche Rollen meinen Sie damit genau? Gemäß der neuen Regelungen ist der Makler entweder Vertreter einer Seite und wird nur von dieser bezahlt, oder er ist Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer, sodass es zur paritätischen Teilung der Provision kommt (siehe auch Tabelle). Damit hat der Kunde – egal ob Käufer oder Verkäufer – die Wahl, den Makler ganz gezielt entsprechend seiner Rolle zu beauf-

tragen. Mit Blick auf die Ziele und die Marktgegebenheiten wird der erfahrene Makler seine Kunden der Zielsetzung folgend beraten.

Welche Voraussetzungen sind dabei in Zukunft unabdingbar, damit es nicht zu Missverständnissen, wenn nicht sogar Ärger kommt? Aufgrund der neuen Regularien ist der Maklervertrag mit dem Auftraggeber – und das kann auch der Käufer sein – zwingend in Textform zu fassen. Während es in der Vergangenheit aufgrund der Gesetzeslage möglich war, ohne Zutun dem Kunden ungefragt eine Gelegenheit zum Abschluss eines Immobiliengeschäftes anzubieten, so ist dies heutzutage nur mit Auftrag des Verkäufers und/oder des Käufers in Textform möglich.

Diese Legitimation des Kunden wird somit zum Schlüssel des Erfolgs. Das Formerfordernis regelt und diszipliniert den Markt in besonderer Art und Weise und schafft klare Grundlagen, Transparenz und Verantwortlichkeiten.

Welche Vorteile entstehen dem Käufer oder Verkäufer daraus? Für beide liegt der große Vorteil darin, dass sie dem Makler seine Aufgabe klar umreißen und ihn auch „in die Pflicht nehmen“ können. So kann ein Verkäufer, der den Makler beauftragt und mit ihm vereinbart, dass er der alleinige Schuldner der Provision ist, dieses auch einfordern und den Makler daran messen, dass er einzig allein seine Interessen gegenüber den Käufern und Interessenten vertritt. Dies kann zum Beispiel in der gegenwärtigen Marktsituation bei gezielter Immobiliensuche oder in einem Bieterverfahren für den Verkäufer eine interessante Variante sein.

Und welche positiven Effekte hat dann eine Teilung der Provision? Vereinbart der Makler mit dem Verkäufer und dem Käufer, dass er als Vermittler zwischen den Vertragsparteien auftritt, ist damit die beiderseitig einzuhaltende Neutralität gesichert und der Makler in seiner Mediationsfunktion aufgewertet. Viele Geschäfte

IM ÜBERBLICK

Die wichtigsten Vergütungsvarianten für Makler beim Immobilienkauf*

Variante 1	Variante 2	Variante 3	Variante 4
Doppelmakler § 656c BGB n.F.	Maklervertrag mit Verkäufer mit Abwälzungsvorbehalt § 656d BGB n.F.	Maklervertrag mit Verkäufer ohne Abwälzungsvorbehalt § 652 BGB	Suchauftrag des Käufers § 652 BGB
<ul style="list-style-type: none"> › Doppelprovision › Paritätische Aufteilung 	<ul style="list-style-type: none"> › Provisionslast bei Verkäufer › Käufer trägt bis zu 50 % durch Übernahmevereinbarung 	<ul style="list-style-type: none"> › Provisionslast bei Verkäufer 	<ul style="list-style-type: none"> › Provisionslast bei Käufer
<ul style="list-style-type: none"> › Provisionsansprüche werden mit Abschluss des Kaufvertrages fällig › KEIN Zahlungsnachweis notwendig, deklaratorische Maklerklausel empfehlenswert 	<ul style="list-style-type: none"> › Käufer muss erst zahlen, wenn Verkäufer oder Makler nachgewiesen haben, dass Auftraggeberanteil gezahlt wurde (Überweisungsträger, Bankbeleg) 	<ul style="list-style-type: none"> › Verkäufer zahlt, wenn Hauptvertrag zustande kommt 	<ul style="list-style-type: none"> › Käufer zahlt, wenn Hauptvertrag zustande kommt

*Ab Inkrafttreten der neuen § 656 BGB-Regelungen ab 23.12.2020

Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen: Ab dem 23. Dezember werden hier neue Regelungen für die Verteilung der Maklercourtage gelten. **Sven Keussen** über die Folgen für Verkäufer und Käufer sowie über die Rolle, die Maklern künftig zukommt.



„Mittelfristig werden die neuen Regelungen einen positiven Impuls geben für die Aufwertung des Maklerberufs in der Gesellschaft.“

kommen erfahrungsgemäß dadurch erfolgreich zum Abschluss, dass der Makler genau diese Funktion wirksam und im Interesse beider Parteien ausübt.

Was hat ein Käufer konkret von der neuen Gesetzeslage? Gerade dieser kann zukünftig seine Interessen vertreten lassen, indem er beispielsweise einen Auftrag vergibt und mit dem Makler bei erfolgreichem Handeln eine Provision vereinbart mit der Auflage, ausschließlich seine Interessen zu vertreten. Dies entbindet den Makler davon, die Interessen des Verkäufers zu vertreten, und er kann als Berater und „Einkaufsakquisitionsmanager“ des Käufers auftreten. So könnte der Käufer an Immobilien gelangen, die der Verkäufer ihm provisionsfrei anbieten könnte, und so an interessante

Objekte kommen, die sonst am Markt nicht erkennbar angeboten werden.

In Ihren Augen hat das Gesetz also insgesamt viele Vorteile für Käufer und Verkäufer. Aber welche Auswirkungen wird es auf die Makler haben? Ich bin überzeugt, dass die neuen Regelungen viel Raum für die Wahrnehmung der Leistungen des Maklers lassen. Dieser kann künftig seine Beratungskompetenz und den Leistungsumfang sowie die Professionalität als Immobiliendienstleister in nachvollziehbarer Weise zur Geltung bringen. Mittelfristig wird dies einen positiven Impuls geben für die Aufwertung des Berufs des Immobilienmaklers in der Gesellschaft, wie das in weiten Teilen in der gewerblichen Immobilienvermittlung und der Gewerbevermietung bereits

ZUR PERSON

Sven Keussen ist Vorsitzender des IVD-Bundesfachausschusses „Makler“ und geschäftsführender Gesellschafter der Firmengruppe Rohrer.

der Fall ist. Wir haben uns als Branche kraftvoll dafür eingesetzt, und die Politik hat uns und vor allem den Endverbraucher eine großartige Möglichkeit für die Zukunft an die Hand gegeben. Nun liegt es an unserer Branche und unseren Verbänden, dies dem Endverbraucher auch nahezubringen und unter Beweis zu stellen. «

Ulrike Heitze, Freiburg

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Kausalität der Maklerleistung: Auf welche Sichtweise kommt es an?

Der Kausalzusammenhang zwischen dem Nachweis der Vertragsgelegenheit durch den Makler und dem Abschluss des Kaufvertrags ist nicht allein dadurch unterbrochen, dass sich aus der Sicht des Maklerkunden die vom Makler nachgewiesene Vertragsgelegenheit zerschlagen hat. Entscheidend ist vielmehr, ob der nachgewiesene Interessent seine Absicht, das Geschäft abzuschließen, aufgegeben hat. Nur eine vom nachgewiesenen Interessenten eingegangene endgültige vertragliche Bindung rechtfertigt die Annahme einer Aufgabe seiner Vertragsabsicht.

BGH, Urteil v. 05.03.2020, Az. I ZR 69/19

SACHVERHALT: Eine Grundstücksverwaltungsgesellschaft beauftragte ein Maklerunternehmen im März 2014 mit der Vermittlung einer Finanzierung für den Umbau eines Objektes mit einem Volumen von 60 Millionen Euro. Der klagende Makler war als Finanzierungsmakler tätig. Auf diesen Makler ist das Immobilienmaklerrecht anzuwenden.

Das Maklerunternehmen kontaktierte daher verschiedene Banken durch eine Finanzierungsausschreibung zur Vermittlung eines Darlehens und wies in dieser Ausschreibung darauf hin, dass bei Abschluss eines Darlehensvertrags für den Makler eine Maklerprovision in Höhe von einem Prozent der Darlehenssumme anfallt. Auch die später beklagte Bank erhielt

diese Ausschreibung mit dem Provisionshinweis. In der Folge kam es zu Verhandlungen zwischen dem Maklerunternehmen und der Bank. Die Bank gab allerdings kein verbindliches Angebot der Finanzierung ab. Im Juli 2015 kündigte der Auftraggeber des Maklers (die Grundstücksverwaltungsgesellschaft) den Maklervertrag, da er mit den Leistungen des Maklers nicht zufrieden war. Der Makler unterrichtete die Bank von der Kündigung. Vier Monate später schloss die Bank einen Darlehensvertrag über 62 Millionen Euro zur Finanzierung des Vorhabens mit der Grundstücksverwaltungsgesellschaft ab. Der Makler klagte jetzt gegen die Bank auf Zahlung einer Provision in Höhe von 620.000 Euro.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Bundesgerichtshof gab dem Makler Recht, denn für die Annahme einer Unterbrechung des Kausalzusammenhangs zwischen der Leistung des Maklers und dem Abschluss des gewünschten Geschäftes genügt es gerade nicht, wenn aus der Sicht der Bank die Vertragsgelegenheit nicht mehr verwirklicht werden kann.

Das Argument der beklagten Bank, dass sich aus ihrer Sicht die vom Makler nachgewiesene Vertragsgelegenheit wegen des Kündigungsschreibens der Verwaltungsgesellschaft zerschlagen habe, hat der Bundesgerichtshof als unerheblich angesehen. Vielmehr komme es gemäß dem Bundesgerichtshof darauf an, dass der Maklerkunde/Interessent (hier die Bank!) selber seine Absicht aufgegeben hat, das Geschäft abzuschließen. Maßgeblich ist daher alleine, ob der nachgewiesene Interessent ein anderes Vertragsangebot angenommen hat.

Eine Kündigung durch den Auftraggeber (die Grundstücksverwaltungsgesellschaft) ist hier für den Ursachenzusammenhang unerheblich.

PRAXISHINWEIS: Es gilt grundsätzlich die Kausalitätsvermutung, wonach ein angemessener Zeitabstand – bis zu einem Jahr – zwischen Nachweistätigkeit des Immobilienmaklers und Abschluss des Grundstücksvertrags die Vermutung der Kausalität der Maklerleistung bestärkt. «



Die Konsequenzen dieses Finanzierungsfalls lassen sich eins zu eins auf die Immobilienmakelei übertragen.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Vergemeinschaftung – Störungen des Sondereigentums

Die Eigentümergemeinschaft kann Unterlassungsansprüche, die einem Eigentümer zur Abwehr von Störungen im räumlichen Bereich seines Sondereigentums zustehen, auch dann nicht vergemeinschaften, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum von den Störungen betroffen ist.

BGH, Urteil v. 24.01.2020, V ZR 295/16

FAKTEN: Der Mieter B einer im Sondereigentum stehenden Wohnung vermietet diese an Medizintouristen, beispielsweise aus den Vereinigten Arabischen Emiraten oder Saudi-Arabien. Die Eigentümer fühlen sich durch ätherische Öle, durch Weihrauch und durch laute Geräusche gestört, die von den Medizintouristen ausgehen. Sie vergemeinschaften ihre Unterlassungsansprüche gegen den vermietenden Eigentümer. Ungeachtet dessen geht Eigentümerin K gegen den Mieter B auf Unterlassung der gegenwärtigen Nutzung und auf Unterlassung von Lärm- und Geruchsbeeinträchtigungen vor. Fraglich ist, ob sie nach der Vergemeinschaftung noch prozessführungsbefugt ist.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH unterscheidet: K sei nicht prozessführungsbefugt, soweit sie von B verlange, die Nutzung der Wohnung als Pensionsbetrieb zu unterlassen. Die Eigentümer hätten die insoweit bestehenden Unterlassungsansprüche vergemeinschaftet. Anders sei es wegen der Lärm- und Geruchsbeeinträchtigungen. K wende sich gegen unmittelbare Beeinträchtigungen ihres Sondereigentums in Gestalt von Lärm und Gerüchen, die in ihre Wohnung eindringen würden. Solche den räumlichen Bereich des Sondereigentums betreffenden Unterlassungsansprüche könne man nicht vergemeinschaften. Dies gelte auch dann, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum von den Störungen betroffen sei.

Es gehöre zu den unentziehbaren Rechten des Sondereigentümers, solche unmittelbaren Beeinträchtigungen abzuwehren; das gilt unabhängig davon, ob und inwieweit sich die Störungsquelle auf andere Bereiche des Hauses auswirke.

FAZIT: Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz WEMoG wird die Rechtslage stark ändern. Die Gemeinschaft wird die sich aus dem gemeinschaftlichen Eigentum ergebenden Rechte sowie solche Rechte der Eigentümer ausüben, die eine einheitliche Rechtsverfolgung erfordern, und nimmt die entsprechenden Pflichten der Eigentümer wahr. Eine Vergemeinschaftung ist nicht mehr vorgesehen.

Aktuelle Urteile

VERKAUF EINES MITEIGENTUMSANTEILS

Keine Zustimmung der Eigentümer erforderlich

Veräußert ein Wohnungseigentümer einem anderen Wohnungseigentümer einen Miteigentumsanteil an einem Raum, so bedarf der Eigentumswechsel weder der Zustimmung sämtlicher Wohnungseigentümer noch einer Änderung der Teilungserklärung.

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 17.01.2020, 3 Wx 173/19

FAKTEN: Wohnungseigentümer F verkauft Wohnungseigentümer T einen 930,50/100.000 Miteigentumsanteil verbunden mit dem Sondereigentum an einer Garage. Jahre später meint Wohnungseigentümer K, die Veräußerung der Garage sei rechtlich nicht möglich gewesen. Miteigentumsanteile könnten ohne Zustimmung sämtlicher Wohnungseigentümer und einer entsprechenden Änderung der Teilungserklärung nicht aufgeteilt werden. Das OLG sieht das anders. Ein Eigentümer könne sein Wohnungseigentum unter Aufteilung der bisherigen Raumeinheit in mehrere in sich abgeschlossene Raumeinheiten unterteilen, ohne dass er dazu nach dem Gesetz der Zustimmung anderer Wohnungseigentümer oder eines Dritten bedürfe. § 6 Abs. 1 WEG erlaube Veränderungen in der Zuordnung sondereigentumsfähiger Räume.

FAZIT: Sondereigentum ist Alleineigentum i. S. d. § 903 BGB. Für die Übertragung ausreichend ist ein zweiseitiger Vertrag zwischen Veräußerer und Erwerber. Bei der Nummerierung des Sondereigentums im Aufteilungsplan muss jeder zu diesem Wohnungseigentum gehörende Raum die gleiche Nummer tragen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ABNAHME DES GEMEINSCHAFTLICHEN EIGENTUMS

Unwirksame Klausel

Die von einem Bauträger vorformulierte Klausel, wonach das gemeinschaftliche Eigentum vom Verwalter zusammen mit einem in der ersten Versammlung zu wählenden Abnahmeausschuss abgenommen wird, ist unwirksam. Das gilt auch dann, wenn der Bauträger von der Wahl des Abnahmeausschusses ausgeschlossen ist.

OLG Hamburg, Urteil v. 11.09.2019, 5 U 128/16

FAKTEN: Die Gemeinschaft K nimmt Bauträger B auf Vorschuss für Mängelbeseitigungskosten wegen Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum in Anspruch. B meint, die Mängelansprüche seien verjährt, und beruft sich auf eine Abnahmeklausel in den AGB der Bauträgerverträge. Dort heißt es unter anderem, die Abnahme des Gemeinschaftseigentums erfolge durch den Verwalter zusammen mit dem in der ersten Eigentümerversammlung zu wählenden Abnahmeausschuss, der alleine zur rechtsgeschäftlichen Vertretung der Gemeinschaft berechtigt sei. Das OLG meint, die Ansprüche seien nicht verjährt. Die Abnahmeklausel sei unwirksam. Sie nehme den Ersterwerbern die Möglichkeit, über die Ordnungsmäßigkeit der Werkleistung des Bauträgers selbst zu befinden.

FAZIT: Es ist Sache der einzelnen Erwerber, eine vom Bauträger geschuldete Leistung entgegenzunehmen. Bauträger haben jedoch ein Interesse daran, dass das gemeinschaftliche Eigentum zeitgleich und einheitlich durch eine Person rechtlich abgenommen wird. Viele Bauträgerverträge sehen daher – wie hier – die Abnahme durch den Verwalter vor. Die Gerichte halten das für unwirksam.

WOHNUNGSEIGENTUM

Nutzung als Monteurs- oder Ferienwohnung

Die Nutzung einer Wohnung als „Monteurs- oder Ferienwohnung“ mit kurzfristig wechselnder Vermietung kann sich im Rahmen der durch die Teilungserklärung bestimmten Nutzung zu Wohnzwecken halten.

LG Bremen, Beschluss v. 12.05.2020, 4 S 267/19

FAKTEN: Wohnungseigentümer B vermietet seine Wohnung an bis zu vier Handwerker, aber auch an Feriengäste. Gegen diesen Gebrauch und diese Nutzung geht Eigentümer K vor. Ohne Erfolg! Auch wenn mehr als zwei Personen in der Wohnung leben, entstehe dadurch keine Überbelegung, die das nach § 14 Nr. 1 WEG hinzunehmende Maß überschreiten würde. Im Übrigen sei es B erlaubt, seine Wohnung an in kurzer Zeit wechselnde Feriengäste zu vermieten. K könne aber gegen konkrete Störungen vorgehen.

FAZIT: Nach der Grundsatzentscheidung des BGH, Urteil v. 15.01.2010 – V ZR 72/09, ist die Vermietung einer Wohnung an täglich oder wöchentlich wechselnde Feriengäste zulässig, wenn die Gemeinschaftsordnung nichts anderes bestimmt. Wann aber liegt eine Überbelegung vor? Da kann man sich an den Wohnungsaufsichtsgesetzen der Länder orientieren. Im Berliner „Gesetz zur Beseitigung von Wohnungsmissständen“ heißt es z. B., Wohnungen dürften nur überlassen werden, wenn für jede Person eine Wohnfläche von mindestens 9 qm, für jedes Kind bis zu sechs Jahren eine Wohnfläche von mindestens 6 qm vorhanden ist. Ähnlich lauten die Bestimmungen der anderen Länder.

VORSCHÜSSE IM WIRTSCHAFTSPLAN

Inhalte der Jahresabrechnung

Der Beschluss über die Jahresabrechnung wirkt anspruchsbegründend nur hinsichtlich des auf den einzelnen Eigentümer entfallenden Betrags, der die im Wirtschaftsplan für das abgelaufene Jahr beschlossenen Vorschüsse übersteigt (Abrechnungsspitze). Zahlungsverpflichtungen durch frühere Beschlüsse bleiben hier unberührt.

BGH, Beschluss v. 13.02.2020, V ZR 29/15

FAKTEN: Die Gemeinschaft klagt gegen den Eigentümer rückständiges Hausgeld aus bestandskräftigen Einzelabrechnungen für 2008 bis 2011 und aus dem bestandskräftigen Wirtschaftsplan 2012 ein. Der BGH trifft nur noch eine Kostenentscheidung. Es sei zwar kein Abrechnungsmangel gewesen, dass der Verwalter in der Gesamtabrechnung und in den Einzelabrechnungen die Kosten für angeschaffte, aber noch nicht verbrauchte Brennstoffe berücksichtigt habe. Die in den Abrechnungen genannten, noch nicht erfüllten Zahlungsverpflichtungen aus früheren Jahren seien aber unbeachtlich gewesen.

FAZIT: Kosten für Brennstoffe, die gekauft, aber nicht verbraucht werden, sind auf die Eigentümer nach dem allgemeinen oder von den Eigentümern bestimmten Umlage Schlüssel umzulegen. Auch erinnert der BGH daran, was nach seinem Verständnis Gegenstand eines Beschlusses nach § 28 Abs. 5 WEG gegenüber der Abrechnung ist: die Abrechnungsspitzen. Verstoßen die Eigentümer dagegen und werden auch solche Forderungen beschlossen, die bereits bestehen, ist der Beschluss teilweise nichtig.

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHTENDie Pflichten der
Eigentümergeinschaft

Die Erfüllung der auf das gemeinschaftliche Eigentum bezogenen Verkehrssicherungspflichten gehört zu einer ordnungsmäßigen Verwaltung; für diese ist die Gemeinschaft im Innenverhältnis zu den Eigentümern nicht zuständig. Deshalb ist ein Dritter, auf den Verkehrssicherungspflichten übertragen werden, im Verhältnis zu den einzelnen Eigentümern nicht Erfüllungsgehilfe der Gemeinschaft.

BGH, Urteil v. 13.12.2019, V ZR 43/19

FAKTEN: Auf ein auf dem WEG-Grundstück abgestelltes Auto von Eigentümer K fällt ein Ast. K meint, die Gemeinschaft müsse ihm den dadurch entstandenen Schaden erstatten. Die sieht das anders und verweist darauf, mit einem Dritten einen Vertrag über die Durchführung von „verkehrssicherheitsrelevanten Schnittmaßnahmen“ geschlossen zu haben. Dieser prüfe den Baumbestand jährlich. Bei der letzten Prüfung habe er keine Mängel festgestellt. Fraglich ist, ob die Gemeinschaft für den Schaden eintreten muss.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH verneint die Frage! Die Gemeinschaft habe die Verkehrssicherungspflicht auf einen Dritten delegiert. Auf seinen Rat, es reiche, den Baumbestand nur einmal im Jahr zu kontrollieren, habe die Gemeinschaft vertrauen dürfen. Es bestehe kein Anspruch aus § 280 Abs. 1 BGB. Die Erfüllung von Verkehrssicherungspflichten gehöre zwar zu einer ordnungsmäßigen Verwaltung. Für diese sei die Gemeinschaft in Bezug auf die Eigentümer aber nicht zuständig. Entsprechende Pflichten ließen sich auch nicht aus einer Schutzpflicht gegenüber den Eigentümern herleiten.

FAZIT: Wer für die Verletzung der Verkehrssicherungspflichten in Bezug auf das gemeinschaftliche Eigentum einzustehen hat, ist derzeit unklar. Streitig ist etwa, ob die Eigentümer oder die Gemeinschaft verkehrssicherungspflichtig sind. Das WEMoG wird die Rechtslage vollständig ändern. Der Verwalter wird jetzt vollständig Organ der Gemeinschaft. Die muss deshalb für sein Verschulden eintreten. Auch obliegt die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums der Gemeinschaft. Sie ist daher jetzt für die Erfüllung von Verkehrssicherungspflichten zuständig.

TEILEIGENTUM

Gebrauch als Hostel

In einem Teileigentum kann ein Hostel betrieben werden. Die Gemeinschaftsordnung steht dem nicht entgegen. Der Betrieb eines Hostels stellt keine unzulässige Wohnnutzung, sondern eine im Teileigentum zulässige Heimmutzung dar. Der Formulierung „Laden, Büro, Praxis oder Gastronomiebetrieb“ lässt sich nicht eindeutig entnehmen, ob damit der Gebrauchs-/Nutzungszweck auf diese Nutzungsarten beschränkt ist oder ob es sich nur um eine beispielhafte Aufzählung verschiedener Nutzungsmöglichkeiten handelt.

LG Berlin, Urteil v. 28.05.2019, 55 S 95/18 WEG

VERWALTERVERTRAGVergütung nach Anzahl
der Einheiten

Vereinigt ein Eigentümer dinglich mehrere Eigentumsrechte, ist er so zu behandeln, als sei er Eigentümer der vorherigen Eigentumsrechte. Geschieht das vor Abschluss des Verwaltervertrages, hat der Eigentümer allerdings nur noch für die neue, größere Einheit Verwalterhonorar zu zahlen, wenn die Verwaltervergütung nach „Einheiten“ umzulegen ist und der Verwalter sein Honorar auch nach Einheiten bemisst. Die interne Kalkulation des Verwalters ist nicht ausschlaggebend, sondern der vereinbarte Umlageschlüssel.

AG Gelsenkirchen, Urteil v. 30.10.2018, 210 C 398/18

BESCHLUSSERSETZUNGSKLAGE

Notwendiger Vortrag

Eine Beschlussersetzung ist nur dann zulässig, wenn der klagende Eigentümer die anderen Eigentümer vorher mit dem Beschlussgegenstand befasst. Lediglich für den Fall, dass es mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu keinem Beschluss kommt, ist eine Ausnahme von diesem Grundsatz zu machen. Die Parteien müssen im Verfahren nach § 21 Abs. 8 WEG dem Gericht die tatsächlichen Grundlagen für die zu treffende Ermessensentscheidung vortragen. Hierzu gehört der Vortrag zu übernahmebereiten Verwaltern.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 07.11.2019, 2-13 T 82/19

Mietrecht

Urteil des Monats: Kompromiss-Urteil zu Schönheitsreparaturen

Der Vermieter einer unrenoviert an den Mieter übergebenen Wohnung muss Schönheitsreparaturen ausführen, wenn die Renovierungspflicht nicht wirksam auf den Mieter abgewälzt wurde und sich der Zustand der Wohnung seit dem Einzug deutlich verschlechtert hat. Der Mieter muss sich aber – in der Regel zur Hälfte – an den Kosten beteiligen.

BGH, Urteile v. 08.07.2020, VIII ZR 163/18 und VIII ZR 270/18

FAKTEN: Im März 2015 hatte der BGH entschieden, dass die formularmäßige Abwälzung der Schönheitsreparaturen unwirksam ist, wenn die Wohnung unrenoviert übergeben wird und der Mieter keinen angemessenen Ausgleich erhält. Unklar ist seitdem, ob Mieter unrenoviert übernommener Wohnungen vom Vermieter verlangen können, Schönheitsreparaturen auszuführen. Der BGH hat diese Frage nun anhand zweier Fälle aus Berlin geklärt. In beiden Fällen war die Wohnung unrenoviert an die Mieter übergeben worden. Im ersten Fall verlangten die Mieter vom Vermieter vergeblich einen Vorschuss zur Durchführung von Malerarbeiten. Im zweiten Fall verlangte der Mieter von der Vermieterin, Malerarbeiten auszuführen, was diese ablehnte.

ENTSCHEIDUNG: Wenn sich der Zustand einer unrenoviert übergebenen Wohnung seit der Übergabe deutlich verschlechtert hat und die Schönheitsreparaturen nicht wirksam auf den Mieter übertragen wurden, trifft den Vermieter eine Instandhaltungspflicht. Dann kann der Mieter vom Vermieter eine Renovierung verlangen, muss sich allerdings in angemessenem Umfang an den dafür erforderlichen Kosten beteiligen. Dabei ist es allein sachgerecht, die Wohnung in einen frisch renovierten Zustand zu versetzen. Daher ist es nach Treu und Glauben gerechtfertigt, dass sich der Mieter an den Kosten für die Renovierung beteiligt. Eine Kostenbeteiligung mit 50 Prozent ist in aller Regel angemessen. Verlangt der Mieter vom Vermieter, Schönheits-

reparaturen auszuführen, kann der Vermieter die Kostenbeteiligung des Mieters als Zurückbehaltungsrecht einwenden. Wenn der Mieter einen Kostenvorschuss verlangt, ist der Kostenbeitrag des Mieters hiervon abzuziehen.

FAZIT: Problematisch dürfte die praktische Umsetzung sein. Wenn Vermieter während des laufenden Mietverhältnisses Schönheitsreparaturen ausführen müssen, müssen sie dies in die Miete einpreisen. Hierdurch werden insbesondere Mieter belastet, die nur kurz in einer Wohnung leben, ohne in den Genuss einer Renovierung zu kommen.

Aktuelle Urteile

EINHEITLICHES MIETVERHÄLTNIS?

Garage auf Wohngrundstück

Auch bei einem Formularmietvertrag kann eine selbstständige Vereinbarung über die Vermietung einer Garage bestehen, auch wenn Garage und Wohnung auf demselben Grundstück liegen.

LG Berlin, Urteil v. 27.02.2020, 67 S 192/19

FAKTEN: Bei Vermietung einer Garage zusammen mit dem Wohnraum z. B. dadurch, dass die Garage im Wohnraummietvertrag unter den vermieteten Räumlichkeiten angeführt ist, liegt nach der Rechtsprechung ein einheitliches Mietverhältnis über Wohnung und Garage vor. Dies hat zur Folge, dass die Garage nur zusammen mit dem Wohnraum unter Einhaltung der Wohnraumkündigungsschutzvorschriften kündbar ist. Eine selbstständige Vereinbarung kann allerdings zustande kommen, wenn ein entsprechender Parteiwille hinreichend deutlich erkennbar wird etwa durch eine ausdrückliche Vereinbarung. Dies gilt auch dann, wenn diese Vereinbarung formularmäßig getroffen wurde, d.h. die Vereinbarung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der vom Vermieter gestellten Mietverträge über Wohnung und Garage enthalten ist.

FAZIT: Anders ist die Rechtslage bei einem schriftlichen Wohnraummietvertrag und einem separat abgeschlossenen Mietvertrag über die Garage bzw. den Stellplatz. Dann spricht eine tatsächliche Vermutung für die rechtliche Selbstständigkeit der beiden Vereinbarungen.

Aktuelle Urteile

MODERNISIERUNGSANKÜNDIGUNG

Keine überzogenen Anforderungen

Eine Modernisierungsankündigung muss nicht jede Einzelheit der beabsichtigten Maßnahme beschreiben und nicht jede mögliche Auswirkung mitteilen. Das gilt auch für energetische Modernisierungen.

BGH, Urteil v. 20.05.2020, VIII ZR 55/19

FAKTEN: Der Vermieter hatte angekündigt, eine Wohnung an eine einzubauende Gaszentralheizung anzuschließen. Der Ankündigung war eine Berechnung der Energieeinsparung beigelegt, in der anhand der Werte des bisherigen und des zukünftigen Endenergieverbrauchs für Gebäude und Gesamtwohnfläche eine Reduktion der Verbrauchskosten um 0,08 Euro/Quadratmeter ermittelt wurde. Die Vorinstanzen hielten die Ankündigung für nicht ausreichend, da der Mieter die konkrete Einsparung für seine Wohnung nicht nachvollziehen könne. Dagegen ist der BGH der Auffassung, dass sich der Bezug zur konkreten Wohnung mit den angegebenen Werten rechnerisch leicht herstellen lasse. Dem Mieter könne zugemutet werden, einfache Berechnungen vorzunehmen und eigenständig einen Vergleich zu seinen bisherigen Kosten zu ziehen.

FAZIT: Der Mieter muss lediglich in groben Zügen die voraussichtlichen Auswirkungen der Umsetzung der baulichen Maßnahme auf den Mietgebrauch abschätzen sowie ggf. mit sachvollständiger Hilfe ermitteln können, ob die geplanten baulichen Maßnahmen voraussichtlich zu einer nachhaltigen Energieeinsparung führen werden.

ZAHLUNGSVERZUG

Kündigung kann verwirkt werden

Bei einem Zeitraum von mehr als 1,5 Jahren zwischen den verspäteten Zahlungen und einer Kündigung kann nicht mehr davon gesprochen werden, dass die Fortsetzung des Mietverhältnisses für den Vermieter unzumutbar ist.

LG Leipzig, Urteil v. 12.05.2020, 02 S 401/19

FAKTEN: Ein Mieter hatte wiederholt verspätet die Miete gezahlt. Nach anderthalb Jahren kündigte der Vermieter das Mietverhältnis deshalb aus wichtigem Grund. Zu Unrecht, so das Gericht. Die andauernde und trotz wiederholter Abmahnung des Vermieters fortgesetzte verspätete Entrichtung der Mietzahlung durch den Mieter stellt eine gravierende Pflichtverletzung dar, die für den Vermieter die Fortsetzung des Mietverhältnisses unzumutbar macht und eine Kündigung aus wichtigem Grund rechtfertigt (§ 543 Abs. 1, 3 BGB). Setzt der Mieter nach einer Abmahnung die unpünktliche Mietzahlung fort, muss der Vermieter jedoch zeitnah kündigen. Bei einem Zeitraum von mehr als 1,5 Jahren zwischen den verspäteten Zahlungen und einer Kündigung kann nach einem neuen Urteil des LG Leipzig bereits denklogisch nicht mehr davon gesprochen werden, dass die Fortsetzung des Mietverhältnisses für den Vermieter unzumutbar ist.

FAZIT: Verbindliche Fristen gibt es insofern nicht. Ein Zeitraum von sechs Monaten zwischen Abmahnung und Kündigung wurde von den Mietgerichten bereits als Obergrenze angesehen.

DISKRIMINIERUNGSVERBOT

„Testing-Verfahren“ ist zulässig

Das so genannte „Testing-Verfahren“, bei dem dem Vermieter Bewerbungen von fiktiven potenziellen Mietern übermittelt werden, um herauszubekommen, ob sich Anhaltspunkte für eine Diskriminierung ergeben, ist grundsätzlich zulässig.

AG Charlottenburg, Urteil v. 14.01.2020, 203 C 31/19

FAKTEN: Zur Überprüfung des Benachteiligungsverbots des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes AGG ist das so genannte „Testing-Verfahren“ zulässig. Dabei werden dem Vermieter Bewerbungen fiktiver Bewerber übermittelt, die sich nur durch ein Kriterium unterscheiden, aufgrund dessen eine Benachteiligung vermutet wird (z.B. ausländisch klingende Namen). Gelingt dem Mietinteressenten der Nachweis, mit einem ausländisch klingenden Namen Besichtigungsabsagen und mit einem deutsch klingenden fiktiven Namen Einladungen erhalten zu haben, liegen Indizien für eine Diskriminierung vor. Widerlegt der Wohnungsgeber die Vermutung nicht, soll das „Testing-Verfahren“ vor Gericht als Nachweis für die Benachteiligung verwendet werden können.

FAZIT: Bei der Wohnungsvermietung gilt das AGG nur dann nicht, wenn der Vermieter oder einer seiner Angehörigen Wohnraum auf demselben Grundstück nutzt. Ferner findet das AGG keine Anwendung, wenn ein besonderes Nähe- oder Vertrauensverhältnis der Mietvertragsparteien oder ihrer Angehörigen begründet wird (§ 19 Abs. 5 AGG). ◀

Digitales & Energie

Energetische Sanierung: Energieversorger sind oft noch ein Hemmschuh

Eine Schlüsselrolle in der energetischen Beratung von Immobilieneigentümern kommt auch den Energieversorgern mit ihren regelmäßigen Kundenkontakten zu. In der Praxis zeigt sich allerdings: Viele Stadtwerke und private Stromversorger beraten ihre Kunden bisher nur unzureichend. Sie wirken eher als Hemmschuh denn als Treiber der energetischen Sanierung. Wichtige wirtschaftliche und klimapolitische Potenziale werden so verschenkt. Dies sind Ergebnisse aus dem aktuellen „Kundenmonitor Energiemarkt 2020“ des Forschungs- und Beratungsinstituts Sirius Campus aus Köln. In der ausführlichen Marktuntersuchung wurden im Frühjahr 2020 rund 2.000 Wohneigentümer, Vermieter und Mieter repräsentativ zum Energiesparen und zur energetischen Sanierung befragt. Zudem wurde die Qualität der Informationsangebote und der Beratung von 165 kommunalen und privaten Energieversorgern zur umweltschonenden Energieversorgung getestet.

TOP-7-ENERGIEVERSORGER

Ränge 1-7

- 1 Stadtwerke Herne (70 Pkt.)
- 1 Stawag Aachen (70 Pkt.)
- 3 Stadtwerke Radevormwald (69 Pkt.)
- 4 Energieversorgung Halle (68 Pkt.)
- 5 Stadtwerke Bonn (66 Pkt.)
- 5 Belkaw Bergisch Gladbach (66 Pkt.)
- 7 BS Energy Braunschweig (65 Pkt.)

Zum Beispiel

- 10 EWE (62 Pkt.)
- 10 Innogy (62 Pkt.)
- 20 EON (58 Pkt.)

Wie gut beraten Energieversorger* ihre Kunden zum Thema umweltschonende Energieversorgung?

Methode: Bis zu 100 Punkte konnten durch Angebote und Informationen auf Website (30), Angebote und Service in der ersten Telefonberatung (40) sowie Angebote und Beratungsqualität in tel. Energieberatung (30) erreicht werden. Zusätzlich wurden je 10 Sonderpunkte für Hervorhebungen auf der Website und spontane Angebote in der ersten Telefonberatung vergeben.

* Insgesamt 165 befragte Energieversorger



sehr gut
ab 65 Pkt.

gut

50 bis 64 Punkte

7

Energieversorger

44

Energieversorger

befriedigend

35 bis 49 Punkte

30

Energieversorger

ausreichend

20 bis 34 Punkte

40

Energieversorger

AAREAL BANK

30 Prozent Aareons gehören nun Advent International

Der Deal steht: Die Aareal Bank veräußert 30 Prozent ihrer IT-Tochtergesellschaft Aareon an den Finanzinvestor Advent International. Damit setzt der Immobilienfinanzierer eine Strategie um, die er bereits im Mai angekündigt hatte. Advent International kauft den Aareon-Anteil nach Angaben der Aareal Bank für rund 260 Millionen Euro in bar. Zudem sei eine langfristig angelegte Partnerschaft vereinbart worden. Aus der Transaktion werde ein Veräußerungsgewinn von zirka 180 Millionen Euro erzielt.

Aus dem Kaufpreis abgeleitet ergibt sich laut Aareal Bank ein Unternehmenswert für die IT-Tochter von knapp einer Milliarde Euro. Der Deal muss noch vom Aufsichtsrat genehmigt werden und soll im Laufe des vierten Quartals 2020 vollzogen werden. Für die Zukunft der IT-Tochter planen Aareal und Advent unter anderem Unternehmensbeteiligungen im kleinen und mittelgroßen Bereich. Neben einer angedachten Fremdkapital-Aufnahme sei vereinbart worden, dass die Partner falls nötig Eigenkapital einbringen, heißt es in einer Mitteilung.

VERANSTALTUNGS-TIPP

BIM-TAG DEUTSCHLAND

Das hybride Event im Gasometer Berlin mit Verbandsgipfel und virtueller Messe

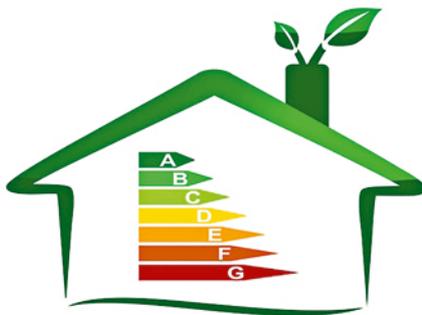
Mitten in einer Pandemie gibt der BIM-TAG DEUTSCHLAND am 12. und 13. Oktober eine Momentaufnahme im Jahr fünf nach Veröffentlichung des Stufenplans für das digitale Planen und Bauen. Dies wird verbunden mit einem Ausblick auf die drängendsten Maßnahmen für das Jahr 2021. Bei dem hybriden Event präsentieren und diskutieren 180 Gäste vor Ort im Gasometer auf dem EUREF-Campus Berlin zu den dringenden Themen im Live-Stream. Die Branchenteilnehmer beteiligen sich online und interaktiv. Parallel findet die bisher größte virtuelle Fachmesse für die Bau- und Immobilienbranche statt. Erstmals präsentieren über 25 Verbände, Vereine und Kammern ihre Positionen gemeinsam. Alle Infos unter: bimtagdeutschland.de

VERLÄSSLICHER DATENAUSTAUSCH IN BIM-PROJEKTEN

Die Richtlinienreihe VDI 2552 versammelt alle relevanten Informationen, Standards und Anforderungen zum Building Information Modeling (BIM). Das Blatt 4 behandelt neu den Datenaustausch in BIM-Prozessen. Hauptsächlich geht es darin um geometrisch-semantische Bauwerksmodelle, aber auch um Flächenlisten, Raumbuch oder Leistungsaufstellungen. Das neue Blatt 9 beschreibt, wie eine Klassifikation für Bauteile in einem digitalen Werksmodell prozessübergreifend angewendet wird. Bestellungen der Richtlinien unter: www.vdi.de/2552

GEBÄUDEENERGIEGESETZ**Ohne Förderdeckel Solar**

Das Datum steht: Am 1. November tritt das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) in Kraft – ohne den Förderdeckel für Solaranlagen. Die finden 93 Prozent der Deutschen auf beziehungsweise an Dächern gut oder würden sie akzeptieren, wie eine aktuelle Umfrage zeigt. Höhere energetische Anforderungen an Neubauten und an den Bestand enthält das aktuelle GEG nicht – diese sollen erst im Jahr 2023 auf den Prüfstand kommen. Für den Spitzenverband der Wohnungswirtschaft, GdW, ist vor allem die neue Innovationsklausel im Gesetz wichtig: Demnach muss nicht mehr jedes einzelne Gebäude den Energieanforderungen entsprechen, sondern das Quartier; Energieschlucker können



unsaniert bleiben, wenn andere Häuser sehr energieeffizient sind. Die Klausel macht es zudem möglich, befristet bis 2023 von der Kenngröße „Primärenergie“ auf „Treibhausgasemissionen“ umzusteigen – das heißt: Nicht alle Gebäude müssen „dick in Styropor verpackt“ werden, um den CO₂-Ausstoß zu senken. Auch der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA hatte den Quartiersansatz gelobt.

mangelhaft
unter 20 Punkten

44

Energieversorger

RECHT**Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

WÄRMEVERTRÄGE**Änderung der Preisanpassungsregeln**

LG Lübeck, Urteil v. 16.05.2019 – 14 S 231/17;
§ 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV

Die Klägerin verlangt von ihrem Fernwärmeversorger die Rückzahlung von Entgelten für die Belieferung mit Fernwärme aus den Jahren 2011 bis 2015 und vertritt die

Auffassung, dass die zugrunde liegenden Preisanpassungsbestimmungen in den verwendeten Standardverträgen unwirksam sind. Das Landgericht bestätigt die erstinstanzliche Entscheidung und bezieht sich auch auf die Entscheidung des OLG Frankfurt am Main – 6 U 191/17 – aus dem Jahr 2019. Die Revision wird ausdrücklich mit dem Hinweis zugelassen, dass unter dem Aspekt der Rechtsfortbildung die aufgeworfenen Fragestellungen der grundsätzlichen höchstrichterlichen Klärung bedürfen.

PRAXIS: In den gerichtlichen Überprüfungen blieb bislang die Frage offen, ob Fernwärmeversorgungsunternehmen auf der Grundlage der veralteten AVBFernwärmeV berechtigt sind, laufende Verträge – also auch ihre Preissysteme – einseitig durch öffentliche Bekanntgabe zu verändern.

**DIE ZUKUNFT
DER WOHNUNGS-
WIRTSCHAFT****Haufe axera**
Kann heute schon morgen.

Die Cloud-ERP für die Wohnungswirtschaft. Jetzt informieren unter www.axera.de/die-cloud-erp

Digitales Liftmanagement ist kein Luxus

Es ist ja nicht erst seit gestern bekannt: Bereits 2015 trat die novellierte Betriebssicherheitsverordnung für Deutschland in Kraft. Konkretisiert wird sie unter anderem durch die Technische Regel für Betriebssicherheit (TRBS) 3121. Diese beschreibt die sicherheitstechnischen und organisatorischen Anforderungen, die im Hinblick auf den sicheren Betrieb von Aufzugsanlagen zu erfüllen sind. Und auch darin konnte man es nachlesen: Spätestens ab dem 01.01.2021 müssen die Betreibenden alle Aufzugsanlagen mit einem Zweiwege-Kommunikationssystem ausstatten, das folgende Voraussetzungen erfüllt:

- › Ein Notdienst ist ständig erreichbar, solange der Aufzug zur Verwendung zur Verfügung steht.
- › Das Notrufsystem im Fahrkorb muss die Sprachkommunikation mit dem Notdienst in beide Richtungen ermöglichen, wie zum Beispiel bei einer Gegensprechanlage oder einem Telefon.
- › Das Kommunikationssystem muss fest mit der Aufzugsanlage verbunden sein. Das Mitführen von Mobiltelefonen reicht also nicht aus.
- › Der Notdienst kann entweder intern oder extern besetzt sein und leitet im Notfall Maßnahmen ein, um eingeschlossene Personen zu befreien.
- › Für die Weiterleitung des Notrufs genügt eine dem öffentlichen Fernmeldenetz vergleichbare Übertragungssicherheit.

Bis zu 120.000 Aufzugsanlagen müssen in Deutschland noch umgerüstet werden

Wenn ein solches Zweiwege-Kommunikationssystem fehlt, erfassen das die zugelassenen Überwachungsstellen (ZÜS) ab Januar 2021 als Mangel. Verstöße

Spätestens ab dem 01.01.2021 müssen die Betreibenden alle Aufzugsanlagen mit einem Zweiwege-Kommunikationssystem ausstatten.

ße werden mit Bußgeldern bis zu 2.000 Euro geahndet. Außerdem müssen die Betreibenden im schlimmsten Fall damit rechnen, dass die Behörden die Aufzüge stilllegen lassen, bis ein entsprechendes System eingebaut ist.

Neuere Aufzüge ab dem Baujahr 2000 sind üblicherweise von vornherein mit entsprechenden Kommunikationssystemen ausgestattet. Doch geschätzt 80.000 bis 120.000 Anlagen in Deutschland müssen noch umgerüstet werden. Technisch ist das meist problemlos möglich. Aber: Die Zeit rennt, und die Kapazitäten bei den Herstellern sowie den Servicebetrieben werden knapp. So weist beispielsweise der Hersteller Kone darauf hin, dass



LIFT GUARDIAN

Wie viele Fahrten hat der Aufzug seit der letzten Wartung gemacht? Gibt es eine Störung oder ist eine Störung zu erwarten? Wo befindet sich der Fahrkorb gerade? Sind Personen darin? Die Nutzerinnen und Nutzer des LIFT GUARDIANS können sich online in das System einloggen und dort jederzeit die Informationen zu ihren Aufzugsanlagen einsehen sowie Reportings erstellen lassen. Damit werden viele Vor-Ort-Termine überflüssig. Außerdem können die Betreibenden Störungen früher erkennen und Stillstandszeiten sowie kostspielige Reparaturen vermeiden.

Ab 2021 sind Zweiwege-Notrufsysteme in jedem Aufzug Pflicht. Alle Betreibenden, die mit älteren Notrufsystemen arbeiten, sollten jetzt handeln – und zugleich darüber hinausdenken. Denn auch für Aufzüge gibt es neue Businessmodelle.

zwischen Auftrag und Ausführung einige Zeit vergehen könne. Deshalb sollten alle Betreibenden, die noch mit älteren Notrufsystemen arbeiten, jetzt handeln. Viele Unternehmen sind schon tätig geworden. Andere zögern den Eingriff aber wegen der Kosten hinaus oder wissen schlichtweg nicht, welche Konsequenzen drohen, wenn sie ihre Anlagen ohne Zweiwege-Kommunikationssystem weiterbetreiben.

Die Kosten für den Umbau betragen rund 1.200 Euro aufwärts. Nach oben ist die Summe offen – je nachdem, was noch modernisiert oder eingebaut wird. Der richtige Ansprechpartner für die Umrüstung ist üblicherweise das zuständige Wartungsunternehmen.

Ist das neue Kommunikationssystem eingebaut, stellt sich im nächsten Schritt die Frage nach der Notrufzentrale: Die Betreibenden müssen festlegen, wer die Notrufe empfängt und wer mit der Befreiung der eingeschlossenen Personen beauftragt wird. Diese Aufgabe übernehmen zum Beispiel spezialisierte Sicherheitsfirmen.

Doch die technischen Möglichkeiten von Aufzugsanlagen gehen weit über die Zweiwege-Kommunikation hinaus. „Di-

2.000

Euro können Verstöße gegen die Zweiwege-Kommunikationssystempflicht in Aufzügen ab Januar 2021 kosten. Und es droht Stilllegung.

gital Twins“, wie man sie im Neubau für das gesamte Gebäude anstrebt, sind beim Betrieb von Aufzügen längst Realität. Allein der Dienstleister Hundt Consult hat rund 45.000 solcher digitalen Zwillinge in seinem Bestand. Deren Datenvolumen umfasst mehr als 20 Terabyte.

Um diesen digitalen Schatz optimal nutzen zu können, kooperiert der Dienstleister mit der österreichischen eMentalist GmbH. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, aus vorliegenden Informationen sinnvolle Erkenntnisse für den Geschäftsbetrieb abzuleiten. »

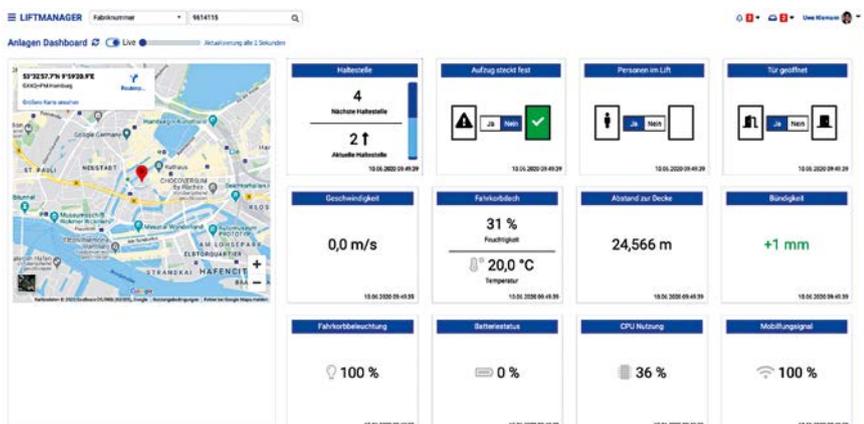
**ALWAYS-ON.
WANN UND WO
HABEN SIE
IN DER HAND.**



Haufe axera
Kann heute schon morgen.

Die Cloud-ERP für die Wohnungswirtschaft. Jetzt informieren unter www.axera.de/die-cloud-erp

Foto: gettyimages/Panstaos



Rund 300.000 Ereignisse aus Hundts Daten haben die Spezialisten von eMentalist.ai bereits mithilfe von Künstlicher Intelligenz analysiert. Das Ergebnis: überzeugende Zusammenhänge und statistisch valide Ergebnisse, die für die vorausschauende Wartung – Predictive Maintenance – der Aufzüge wertvoll sind.

Beispiele hierfür sind:

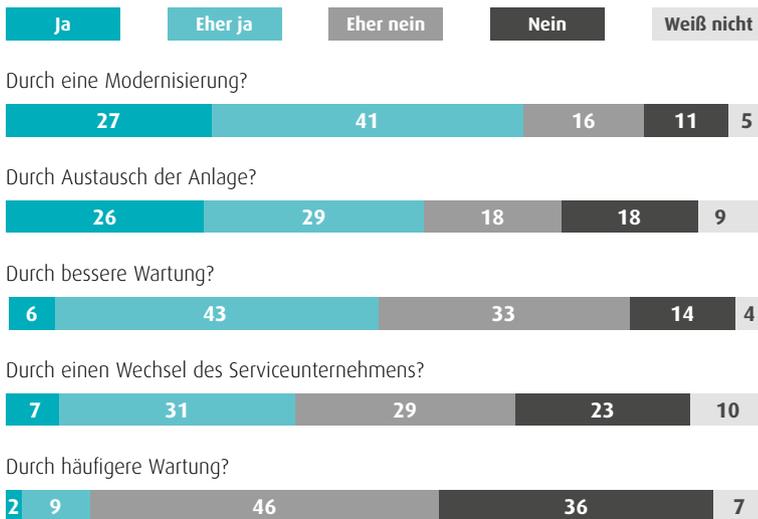
- › die Ermittlung der optimalen Wartungshäufigkeit,
- › die Auswirkung von Wartungsrückständen auf Beanstandungen bei ZÜS-Prüfungen,

- › die Untersuchung des saisonalen Einflusses auf die Störungsrate,
- › die Wahrscheinlichkeit für Störungen an bestimmten Tagen oder in bestimmten Situationen
- › sowie die Betriebsdauer bestimmter Komponenten bis zum Ausfall – also die Mean Time Between Failures (MTBF).
Mithilfe dieser Erkenntnisse können Ausfälle vermieden und zugleich ein wirtschaftlich optimales Wartungsregime der Anlagen gewährleistet werden.

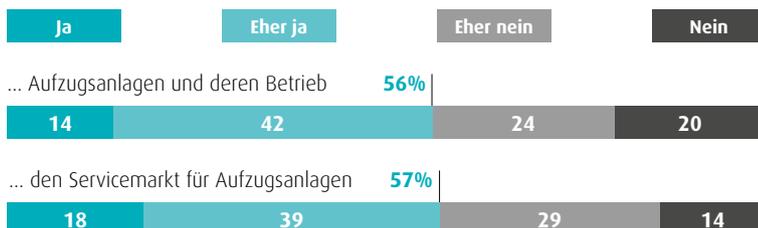
Ein anderes Instrument, das zahlreiche Informationen über die Aufzugs-

anlagen liefert, ist der Lift Guardian (siehe auch Grafik S. 71). Dabei handelt es sich um eine kleine Box, die auf der Aufzugskabine installiert wird. Dieser elektronische Liftwächter erfasst über Sensoren etwa den Status der Stromversorgung, die Temperatur, die Luftfeuchtigkeit, die Beschleunigungswerte und vieles mehr. Diese Daten werden in Echtzeit per Internet weitergesendet. So werden viele Vor-Ort-Termine überflüssig. Außerdem können die Betreibenden Störungen früher erkennen und Stillstandszeiten sowie kostspielige Reparaturen vermeiden.

Wie ließen sich die Betriebskosten Ihrer Meinung nach reduzieren?
(Angaben in Prozent)



Uns fehlt das Know-how über ...
(Angaben in Prozent)



Digitale Plattformen und Analysetools ermöglichen vorausschauende Wartung

Die Installation der Box funktioniert, ohne in bestehende Bauteile und Steuerungseinheiten einzugreifen. Sie ist auch bei älteren Anlagen problemlos möglich. Aktuell nutzen bereits viele Kunden das System im Pilotbetrieb. Es wurde mit zahlreichen PropTech-Preisen ausgezeichnet und auf der Expo Real 2019 der Branche live präsentiert.

Auch die großen Hersteller bieten digitale Plattformen und Analysetools an, um die vorausschauende Wartung zu ermöglichen: In diesem Zusammenhang sind zum Beispiel die Kone „24/7 Connected Service“, Schindlers „Ahead“ und „Max“ von thyssenkrupp zu nennen.

Die Beispiele zeigen: Ein modernes Notrufsystem ist nur der Anfang. Künftig werden Aufzugsanlagen noch viel mehr Daten senden und empfangen, sie werden besser vernetzt sein und neue Funktionen erfüllen – als wichtiger Baustein im smarten Gebäude und im vernetzten Quartier.

Professor Michael Henke ist Leiter des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik (IML) in Dortmund. Er veranschaulicht den Nutzen der intelligenten Systeme an einem Beispiel:

Quelle: Markt- und Trendstudie „Aufzüge und Fahrtreppen 2019“, Hundt Consulting, Befragung unter 118 Aufzugsbetreibern.

„Predictive Maintenance bietet gerade Aufzugsbetreibern ein enormes Potenzial.“

Professor Michael Henke, Leiter des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss und Logistik (IML) in Dortmund

„Predictive Maintenance bietet gerade Aufzugsbetreibern ein enormes Potenzial. Nehmen wir Hotels als Beispiel: Gäste kommen mit ihrem Gepäck und müssen in den zehnten Stock, doch leider ist der Aufzug kaputt. Ein Techniker ist auf dem Weg, aber noch nicht vor Ort. Ärgerlich für den Gast und peinlich für das Hotel. Predictive Maintenance hätte hier auf der Basis von Daten Vorhersagen über die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls geliefert. So beispielsweise die Information, dass ein Verschleißteil innerhalb der nächsten drei Tage ausgewechselt werden muss, um einen Stillstand des Aufzugs zu vermeiden. Der Techniker könnte also beauftragt werden, noch bevor das Problem entsteht. Um es noch einmal auf den Punkt zu bringen: Bei Predictive Maintenance geht es darum, auf der Basis von Datenmodellen Voraussagen darüber zu treffen, wie sich eine Situation in Zukunft entwickeln wird, um so eine möglichst präzise Vorausplanung der Instandhaltung zu erstellen und unerwartete Ausfälle von Anlagen zu vermeiden.“

Das digitale Liftmanagement ist kein Luxus, sondern es hilft, die Betriebskosten der Anlagen zu verringern. Das wissen auch die Betreibenden der Aufzugsanlagen, wie die Markt- und Trendstudie „Aufzüge und Fahrtreppen“ zeigt, die Hundt Consult durchgeführt hat: Gut

zwei Drittel der Befragten sind demnach der Ansicht, dass sie mit Modernisierungen langfristig Geld sparen könnten. 55 Prozent sind der Meinung, dass neue Anlagen die Kosten reduzieren könnten, und jeder Zweite ist überzeugt, dass eine verbesserte Wartung Einsparungen zur Folge hätte.

Betreiber brauchen Know-how, um mit Herstellern und Serviceanbietern auf Augenhöhe sprechen zu können

„Ein Notdienst kostet vielleicht nicht so viel wie eine Anfangsinvestition in eine intelligente Instandhaltung. Wird jedoch eingerechnet, dass der Notdienst zukünftig häufiger kommt und die Anlagen immer länger stillstehen, amortisiert sich Predictive Maintenance mit der Zeit sehr schnell und vermeidet unliebsame Ausfälle von Aufzugsanlagen. Nicht zu vergessen, dass damit natürlich auch eine höhere Kundenzufriedenheit einhergeht“, bestätigt Professor Michael Henke.

Doch nur wenige Betreibende schöpfen die Möglichkeiten voll aus. 56 Prozent der befragten Unternehmen gaben in der Markt- und Trendstudie 2019 an, dass ihnen intern das spezifische Know-how in Bezug auf Aufzugsanlagen und Fahrtreppen und deren Betrieb fehle. Ähnlich sieht es im Hinblick auf Kenntnisse über den Servicemarkt aus.

Dabei wäre dieses Know-how notwendig, um in der Zusammenarbeit mit Herstellern und Serviceanbietern auf Augenhöhe sprechen und besser im Sinne des Unternehmens entscheiden zu können. In dieser Hinsicht dürfte sich die Zusammenarbeit mit externen Liftmanagern auszahlen. Sie können die Kosten um bis zu 50 Prozent senken und die Verfügbarkeit der Anlagen deutlich steigern.

Eine Alternative zum Anlagenkauf ist Elevator-as-a-Service (ElaaS). Bei diesem

Angebot übernehmen Dienstleister für die Dauer von beispielsweise 20 Jahren die Finanzierung der Aufzugsanlage und alle Verpflichtungen, die sich aus dem Betrieb ergeben, zum Fixpreis. Das heißt: Wartung, Reparaturen, Notruf, ZÜS, Aufzugswärter, IoT-gestütztes Predictive Maintenance und mehr sind bereits inkludiert. Und all dies kombiniert mit marktüblichen Verfügbarkeitsgarantien.

Der Personenfluss innerhalb von Immobilien ist während einer Pandemie ein besonders wichtiges Anliegen, mit dem sich Bauherren, Eigentümer und Nutzer befassen müssen. Aufzugskabinen sind dabei von Natur aus Räume, in denen Menschen sehr eng beieinanderstehen. Dies gibt aktuell Anlass zu großer Sorge. Die physische Distanzierung als Maßnahme zur Prävention von Covid-19 führt dazu, dass nur noch ein Bruchteil der Förderleistung der Aufzugssysteme zur Verfügung steht.

Doch es gibt organisatorische und auch technische Maßnahmen, um das Benutzen von Aufzügen auch während der Pandemie zu ermöglichen. Ein System wie etwa Elevatair bietet Infektionsschutz für Aufzugsanlagen, indem es die Luft desinfiziert. Die patentierte Technologie kann an allen bestehenden Aufzugsanlagen nachgerüstet werden. «

Tim Gunold, Berlin

AUTOR



Tim Gunold

ist geschäftsführender Gesellschafter der Hundt Consult GmbH. Das Unternehmen ist Marktführer für Liftmanagement in Deutschland und Europa und betreut mehr als 45.000 Aufzugsanlagen und Fahrtreppen.

www.hundt-consult.de

GEIG: Eher Bremser als Schrittmacher



Das Eichen von Ladesäulen gehört bei öffentlichen Zapfpunkten zum Service. Rein privat genutzte Ladesäulen, auch solche für Mitarbeiter, sind davon ausgenommen.

100.000

Euro betragen die Installations- und Investitionskosten eines neuen Niederspannungsanschlusses für mehr als fünf Ladesäulen.

Für Immobilienbetreiber bringt das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) konkrete Vorgaben. Bei Wohngebäuden mit mehr als zehn Stellplätzen muss im Falle eines Neubaus, aber auch bei einer umfassenden Sanierung jeder einzelne Stellplatz mit einem Leerrohr für eine künftige Verkabelung ausgestattet werden. Bei Nichtwohngebäuden gilt das für jeden fünften Stellplatz. Bis 2025 müssen zudem alle Nichtwohnimmobilien mit mehr als 20 Stellplätzen mit mindestens einem Ladepunkt ausgestattet sein.

Das GEIG wirkt für die Branche zu starr. Es wird in der jetzigen Form keine Refinanzierungen ermöglichen

Ausnahmen gibt es auch hier. Sie gelten für kleine und mittelständische Unternehmen, wenn ihnen die Immobilie gehört und sie von ihnen genutzt wird

oder wenn die Installation der Ladeinfrastruktur sieben Prozent der gesamten Sanierungskosten übersteigt.

Das GEIG stößt gerade bei der Immobilienwirtschaft wegen dieser starren Vorgaben nicht unbedingt auf große Gegenliebe. Insbesondere die Wohnungswirtschaft bemängelte die starren Vorgaben, da es aufgrund der immer noch schwindend geringen Zahl der E-Mobile auf dem gesamten Pkw-Markt keine entsprechende Nachfrage nach der Nutzung der Ladesäulen und damit auch keine Möglichkeit zu einer Refinanzierung gebe. Am einfachsten wäre es, so Maria Hill, Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Energie und Gebäudetechnik, wenn man die Ladesäulen rein privat betriebe, also nicht für Kunden. Für Mitarbeiter wäre das durchaus eine Lösung, da man das Eichrecht nicht beachten müsse und die Genehmigungen maximal einen Monat dauerten. Bei öffentlichen Säulen könne schon mal ein halbes Jahr ins Land gehen.

Auch Konflikte zwischen dem in den Kommunen je Baugebiet festgelegten »

Das künftige Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) zwingt die Immobilienwirtschaft zu Investitionen in E-Mobilität. Neue Infrastruktur ermöglicht zwar viele neue Geschäftsmodelle. Leider sind diese aber nur schwer realisierbar. Die Gründe hierfür liegen im System.

INTERVIEW MIT MARIA HILL

„Immobilienbranche darf nicht einseitig Kosten der E-Mobilität tragen“

Ist, Frau Hill, das GEIG eher ein Sturm im Wasserglas bei der derzeit geringen Anzahl an E-Autos? Zuerst einmal: Die Klimaschutzziele sind richtig und wichtig und wir als ZIA begleiten ihre Umsetzung sehr konstruktiv. Das GEIG setzt entsprechende EU-Vorgaben für die Ladeinfrastruktur um. Wir fordern aber die Eins-zu-eins-Umsetzung der EU-Vorgaben und keine zusätzliche Verschärfung für Deutschland. Bisher erfolgte der Ausbau sukzessive nach Bedarf. Das liegt zum einen an der geringen Anzahl der E-Autos und an der Dynamik, die in der Technik des Ladens besteht. Deswegen ist auch eine weiterführende Ordnungspolitik kontraproduktiv und stört eher sich entwickelnde Geschäftsmodelle. Ein Beispiel dafür haben wir im eigenen Unternehmen: Wir haben zwar E-Ladesäulen für Kunden eingerichtet. Diese wurden aber über Jahre nicht genutzt. Jetzt, mit den Kaufprämien, wird sich das aber über die Dienstwagen regeln. Weil deutlich mehr Fahrzeuge in den Markt kommen, wird auch der Markt entsprechend reagieren.

Also passt alles? Nein. Gerade von uns, der Immobilienwirtschaft, wird zu viel gefordert und zu wenig gefördert. Die Förderungen gelangen fast ausschließlich in die Hände der Hersteller von Ladeinfrastruktur, Batterien und E-Autos – hier fehlt aktuell noch eine Säule. Die Immobilienwirtschaft hätte nur die Chance, etwas abzubekommen, wenn wir mehr machen, als uns gesetzlich aufgetragen ist. Darum darf der gesetzliche Aufbauzwang nicht zu hoch sein. Die Immobilienbranche würde sonst einseitig die Kosten der E-Mobilität

tragen. Das heißt, dass auch Mieter entsprechend belastet würden. Wenn die Politik es ernst meint mit dem Ausbau der Elektromobilität, dann sollte sie deutlich mehr private Ladeinfrastruktur fördern.

Wie hoch könnten diese Kosten ausfallen? Für den Lebensmitteleinzelhandel gibt es konkrete Zahlen. Wird das GEIG eins zu eins mit einer Zehn-Prozent-Quote von Ladesäulen an allen Kundenparkplätzen in den nächsten zehn Jahren umgesetzt, sind das Kosten von drei Milliarden Euro. Das kann nicht geschultert werden. Wir brauchen also dringend – genau wie E-Auto-Hersteller – eine zielgerichtete und nachhaltige Förderung. Dabei müssen wir auch noch die Strominfrastruktur im Auge behalten. Denn die ist für die wenigsten Immobilien ausreichend für die kommende E-Mobilität.



Könnte man nicht zumindest dies über ein intelligentes Lastmanagement abfedern? Ich mache das seit 15 Jahren und ein Lastmanagement ist wirtschaftlich sehr schwer umsetzbar. Vergessen werden leider die Kosten im Betrieb. Auch von den Anbietern höre ich immer wieder, dass sich Geschäftsmodelle momentan nur schwer realisieren lassen.

Wie könnten denn überhaupt funktionierende Geschäftsmodelle aussehen? Bei Wirtschaftsimmobilen könnte man das über Contracting lösen, das wird auch schon gemacht. Wenn man das in Eigenregie machen will, steht derzeit die Ordnungspolitik dagegen. Letztlich muss man sich, wie überall, die richtigen Partner suchen. Wir installieren ja europaweit Ladesäulen und arbeiten je nach Land mit ganz unter-

schiedlichen Partnern zusammen. Letztlich muss ich alles beachten – den ordnungsrechtlichen Rahmen mit dem GEIG und dem EEG und die daraus resultierenden Kosten, ab wann sich ein Lastmanagement lohnt und welche Abrechnungsmodelle ich fahre.

Was sieht der ZIA an Notwendigem, um den Ausbau der E-Mobilität voranzutreiben? Das wäre der Aufbau eines Monitoring-Systems, das alle Gebäude und die vorhandene Infrastruktur erfasst und das mit aktualisierten Marktdaten zur Zulassung von E-Autos abgleicht. Dann kann man besser nachsteuern, wo man reagieren muss – entweder mit neuen Ladesäulen oder, noch davor, mit dem Aufbau einer passenden Stromzuführung. Das hätte die Automobilindustrie vor Jahren schon machen können. Jetzt sollen wir schnell die Versäumnisse der Vergangenheit beseitigen und das allein stemmen und bezahlen. Das ist auch nicht richtig.

„Wir brauchen ein Monitoring-System, das alle Gebäude und die vorhandene Infrastruktur erfasst und mit aktualisierten Zulassungsdaten von E-Autos abgleicht.“

Maria Hill, Vorsitzende des ZIA-Ausschusses Energie und Gebäudetechnik und als Director of Sustainability & Internal Services der ECE für Elektromobilität zuständig

Stellplatzschlüssel und dem GEIG scheinen vorprogrammiert. Hinzu kommt das technische Problem der Versorgungssicherheit. Solange die Zahl der E-Mobile niedrig bleibt, wird es keine Probleme geben. Sollten jedoch auf einem Firmengelände oder in einem Wohngebäude mehr als fünf E-Mobilisten ihre Gefährte gleichzeitig laden, wird dies zu einer Herausforderung für die Zuführungsleitungen. Denn diese wurden dafür nie ausgelegt.

Das Nachrüsten der Versorgungsleitungen bedeutet hohe Investitionen. Die Immobilienwirtschaft bleibt damit alleine

Eine Nachrüstung erscheint derzeit bei vielen Objekten ausgeschlossen, da eine Refinanzierung, wie beschrieben, nicht darstellbar ist. Allein ein neuer Nie-

derspannungsanschluss, der für mehr als fünf Ladesäulen nötig sein würde, schlägt mit Installations- und Investitionskosten von 100.000 Euro zu Buche. Zu Recht beklagt deswegen die Immobilienwirtschaft, mit diesen Investitionen allein gelassen zu werden – im Gegensatz zu Herstellern von Autos, Batterien und Ladeinfrastrukturen, die sich über üppige staatliche Subventionen freuen dürfen (siehe auch Interview Seite 75).

Zudem dürften die wenigsten Immobilienunternehmen über das Know-how für den Betrieb von Ladeinfrastrukturen verfügen. Allein das Lastspitzenmanagement, also das gleichzeitige Laden von mehreren Fahrzeugen, was sowohl bei Wirtschaftsimmobilen als auch in der Wohnungswirtschaft Standard werden dürfte, ist komplex und bedarf Investitionen in dafür geeignete intelligente Ladesäulen und ein übergeordnetes Managementsystem. Einfache Wallboxen können dies nicht leisten.

Noch komplexer wird es, wenn der Strom für die zu betankenden Fahr-

zeuge auch noch ökologisch einwandfrei sein soll. Mit Verlaub: Das ist letztlich das einzige Argument, das für die E-Mobilität sprechen würde. Dafür kämen Eigenerzeugung mittels Photovoltaik oder eines mit Biogas betriebenen Blockheizkraftwerks in Frage. Doch das Einspeisemanagement ins eigene Stromnetz inklusive des Befüllens von Batteriespeichern, um die Lastspitzen beim Laden der E-Autos abzufangen, ist eine eigene Wissenschaft. Zudem ist es rechtlich stark reglementiert.

Als Ausweg bliebe nur, diese Varianten an einen Dritten, etwa einen Contractor, zu übertragen. Doch auch hierfür ist das GEIG keine Lösung, sondern eher Teil des Problems. Es beseitigt nicht die bisherigen Hürden bei Nutzung und Vermarktung von selbst produziertem Ladestrom, die durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) aufgestellt wurden. Auch eine Novellierung des EEG, wie sie im Herbst 2020 ansteht, wird kaum Abhilfe schaffen. «

Frank Urbansky, Leipzig



Ladesäule am E-Center in Potsdam. Für viele Objekte ist allerdings eine Nachrüstung von Ladeinfrastruktur finanziell nicht darstellbar.

Technisch in den Kinderschuhen, rechtlich in der Grauzone – noch ...

Mit die größte Herausforderung stellt seit Corona die Durchführung von Eigentümer-
versammlungen an die Verwalter. Meinungsbildung und Beschlussfassung gestalten sich
schwierig. Sind digitale Zusammenkünfte ein Ausweg?

Organisation und Umsetzung von Eigentümerversammlungen nach Wohnungseigentumsrecht (WEG) sind durch den Ausbruch der Corona-Pandemie und die damit verbundenen Hygiene- und Gesundheitsvorschriften deutlich schwieriger und komplexer geworden. Für eine Versammlung mit 20 Eigentümern mag man noch leicht einen Veranstaltungsort finden, bei 80 und mehr Eigentümern wird eine Versammlung unter Einhaltung der Corona-Sicherheitsabstände schnell zu einer Herausforderung der ganz besonderen Art. Ein Weg aus diesem Dilemma könnten virtuelle Eigentümerversammlungen sein, denn sie lassen sich ortsunabhängig durchführen. Möglicherweise sorgt das auch dafür, dass die Anzahl der teilnehmenden Eigentümer steigt.

Telefon- oder Video- konferenz gehören auch bei Immobilienverwal- tern bereits zum Alltag

Im Lockdown haben selbst ältere Menschen gelernt, dass und wie man über PC und Tablet videotelefonieren kann. Diesen Trend könnten Hausverwaltungen für Eigentümerversammlungen nutzen. Zu den bekanntesten Tools für Video- und Telefonkonferenzen zählen WebEx, GoToMeeting, MS Teams und Zoom. Der Vorteil dieser webbasierten Systeme besteht darin, dass externe Teilnehmer sie nicht auf ihren Endgeräten installieren müssen und den Umgang damit schnell und leicht erlernen können. Die Eigentümer benö-

tigen lediglich einen PC (möglichst mit Kamera), ein Tablet oder ein Smartphone, eine stabile Internetverbindung sowie die Einladungsmail mit Link zur digitalen Versammlung und Einwahl-Code. Hilfreich ist ein Headset. Zur Not tun es auch In-Ear-Headphones vom Smartphone.

„Dezentrale Meetings via Telefon- oder Videokonferenz gehören auch bei Immobilienverwaltern bereits zum Alltag“, sagt Susanne Vieker, Geschäftsleiterin der Haufe-Lexware Real Estate AG, Bielefeld. „Der Vorteil ist, dass der Immobilienverwalter Eigentümer, Beiräte, Anwälte oder Partner schnell zusammenbringen kann, auch wenn sie an verschiedenen Orten sitzen. Das spart allen Zeit und Kosten. Dass

man sich auch von unterwegs einschalten kann, ist ebenfalls sehr praktisch.“

Auf erste Erfahrungen mit digitalen Eigentümerversammlungen können 3KOMMA1 Immobilienservices GmbH aus Ratingen und die Stadt-Art Hausverwaltung Berlin zurückblicken. „Wir hatten uns schon vor Corona intensiv mit diesem Thema beschäftigt“, berichtet Kai Rambow, Geschäftsführer von 3KOMMA1. Für die digitale Eigentümerversammlung hat der Hausverwalter kleinere Hausgemeinschaften mit jeweils sechs bis zehn Einheiten nach ihrer Meinung zur Online-Form der Eigentümerversammlung befragt. Standen sie der Idee positiv gegenüber, erfolgten Vorbereitung und Einladung »

10 TIPPS FÜR DIE DIGITALE EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

1. Stimmung/Tendenz der Eigentümer über den Beirat erfragen
2. Entscheiden, ob ein externer Moderator die Versammlung leitet, und ggf. engagieren
3. Meetingtool wählen (z.B. WebEx, GoToMeeting oder Microsoft Teams) und sich mit dem Tool vertraut machen, ggf. am Tag vor der Versammlung einen/mehrere Probeläufe durchführen
4. Einverständniserklärung für die Eigentümer vorbereiten (ggf. rechtlich prüfen lassen)
5. Übertragung des Stimmrechts der Eigentümer einholen, um die Beschlussfähigkeit sicherzustellen
6. Einverständnis der Beteiligten zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten einholen (DSGVO-Konformität sicherstellen)
7. Einverständnis für die Aufzeichnung der Versammlung (Bild und Ton) einholen (DSGVO-Konformität sicherstellen)
8. Einladung inklusive Zuganglink und Einwahl-Code sowie rechtlicher Hinweise auf die Besonderheiten an die Teilnehmer verschicken
9. Digitale Meeting-Unterlagen vorbereiten
10. Protokollierung unter Hinweis auf die Zuschaltung von Eigentümern via Online-Tool vornehmen und im Zweifel Gäste zur WEG-Versammlung per eigenem Beschluss zulassen

in enger Zusammenarbeit mit dem Beirat. „Unser ursprüngliches Ziel, mit der digitalen Versammlung Zeit zu sparen, erfüllt sich derzeit nicht, denn wir haben insbesondere im Vorfeld viel Erklärungsarbeit zu den Computereinstellungen und zur Funktionsweise der Software zu leisten“, erklärt Rambow. Die virtuelle Versammlung selbst stieß bei den Eigentümern auf positive Resonanz, sicherlich auch, weil sie nicht abends, sondern tagsüber stattfand. Wie auf analogen Versammlungen hat 3KOMMA1 das Protokoll geschrieben und die Durchführung vereinbarter Tätigkeiten erst nach einer vierwöchigen widerspruchsfreien Frist eingeleitet.

„Die virtuelle Eigentümerversammlung steckt noch in den Kinderschuhen und wir befinden uns in einer rechtlichen Grauzone“, gibt Kai Rambow zu bedenken. Das WEG sieht virtuelle Versammlungen (noch) nicht vor und es besteht das Risiko, dass streitlustige Eigentümer



„Der Vorteil ist, dass der Immobilienverwalter Eigentümer, Beiräte, Anwälte oder Partner schnell zusammenbringen kann, auch wenn sie an verschiedenen Orten sitzen.“

Susanne Vieker,
Geschäftsführerin der Haufe-Lexware
Real Estate AG, Bielefeld

Abstimmungen von digitalen Versammlungen anfechten. „Aus diesem Grund besprechen wir wichtige Themen wie Investitionen derzeit noch nicht virtuell. Sie müssten in Corona-Zeiten gegebenenfalls einem Umlaufbeschluss vorbehalten sein.“

Wie bei Präsenzveranstaltungen mit Stimmrechtsübertragungen arbeiten

„Wir haben im Zusammenhang mit den virtuellen Eigentümerversammlungen auch über wichtige Investitionen und Entscheidungen abgestimmt“, berichtet hingegen Mandy Seeger, Geschäftsführerin von Stadt-Art. Die Berliner Hausverwaltung hat bislang mit acht Eigentümergemeinschaften (15 bis 35 Wohneinheiten) digitale Versammlungen durchgeführt.



„Die digitale Eigentümerversammlung steckt derzeit noch in den Kinderschuhen und bewegt sich in einer rechtlichen Grauzone. Bei den Eigentümern stieß sie jedoch auf positive Resonanz.“

Kai Rambow,
Geschäftsführer von 3KOMMA1
Immobilienservices GmbH, Ratingen

„Stadt-Art war schon vor Corona digital sehr gut aufgestellt“, erläutert Seeger. Darauf legte der im Mai verstorbene Geschäftsführer Bernd Schneider großen Wert. Zusammen mit ihm überlegte Seeger während des Lockdowns, wie das Unternehmen mit den anstehenden Eigentümerversammlungen umgeht. Beide waren sich einig, dass sie nicht alle in die zweite Jahreshälfte verschieben wollten.

Aufgrund der rechtlich unsicheren Situation hat sich Stadt-Art rechtsanwaltschaftlich beraten lassen und sich dazu entschieden, wie bei Präsenzveranstaltungen mit Stimmrechtsübertragungen zu arbeiten. „Für die Umsetzung haben wir uns jüngere Eigentümergemeinschaften ausgesucht und den Beirat bei der Vorbereitung einbezogen.“ Gemeinsam mit ihm hat der Hausverwalter Tag und Uhrzeit festgelegt und die Einladung samt Tagesordnung und Einwahllink verschickt. Für die digitale Versammlung selbst hat Stadt-Art



„Für die Umsetzung haben wir uns jüngere Eigentümergemeinschaften ausgesucht und den Beirat bei der Vorbereitung einbezogen. Die digitale Versammlung selbst hat ein externer Moderator geleitet.“

Mandy Seeger,
Geschäftsführerin von Stadt-Art
Hausverwaltung, Berlin

Digitale Eigentümerversammlungen sind noch selten. Sie stoßen – dort, wo sie stattfinden – bereits auf einige Zustimmung.



einen Moderator gebucht. Er leitete die Veranstaltung und sorgte dafür, dass das Mikrofon bei den nicht sprechenden Teilnehmern stumm geschaltet war. Wollten sie etwas sagen, haben sie virtuell ein Handzeichen gegeben und der Moderator hat ihr Mikrofon freigeschaltet. Wird dadurch die Versammlung effizienter und kann dazu beitragen, Eigentümer, die gern und viel reden, zu begrenzen? „Nein, da ändert sich nur wenig. Die Versammlungen verlaufen lediglich ein bisschen komprimierter“, sagt Mandy Seeger.

Im Vorfeld hat Stadt-Art die Eigentümer schriftlich über die rechtliche Situation, die Stimmrechtsvollmacht und die technischen Voraussetzungen informiert sowie darüber, dass für die Nutzung des Kommunikationsportals und für den Moderator Zusatzkosten entstehen. „Bei der digitalen Eigentümerversammlung selbst haben wir die Themen der Tagesordnung besprochen und diskutiert und das Meinungsbild abgefragt. Die Abstimmung erfolgte im Anschluss analog. Das war möglich, weil die Eigentümer uns die Stimmrechte im Vorfeld übertragen hatten“, erzählt Seeger. „Die digitalen Versammlungen sind auf viel Begeisterung gestoßen und wir werden die Umsetzung

in Zukunft weiter ausbauen. Allerdings sind viele Aspekte zu berücksichtigen und die Durchführung erfordert viel Vorbereitung“, lautet das Fazit von Seeger.

Die Novelle des WEG könnte die rechtliche Situation entspannen

Auch Susanne Vieker weist darauf hin, dass „das aktuell geltende WEG aus dem Jahr 1951 stammt und virtuelle Versammlungen nicht vorsieht“. Sie empfiehlt Verwaltern, sich von den Eigentümern neben der Stimmrechtsübertragung eine sogenannte Haftungsfreistellung geben zu lassen. Die Novelle des WEG, das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEModG), könnte die rechtliche Situation entspannen. Sie sieht durch Änderung von § 23 Absatz 1 vor, dass „Wohnungseigentümer beschließen können, dass Wohnungseigentümer an der Versammlung auch ohne Anwesenheit an deren Ort teilnehmen und sämtliche oder einzelne ihrer Rechte ganz oder teilweise im Wege elektronischer Kommunikation ausüben können“. Allerdings kann es noch etwas

dauern, bis das WEModG in Kraft tritt. Der Gesetzentwurf wurde nach der ersten Lesung am 6. Mai 2020 an die Ausschüsse überwiesen, die sich nach der Sommerpause damit befassen. Die zweite und dritte Lesung im Bundestag und die Zustimmung des Bundesrats stehen noch aus. Bis die WEG-Novelle in Kraft tritt, müssen Hausverwaltungen noch in der aktuellen rechtlichen Grauzone agieren. «

Jola Horschig, Weyhe

TIPP FÜR VDIV-MITGLIEDER

Für die rund 3.000 Mitglieder seiner Landesverbände hat der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) in Zusammenarbeit mit dem Landesverband Rheinland-Pfalz/Saarland eine Handlungsempfehlung für digitale Versammlungen erstellt. Sie enthält u.a. rechtliche Hinweise sowie Tipps zu Vorbereitung, Ablauf und den technischen Voraussetzungen. Mitglieder der Landesverbände können den Flyer im Intranet des VDIV Deutschland herunterladen.

KI in der Immobilienwirtschaft: „Es ist gar nicht so spooky, wie es klingt!“



„Durch Technologisierung verändern sich gerade alle Stufen der Real-Estate-Branche. Es entstehen auf allen Ebenen neue Geschäftsmodelle, Produkte und Prozesse.“

Kai Panitzki, Managing Director
BitStone Capital Management GmbH

EXTRA: PODCAST



www.haufe.de/immobilien

<https://youtu.be/VP269pijH-E>

Lust auf mehr? Hören Sie das gesamte Doppelinterview im Podcast.



Kai, Du bist Technologieoptimist schon qua deiner Tätigkeit. Doch stehen wir wirklich am Beginn einer neuen technologischen Ära in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft?

Kai Panitzki: Ja. Denn das smarte Gebäude ist für unsere Branche so etwas wie das iPhone für die Telekommunikation. Immer mehr Immobilien werden smart. Durch Sensoren und Co. entstehen ganz neue Wahrnehmungs-, Nutzungs- und Informationsebenen. Es gibt viele neue Anwendungsfälle – angefangen vom digitalen Zugang zum Gebäude über die Indoor-Navigation bis etwa hin zur Raumbuchung in flexible Offices, die bereits mit Payment verbunden ist. Es entsteht gerade eine Vielzahl von Geschäftsmodellen durch die digitaler werdende Infrastruktur.

Wird diese Entwicklung gerade durch die Pandemie begünstigt?

Panitzki: Corona stellt Start-ups vor Herausforderungen, aber in einigen Bereichen steigt das Interesse an digitalen Lösungen: Gut digitalisierte Gebäude konnten ja neue Erfordernisse wie etwa den Zugang zu einzelnen Bereichen und die Einhaltung der Abstandsregeln leichter umsetzen. Neue technische Implementierungen und die Geschäftsmodellentwicklung gehen derzeit sehr dynamisch Hand in Hand.

Lars, welche besondere Digitaltechnologie spielt dabei eine Rolle?

Lars Grosenick: Das ist gar nicht so spooky, wie das manchmal klingt. Sensoren messen, wo Menschen sind. Sie messen, wie warm oder kalt Räume sind. Das wird erfasst und später von Künstlicher Intelligenz gesteuert. Das macht etwa Simplifa, eine unserer Beteiligungen, die sich um die Steuerung von Wartungsintervallen bei Fahrstühlen kümmert. Der Immobilienbesitzer

und auch der Hausverwalter wissen beide nicht, wie genau sich der Aufzug bewegt. Deswegen bekommt der Aufzug die Liebe des Wartungstechnikers mit der Gießkanne und nicht nach seiner Nutzungsintensität. Ein schlauer Sensor misst Letztere und kann dadurch vorhersehen, wann wahrscheinlich die Türe klemmen wird.

Welche anderen Technologien sind wichtig?

Grosenick: Eine andere Beteiligung von uns – dotscene – nutzt etwa Lasertechnologie, um digitale Zwillinge von Gebäuden zu erstellen. Denn viele Bestandhalter haben wenig Plangrundlage ihrer Liegenschaften. Bei jeder Fassaden-sanierung etwa wird wieder ein neues Aufmaß erstellt. Wenn neue Schächte gebraucht werden, weiß niemand, ob Platz dafür da ist. Das wird in Zukunft alles besser. Die Technologien dafür sind alle schon da. Sie warten nur darauf, eingesetzt zu werden.

Wie viele Beteiligungen habt ihr nun?

Panitzki: Wir haben insgesamt jetzt 16 Investments und in diese knapp 20 Millionen Euro investiert. Wohl fühlen wir uns, wenn die Beteiligungen über zehn aber unter 25 Prozent liegen.

Gab es bereits Exits?

Panitzki: Nein. Unsere Haltedauer eines Investments beträgt vier bis sieben Jahre. Seit Frühjahr 2018 sind wir im Markt. Nach uns sind auch schon weitere Investoren eingestiegen. Das skizziert die Bewertungsentwicklung der Invests.

Was ist euer bestes Investment bislang?

Panitzki: Da müssen wir den ersten Exit abwarten, denn Bewertungen in den Finanzierungsrunden weichen doch stark von Exiterlösen ab.

Von Künstlicher Intelligenz bis zum digitalen Zwilling: Das Gebäude steckt voller neuer Geschäftsmodelle. Im Doppelinterview lassen die beiden Venture Capitalists **Kai Panitzki** und **Lars Grosenick** durchblicken, auf welche neuen Technologien sie setzen.

Auf welche Szenarien setzt ihr?

Grosenick: Wir setzen auf konkrete Nutzungsszenarien. Etwa auf dotscene – die erstellen ein lasergestütztes Aufmaß mit einer Drohne. Das liefert erstaunlich genaue Punkte, aus denen man dann mit Hilfe eines sehr schlaun Algorithmus ein 3D-Modell eines Gebäudes erhält. Die Technologie wurde entwickelt für autonomes Fahren. Hier wird sie für die Immobilie adaptiert.



„Ich will wissen, wie alle Beteiligten die Produktidee selbst und auch die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens einschätzen. Denn niemand will ja in eine Lösung investieren, die es bald nicht mehr geben wird.“

Lars Grosenick, Immobilieninvestor und Venture Partner bei BitStone

Wo gedeiht die Zusammenarbeit mit den Etablierten bereits?

Panitzki: Insbesondere für die Technologien des Baus, also die Construction Techs, beginnt die Dynamik nun. Gerade bei Software zum Bauprozess- und Baustellenmanagement, Tracking auf der Baustelle und im Gebäude sehen wir nun eine größere Bereitschaft der Etablierten, die neuen Technologien anzuwenden. BitStone ist das Bindeglied zwischen Start-ups und Etablierten. Unsere Investoren wollen nicht bloß ihr Geld mit einer guten Rendite anlegen. Sie wollen auch von den Innovationen profitieren und Einblicke bekommen, wie neue Technologien funktionieren, eingesetzt werden und vielleicht auch das eigene Geschäftsmodell verändern. Deshalb sind unsere Investoren auch alles Stakeholder aus der Immobilienbranche. Unsere Partner wie Zech Group, Goldbeck, Art-Invest, Landmarken leben die Innovationen auch in ihren eigenen Projekten.

Welchen Nutzen ziehen sie bereits daraus?

Panitzki: Nicht jede Beteiligung bringt für jeden Investor selbst einen konkreten Nutzen. Wir achten, wo es geht, immer darauf: Synavision etwa analysiert im Betrieb die Gebäudetechnik und die Verbrauchsdaten und zeigt Ineffizienzen auf. Wir gehen dann bereits im Rahmen der Due Diligence auf Investoren zu, die auch auf operativer Ebene Mehrwert generieren wollen. Man sieht, es ist gar nicht alles nur strategisch top-down gedacht, sondern auch direkt aus der Anwendung. Solch eine Akzeptanz des Start-ups auf der Arbeitsebene zeigt dann auch, dass sein Produkt ein gutes Potenzial hat.

Grosenick: Ich will das auch nochmal betonen: Der Austausch zwischen BitStone und den Investoren ist mir ganz wichtig. Denn ich will wissen, wie alle

Beteiligten die Produktidee selbst und auch die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens einschätzen. Denn niemand will ja in eine Lösung investieren, die es bald nicht mehr geben wird.

2020 wird jetzt unter Corona-Einfluss wohl nicht ein Jahr wie erhofft, oder?

Panitzki: Die Corona-Auswirkungen auf die Start-up-Szene sind groß. Da sind zum einen mögliche Auswirkungen auf die Umsatzentwicklung. Denn die Start-ups haben ja noch nicht die etablierten Revenue-Streams, auf die man sich jetzt konzentrieren könnte. Ein Start-up kann nicht nur auf Break Even schießen. Es lebt ja davon, dass es die Themen weiterentwickelt, innovativ vorantreibt und eben auch investiert. Liquidität – der Zugang zu Kapital – ist für die Start-up-Entwicklung essenziell wichtig. Dafür sind nun in einer Pandemie die Investoren etwas schwerer zu begeistern. Diese werden noch kritischer und vorsichtiger.

In welchem Maße findet Fundraising derzeit denn statt?

Panitzki: In den letzten Monaten war es unsere erste Priorität, unter einer sehr genauen Businessplanbetrachtung die Liquidität bis ins zweite Quartal 2021 zu sichern. Denn wir wollen nicht in einer unmittelbaren Krisensituation fundraisen müssen. Natürlich wird auch für Start-ups aus unserem Portfolio weiteres Fundraising erfolgen. Das ist auch immer wieder eine Entwicklung mit weiteren Partnern. Doch bestimmte Digitalisierungsthemen haben durch Corona eine größere Bedeutung gewonnen. Unsere Beteiligung Architrave etwa, die intelligente Datenräume anbietet, hat für ihre Kunden in dieser Zeit ein extrem effizientes Arbeiten ermöglicht. «

Jörg Seifert, Freiburg

ALLE AUFGABEN IN DER IMMOBILIENVERWALTUNG



ISBN 978-3-648-11213-7
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €** [D]



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



ISBN 978-3-648-13674-4
Buch: **34,95 €** [D]
eBook: **29,99 €** [D]

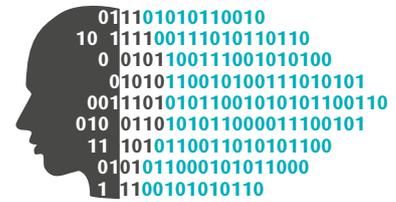
DER KLASSIKER – JETZT IN DER 8. AUFLAGE

Dieses praktische Handbuch führt umfassend in die Verwaltungsgrundlagen ein und hilft bei allen Aufgaben des Immobilienverwalters – von der Abrechnung bis zur Zwangsverwaltung. Mit juristischen Hintergrundinformationen und aktuellen Gesetzesänderungen.

- + Bauliche Maßnahmen und Instandhaltung
- + Eigentümerversammlung und Beschlussfassung
- + Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung
- + **Neu in der 8. Auflage:** Synopse zur WEG-Reform

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

Neue Business Unit trägt dem Smart Metering Rechnung



Herr Hertrich, warum ist die Position eines CDOs in Ihrem Unternehmen notwendig?

Die IT bei Brunata-Metrona München hat sich vom Dienstleister zum zentralen Wertschöpfungstreiber entwickelt. All unsere Produkte sind mittlerweile im Kern IT-Services. Aktuell nimmt die digitale Transformation so richtig Fahrt auf. Prozesse erstrecken sich vermehrt nahtlos über Unternehmensgrenzen hinweg. Um digitale Strategien umzusetzen, die sowohl dem Kunden als auch dem eigenen Unternehmen echten Nutzen bringen, braucht es CDOs, die die Richtung vorgeben.

Welche Ziele verfolgen Sie? Als IT-Leiter ist es mein Ziel, Treiber der Digitalisierung im Unternehmen zu sein und nach außen hin alle Geschäftspartner miteinander zu vernetzen. Wir wollen unsere Stärken als etabliertes Unternehmen nutzen und gleichzeitig schnell und agil unseren Kunden Lösungen bieten.

Was tun Sie, um IT-Lücken in der Belegschaft zu schließen? Digitale Kompetenz entsteht durch Fördern und technische Phantasie. Unsere Unternehmenskultur nimmt Veränderungen positiv wahr. Wir fördern kreatives Denken. Wir begrüßen eine gute Fehlerkultur als Voraussetzung für Agilität. Spezialisten aus dem Fachbereich und der IT arbeiten gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern an Digitalisierungsthemen. Im Austausch zwischen erfahrenen Mitarbeitern und neuen Kräften setzen wir auf Mentoring. Und wir begrüßen es, wenn die Neuen etablierte Prozesse hinterfragen.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Eines unserer Ziele ist die Einführung einer End-to-End-Infrastruktur. Diese unternehmensübergreifende

Landschaft zu allen Geschäftspartnern und Marktakteuren beseitigt manuelle Schnittstellen. Mit Big-Data-Analysen im firmeneigenen Rechenzentrum schaffen wir Mehrwerte für unsere Kunden. Smart Metering, Smart Home und IoT erfahren von Seiten des Gesetzgebers aktuell einen zusätzlichen Schub – Stichwort EED. Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit Künstlicher Intelligenz (KI) und Deep Learning.

Welche Rolle werden diese in absehbarer Zeit spielen? Die Bedeutung smarterer Technologie im Gebäude wird massiv zunehmen. Um Immobilienbetreiber beim Rollout und anschließend bei der Nutzung noch effektiver zu unterstützen, haben wir dieses Jahr eigens eine Smart Meter Business Unit ins Leben gerufen. Big Data wird entscheidend dazu beitragen, bestehende Prozesse zuverlässiger zu machen. In KI sehe ich starkes disruptives Potenzial.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Sie sind dann unser bevorzugter Weg, wenn es darum geht, eine spezialisierte Lösung schnell auf den Markt zu bringen. Das haben wir etwa mit Casavi praktiziert.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Durch die Corona-Krise haben viele Berufsbilder einen Sprung in die Zukunft gemacht. Mobile Working etwa wurde nun im Zeitraffer eingeführt. Einiges läuft sogar performanter und effizienter. Was Arbeitsinhalte angeht, erwarte ich, dass eine noch engere Zusammenarbeit mit Kunden unsere Weiterentwicklung prägt. Es wird noch mehr Flexibilität und Kreativität von uns allen gefordert. Es bleibt sehr spannend. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

Sie treiben die digitale Transformation voran: Chief Digital Officers oder Chief Information Officers. Wer gehört zu den CDOs oder CIOs der deutschen Immobilienwirtschaft? Wie ist ihr Rollenverständnis? Und auf welche Technologien setzen sie? Das verrät unsere Serie.

TEIL 21 MARKUS HERTRICH,

IT-Leiter, BRUNATA METRONA München



ZUR PERSON

Markus Hertrich

leitet seit April 2013 den Bereich Informationstechnologie bei BRUNATA-METRONA München. Nach der Geschäftsprozesstransformation zu SAP ist er jetzt verantwortlich für die digitale Transformation und die Verschmelzung von Technologie- und Marktentwicklungen sowie Geschäftsstrategie.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 15. September 2020.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Bereichsleitung für die Immobilienverwaltung (m/w/d)
Bürgermeister-Reuter-Stiftung,
Berlin
[Job-ID 016039504](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)
Wohnungsgenossenschaft UNITAS eG
über DOMUS Consult Wirtschafts-
beratungsgesellschaft mbH,
Leipzig, Delitzsch
[Job-ID 016171317](#)

Architekt / Bauingenieur (m/w/d)
Hofheimer Wohnungsbau GmbH,
Hofheim
[Job-ID 016064287](#)

Bauingenieur (m/w/d)
hanova WOHNEN GmbH, Hannover
[Job-ID 016062869](#)

Baucontroller (m/w/d)
BIM Berliner Immobilienmanagement
GmbH, Berlin
[Job-ID 015871737](#)

Bereichsleitung (m/w/d) Immobilienbewirtschaftung
Allbau Managementgesellschaft
mbH, Essen
[Job-ID 015580595](#)

Baukaufmann und Projektkaufmann (m/w/d) Mobilität
Stadtwerke München GmbH, München
[Job-ID 015231080](#)

Sachbearbeiter (m/w/d) Mietverwaltung und Bauunterhaltung und Facility-Management
Stadt Biberach an der Riß, Biberach
[Job-ID 016194817](#)

Teamleiter/Teamleiterin Propertymanagement/ Wohnungsverwaltung (m/w/d)
STRABAG PROPERTY & FACILITY
SERVICES GMBH, Hamburg
[Job-ID 015523129](#)

Immobilienkaufmann/ Immobilienfachwirt/Verwaltungsfachwirt/Fachkraft für Gebäudewirtschaft (m/w/d)
Anstalt für Kommunale Datenverarbeitung in Bayern (AKDB), München
[Job-ID 015862109](#)

Technischer Projektleiter/ Spezialist (w/m/d) für Technisches Gebäudemanagement
Leadec Management Central Europe
BV & Co. KG, Stuttgart
[Job-ID 015858901](#)

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 Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

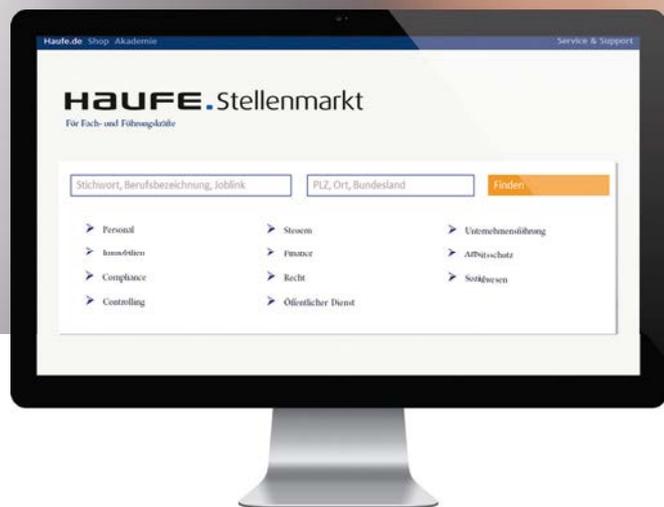
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Die neue Form von Leadership

„Digitale Leader schaffen Freiräume, die entscheidend sind für neue Lösungen. Sie motivieren ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie gelten bei Bewerberinnen und Bewerbern als attraktiv. Hierarchien und Funktionen treten in den Hintergrund.“



Dr. Marion Henschel ist als stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung bei STRABAG Property and Facility Services unter anderem für „Digitalisierung und Innovationen“ verantwortlich. Ihr Fokus liegt auf einer effizienten Plattformstrategie – immer mit dem Blick auf die Entwicklung digitaler skalierbarer Immobilien- und Industrieservices für die Kunden.

Digitalisierung, Plattformökonomie, BIM, Automatisierung, Transformation, Vernetzung. Es sind meist ähnliche Begriffe, mit denen die Immobilienbranche jongliert, wenn es darum geht, ein Unternehmen in die Zukunft zu führen. Doch es waren und sind immer noch die Techniker, Kaufleute und Juristen, welche die Berufsbilder bei Immobilien- und Industriedienstleistern prägen. Werden nun künftig IT-Experten, Programmierer, Datenanalysten oder Digitalisierer die Property- und Facility-Management-Dienstleister dominieren? Um die neuen digitalen Möglichkeiten koordiniert in die Immobilie zu bringen, braucht es vor allem gedankliche Bewegung in den Köpfen aller Beteiligten und neue Strukturen, die die nötigen Räume und Freiheiten dafür schaffen. In der Vergangenheit bewährte Organisationsformen funktionieren in digital arbeitenden Unternehmen nur noch bedingt. Die Anforderung nach mehr Transparenz im Facility Management steigt mit den technischen Möglichkeiten und den Erfahrungen aus anderen Service-Bereichen des täglichen Lebens. Damit steigt auch die Anforderung an das digitale Know-how im Tagesgeschäft. Digitale Plattformen haben daher das Potenzial, die Immobilienbranche vollständig umzukrempeln. Wer also im Property und Facility Management im Rahmen der Digitalisierung auf die Effekte der Plattformökonomie setzt, darf Plattformökonomie nicht nur vom Hörensagen kennen. Die Einführung einer Plattform bietet eine exzellente Möglichkeit, die eigenen Prozesse auf den digitalen Prüfstand zu stellen und sich für die neuen Anforderungen im gesamten Immo-

bilienlebenszyklus zu rüsten. Dabei geht es weniger um die Wahl des richtigen CAFM-Systems, sondern vielmehr um die Konzeption einer performanten nach innen wie außen gerichteten Plattform und die neuen Verantwortlichkeiten innerhalb der Dienstleistungsprozesskette.

Plattform-Entscheidungen sollten daher nicht nur innerhalb einer Digital- oder IT-Strategie verankert werden. Sie gehören zwingend auf die Agenda des gesamten Unternehmens. Da sich digitale Geschäftsmodelle fundamental von den bisherigen unterscheiden können, steht zudem die gesamte Organisation vor der Herausforderung, eine zukunftsweisende digitale Mitarbeiter- und Unternehmenskultur zu entwickeln und einzuführen. Diese Veränderung kann zur eigentlichen Herausforderung der digitalen Transformation werden.

Eine Plattformstrategie erfordert ein massives Umdenken im Management

Immobilienleistung 4.0 erfordert innerhalb der Organisation ein hohes Maß an Lern- sowie Veränderungsbereitschaft und -fähigkeit. Digitale Leader fungieren als Enabler, um Entwicklungs- und Digitalisierungsprojekte rasch und unkompliziert in Gang zu setzen. Sie begleiten, moderieren und kommunizieren, und sie stellen Strukturen, Räume und Budgets bereit, die bereichsübergreifendes und agiles Arbeiten ermöglichen – und sie lassen dabei auch mal den einen oder anderen



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Fehler zu. Sie schaffen Freiräume, die häufig entscheidend sind für neue Lösungen, sie motivieren ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und gelten bei Bewerberinnen und Bewerbern als attraktiv. Hierarchien und Funktionen treten in den Hintergrund: Property Manager, Hygiene-Experten, Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik sowie Kaufleute arbeiten gemeinsam mit Digitalisierern und IT-Experten an konkreten Projekten und entwickeln Lösungen. Digitale Leader steuern aber auch dagegen, wenn die Gefahr besteht, in eine Art digitalinduzierten Aktionismus zu verfallen und einen Bauchladen an digitalen Services – basierend auf dem technisch Machbaren – zu entwickeln.

Digitales Know-how ist heute ein notwendiges Produktionsmittel geworden. Es schwimmen die Grenzen zur klassischen IT und damit schwimmen auch tradierte betriebliche Rollenbilder. Zum einen müssen Führungskräfte genauso wie Mitarbeitende zunehmend in gesamtheitlichen Prozessen denken und damit Verantwortung für Themenbereiche übernehmen, die bis dato nur allzu gerne in einer Fachabteilung IT angesiedelt waren. Zum anderen bleiben sie aber die Experten für die eigentliche Serviceerbringung, denn die sich selbst wartende Anlage oder die vollständig automatisierte Nebenkostenabrechnung wird noch eine Zeit lang auf sich warten lassen. Den Property Manager und den Servicetechniker aus Fleisch und Blut wird es also auch in Zukunft noch geben.

Die Vernetzung von Menschen, Maschinen und Dingen ist kein Selbstzweck

Wenn am Ende aus Daten Informationen werden und Wissen entsteht, wenn Menschen, Maschinen und auch Dinge vernetzt werden, ergeben sich Chancen für zusätzliche, konkret auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Services. Während klassische Immobiliendienstleister versuchen, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, indem sie auf die Optimierung von Prozessen und Personal setzen, können Dienstleister, die auf eine Plattformökonomie setzen, durch skalierbare Services andere Differenzierungsmerkmale hervorbringen. Dieser Change wird sich aber nicht digital vollziehen und auch nicht von heute auf morgen, der jetzige Einstieg in die Diskussion hierüber lohnt sich allemal. Keine Frage also, dass die Daten- und IT-Experten für digitale Services zu einer immer wichtiger werdenden Berufsgruppe werden. Doch am Ende wird ein Immobilien- und Industriedienstleister nur erfolgreich sein, wenn alle Hand in Hand zusammenarbeiten. Das ist das Zielbild erfolgreicher digitaler Transformation. «

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Jörg Frey, Birte Hackenjos, Dominik
Hartmann, Joachim Rotzinger, Christian
Steiger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Ulrike Heitze (uh)
E-Mail: ulrike.heitze@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Beatrix Boutonnet
Miriam Beul
Gabriele Bobka
Jola Horschig
Christian Hunziker
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Hans Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2020)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Michael Reischke
Tel.: 0931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@
haufe-lexware.com

Klaus Sturm

Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@
haufe-lexware.com

Heike Tiedemann

Tel.: 040-211165-41; Fax: -33 41
heike.tiedemann@
haufe-lexware.com

Stellenmarkt

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 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, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

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

Termine

Noch mehr Termine unter: www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

15.-16.09.2020

12. Schweizer Jahreskongress: Immohealthcare 2020

9:00 – 18:00 Uhr, 450 CHF, Euroforum, Telefon 0211 887433599
www.immohealthcare.com

14.-15.10.2020

Expo Real Hybrid Summit

Tag 1: 8:00 – 19:00 Uhr,
Tag 2: 9:00 – 18:00 Uhr,
599 Euro, Messe München,
Telefon 089 949-11628
<https://exporeal.net>

20.10.2020

Online-Verwalterkongress

9:00 – 13:15 Uhr, 139 Euro* /
199 Euro*, IVD-Institut – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

21.-23.10.2020

46. Fachgespräch zum WEG 2020

Tag 1: 12:00 – 17:00 Uhr, Tag 2:
9:30 – 16:45 Uhr, Tag 3: 9:00 –
12:15 Uhr, 445 Euro, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland e.V.,
Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

Online-Webinare

15.09.2020

Nutzerkongress 2020 – Klimaschutz

14:00 – 16:30 Uhr, 390 Euro,
Internationales Institut für Facility Management GmbH,
Telefon 0208 594 8719-10
www.nutzerkongress.de

17.-18.09.2020

Weimarer Immobilienrechtstage 2020

Tag 1: 14:00 – 18:00 Uhr, Tag 2:
9:00 – 13:00 Uhr; 120 Euro*/150
Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

21.09.2020

Das Gebäudeenergiegesetz – ein Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand?

10:00 – 13:00 Uhr, 220 Euro* /
260 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

24.09.2020

Kluge Gebäudehüllen erfordern weniger Technik

10:00 – 11:30 Uhr und 14:00 –
15:30 Uhr, 150 Euro*/195 Euro**,
DGNB Akademie,
Telefon 0711 722322-0
www.dgnb-akademie.de

29.09.2020

Gesetzliche Neuerungen für Immobilienmakler

9:30 – 10:30 Uhr, 63 Euro,
EBZ Akademie,
Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de/
gesetzliche-neuerungen-fur-immobilienmakler

06.10.2020

Mietrecht in 60 Minuten – Teil 1: Schönheitsreparaturen in der Praxis und aktuelle Rechtsprechung

10:00 – 11:00 Uhr, 63 Euro,
EBZ Akademie,
Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

07.10.2020

Krisen- und Risikomanagement für Immobilienunternehmen

14:00 – 16:00 Uhr, 199 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

14.10.2020

Geldwäschegesetz für Makler

18:00 – 20:00 Uhr, 95 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

Präsenz-Veranstaltungen

14.-17.09.2020

Paris Real Estate Week

Paris, ab 710 Euro, Reed Midem,
Telefon +33(0)1 79719635
www.parisrealestateweek.com

24.-25.09.2020

Forum Zukunft V

Weimar, 269 Euro*/349 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

14.-15.10.2020

Expo Real Hybrid Summit

München, ab 999 Euro, Messe München, Telefon 089 949-11628
<https://exporeal.net>

Präsenz-Seminare

22.09.2020

WEG-Reform 2020: Umfassende Neuregelungen für die Verwalterpraxis

Stuttgart, 310 Euro*/375 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

29.09.2020

Die neue ImmoWertV 2021

Bad Neuenahr, Sprengnetter Forum, 505,91 Euro (Preis inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

30.09.2020

Grundlagen marktkonformer Immobilienbewertung – Einführung

Hamburg, 710,63 Euro (Preis inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

05.-06.10.2020

Crashkurs Mietverwaltung

Berlin, 1.140 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

08.10.2020

Beschlusskompetenzen und Formulierung von Beschlüssen

Berlin, 129 Euro*/199 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

14.10.2020

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

Berlin, 690 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

22.-23.10.2020

Konfliktmanagement für den Immobilienverwalter

Hamburg, 1.060 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

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

Vorschau

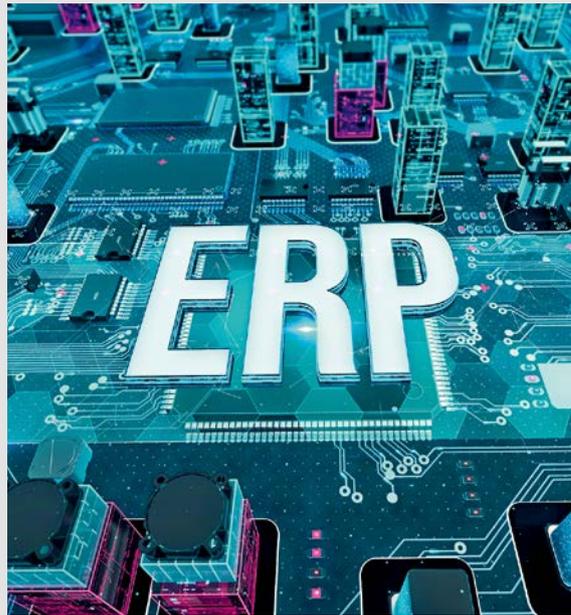
Oktober 2020

Erscheinungstermin: 02.10.2020
Anzeigenschluss: 11.09.2020

ERP-SYSTEME

Alles remote, oder was?

Digital Real Estate. Werden nun alle zu Plattformen? Wohin geht die Entwicklung bei den Herstellern von ERP-Systemen für die Immobilienbranche seit der Corona-Pandemie? Die neuen Aufgaben der Hersteller in Originaltönen der Marktteilnehmer.



WEITERE THEMEN:

- › Expo Real Hybrid Summit 2020. Annäherungen an ein neues Format
- › Human Resources. So tickt der Nachwuchs – und wie Arbeitgeber ihn abholen
- › Zu viel der Sorge? Wie geht moderne Energieversorgung im Bestand?

November 2020

Erscheinungstermin: 06.11.2020
Anzeigenschluss: 16.10.2020

IT-ARCHITEKTUR

Jetzt zukunftsfähig werden

Hat die Corona-Pandemie den Unternehmen wirklich einen Digitalisierungsschub gegeben? Es gab ja auch Projekte, die verschoben wurden. Hinter vielen Maßnahmen stecken allerdings sehr sinnvolle Anpassungsprozesse an die neuen Gegebenheiten. Doch das Verfolgen einer echten auf die Zukunft ausgerichteten Digitalisierungsstrategie ist dabei leider immer noch eher die Ausnahme.

Foto: gettyimages/Ankabala



Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns
Baustelle

48°51'N, 02°21'O

Paris

Dr. Christine Lemaitre

Mein liebster Urlaubsort ist mein Immer-wieder-Ort, den ich eigentlich niemandem mehr vorstellen muss: Paris. **Wann und wie lange waren Sie vor Ort?** Das erste Mal war ich dort während meiner Schulzeit im Rahmen einer Kursfahrt in der zwölften Klasse. Seither komme ich oft und regelmäßig wieder dorthin – privat wie beruflich, mal kurz, mal länger. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Eher stellt sich die Frage, wie man nicht auf Paris stoßen kann. **Was hat Sie angezogen?** Die Mischung aus ganz vielem: Architektur, geschichtsträchtige Orte, die Vielfalt an Menschen. Kurzum: das gesamte Pariser Leben. **Mit wem waren Sie dort?** Schon in sehr unterschiedlichen Konstellationen: mit der Familie, meinen Kindern, Freunden, aber auch immer wieder geschäftlich. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Meine Schwerpunkte haben sich im Laufe der Zeit geändert. Ich mache kein intensives Sightseeing mehr. Stattdessen gehe ich etwa gezielt in Ausstellungen. Ich versuche immer, alles, so gut es geht, zu Fuß zu machen. Paris erlaubt das trotz seiner Größe. Seit jeher versuche ich allerdings, bei jedem Besuch eine Bootsfahrt auf der Seine hinzubekommen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Stadt immer wieder neuen Menschen mit meinen Augen zu zeigen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Mit meinen beiden ältesten Söhnen war ich jeweils alleine in Paris. Es war toll, auch ihre Begeisterung für die Stadt zu spüren. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dorthin zu fahren?** Paris ist der Beweis dafür, welche Emotionen eine Stadt auslösen kann. Der Brand von Notre-Dame hat das nochmal sehr eindrücklich gezeigt. Warum das so ist? Paris lässt eben auf Schritt und Tritt erleben, wie wichtig die Qualität der gebauten Umwelt ist. Sie soll gut gestaltet sein und eine innere Logik haben. Und man muss sich fortwährend um sie kümmern. Daran sollte sich die Branche bei allen Stadtentwicklungsfragen ein Beispiel nehmen. **Gibt es schon konkrete Pläne, wann Sie Paris wieder besuchen?** Ja. Schon Anfang September bin ich privat wieder dort.

„Paris ist mein Immer-wieder-Ort – privat wie beruflich, mal kurz, mal länger.“

„Paris löst Emotionen aus. Diese Stadt lässt auf Schritt und Tritt erleben, wie wichtig die Qualität der gebauten Umwelt ist. Sie soll gut gestaltet sein und eine innere Logik haben. Und man muss sich fortwährend um sie kümmern.“



STECKBRIEF

Dr. Christine Lemaitre ist promovierte Bauingenieurin. Seit mehr als zehn Jahren leitet sie als Geschäftsführender Vorstand die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND SOFTWARE-ANBIETER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

Im Anbieterverzeichnis finden Sie die richtige Lösung für Ihren Bedarf – das ganze Jahr und immer aktuell! Wählen Sie Ihren passenden Anbieter.



Weitere Informationen unter
<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>



Elektrisierende Gelegenheit.

Jetzt exklusiv für Businesskunden¹: rein elektrisch Audi e-tron fahren für nur € 399,- pro Monat zzgl. MwSt.



Jetzt digital erleben.
Kosten laut Mobilfunkvertrag.

Sichern Sie sich den Umweltbonus inklusive Innovationsprämie² und das kostenfreie Servicepaket Audi ServiceKomfort³.

€ 399,-
pro Monat zzgl. MwSt.

Leasingbeispiel für Businesskunden¹: **Audi e-tron S line 50 quattro⁴**

⁴Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 23,6–21,4 (NEFZ); 25,4–21,8 (WLTP); CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0; Effizienzklasse: A+. Angaben zu den Kraftstoff-/Stromverbräuchen und CO₂-Emissionen bei Spannweiten in Abhängigkeit von der gewählten Ausstattung des Fahrzeugs.

Leistung:	71 kWh/230 kW
Vertragsdauer:	36 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Monatliche Leasingrate:	€ 399,- zzgl. MwSt.
Sonderzahlung (entspricht Bundesanteil am Umweltbonus ²):	€ 5.000,-
Audi ServiceKomfort ³ monatlich:	€ 0,-

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. Nur beim teilnehmenden Audi Partner erhältlich.

¹Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind.

²Etwaige Rabatte bzw. Prämien sowie der Herstelleranteil am Umweltbonus sind im Angebot bereits berücksichtigt. Der Erwerb (Kauf oder Leasing) eines neuen Audi e-tron 50 quattro⁴ durch Privatpersonen, Unternehmen, Stiftungen, Körperschaften und Vereine nach dem 18.05.2016 wird mit dem Umweltbonus inklusive Innovationsprämie gefördert, sofern das Fahrzeug nach dem 03.06.2020 und bis zum 31.12.2021 zugelassen und der Erwerb nicht zugleich mit anderen öffentlichen Mitteln gefördert wird. Das Fahrzeug muss im Inland auf den/die Antragsteller/-in zugelassen werden (Erstzulassung) und mindestens sechs Monate zugelassen bleiben. Sofern das Fahrzeug nach dem 04.11.2019 erstmalig zum Straßenverkehr zugelassen wird, beträgt die Höhe des Umweltbonus inklusive Innovationsprämie insgesamt € 7.500,-. Ein Drittel des Umweltbonus wird seitens der AUDI AG direkt auf den Nettokaufpreis gewährt, zwei Drittel des Umweltbonus (Bundesanteil am Umweltbonus inklusive Innovationsprämie) werden nach positivem Zuwendungsbescheid auf Antrag beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unter www.bafa.de ausbezahlt. Der Antrag auf Gewährung des Bundesanteils am Umweltbonus muss spätestens ein Jahr nach Zulassung über das elektronische Antragsformular unter www.bafa.de eingereicht werden. Auf die Gewährung des Umweltbonus besteht kein Rechtsanspruch und die Förderung endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens jedoch zum 31.12.2025. Nähere Informationen zum Umweltbonus sind auf den Internetseiten des BAFA unter https://www.bafa.de/DE/Energie/Energieeffizienz/Elektromobilitaet/Neuen_Antrag_stellen/neuen_antrag_stellen.html abrufbar.

³Beinhaltet Inspektion und Verschleiß der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Mit identischer Laufzeit-Laufleistungs-Kombination ist die Audi Anschlussgarantie der AUDI AG, Auto-Union-Str. 1, 85045 Ingolstadt, kostenlos zu Audi ServiceKomfort für Neuwagen zubuchbar. Gültig für gewerbliche Einzelkunden inkl. ausgewählter Sonderabnehmer und bis zum 30.09.2020. Laufzeit 12–48 Monate und Fahrleistung bis 32.500 km p. a. Nur für Neuwagen.

Das abgebildete Fahrzeug ist teilweise mit Sonderausstattungen gegen Mehrpreis ausgerüstet.