

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

WOHNGIPFEL Längst nicht alle Ergebnisse überzeugen die Branche
PFLEGEHEIM-INVESTMENTS Viel Kapital konkurriert um wenige Objekte
ENERGIEVERSORGUNG Start-ups starten durch: Von Weltmeistern in spe

9. November: Erinnerungen an 1918, Pogrome von 1938, den Fall der Berliner Mauer. Die Politik gedenkt. Welche Rolle spielt die Immobilienwirtschaft? Sie muss politischer werden. Demokratie ist Voraussetzung für Rendite.

Die Paulskirche bröckelt

Q 19



Einkaufszentrum
Wien

Warsaw Spire



Bürogebäude
Warschau

61 Ninth Avenue



Gemischt genutzte
Immobilien
New York

SXB Südkreuz



Büro-Development
Berlin

Upper Zeil



Geschäftshaus
Frankfurt

Junghof Plaza



Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Wir schaffen Raum für Wachstum.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobiliengeschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. www.helaba.de

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Coworking für die Demokratie



„Jeder redet über Coworking, niemand über Demokratie. Wir können von Coworking lernen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

unser Titelthema über die marode Paulskirche lässt mich darüber nachdenken, ob „die“ Immobilienwirtschaft eine Rolle spielen kann für die Sicherung der Demokratie. In Zeiten, in denen es immer mehr Demokratie-Gegner gibt und allzu viele Gleichgültige, sollte eine Branche, die von ihr profitiert, auch dabei helfen sie zu sichern. Der Gedanke drängt sich nicht auf. Er muss intelligent kommuniziert werden. Und Kommunikation ist mehr denn je eine Herausforderung.

Kommunikationsspannen sind alltäglich, führen zu Kriegen oder Unmut auf dem Podium, wenn Panel-Teilnehmer nicht kommuniziert wurden. Überall Kommunikationsversuche. Auf dem Weg zum Messegelände ein LKW mit großem Schriftzug „Wir sind ihr Dienstleister“. Auf der Expo-Website der „Leidfaden Foto- und Filmgenehmigung“. Alles unprofessionell. Auf der Messe wurde der Immobilienmarketing-Award verliehen. Ihn gab es immer auch für herausfordernde Kommunikation. Vermarktung von Top-Immobilien in Top-Quartieren zu Top-Zeiten würde nicht gewürdigt. Zu banal. Auch das Pendant in der Politik: „Simple Botschaft per Angst-Tweet versendet“ ist keine Kunst.

Preiswürdig wäre etwa: Komplizierte Anregung (etwa: „Demokratie tut gut!“) an heterogene Zielgruppe, intelligent übergebracht. Aber das kriegt keiner hin, jedenfalls nicht die Volksparteien, deren Wohltaten nicht mehr bemerkt werden. Vielleicht, weil sie keine Aufbruchstimmung verbreiten. Auf der Expo Real redete jeder über Coworking. Dabei machen Coworking-Flächen nur ein Prozent des Büroflächenbestands aus. Wie schaffen die das? Zeitgeist! Verbände helfe: Lasst uns den Zeitgeist der Demokratie beleben. Und von Coworking lernen. Lasst uns coworken. Für die Demokratie.

Ihr

11.2018

POLITIK, WIRTSCHAFT
& PERSONAL**Szene** 06**DIE PAULSKIRCHE BRÖCKELT****Schicksalstag 9. November**

Die Politik gedenkt. Welche Rolle spielt die Immobilienwirtschaft? Sie muss politischer werden. Denn Demokratie ist die Voraussetzung für Rendite **10**

Die Top Ten der „Baustellen“

Von Akustik über Brandschutz bis hin zu Heizung und Stromversorgung **10**

Was bringt der Wohngipfel?

Murren in der Immobilienwirtschaft **18**

Kommentar: Timo Tschammler, JLL

Wohngipfel mit Aussicht **19**

New Work

Enrico Kürtös, CEO Inreal, über Personalarbeit im Start-up **20**

Recruitment

Spielekisten und Digitales für die Jugend **22**

**DEMOKRATIE &
IMMOBILIENWIRTSCHAFT
DIE PAULSKIRCHE BRÖCKELT**

9. November: Die Politik erinnert an 1918, die Pogrome von 1938 und den Fall der Berliner Mauer. Auch die Immobilienwirtschaft muss politischer werden. Denn Demokratie ist Voraussetzung für Rendite.

10

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 24; **Deutscher Verband** 25; **Kolumne Reitzenstein** 78;
Impressum 79; **Termine** 80; **Vorschau, Humor** 81; **Mein liebster Urlaubsort** 82

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	26
Türkei-Investments Einst Lockartikel, nun Ladenhüter	28
Shopping-Center Treffpunkte mit Eventcharakter	30
Pflegeheime Viel Anlagekapital, wenig Objekte	32
Retrospektive Expo Real 2018 Die Wette auf weiter blühende Landschaften	34
„Ausblick und Mehrwerte schaffen“ Steffen Göbel, Director Buildings WSP Deutschland, im Interview	37
Kolumne Eike Becker Stärkung der Stadtgesellschaft mit inklusiven Institutionen: Der Flug zum Mars ist dagegen ein Kinderspiel	38

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	40
Wohnungseigentumsnovelle Noch in dieser Legislatur geplant	42
Digitales Farming Vom Marketing in sich verändernden Zeiten	44
Storytelling Nur gute Geschichten erzeugen Empfehlungen	46
Immobilien-Marketing-Award Die besten vier	48
Maklerrecht Maklerprovision auch bei unvollständigen Angaben?	50
WEG- und Mietrecht Urteil des Monats – Eigentümer- versammlung: Rederechtsbe- schränkungen sind verboten (und weitere Urteile)	51

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	56
Energieversorgung Start-ups starten durch: Von Weltmarktführern in spe	58
Fernwärme Netzverbund „Frankfurter Modell“	64
Lichtsysteme Nur noch LED, oder was?	68
Robotic Process Automation Nicht alles nun von selbst	72
Serie: Chief Digital Officers Dr. Florian Stadelbauer, CDO Commerz Real	75



28

TÜRKEI-INVESTMENTS

Die einstige Euphorie hat sich längst verflüchtigt. Wem es nicht gelang, rechtzeitig auszusteigen, muss sich auf herbe Renditeeinbußen einstellen.



68

ALLES LED, ODER WAS?

Nach der Glühbirne droht der Halogenlampe das Aus. Auch die in Büroimmobilien verbreitete Leuchtstoffröhre wird wohl bald EU-weit verboten. Was tun?

Politik, Wirtschaft & Personal

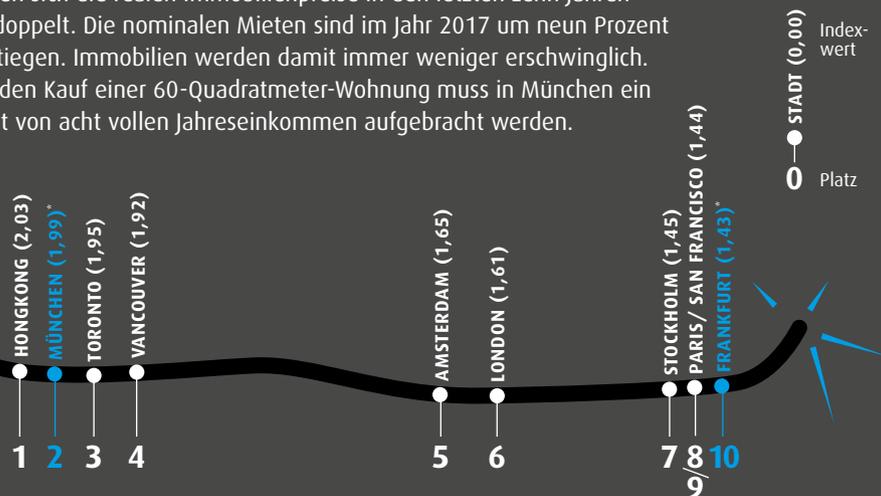
*Gemäß der Studie erhöhte sich das mittlere Preis-/Einkommens (PI)-Verhältnis der Städte von 5,5 im Jahr 2008 auf derzeit 7,5. Die meisten Haushalte können es sich nicht mehr leisten, eine Liegenschaft an einem Finanzplatz zu kaufen. Insgesamt gefährdet die geringe Erschwinglichkeit das langfristige Wachstumspotenzial der Städte.

Global Real Estate Bubble Index 2018

Das Chief Investment Office der UBS Global Wealth Management analysiert und vergleicht die Immobiliensituation in 20 Finanzzentren.

München – die Stadt mit dem zweithöchsten Immobilienblasen-Risiko weltweit

Das Risiko einer Immobilienblase ist in Hongkong am höchsten, gefolgt von München. Frankfurt rückt näher in die Gefahrenzone. In München haben sich die realen Immobilienpreise in den letzten zehn Jahren verdoppelt. Die nominalen Mieten sind im Jahr 2017 um neun Prozent gestiegen. Immobilien werden damit immer weniger erschwinglich. Für den Kauf einer 60-Quadratmeter-Wohnung muss in München ein Wert von acht vollen Jahreseinkommen aufgebracht werden.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Global Real Estate Bubble Index 2018



Die Hauptstädter zog es in den vergangenen vier Jahren verstärkt ins Brandenburger Umland.

STEIGENDE IMMOBILIENPREISE

Immer mehr Großstädter wandern ab

Im dritten Quartal 2018 haben die Preise am Wohnungsmarkt noch einmal angezogen. Wie der Empirica-Immobilienpreisindex zeigt, verteuerten sich Eigentumswohnungen besonders deutlich: in den Top-7-Metropolen etwa gegenüber dem Vorjahresquartal im Durchschnitt noch einmal um stolze 11,9 Prozent. Neu sei, so Empirica, dass die Preisanstiege schon

messbar die Flucht der Großstädter ins Umland förderten. Berlin büße nicht nur bei der Wachstumsdynamik gegenüber kleineren Städten wie Mainz und Bremen ein, sondern verliere auch zunehmend Menschen ans Umland. So zog es die Hauptstädter in den vergangenen vier Jahren verstärkt in die Landkreise Havelland, Teltow-Fläming und Dahme-Spreewald.

PFLEGEIMMOBILIENMARKT

Wachstum nicht aufzuhalten

Innerhalb von 20 Jahren wird sich die Zahl pflegebedürftiger Personen in Deutschland nach Ergebnissen des „Pflegeheim-Atlas 2018“ von Wüest Partner von rund 2,9 Millionen Menschen im Jahr 2015 auf 3,8 Millionen im Jahr 2035 erhöhen. Rund 30 Prozent könnten dann einen Heimplatz benötigen. Die meisten zusätzlichen Pflegeplätze in den kommenden 20 Jahren benötigen laut Studie Berlin (rund 10.400), Hamburg (rund 3.600) sowie die Landkreise Hannover (rund 3.200) und der Rhein-Sieg-Kreis (rund 2.100). Untersucht wurden 402 deutsche Kreise und kreisfreie Städte.

RAUM IST GELD.



83 % der Unternehmen senken ihre Kosten mit flexiblen Arbeitsräumen.

So geht Büro heute.

ENTSCHEIDEN SIE SICH NOCH HEUTE FÜR EIN REGUS BÜRO.

**Gehen Sie auf regus.com/landlords, laden Sie unsere App herunter
oder rufen Sie +49 211 3878 9809 an**

Büros / Coworking / Konferenz- und Tagungsräume



21st REAL ESTATE UNTERSTÜTZT IREBS-STUDIERENDE MIT IMMOBILIENDATEN

Studierende der IREBS International Real Estate Business School führen unter der Leitung von Prof. Dr. Tobias Just aktuelle Forschungsprojekte im Immobiliensektor durch. Unterstützung bekommen sie dabei nun vom Berliner PropTech 21st Real Estate, das den Studierenden Zugriff auf einen Datenpool gewährt, der aus über einer Milliarde Datenpunkten besteht. Das Seminar „Immobilienforschung am Beispiel Berlin“ soll die Studierenden dazu anleiten, konkrete Fragestellungen zu Immobilienmärkten mit empirischen Methoden zu bearbeiten, und sie an die praktische Immobilienwirtschaft heranführen. Für die Kooperation hat die IREBS dazu neben 21st Real Estate als Datenpartner auch die BerlinHyp ausgewählt.

DIA-FORSCHUNGSPREIS

Dr. Hanne Lea Eilers und Saskia Baum ausgezeichnet

Zum 20. Mal hat die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg ihren Forschungspreis verliehen. Ausgezeichnet wurden die Dissertation „Housing Prices and Neighborhood Structure: Microeconomics Evidence from Germany“ von Dr. Hanne Lea Eilers und die Masterarbeit „Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft – eine empirische Studie zur Zukunftsfähigkeit von Immobilien-Crowdfunding als Anlageform“ von Saskia Baum.

Die Dissertation von Hanne Lea Eilers analysiert die Hintergründe und Auswirkungen regionaler Segregation. Insbesondere in Ballungsräumen sind Maßnahmen zu deren Verringerung inzwischen ein wichtiges politisches Ziel. Da segregierte Gebiete häufig sehr kleinräumig auftraten, gestaltet sich die Analyse jedoch als schwierig. Saskia Baum beschäftigte sich in ihrer Masterarbeit mit Immobilien-Crowdfunding in Deutschland. Sie zeigte auf, dass gerade für Emittenten, die unter der durch Basel III hervorgerufenen restriktiveren Kreditvergabe der Banken litten, Immobilien-Crowdfunding eine Alternative zu bisher geläufigen Formen der Kapitalergänzung darstellt. (Gabriele Bobka)

KOLUMNE

Keine pubertären Exzesse auf der Expo Real

Frank Peter Unterreiner



Die Expo Real war eine wahre Powermesse. 44.536 Teilnehmer (2017: 41.775) aus 72 Ländern und 2.095 Aussteller (2017: 2.003) aus 41 Ländern sprechen eine deutliche Sprache. Schon früh waren die Hallen der Messe München gut gefüllt und am Mittwoch um 15 Uhr waren sie es immer noch. Wer sich an die erste, sehr übersichtliche Expo Real 1998 im Munich Order Center – der Autor dieser Zeilen war dabei – erinnert, weiß diesen Erfolg besonders zu würdigen. Damals hatte der Besucher nach einem halben Tag alle Stände zweimal abgeklappert, dieses Jahr reichten für ein Mal die drei Tage Immobilienmesse bei Weitem nicht aus. Das Wachstum ist nicht nur der Messe München zu verdanken, sondern spiegelt die gute Immobilienkonjunktur ebenso wider wie die Professionalisierung der Branche und ihre gestiegene Bedeutung.

Das Hauptthema dürfte schlicht die Frage gewesen sein: Wie lange hält der Immobilienboom noch? Auch die steigenden Preise wurden rege thematisiert. Wann und wie schnell klettern die Zinsen? Die digitale Transformation war vielleicht das wichtigste Zukunftsthema einer Branche, die hier besonderen Nachholbedarf hat. Bezahlbares Wohnen lautete das brennendste Gegenwartsthema. Doch herrschte in München nicht nur eitel Sonnenschein – wenn auch der bayerische Himmel wunderbar blau war und die Sonne wärmte. Das geplante Bestellerprinzip auch beim Kauf von Wohnimmobilien trieb viele Makler emotional spürbar um. Für viele würde es das Aus bedeuten, unzählige Arbeitsplätze gingen verloren.

Unterm Strich eine Branche im Geschäftsrausch? Geschäftig ja, berauscht nein. Das war 2006 und 2007 – also vor der Immobilienkrise – anders. Und das ist vielleicht die beste Nachricht: Die Immobilienbranche ist erwachsen geworden, die pubertären Exzesse scheinen überwunden (siehe auch Expo-Nachbericht, S. 34-36).

PERSONALIE



Kerstin Hennig

Die EBS Universität für Wirtschaft und Recht hat Dr. Kerstin Hennig als Leiterin für das Real Estate Management Institute (REMI) gewonnen und zur Honorarprofessorin für Real Estate Management berufen.

Sie verfügt über mehr als 25 Jahre praktische Erfahrung in der Immobilienbranche und auf dem Gebiet der Lehre in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung. Als Honorarprofessorin wird Prof. Dr. Kerstin Hennig an der EBS auf dem Gebiet der Immobilienökonomie mit den Schwerpunkten Real Estate Innovation & Entrepreneurship sowie Real Estate Major Future Trends lehren und forschen.



Ein renommierter Wettbewerb
richtet sich neu aus – aus dem

Deutschen Fassadenpreis 1991–2016

wird der

Brillux Design Award



Einreichungsschluss

31.12.2018

Auszeichnung für hervorragende Fassaden- und Innenraumgestaltungen

Im Rahmen des neuen Wettbewerbs werden durch eine unabhängige Fachjury die besten Objekte und Ihre Gestalter prämiert. Die Gewinner des Brillux Design Awards, dotiert mit einem Preisgeld von insgesamt 25.000 €, erwartet eine hohe Anerkennung für ihre Leistung, großes Medien- und Brancheninteresse sowie wirksame Mittel, um ihren Erfolg imagefördernd zu vermarkten. Nehmen Sie jetzt teil.

www.brillux.de/design-award

 **Brillux**
..mehr als Farbe



PAULSKIRCHE

TOP TEN DER „BAUSTELLEN“

- › Durchführung von temporären, technischen und baukonstruktiven Brandschutzmaßnahmen
- › Sanierung der Dachkonstruktion einschließlich der Dachoberfläche
- › Sanierung der Außenwände,
- › Sanierung der Sandsteinbekleidungen und des Sockelbereiches
- › Austausch der Bestuhlung
- › Erneuerung der Akustikanlage und Beleuchtung
- › Erneuerung der Lüftungsanlage hinsichtlich Konditionierung der Räume
- › Allgemeine Bauunterhaltung an allen Wand-, Decken und Bodenbekleidungen
- › Austausch der Elektro, Stark und Schwachstromversorgung
- › Erneuerung der Heizungsleitungen-, Versorgung

DAS WICHTIGSTE DENKMAL

Paulskirche: Im nächsten Jahr geschlossen?

Es ist ein politisches, aber auch ein Immobilienthema: Die Paulskirche verfällt.

Das Dach ist marode. Beim Brandschutz klemmt es, Barrierefreiheit – ein schöner Traum. Das kann der Immobilienbranche nicht egal sein.

Mitverantwortung für Demokratie? Ein paar Zitate aus der Branche zu Beginn der Recherche klingen ermutigend: „Weshalb wollen Sie mit mir über ausgerechnet so etwas reden, was haben wir denn mit diesem Thema zu tun?“ „Das Thema Demokratie mit dem Immobilienthema in Verbindung zu setzen, ist ein bisschen weit hergeholt.“ „Ja, Demokratie ist wichtig, aber die Rendite unserer Immobilien steigern ich damit nicht.“ Das sagt einiges aus.

Auf der anderen Seite wird Baustaatssekretär Gunther Adler nicht müde, die sehr guten Rahmenbedingungen und die hohe politische Stabilität als Grund zu nennen, warum Investoren hierherkommen. Diese Rahmenbedingungen beruhen auf einer stabilen Demokratie. Die jedoch ist alles andere als eine Selbstverständlichkeit, sie ist harte Arbeit. Die lässt sich zu einem gewissen Maße delegieren – an Parlamente, Regierungen, Ministerien –, aber nicht vollständig. Demokratie braucht all jene, die von ihr profitieren – und dazu gehört auch die Immobilienbranche.

Im Jahre 2010 kommentierte der vormalige Verfassungsrichter Ernst-Wolfgang Böckenförde das nach ihm benannte Diktum: „Vom Staat her gedacht, braucht die freiheitliche Ordnung

ein verbindendes Ethos, eine Art ‚Gemeinsinn‘ bei denen, die in diesem Staat leben.“

Wie stabil ist die Demokratie, außen- und innenpolitisch betrachtet? An der Ostgrenze steht ein aggressives Russland, das ungestraft Nachbarstaaten okkupiert. Die baltischen Staaten sehen einen russischen Angriff als reales Szenario. Polen bietet den USA aufgrund der Bedrohungslage Geld, um Truppen zu stationieren. Die EU-Außengrenzen sind eher mäßig geschützt. Der auch für die Immobilienbranche wichtige Handelspartner Türkei verändert seine demokratischen Institutionen in bemerkenswertem Tempo. Die Visegrád-Staaten, Italien und in Teilen auch Frankreich zeigen, dass die „gemeinsamen europäischen Werte“ für viele Europäer ihren Glanz verloren haben. Die USA haben sich unter Obama von Europa ab- und Asien zugewandt. Handelskriege toben, wie seit dem Fall des Eisernen Vorhangs nicht mehr. Die EZB baut erhebliche Risiken für den Euro-Raum auf, um die Ideologie zu retten, dass unterschiedlich starke Volkswirtschaften schadlos eine Währung teilen können. Die Target-2-Salden entwickeln sich zudem zu einer realen Gefahr. Ein Blick auf die Veränderung der politischen Landschaft zeigt: Die »



Die Barfüßer-
kirche auf
dem Merian-
Plan von 1628

1270 Erstmögliche urkundliche Erwähnung des Frankfurter Barfüßerklosters

**1529
bis 1786** Evangelische Hauptkirche

1787 Abbruch wegen Baufälligkeit

1789 Beginn des Neubaus, Arbeiten verzögern sich jedoch wegen fehlender Mittel bzw. aus politischen Gründen

ab 1810 Vermietung der unfertigen Kirche als Lagerraum an Frankfurter Kaufleute

Demokratie ist in der Krise. Geschichte wiederholt sich nicht, und doch muss man aus ihr lernen. Bei allen Unkenrufen vom Casino-Kapitalismus sind doch die meisten Immobilienmanager eher nüchterne und sicherheitsaffine Kalkulatoren und weniger Spieler. Kein Immobilienunternehmen ist überlebensfähig, wenn in einer Krise nur das Management hart arbeitet und die Belegschaft Dienst nach Vorschrift macht. Auch die Demokratie braucht jeden Einzelnen, und sie braucht positive Erinnerungsorte, auf die man im besten Sinne stolz sein kann. Doch wo bietet die parlamentarische Demokratie der Bundesrepublik Deutschland im 69. Jahr ihres Bestehens Orientierung? Worauf können Demokraten stolz sein?

Es gibt einen positiven Erinnerungsort, den jeder kennt und den gewiss jeder als Beweis anerkennt, dass unsere Demokratie die wichtigste und stabilste Grundlage des Zusammenlebens seit Jahrhunderten ist. Dieser Ort ist eine Immobilie.

Die Paulskirche ist marode. Das darf nicht so bleiben

Man kann sich gut vorstellen, wie so ein Ort in Frankreich inszeniert würde, im Vereinigten Königreich oder in den USA. Derzeit befindet sich in der Paulskirche eine Ausstellung zu deren Geschichte, die mit dem neben der Kirche liegenden Paulsplatz um die traurigste Anmutung wetteifert. Bot die Paulskirche auch

POLITISCHES SYMBOL

Die geschichtliche Bedeutung

Die Paulskirche in Frankfurt ist ein Symbol deutscher parlamentarischer Demokratie. Das 1848 dort tagende Paulskirchen-Parlament bestand aus gewählten Abgeordneten, die erstmals in Debatte und Kompromiss politischen Mehrheitswillen schufen. Dort entstand die erste Verfassung mit Geltungsanspruch für ganz Deutschland. Die Aufhebung der Privilegien weniger und gleiche Rechte für alle sind nur wenige Beispiele, die zeigen, wie bedeutend das war, was an diesem Ort hervorgebracht wurde. Die Paulskirche ist einer der wenigen positiven Erinnerungsorte für alle Demokraten in Deutschland, nicht nur in einer Hinsicht. Der Beauftragte der Bundesregierung für jüdisches Leben und den Kampf

gegen Antisemitismus, Dr. Felix Klein, hebt hervor, dass das Paulskirchen-Parlament vor 170 Jahren für die vollständige rechtliche Gleichstellung der Juden stimmte. Dieses Ereignis war ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Abschaffung von Diskriminierung. Klein weist darauf hin, dass die konstruktiven Debatten zur völligen Gleichstellung der Juden und dem Abbau von Judenhass bis heute eine wichtige Grundlage für den staatlichen und zivilgesellschaftlichen Kampf gegen Antisemitismus darstellen. Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit sind ideengeschichtlich ebenso fest mit der Entwicklung unserer Demokratie verbunden wie die historischen Ereignisse in der Paulskirche.

in diesem Jahr noch würdevollen Veranstaltungen wie der Verleihung des Friedenspreises des Deutschen Buchhandels einen unvergleichlichen Rahmen, wird sie in Zukunft leer stehen müssen.

Die Paulskirche ist nicht nur ein positiver Erinnerungsort an die Anfänge deutscher Demokratie, sondern auch ein Spiegel derselben: An vielen Enden ist das Bauwerk nicht so, wie es sein sollte. Man spürt, dass sich die Überlegungen des Baumeisters Johann Friedrich Christian Hess am Anfang des 19. Jahrhunderts und die Anforderungen im 21. Jahrhundert voneinander entfernt haben. Die Anforderungen an Brandschutz und Entfluchtung wurden stetig erhöht und Barrierefreiheit ist heute eine Selbstverständlichkeit – an anderen Orten. Hinzu kommen weitere notwendige Aufgaben, wie die Erneuerung des maroden Daches.

Die deutsche Demokratie ist eine föderalistische Demokratie, und die Paulskirche ist ein nationales Wahrzeichen. Möglicherweise liegen in diesem Sachverhalt einige der Gründe, weshalb das Bauwerk und seine Ausstellung in ihrem heutigen Zustand ihrer Bedeutung kaum gerecht werden: Eigentümer der Paulskirche ist die Stadt Frankfurt am Main. Für nationale Symbole engagiert sich aber der Bund.

Für die Demokratie engagieren sich Bürger und Unternehmen. Der Wiederaufbau der durch alliierte Bombenangriffe zerstörten Frauenkirche ist ein Beispiel für ein solches bürgerschaftliches Engagement. Ein anderes Beispiel ist der Wiederaufbau der Garnisonskirche in Potsdam, die nach Kriegsschäden vom DDR-Regime 1968 gesprengt worden war. Was mit bürger-

schaftlichem Engagement und Gründung einer Stiftung begann, wurde durch erhebliche Mittel des Bundes und Übernahme der Schirmherrschaft über den Wiederaufbau durch Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier zu einer erfolgversprechenden Wiederaufbaumaßnahme.

Dass der Staat die Entwicklung seiner Demokratie und deren Parlaments in einem soliden und ansprechenden Ausstellungsrahmen darzustellen weiß, zeigt ein Besuch im Deutschen Dom auf dem Gendarmenmarkt in Berlin. Dort befindet sich die beeindruckende „Parlamentshistorische Ausstellung des Deutschen Bundestages“, die ganz augenscheinlich über hinreichend Mittel für Konzeption und Umsetzung verfügt.

Die Meinungsmacher begrüßen Engagement und versprechen eigenes Handeln

Bis heute gibt es aber für die Sanierung der Paulskirche, deren Bedeutung für die Demokratie größer ist als die der Frauenkirche oder der Garnisonskirche, keine nennenswerten Zuschüsse des Bundes. Entschließt sich der Bund, für die Sanierung und eine zeitgemäße museale Nutzung Mittel bereitzustellen, wären verschiedene Fördertöpfe denkbar. Baustaatssekretär Gunther Adler sieht die Erforderlichkeit, gemeinsam darüber nachzudenken, wie man solche Symbole der Demokratie auch für die Zukunft »



Das Paulskirchen-Parlament hat vor 170 Jahren für die rechtliche Gleichstellung der Juden gestimmt, ruft der Beauftragte der Bundesregierung für jüdisches Leben und den Kampf gegen Antisemitismus, **Dr. Felix Klein**, in Erinnerung.



In der Paulskirche liege die Wiege der Demokratie, die es gerade dieser Tage wehrhafter zu verteidigen gelte, meint die Menschenrechtsaktivistin **Düzen Tekkal**.



Bürgerschaftliches Engagement und engagierte demokratische Institutionen seien für die Zukunft der Paulskirche ebenso wichtig wie ein Engagement der Immobilienbranche, so **Dr. Andreas Mattner**, Präsident des ZIA.

1833 Fertigstellung, Beschluss des lutherischen Konsistoriums der Stadt, die Kirche Paulskirche zu nennen

Anfang 1848 Bitte an den evangelischen Gemeindevorstand um die Bereitstellung der Paulskirche als Sitz für das erste gesamtdeutsche Parlament; Schmuck von Wänden und Fenstern mit schwarz-rot-goldenen Fahnen



Die Paulskirche
1848

18. Mai 1848 Nationalversammlung tritt zum ersten Mal hier zusammen

28. März 1849 Nationalversammlung verabschiedet Reichsverfassung, später Paulskirchenverfassung genannt

1849 Verlegung der Nationalversammlung nach Stuttgart, später: Rückgabe der Paulskirche an die Kirchengemeinde

erhält. Die erste Ansprechpartnerin dürfte in jedem Falle Monika Grütters (CDU) sein. Die Staatsministerin für Kultur und Medien im Bundeskanzleramt gibt auf ihrer Homepage an: „Der Bund übernimmt mit rund 1,2 Milliarden Euro etwa dreizehn Prozent der Gesamtausgaben für Kunst und Kultur. Er ist dabei für kulturelle Einrichtungen und Projekte von nationaler Bedeutung zuständig. Dadurch trägt er dazu bei, unser kulturelles Erbe zu erhalten.“ Nur ein Bruchteil dieses Budgets würde dem Ort des Paulskirchen-Parlaments neue Perspektiven eröffnen.

Bewilligt wird dieses Budget über den Einzelplan 04 (Bundeskanzleramt) vom Haushaltsausschuss des gegenwärtigen Parlaments. Otto Fricke (FDP) war nicht nur viele Jahre Vorsitzender des Haushaltsausschusses des Bundestages, sondern ist dort gegenwärtig auch der Berichterstatter für ebenjenes Einzelplan 04. Der Liberale ist sich der nationalen Bedeutung der Paulskirche bewusst: „Ich habe überhaupt keine Zweifel, dass die FDP im Haushaltsausschuss für eine zusätzliche Mittelbereitstellung für die Paulskirche stimmen wird. Auch die anderen Parteien dürften dies gutheißen.“

Wenn die Kulturstaatsministerin Grütters die Paulskirche unterstützen wollte, wäre dies somit wohl ohne Einsparungen an anderen Stellen einfach möglich. Leider findet sie dieser Tage keine Zeit, sich gegenüber dieser Zeitschrift zu äußern. Baustaatssekretär Gunther Adler sieht auf Nachfrage eine gemeinsame Verantwortung für solche Symbole der Demokratie, von denen es nicht viele gibt. Aus gut informierten Kreisen ist zu erfahren, dass es auch im

Innenansicht
nach der Renovierung 1892



Es ist kein Widerspruch, wenn sich öffentliche Hand, Immobilienwirtschaft und Zivilgesellschaft gleichermaßen für ein nationales Symbol wie die Paulskirche engagieren, so **Dr. Jürgen Heyer**, Präsident des Deutschen Verbands.

Bundesfinanzministerium Überlegungen gibt, die Paulskirche in den Fokus einer breiteren Öffentlichkeit zu rücken.

Welche Paulskirche will man in den nächsten Jahrzehnten als Symbol der Demokratie präsentieren?

Die Wirkungsorte von Monika Grütters, Gunther Adler und Otto Fricke – Kulturstaatsministerium, Bauministerium und Bundestag – entsenden, wie auch das Finanzministerium, sämtliche Mitglieder des Stiftungsrates der Bundesstiftung Baukultur. Dessen Vorstandsvorsitzender Reiner Nagel hat sich schon mit der Paulskirche beschäftigt. Auch er sieht die Diskrepanz zwischen der Bedeutung des Ortes und der Realität. Nagel mahnt jedoch, sich genau mit dem Thema zu befassen, um aus den heutigen Projektschritten eine nachhaltige Perspektive für die kommenden 50 bis 100 Jahre zu gewinnen.

Der Architekt und Stadtplaner weiß um demokratische Willensbildungsprozesse für derart prägnante Orte wie die Paulskirche. Darum regt er einen nationalen Dialog über die Zukunft des Bauwerkes, seiner Ausstellung und eines möglichen Besucherzentrums an. Es müsse ein Konsens darüber gefunden werden, welche Paulskirche man in den nächsten Jahrzehnten als Symbol der Demokratie präsentieren möchte: den Erbauungszustand, den

Zustand während der Sitzungen des Paulskirchen-Parlaments oder jene schlichten, klaren Formen, die der Wiederaufbau der kriegszerstörten Kirche nach dem Krieg hervorbrachte. Nagel plädiert dafür, dass sich Staat und Zivilgesellschaft für die Paulskirche engagieren und ein Konsensmodell für die zukünftige Gestalt und Nutzung finden.

Genau diesen Dialog strebt auch Peter Feldmann (SPD) an. Der Oberbürgermeister der Stadt Frankfurt am Main ist sich der vielfältigen Bedeutungsebenen der Paulskirche bewusst. Vom Zahn der Zeit zur Instandsetzung der Paulskirche gezwungen, strebt er einen bürgerschaftlichen Dialog über die zukünftige Gestalt und Nutzung des Bauwerks an. Gleichzeitig soll die Finanzierung geklärt werden.

Ein gutes Zeichen für die Paulskirche: Es gibt allseitigen Konsens

Demokratie lebt jedoch nicht nur davon, die Regierung mal machen zu lassen. Demokratie braucht jeden. Auch Immobilienunternehmen gehören dazu und diejenigen, die dort arbeiten, denn auch sie wollen auch in Zukunft stabile politische Rahmenbedingungen und sichere Märkte.

Die Mitglieder des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. spiegeln diesen gemeinschaftlichen Ansatz. Sie setzen sich zusammen aus Vertretern »



Staat und Zivilgesellschaft sollten sich für die Paulskirche engagieren und ein Konsensmodell für die zukünftige Gestalt und Nutzung finden, sagt **Reiner Nagel**, Vorstandsvorsitzender der Bundesstiftung Baukultur.



Die FDP dürfte im Haushaltsausschuss für eine zusätzliche Mittelbereitstellung für die Paulskirche stimmen, meint **Otto Fricke** (FDP), Berichterstatter im Haushaltsausschuss des Bundestages.



Peter Feldmann (SPD), Oberbürgermeister der Stadt Frankfurt am Main, strebt einen bürgerschaftlichen Dialog über die zukünftige Gestalt und Nutzung der Paulskirche an. Gleichzeitig soll die Finanzierung geklärt werden.

**10. März
1913** Jahrhundertfeier zum Gedenken an die Freiheitskriege: Paulskirche wird nationale Gedenkstätte

**Weimarer
Republik und
Nazizeit** Abwechselnd politische und religiöse Nutzung

**März
1944** Zerstörung durch Bombenangriff



Wiederaufbau der Kirche 1947

**18. Mai
1948** Wiedereröffnung

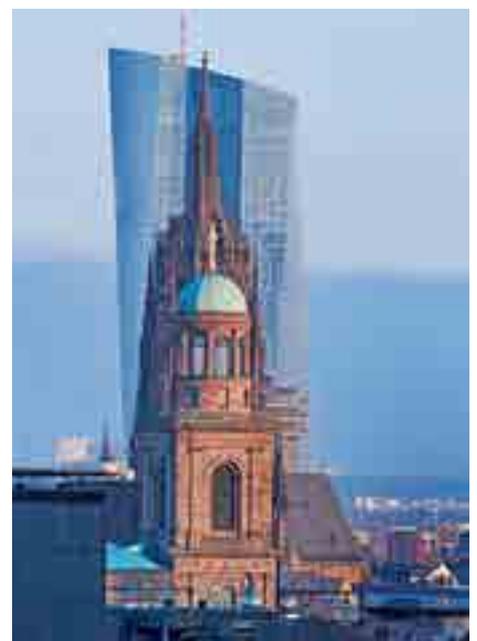
1953 Herausnahme aus der bisherigen Dotationsverpflichtung (Unterhaltsverpflichtung bez. Innenstadtkirchen), Kreuz auf Paulskirche darf nicht entfernt werden. Der Evangelischen Kirche in Hessen und Nassau steht seither ein Nutzungsrecht zu, von dem sie jedoch selten Gebrauch macht, da der Raum heute für Gottesdienste wenig geeignet ist

des Privatsektors, insbesondere der Immobilienwirtschaft, aber auch der öffentlichen Hand und der Zivilgesellschaft. Für den Präsidenten des Verbandes, Dr. Jürgen Heyer, ist es daher kein Widerspruch, wenn sich öffentliche Hand, Immobilienwirtschaft und Zivilgesellschaft gleichermaßen für ein nationales Symbol wie die Paulskirche engagieren. Dies sollte sich nach Heyers Auffassung nicht allein auf das Sanierungs- und Nutzungskonzept beschränken, sondern auch auf deren Finanzierung.

Diese Auffassung vertritt auch Dr. Andreas Mattner, Präsident Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) und Präsidiumsmitglied des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI). Er betont, bürgerschaftliches Engagement und engagierte demokratische Institutionen seien für die Zukunft der Paulskirche ebenso wichtig wie ein Engagement der Immobilienbranche. „Geschichte ist ein wesentlicher Aspekt unserer Städte und Gemeinden. Stadtprägende Wahrzeichen wie die Paulskirche in Frankfurt sind schützenswert. Der Erhalt dieser Gebäude sollte im Interesse aller liegen. Eine Diskussion, wer die Verantwortung dafür zu tragen hat, ist wenig zielführend. Vielmehr sollte es darum gehen, gemeinsame Lösungen zu finden, um diese besonderen und nicht rekonstruierbaren Denkmäler für unsere nachfolgenden Generationen zu erhalten. In meiner Heimatstadt Hamburg findet sich nicht selten in solchen Fällen ein Mäzen, der gemeinsam mit der Kommune helfend tätig wird.“

Der große Konsens zwischen politischen Akteuren und Vertretern der Immobilienwirtschaft zur Bedeutung und Zukunft der Paulskirche ist bemerkenswert. In jedem Fall ist er eine gute Grundlage, sie von einer maroden Stadtkirche mit altbackener Ausstattung zu einem Leuchtturm für die Demokratie zu machen, der Richtung gibt in politisch stürmischen Zeiten und zu

Paulskirche 2018 – im Schatten der neuen Wahrzeichen von Frankfurt



einem positiven Erinnerungsort wird, der Denkanstöße gibt. Die bekannte Journalistin, Kriegsberichterstatterin und Menschenrechtsaktivistin Düzen Tekkal setzt sich für eine gleichberechtigte, pluralistische Gesellschaft in der arabischen Welt ein. Sie sagt, in vielen Teilen der Welt wären Menschen dankbar für ein einigendes und positives Symbol wie die Paulskirche.

Wie gesagt, die Paulskirche ist auch eine Immobilie. Was liegt da näher, als dass auch die Immobilienbranche hier Verantwortung übernimmt, und zwar nicht nur über Spenden und hohe Qualität bei der Sanierung?

Wenn sie – sei es über den Deutschen Verband, den ZIA oder eine andere Vereinigung – mit die Initiative ergreifen würde, wäre das ein starkes Zeichen für die Demokratie. Denn am Ende des Beitrags ist doch deutlich geworden: Das Interesse der Branche an stabilen politischen Rahmenbedingungen lebt. «

Julien Reitzenstein, Kerry

AUTOR

Dr. Julien Reitzenstein

lebt in Kerry/Irland. Er schreibt seit 2007 für die Immobilienwirtschaft. Seine Beobachtungen der Welt erscheinen in der monatlichen Kolumne „Reitzenstein denkt ...“ Der Historiker lehrt an verschiedenen Universitäten – auch zu Politik- und Architekturgeschichte – und ist zudem als Aufsichtsrat und Berater in der Wirtschaft tätig.
www.julienreitzenstein.de



Connect now.

Bereit für alles, was zählt –
heute wie morgen. Mit Minol Connect.

Die smarte Funklösung Minol Connect macht die Abrechnung für Sie ab sofort genauer, einfacher und sicherer denn je. Und ist dank offenem Übertragungsstandard LoRaWAN™ bereit für alle vernetzten Anwendungen der Zukunft. Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?
minol.de/connect

Minol
Alles, was zählt.

Was bringt der Wohngipfel?

Die wichtigsten Inhalte des Spitzentreffens: Mit einer Wohngeldreform sollen „Leistungsniveau und Reichweite“ des Wohngelds „gestärkt“ werden, heißt es in dem 14-seitigen Papier, das nun vorliegt. Dem Statistischen Bundesamt zufolge haben Ende 2017 rund 592.000 einkommensschwache Haushalte die staatliche Leistung erhalten. Das waren 1,4 Prozent aller privaten Haushalte. Auch Veränderungen im Mietrecht will die Große Koalition auf den Weg bringen. Außerdem will die Bundesregierung:

- › Gesetzliche Mindestanforderungen zur Standardisierung von Mietspiegeln: Der Betrachtungszeitraum für die ortsübliche Vergleichsmiete soll von vier auf sechs Jahre erweitert werden. Da die Mieten seit Jahren in den Großstädten steigen, dürfte eine Verlängerung des Betrachtungszeitraums niedrigere Werte beim Mietspiegel ergeben.
- › Die Wohnungsbauprämie für Bausparer soll attraktiver gestaltet werden: Dazu sollen die Einkommensgrenzen an die allgemeine Einkommens- und Preisentwicklung angepasst und der Prämienatz erhöht werden.

- › Eine Expertenkommission soll bis zum Sommer 2019 untersuchen, wie Möglichkeiten zur Nutzung von Bauland verbessert werden können.

Emnid-Umfrage: Nur wenig Vertrauen in die Bundesregierung

Das Vertrauen der Bevölkerung in die Regierung und ihre Pläne scheint nicht besonders groß zu sein: Die Mehrheit der in einer repräsentativen WELT-Emnid-Umfrage zum Wohngipfel befragten 1.000 Deutschen glaubt nicht, dass die Bundesregierung Mietsteigerungen verhindern kann. Durch privaten Wohnungsbau wird sich die Krise der Studie zufolge mittelfristig kaum lösen lassen: Die Anschaffung einer eigenen Immobilie planen der Studie zufolge nur 15 Prozent der Deutschen (davon zwölf Prozent zur Eigennutzung und drei Prozent als Investition). 18 Prozent der Befragten wollen keine Immobilie kaufen, weil sie die Preise derzeit für viel zu hoch halten. Die Reaktionen der Verbände fielen unterschiedlich aus.

Die BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland, zu deren Mitgliedern die Verbände GdW, ZIA, IVD, BFW, vdp und DDIV gehören, bewertete den Wohngipfel 2018 als wichtig. Der GdW begrüßte,

- › dass die Städtebauförderung auf hohem Niveau weitergeführt werden soll;
 - › dass der Bund über eine Änderung des Grundgesetzes auch nach 2019 die Länder bei der Förderung des sozialen Wohnungsbaus unterstützen will;
 - › das Bekenntnis der Bundesländer dazu, weitgehend übereinstimmende Vorschriften im Bauordnungsrecht vorzusehen. Als Richtschnur dafür soll die Musterbauordnung dienen.
- Nachbesserungsbedarf sieht der GdW bei:
- › der Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen für den Neubau von Wohnungen, explizit der zeitlich befristeten Sonder-AfA;
 - › den geplanten Mietspiegel-Neuerungen.

Aus Sicht des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, ist das entsprechende Eckpunktepapier der Bundesregierung verbesserungswürdig. Wirkliche Anreize wie die Novellierung einer Musterbauordnung, Unterstützung der Kommunen bei Planungs- und Genehmigungsverfahren und eine Erleichterung der hohen Auflagen an das Bauen blieben zu unkonkret.

Auch die Erwartungen des IVD Immobilienverband Deutschland an den Wohngipfel sind nur teilweise erfüllt. Statt weniger Regulierung habe die Große Koalition mehr Regulierung beschlossen. Als Beispiel nennt Schick den Mietspiegel, der „nach unten manipuliert“ werden solle durch die Ausweitung des Betrachtungszeitraums von vier auf sechs Jahre.

Positiv wertete der IVD die Beschlüsse zur Digitalisierung. „Die ausdrückliche Ankündigung, den digitalen Bauantrag zu befördern und zu diesem Zweck noch in diesem Jahr ein Digitalisierungslabor



Arbeitsatmosphäre und gebündelter Sachverstand im Kanzleramt

Auf dem Wohngipfel, der im September 2018 stattfand, haben Bundeskanzlerin Angela Merkel, Finanzminister Olaf Scholz und Innenminister Horst Seehofer ein Bündel von Maßnahmen präsentiert. Längst nicht alle Ergebnisse überzeugten die Immobilienwirtschaft.

„einzurichten, begrüßen wir sehr“, sagte Schick. Der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen hatte bereits im Vorfeld des Gipfels einen Masterplan „Wohnen“ gefordert. Die vorhandenen Widersprüche zwischen den Ministerien und den Parteien seien durch den Wohngipfel nicht aufgelöst. Besonders kritisierte der Verband, die dringend notwendige Reduzierung der

Grunderwerbsteuer schein vom Tisch zu sein. Auch die Verlängerung des Betrachtungszeitraums von vier auf sechs Jahre wurde kritisiert. Ein gutes Zeichen sei aber, dass der Wohngipfel mit der geplanten Novelle des Baugesetzbuches über den Koalitionsvertrag hinausgehe und sogar Bauland bereitstelle.

Das Wirtschaftsforum der SPD brachte beim Wohngipfel 2018 im Berliner

Kanzleramt neben der im Koalitionsvertrag verankerten Fünf-Millionen-Euro-Förderung für die rund 1,5 Millionen neuen Wohnungen bis 2021 einen steuerlichen Sonderbonus für Investitionen in neue Mietwohnungen ins Gespräch. Die Grundsteuer solle bundesweit vereinheitlicht und abgesenkt werden. «

Redaktion Haufe Immobilienwirtschaft



„Investitionen in den sozialen Wohnungsbau sind insbesondere für bestimmte sehr langfristig orientierte Anleger interessant.“

Timo Tschammler

KOMMENTAR

Wohngipfel mit Aussicht?

Unabhängig vom Berliner Wohngipfel hat die Bundesregierung die Unterstützung der Länder bei der sozialen Wohnraumförderung in den Blick genommen. Das über die Länder organisierte Förderwesen scheint jedoch nicht zu greifen. Der freie Markt soll's nun richten. Für langfristig ausgerichtete institutionelle Anleger kann ein Investment in öffentlich geförderten Wohnraum aus verschiedenen Gründen durchaus interessant sein. Zum einen ist das Vermietungsrisiko insbesondere in der Nachvermietung geringer als im frei finanzierten Bereich. Darüber hinaus sind durch viele kommunale Förderprogramme – wenn auch von einem niedrigeren Niveau kommend – regelmäßige Mietsteigerungen möglich.

Investitionen in den sozialen Wohnungsbau sind insbesondere für sehr langfristig orientierte Anleger mit Blick auf stabile und stetige Cashflows bei gleichzeitig geringem (Leerstands-)Risiko interessant. Ein Ausgleich für die niedrigere Rendite findet zum Teil durch verschiedene Förderkomponenten der Städte statt.

Langfristig sind über die Laufzeit Gesamttrenditen (Miet- und Wertsteigerungsrendite) zwischen 2,7 und 4,0 Prozent erzielbar. Vor dem Hintergrund, dass die aktuelle Umlaufrendite für langfristige Staatsanleihen bei etwa 0,4 Prozent

liegt und Büro- sowie Highstreet-Objekte Spitzenrenditen von 2,8 und 3,1 Prozent aufweisen, sind einer Förderung unterliegende Wohninvestments eine lohnende Alternative.

Es empfiehlt sich, Projekte frühzeitig bei Bauaufsicht und Stadtplanung vorzustellen und eine einvernehmliche Lösung zur Sozialwohnungsbindung auszuhandeln. Häufig besteht ein gewisser Verhandlungs- und Gestaltungsspielraum. Beispielsweise verzichtet die Verwaltung in der Regel bei einem Zugewinn von weniger als 3.000 Quadratmeter Wohnfläche auf die Förderquote, und es besteht Spielraum bei der Anzahl der Autostellplätze. Und schließlich ist anzuerkennen, dass eine soziale Durchmischung eine Ghettoisierung und damit hohe gesamtgesellschaftliche Kosten vermeidet. Das wirkt sich letztlich auch für Investoren positiv aus. Alles in allem: Zumindest bescheidene Aussicht auf Erfolg ist bei günstigem Zusammenwirken aller relevanten Faktoren nicht ausgeschlossen.

Timo Tschammler,

CEO JLL Deutschland. Seit Oktober 2012 ist er Mitglied des deutschen Management Boards von JLL und verantwortet das gesamte Dienstleistungsportfolio in den Bereichen Büro und Industrie/Logistik.

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Studienstart im Januar
in Düsseldorf!

INTENSIVSTUDIUM REAL ESTATE ASSET MANAGEMENT

– Berufsbegleitend –

Düsseldorf ab 30. Januar 2019
Hamburg ab 10. April 2019

www.irebs-immobilienakademie.de/ream

„Ich bin auch als CEO gerne mal der Ahnungslose“

Herr Kürtös, Tischkicker, Hoodie-Träger, kostenloses Frühstück – es gibt viele Klischees zur Gründer-Szene. Wie können wir uns die Personalarbeit bei einem PropTech vorstellen? Wir haben keinen Tischkicker, ich selbst trage nie Kapuzenpullover, und einen Hoodie gesehen habe ich auch bei meinen Kollegen bisher eher selten. Mit diesen Klischees kann ich also aufräumen. Kostenlos Obst und Müsli hingegen gibt es bei Inreal rund um die Uhr. Jeden Freitag lassen wir uns zudem Mittagessen ins Haus bringen. Ich lege großen Wert auf solche Teamevents. Das ist nicht nur für das Onboarding neuer Kollegen wichtig, sondern auch, um im Wachstumsprozess den Zusammenhalt zu stärken. Da nutze ich solche Veranstaltungen gerne, um meinen Mitarbeitern Rede und Antwort zu stehen. Sie dürfen mich dann alles fragen, was ihnen auf der Seele brennt.

Ihr Start-up ist rasant gewachsen. Allein in diesem Jahr hat sich Inreal personell mehr als verdoppelt. Aktuell sind 27 Stellen ausgeschrieben. Was sind dabei die Schwierigkeiten? Die größte Schwierigkeit besteht für uns aktuell darin, die richtigen Kandidaten für ausgeschriebene Stellen zu finden und diese dann auf den Punkt einzuarbeiten. Bei einem derart schnellen Wachstum ist das zugegebenermaßen nicht ganz leicht, weil wir vom

ZUR PERSON

Enrico Kürtös (27) ist seit Januar 2017 CEO von Inreal Technologies. Das PropTech-Unternehmen Inreal Technologies mit Sitz in Karlsruhe und New York City entwickelt mit Hilfe von Virtual Reality 3D-Simulationen für eine schnelle Vermarktung von Büro- und Wohnimmobilien.

Innenarchitekten über den Softwareentwickler bis zum Backoffice-Support eine große Bandbreite an neuen Kollegen suchen. Klassische Recruiting- und Onboardingprozesse sind in der Regel nicht auf einen so großen und breit gefächerten Bedarf in so kurzer Zeit ausgelegt. Deshalb müssen wir unsere eigenen Prozesse finden – und diese mit unserem Wachstum konsequent weiterentwickeln.

Inwieweit verstehen Sie sich als „Enabler“? Die Zeiten, in denen der Gründer noch jede Aufgabe selbst erledigt hat, sind bei Inreal längst vorbei. Ab einer gewissen Größe müssen Sie sich auch als Geschäftsführer eines jungen Unternehmens von diesem Gedanken verabschieden und das Feld den Spezialisten im Team überlassen. Die wissen es im Zweifel besser. Insofern bin ich als CEO gerne auch mal der Ahnungslose im Besprechungsraum und lasse mich von den Experten überzeugen. Die richtigen Leute zusammenzubringen und sie dazu zu motivieren, zur Höchstform aufzulaufen, ist wiederum meine Aufgabe.

Wann haben Sie angefangen, die Personalarbeit systematisch aufzusetzen? Vor knapp zwei Jahren haben wir zum ersten Mal richtige Stellenprofile aufgesetzt. Zu dem Zeitpunkt war Inreal etwa zwei Jahre am Markt. Rückblickend betrachtet war das genau der richtige Zeitpunkt, um das Thema Personal systematischer anzugehen. Wir brauchten klarere Strukturen und mehr Seniorität im Team, weil damals unser Wachstum stark angezogen hat. Seit Mai haben wir nun auch eine eigene Human Resources Managerin. Sie kümmert sich um den Recruitingprozess, entwickelt Kompetenzprofile und arbeitet mit unseren Kollegen Entwicklungspläne aus.

Nutzen Sie bei der Personalarbeit teilweise unkonventionellere Wege als



etablierte Immobilienunternehmen?

Es ist schon vorgekommen, dass ich eine neue Kollegin im Flugzeug kennengelernt und nachher dann auch eingestellt habe. Das ist natürlich nicht die Regel, zeigt aber, dass wir gewisse Themen trotz aller Professionalität und der zunehmenden Unternehmensreife unkonventioneller handhaben. Und auch anders handhaben müssen. Langwierige Entscheidungswege, die in Großkonzernen oft vorkommen, können wir uns nicht leisten. Das würde unser Wachstum lähmen. Gleichzeitig reagieren wir aber auch sehr schnell, wenn einzelne Kollegen mal Unterstützung brauchen. Trotz des Drucks, der im Tagesgeschäft herrscht, ist es mir wichtig, dass sich jeder Einzelne in seinem Job wohlfühlt, und dass unser Büro ein Ort ist und bleibt, wohin er jeden Tag gerne kommt.

Gibt es bei Ihnen im Recruitingprozess ein Culture-Fit-Interview? Wir stellen niemanden ein, der sich nicht als „familientauglich“ erwiesen hat. Expertise hin oder her. Nach dem Erstgespräch absol-

Die Zeit, als die Gründer des Start-ups Inreal Technologies noch alle Fäden selbst in der Hand hielten, ist längst vorbei. Das PropTech wächst rasant. CEO **Enrico Kürtös** sieht dennoch in der Personalarbeit deutliche Unterschiede zu etablierten Unternehmen.

„Gewisse Themen handhaben wir trotz aller Professionalität unkonventioneller als etablierte Unternehmen. Langwierige Entscheidungsprozesse in der Personalarbeit können wir uns nicht leisten.“

viert jeder einen Schnuppertag und dann gibt es noch ein gemeinsames Mittagessen mit dem jeweiligen Team. Ausschlaggebend für die erste Einladung ist natürlich die Expertise in einem speziellen Gebiet.

Wie managt man ein dynamisches PropTech? Wir sind immer in Bewegung, es kommen ständig neue Kollegen oder Kunden dazu, die Projekte werden komplexer und größer. Selbst bei einem jungen Tech-Unternehmen steckt nicht jeder Kollege diese Geschwindigkeit und diesen Veränderungsdruck gleichermaßen gut weg. Als Führungskraft muss man sein Team immer im Auge behalten – egal, wie stressig der Job ist und wie rasant sich das Unternehmen entwickelt. Mein Leitspruch lautet: Kenne immer den Zu-

stand deiner Herde! Ansonsten stehe ich immer für Fragen und Antworten parat. Ich versuche, jeden Einzelnen individuell abzuholen, und beschwöre regelmäßig unseren Teamgeist. Der ist in einem jungen Unternehmen ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor. Nur wenn alle mit dem gleichen Commitment an einem Strang ziehen, kann die Idee funktionieren.

Ohne Motivation läuft nichts. Wie motivieren Sie Ihr Team bzw. die Mitarbeiter? Indem ich sie nicht als Mitarbeiter anspreche oder gar als Untergebene betrachte. Ich gebe meinen Kollegen stets die Möglichkeit, die Entwicklung unseres Unternehmens aktiv mitzugestalten. Wir haben das gleiche Ziel und arbeiten gemeinsam mit vereinten Kräften daraufhin. Deshalb ist es mir wichtig, mich mit meinen Kollegen – ich spreche übrigens nie von meinen Mitarbeitern – auf Augenhöhe offen gleichermaßen über positive wie kritische Themen auszutauschen und sie bei Entscheidungen einzubeziehen. Dazu gehört auch, einander ehrliches Feedback zu geben, egal ob Lob oder konstruktive Kritik. Nur so werden wir alle besser in dem, was wir tun. Ich eingeschlossen.

Wie entscheidend sind dabei flache Hierarchien? In meinen Augen äußerst entscheidend. Bislang kommen wir bei Inreal ohne steile Hierarchien aus. Und das würde ich auch gerne so beibehalten. Wir sprechen lieber von Verantwortungsebenen. Jeder Kollege hat seine eigene Fragestellung, für deren Lösung er in Abstimmung mit den jeweiligen Fachkennern zuständig ist. Ich habe die Erfah-

rung gemacht, dass bei so einem Ansatz das Commitment größer, gleichzeitig aber auch die Zusammenarbeit produktiver ist. Natürlich funktioniert dieser Ansatz nur mit Kollegen, die auch Verantwortung übernehmen wollen. Darauf achten wir im Recruitingprozess.

Was bedeutet Führung für Sie vor dem genannten Hintergrund? Ich sehe mich weniger als derjenige, der allen sagt, wo es langgeht. Ich lege die Leitplanken und Spielregeln fest. Werte und Abläufe sind mir sehr wichtig. Aber die Ausgestaltung obliegt den Fachbereichsleitern und letztlich jedem einzelnen Kollegen. Das kontrolliere ich dann auch nicht. Ich vertraue dem Team. In großen Konzernen gibt es oft viele Verwalter. In einem Start-up befinden sich an der Spitze dagegen nur Macher – also Gestalter.

Was können etablierte Immobilienkonzerne in puncto HR von Ihnen lernen? Im Konzern steht das R, also die Resource, an erster Stelle. Bei uns ist es das H, also Human. Ich versuche immer, mir die Zeit zu nehmen, das direkte Gespräch mit meinen Kollegen zu suchen und ins Team hineinzuhören.

Vor welchen Herausforderungen stehen Sie in den nächsten Monaten? Wir haben uns viel vorgenommen und wollen international wachsen. Die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt – damit steht und fällt unser Erfolg. Deshalb führe ich momentan viele, wirklich sehr viele Gespräche. «

Laura Henkel, Freiburg

KINGSTONE UND SONTOWSKI BETEILIGEN SICH AN INREAL

Für die weiteren Produktentwicklungen und die europäische Expansion hat Inreal Technologies mit einer Finanzierungsrunde einen sechsstelligen Betrag eingesammelt. Für 2019 sind weitere Standorte in London, Wien und Zürich geplant. Neue Gesellschafter sind Kingstone Capital Partners und die Sontowski & Partner Group. Erst im Mai hatte der Virtual-Reality-Spezialist nach dem Einstieg von Bitstone Capital ein Büro in New York eröffnet.

Mit Spielekisten und digitalen Tools die Jugend begeistern

Die alten Hasen bleiben, die Neuen gehen – und das ist ein Problem. Die Immobilienbranche gilt schon jetzt als überaltert, und wer als Personalverantwortlicher zeitnah keine Strategie entwickelt, um die junge Zielgruppe zu halten, wird später im Wettbewerb um Talente das Nachsehen haben.

Dass die Wechselbereitschaft der jungen Fachkräfte momentan hoch ist, führt Jörn von der Lieth, Geschäftsführer der HWS, eines Immobilienunternehmens der Evangelischen Kirche Berlin-Brandenburg-Schlesische Oberlausitz, unter anderem darauf zurück, dass die junge Generation bei sozialen Berufsnetzwerken wie Xing oder LinkedIn umtriebiger ist: „Junge Mitarbeiter bekommen häufig proaktive Anfragen und Jobangebote von zahlreichen Recruitern.“

Die junge Generation bekommt über soziale Netzwerke ständig neue Jobangebote – das wirkt.

Ab einer gewissen Anzahl von erhaltenen Angeboten werde ein Punkt erreicht, bei dem diese Tatsache die Menschen so beeinflusst, dass sie ihren jetzigen Arbeitgeber wechseln, meint er. Schließlich könnten sie es sich bei der heutigen Marktsituation leisten, den Neuanfang zu wagen, und würden so hoffiert, dass dies als eine besondere Art der Wertschätzung empfunden werde. „Daher sehen wir diese entstandene Wechselbereitschaft und dadurch auch höhere Fluktuation in Unternehmen als eine große Herausforderung der Digitalisierung“, sagt von der Lieth. „Die Aufgabe sollte sein, mit Hilfe der Digitalisierung Kopfwissen so zu standardisieren, dass bei Wegfall eines Angestellten die Unternehmensprozesse weiterhin reibungslos verlaufen und an einen Nachfol-

ger übergeben werden können.“ Doch in erster Linie sollten Wohnungsunternehmen ein Maßnahmenpaket entwickeln, um auch für die so genannten Digital Natives (die um die Jahrtausendwende Geborenen), die weniger Wert auf Sicherheit und Karriere legen, sondern sich viel mehr auf Dinge wie Balance zwischen Berufs- und Privatleben oder Flexibilität von Arbeitsort und Zeit fokussieren, attraktiv zu bleiben.

„Für junge Fachkräfte aus der Wohnungswirtschaft spielen ein interessanter und abwechslungsreicher Job sowie eine vom Unternehmen gelebte Feedbackmentalität eine wesentliche Rolle“, weiß von der Lieth. „Es kommt für neue Mitarbeiter zusätzlich noch auf die Entwicklungs- und Fördermöglichkeiten an.“ In einer attraktiven Aus- und Weiterbildung sieht die HWS eine Chance, strategisch auf die demografische Entwicklung zu reagieren. Die Gesellschaft investiert deshalb verstärkt in die kontinuierliche Förderung ihres Nachwuchses: So übernimmt das Unternehmen die Semestergebühren für duale Studenten, lässt die Azubis an allen Firmenveranstaltungen und Schulungen teilnehmen, hat Potenzialträger-Programme für angehende Führungskräfte initiiert, führt Coachings durch und plant demnächst einen Englisch-Konversationskurs für alle Mitarbeiter. Gefördert werden die Angestellten auch durch regelmäßiges Feedback. Geplant seien zudem internationale Austausche innerhalb des immobilienwirtschaftlichen Netzwerks; schon jetzt fördert das Unternehmen Auslandsaufenthalte für den Nachwuchs. Aber auch die Bereitstellung eines iPhone7 on top für jeden HWS-Mitarbeiter kommt bei der Jugend gut an.

„Besonders geschätzt werden von jungen Mitarbeitern die individuelle Förderung und zunehmend auch die Einbeziehung in Unternehmensentscheidungen“, weiß auch Stefan Geussenhainer, Leiter

Personalmanagement bei der Gewoba Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, die rund 450 Mitarbeiter beschäftigt und ihren Hauptsitz in Bremen hat.

Je besser Lebensphasen berücksichtigt werden können, desto stärker die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber

Beide Maßnahmen sind für ihn wichtige Bestandteile einer wertschätzenden Führungskultur. „Wertschätzung bedeutet für uns, jeden Mitarbeiter im Rahmen seiner Interessen und seiner Stärken bestmöglich an der Wertschöpfung des Unternehmens zu beteiligen“, sagt er. Neben der individuellen Ausrichtung und Persönlichkeit der Mitarbeiter seien Lebensphasen künftig zunehmend bedeutsam. Die jeweilige Situation des Mitarbeitenden wie etwa Familiengründung, Aufbaustudium, Karriereplanung oder die Pflege von Angehörigen stellt die Gewoba vor neue Herausforderungen. „Je besser es uns gelingt, Lebensphasen zu berücksichtigen, desto passgenauer kann Arbeit definiert werden und desto stärker positioniert sich die Gewoba als attraktiver Arbeitgeber“, sagt Geussenhainer.

Mit einem Maßnahmenpaket unterstützt die Gewoba deshalb alle Mitarbeiter dabei, berufliche und familiäre Anforderungen besser in Einklang zu bringen. Dazu gehören unter anderem flexible Arbeitszeitmodelle, Lebensarbeitszeitkonten und Betreuungszuschüsse. Doch auch Kleinigkeiten kommen bei den Mitarbeitern gut an, so etwa Spielekisten für Kinder, die mit an den Arbeitsplatz gebracht werden. Schließlich sei die Mitarbeiterbindung laut Geussenhainer bei der Gewoba auf vier Ebenen möglich: auf

Unternehmen der Wohnungswirtschaft fällt es immer schwerer, geeigneten Nachwuchs zu finden und zu binden. Deshalb gehen viele Firmen inzwischen neue Wege und locken junge Mitarbeiter mit ganz speziellen Angeboten an.

Unternehmens-, Team- und Vorgesetzten- sowie auf Aufgabenebene. Ziel sei es, eine emotionale Mitarbeiterbindung auf allen vier Ebenen zu erreichen – und dazu müsse man mit dem Mitarbeiter regelmäßig im Gespräch sein. Das gelinge dem Unternehmen gut: Bei der aktuellen Mitarbeiterbefragung hätten über 91,5 Prozent angegeben, die Gewoba als Arbeitgeber an den besten Freund oder die beste Freundin weiterzuempfehlen. „Dies gilt es zu erhalten“, sagt Geussenhainer.

zum Erfolg. Das kommunale Wohnungsunternehmen gehört seit 2017 zu den Top 100 der innovativsten Mittelständler Deutschlands und wirbt bewusst mit dem Gütesiegel auf seiner Homepage. Schließlich ist die Attraktivität der Arbeitgebermarke mitentscheidend im Kampf um die Top-Talente in der Wohnungswirtschaft.

Innovativ und visionär präsentiert sich auch die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit ihrem Start-up-Contest zum Wohnen

Mobiliar über Human Resources bis hin zu Blockchain. Die Unternehmensgruppe strebt die zukünftige Zusammenarbeit mit passenden Start-ups an und bietet ihnen Support unter anderem in einem Mentoring-Programm, um Gründungsideen voranzutreiben – und das ist gut für das Arbeitgeber-Image.

Doch um junge Mitarbeiter erfolgreich zu binden, reicht es nicht aus, die Arbeitgebermarke mit Einzelmaßnahmen pressewirksam aufzupolieren. Das Image



Digital Natives ticken anders. Um im Wettbewerb um junge Talente nicht das Nachsehen zu haben, muss sich die Immobilienbranche neue Angebote überlegen.

Dass junge Fachkräfte zunehmend auch Wert auf die Innovationsfähigkeit ihres Arbeitgebers legen, weiß die Stadtbau Würzburg GmbH, die sich besonders im Bereich New Work hervortut. Schon 2011 hat das Unternehmen das Thema Innovation zum festen Bestandteil seines Leitbildes erklärt und arbeitet kontinuierlich daran, alle Standard-Geschäftsprozesse mit Hilfe von digitalen Tools abzubilden und damit den Mitarbeitern die Arbeit zu erleichtern. Dass alle Mitarbeiter von Anfang an in den Innovationsprozess einbezogen wurden, war der Schlüssel

der Zukunft, den sie „Hubitation“ nennt. Mit Präsenz im Web und in sozialen Medien spricht die Unternehmensgruppe mit Sitz in Frankfurt/Main und Kassel Gründungsinteressierte an, die innovative Geschäftsideen rund um das Thema Wohnen entwickelt haben und auf das fachliche Feedback erfahrener Experten zurückgreifen möchten. Die eingereichten Ideen reichen laut Simone Planinsek, die bei der Unternehmensgruppe für die Hubitation verantwortlich ist, von Green Engineering, Smart Home/Metering, Objektvermittlung, Mietermanagement,

muss im Unternehmen auch authentisch gelebt und durch einen Mix an passenden Personalbindungsmaßnahmen langfristig aufrechterhalten werden. Regelmäßige Befragungen zur Mitarbeiterzufriedenheit sind wichtig, um das Stimmungsbild zu evaluieren und die Maßnahmen immer wieder dem aktuellen Bedarf anzupassen. Letztendlich sind individuelle Lösungen gefragt und diese müssen immer wieder auf ihre Wirksamkeit geprüft und neu vereinbart werden. «

Irene Winter, Berlin



It's all about people – menschliche Expertise bleibt unverzichtbar

RICS Der Rückblick auf die Expo Real im Jubiläumsjahr fällt positiv aus. An allen drei Messetagen lud die RICS zu hochkarätig besetzten Diskussionsrunden zu verschiedenen Zukunftsthemen ein, die viele aufmerksame Zuhörer fanden.

rics.org/de



Christine Ciampa, RICS Marketing & Customer Services Executive, DACH

Unter dem Motto „Shaping the World for 150 Years“ war die RICS bei der Expo Real zum zweiten Mal Association Partner der PropertyEU International Investors Lounge in Halle A2.232. Der 144 Quadratmeter große Gemeinschaftsstand hat sich als lebhaftes Kommunikationsplattform in zentraler Lage etabliert. So war dieser durchgehend von Messteilnehmern bevölkert, darunter viele unserer Professionals aus ganz Europa, Interessenten, Partner und Gäste.

An allen Expo-Tagen lud die RICS zu hochkarätig besetzten Diskussionsrunden ein, die aufmerksame Zuhörer fanden. Vor dem Hintergrund von technologischen Innovationen, der gefürchteten Disruption von klassischen Geschäftsmodellen und dem Wettbewerb um den talentierten Nachwuchs ging es um drei Zukunftsthemen:

- › Im Panel „Walk the talk – making gender equality a reality“ darum, wie Unternehmen mehr Frauen für die Branche begeistern und diese dann auch halten können.
- › Im RICS Futures Forum um ausgewählte Aspekte rund um die Frage: „How can we adapt in age of disruption?“
- › Am Career Day versuchte die Runde die Frage „Wie ticken die Jungen wirklich?“ zu beantworten.

Die Teilnehmer des Auftakt-Panels, moderiert von RICS Director of Operations Europe Judith Gabler, konstatierten die Wichtigkeit, Frauen gleichberechtigte Entwicklungschancen und Zugang zu Führungspositionen sowie dasselbe Gehaltsniveau zu bieten wie Männern. Dies erfordere vor allem ein Umdenken auf Management-Ebene, sagte Anne Bailly MRICS, Unternehmerin aus Hamburg. Die Französin Tina Paillet FRICS, Vorsitzende des europäischen RICS-Vorstandes, unterstrich die Relevanz von Vorbildern. Für beide Geschlechter müsse es künftig selbstverständlich sein, Erziehungsurlaub zu nehmen, ohne bei der Rückkehr an den Arbeitsplatz einen Karriereknick zu befürchten. Man dürfe auch den kulturellen Kontext bei diesem Thema nicht außer Acht lassen, sagte Dr. Andreas Muschter FRICS, CEO Commerz Real. Cornelia Eisenbacher, Vorstandsvorsitzende Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V., forderte Kolleginnen dazu auf, proaktiver und selbstbewusster in Gehaltsverhandlungen zu gehen und ihr Netzwerk regelmäßig zu pflegen.

Das RICS Futures Forum diskutierte darüber, wie sich die Immobilienwirtschaft „als die von Digitalisierung am zweitstärksten betroffene Branche“ (nach Transport) aufstellen sollte, um relevant zu bleiben. International renommierte Experten – darunter die kürzlich zum Fellow ernannte globale Investment-Chefin von BNP Paribas, Barbara Knoflach FRICS – maßen den Megatrends unterschiedlich starken Einfluss auf die Immobilienwirtschaft zu. Technologie/Mobilität, Urbanisierung, Klimawandel und Demografie wurden zuvorderst genannt. Einig waren sich alle Teilnehmer darüber, so fasste es Moderator Sander Scheurwater, RICS Director Corporate Affairs, Europe, zusammen, dass die komplexen Herausforderungen einen ganzheitlich ausgerichteten Ansatz verlangten und dass menschliche Expertise auch künftig unverzichtbar bleibt.

Das Berliner Competence Center Process Management Real Estate hat sich in einer kürzlich veröffentlichten Studie der Generation Z gewidmet. Die Erwartungen der Wirtschaft wurden den Bedürfnissen der Jugend gegenübergestellt. Moderiert von Sabine Georgi, Leiterin Business Development und Politikberatung der RICS in Deutschland, erörterte das Panel die teilweise überraschenden Ergebnisse. Das Publikum bestand übrigens zu 90 Prozent aus jungen Frauen. «



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

Wohngipfel: Positives Signal für eine gestärkte Wohnungsbaupolitik

Nachbesserungen erforderlich Fragen wurden diskutiert, Maßnahmen eingeleitet, doch im Bereich Wohnraumförderung etwa wurde einiges nicht hinreichend konkretisiert. Außerdem braucht es, etwa im Bereich Klimaschutz, zusätzliche Anreize.

www.deutscher-verband.org



Die Gesamtbewertung des Wohngipfels fällt gemischt aus, so der DV-Präsident.

Mit dem Wohngipfel am 21.09.2018 in Berlin (siehe auch Seite 18) bekräftigte die Bundesregierung die Bedeutung der Wohnungspolitik. Das Ergebnispapier präsentiert einen austarierten Mix altbekannter wohnungspolitischer Instrumente. Einzigartig war der Gipfel, da Bund, Länder und Kommunen sich auf höchster Ebene auf Eckpunkte verständigten, und dies trotz teils kontroverser Diskussionen um den „richtigen“ Weg für angemessene Wohnungsversorgung: Brauchen wir ein schärferes Mietrecht, um bezahlbaren Wohnraum zu erhalten? Muss schneller mehr Bauland ausgewiesen oder muss die Bodenpolitik sozial gerechter gestaltet werden? Brauchen wir mehr soziale Wohnraumförderung oder muss das Wohngeld stärker dynamisiert werden?

DAS ECHO IST POSITIV, WENNGLEICH NICHT NUR Bundesregierung, Ministerpräsidenten der Länder, die kommunalen Spitzenverbände und Verbände ziehen zwar an einem gemeinsamen Strang. Einige Vorhaben wurden auch konkretisiert: Das Baukindergeld ist angelaufen, das Kabinett hat das Mieterschutzgesetz und die Sonderabschreibungen verabschiedet. Die für vier Jahre um fünf Prozent erhöhte Afa soll auf kostengünstigen Mietwohnungsbau beschränkt werden. Zudem gilt die De-minimis-Regelung, wonach ein Unternehmen in drei Jahren maximal 200.000 Euro Förderung erhalten darf. Jedoch werden damit nur kleinere Immobilienunternehmen und Neubauvorhaben profitieren. Nicht nur deshalb findet die Sonder-Afa in der Immobilienwirtschaft wenig positives Echo. Die Branche fordert schon lange eine Anhebung der linearen Afa auf drei Prozent, um sie an die realen Abnutzungszeiträume anzupassen. Außerdem wird wegen der überhitzten Immobilienmärkte gewarnt, dass die erhöhte Afa nur in die Baupreise gehe und verpuffe.

ANDERE MASSNAHMEN DES KOALITIONSVERTRAGES BLEIBEN NOCH VAGE So bekräftigt das Ergebnispapier zwar die Fortführung der sozialen Wohnraumförderung über 2019 hinaus. Aber über die dazu notwendige Änderung des Grundgesetzes konnten sich Bund und Länder noch nicht verständigen. Am 28. September fand dazu im Bundestag die erste Lesung statt. Nun ist abzuwarten, wie sich der Bundesrat dazu verhält. Die Länder wollen die Bundesmittel von jährlich einer Milliarde Euro zwar erhalten, doch ohne Steuerungs- und Kontrollrechte des Bundes. Mit dem Wohngipfel haben die Länder zumindest bekräftigt, die Bundesmittel zweckentsprechend einzusetzen. Insgesamt sollen mit den fünf Milliarden Euro Bundesmitteln bis 2021 100.000 zusätzliche Sozialwohnungen entstehen. In den letzten beiden Jahren wurden jährlich etwa 25.000 Sozialwohnungen gebaut; über 60.000 fielen aber auch aus der Bindung.

ES BRAUCHT MEHR ANREIZE Einzelne Maßnahmen aus dem Koalitionsvertrag wurden gar nicht mehr erwähnt – so die steuerliche Förderung für energetische Sanierungen. Für weitere Fortschritte beim Klimaschutz wäre es allerdings fatal, wenn dieser wichtige Förderansatz abermals auf der Strecke bliebe. Denn es braucht dringend zusätzliche, wirksame Anreize, um Selbstnutzer und Kleinvermieter zu mehr energetischen Modernisierungen zu bewegen, da sie 80 Prozent aller Wohnungen besitzen. Alles in allem fällt die Gesamtbewertung des Wohngipfels damit gemischt aus. Es wurde in den sechs Monaten nach dem Start der neuen Bundesregierung zwar einiges erreicht. Bei vielen Vorhaben muss die Bundesregierung aber noch deutlicher werden und nachbessern. «

Dr. Jürgen Heyer, Präsident des Deutschen Verbands

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Shopping-Center: Geschäft mit Revitalisierungen prosperiert

Einkaufszentren stellen rund elf Prozent der Verkaufsfläche in Deutschland dar. Viele davon sind in die Jahre gekommen. Das Geschäft mit Modernisierungen wird zum treibenden Faktor am Einzelhandelsmarkt, wie die GMA-Revitalisierungsstudie 2018 zeigt. Seit 2010 sind bereits 7,1 Milliarden Euro in die Revitalisierung von deutschen Centern geflossen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (Ludwigsburg)

In der Studie der GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (Ludwigsburg) wurden 665 Einkaufszentren in Deutschland im Zeitraum 2010 bis 2018 auf ihre Revitalisierungsbedürftigkeit hin analysiert.

EBZ BUSINESS SCHOOL

Vonovia stiftet Professur

Der Wohnungskonzern Vonovia SE stiftet der EBZ Business School – University of Applied Sciences die Professur „Quartiersentwicklung, insbesondere Wohnen im Quartier“. Die Stiftungsprofessur solle erforschen, welche Parameter zu einer erfolgreichen und zukunftsorientierten Quartiersentwicklung beitragen und welche Rolle Wohnungsunternehmen dabei spielen, erklärt Vonovia. Die Förderdauer beträgt nach Angaben der EBZ mindestens fünf Jahre und wird mit einer Summe von 500.000 Euro finanziert. Die Bewerbungsphase für den Lehrstuhl soll Anfang 2019 beginnen. Als Forschungsgegenstände sind sozial- und wirtschaftsgeografische Themen, bevölkerungsgeografische Aspekte sowie akteursbezogene und planungspolitische Prozesse vorgesehen.

EUROPÄISCHER WOHNUNGSMARKT

Investments haben sich in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt

Jeder fünfte Euro, der in europäische Immobilien investiert wurde, ist im vergangenen Jahr im weitesten Sinn in den Wohnungsmarkt geflossen. Dies entspricht einem Anstieg des Investitionsvolumens von mehr als 50 Prozent in den vergangenen zehn Jahren. Das geht aus der aktuellen Patrizia-Insight-Studie hervor. Bekannte Megatrends wie Alterung und Urbanisierung trieben die Nachfrage, in Kombination mit dem Wunsch institutioneller Investoren nach stabilen Einkommensströmen. Patrizia erwartet, dass dies auch zukünftig so sein wird. Allerdings habe das unverändert große Interesse an Wohnimmobilien auf Investorensseite dazu geführt, dass das Angebot zum Verkauf stehender Wohnimmobilien mit erstklassiger Qualität für institutionelle Investments zurückgegangen sei. Ausgezeichnete Kenntnisse des lokalen Immobilienmarktes und Erfahrungen mit Investmentstrategien gewinnen daher laut der Studie weiter an Bedeutung.



AAREAL BANK BETEILIGT SICH AN BRICKVEST

Die Aareal Bank Gruppe will im Zuge ihrer Digitalisierungs-offensive einen Minderheitsanteil an der Finanzierungsplattform Brickvest kaufen. Brickvest sitzt in London und ist bislang nach eigenen Angaben die einzige durch die Finanzaufsicht voll regulierte Online-Plattform im Real-Estate-Bereich in Europa. Die Wiesbadener Aareal Bank beteilige sich durch den Einstieg bei Brickvest an einem digitalen Zukunftsmodell, das in der gewerblichen Immobilienfinanzierung in den kommenden Jahren stark an Bedeutung gewinnen werde, teilt das Institut mit. Dies sei auch eine der zentralen Stoßrichtungen des Zukunftsprogramms „Aareal 2020“.

HOTELMARKT

Durchschnittliche Zimmerrate erstmals über 100 Euro

Der Hotelmarkt wächst weiter: Zwar weisen vereinzelte deutsche Städte wie München erste rückläufige Tendenzen in der Bettenauslastung auf, insgesamt legte der deutsche Markt jedoch im Jahr 2017 nochmal um 0,1 Prozentpunkte in der Bettenauslastung zu. Zudem hat die durchschnittliche Zimmerrate im Jahr 2017 erstmals die Schallmauer von 100 Euro durchbrochen. Das geht aus dem Treugast Investment Ranking hervor. Ein großes Thema und noch immer eine Herausforderung für Hoteliers sei die Digitalisierung, heißt es in dem Report – insbesondere die Weiterentwicklung von professionellen IT-Lösungen stehe

momentan im Fokus. Der „Most Wanted Investment Partner Award“ der Treugast Solutions Group geht in diesem Jahr an Motel One, die auch im Rating erneut zur Spitzengruppe gehören. Die Münchner Gesellschaft konnte mit vier Neueröffnungen in Berlin (zwei neue Häuser), München und Freiburg das Hotelportfolio am deutschen Markt um 1.976 Zimmer ausweiten. Ebenfalls zu den Top-Performern gehört weiterhin Accor Hotels und nun auch der Aufsteiger H-Hotels.com. Unter den Aufsteigern des Treugast Investment Rankings befinden sich zudem Novum und Place Value, Neueinsteiger ist Gorgeous Smiling Hotels.



Der deutsche Markt legte 2017 bei der Bettenauslastung nochmal zu.

JOINT VENTURE

Round Hill Capital und Ivanhoé Cambridge

Der Immobilieninvestment- und Asset Manager Round Hill Capital und der Immobilieninvestor Ivanhoé Cambridge haben ein Joint Venture gegründet. Ziel ist es, einzelne Wohngebäude und ganze Wohnportfolien in Berlin und dem Berliner Umland zu erwerben. Ein erstes Investment sei bereits erfolgt, teilt die Round Hill Capital mit. Demnach wurden neun Wohngebäude mit insgesamt 362 Wohneinheiten in Berlin zu einem Kaufpreis von 75 Millionen Euro erworben. „Der Berliner Wohnimmobilienmarkt profitiert von einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung, einer hohen Nachfrage sowie attraktiven Renditen und Mietwachstum“, erklärt Michael Bickford, Gründer und CEO von Round Hill Capital, die Hintergründe der Zusammenarbeit.

WARBURG-HIH

Kauf von „DB Brick“ und „DB Tower“

Die Warburg-HIH Invest Real Estate hat zwei Bürogebäude im Frankfurter Europaviertel im Rahmen eines Forward Deals gekauft. Verkäufer ist der Asset Manager und Projektentwickler Aurelis Real Estate. Die Büroneubauten „DB Brick“ und „DB Tower“ sind für 20 Jahre an die Deutsche Bahn AG vermietet. Die Gesamtmietfläche beläuft sich auf 53.778 Quadratmeter. Beide Objekte wurden durch JLL Frankfurt vermarktet. Am neuen Standort werden Ende 2020 rund 3.000 DB-Mitarbeiter einziehen. „Mit den Bauarbeiten liegen wir im Zeitplan“, sagt Aurelis-CEO Joachim Wieland. Für den 60 Meter hohen Tower wurde mit dem Aushub der Baugrube begonnen, für das Gebäude DB Brick sollen in Kürze die Rohbauarbeiten beginnen.

FAMILIE SCHOMBERG

Investment-Management-Boutique gegründet

Die Familie Schomberg hat eine Investment-Management-Boutique gegründet. Geführt wird die neue Kingstone Investment Management von Bärbel Schomberg, der Vize-Präsidentin des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), und von Dr. Tim Schomberg als Managing Partners. Philipp Schomberg ergänzt das Senior Management als Executive Partner. Ziel des neuen Unternehmens sei es, sowohl internationalen als auch nationalen institutionellen Kapitalgebern den unmittelbaren Zugang zum deutschen Immobilienmarkt zu ermöglichen. Die Kingstone Investment Management hat ihren Sitz in München. Neben der Familie Schomberg als Hauptgesellschafterin ist Pegasus Capital Partners als strategischer Mitgesellschafter an Bord.

Shopping-Center in der Türkei: Einst Lockartikel, nun Ladenhüter



Ein Shopping-Center in Istanbul – lange Zeit ein beliebtes Anlageobjekt

Der tiefe Fall der türkischen Lira – Kursverlust gegenüber dem US-Dollar seit Jahresbeginn in der Spitze fast 40 Prozent (Stand: 19. September 2018) – erschüttert nicht nur das Land am Bosphorus und dessen Bewohner. Auch eine Reihe von Immobilieninvestoren hierzulande dürften die aktuellen wirtschaftlichen Turbulenzen in der Türkei wenig begeistert mitverfolgen.

Konkrete Zahlen darüber, wie viel Geld deutsche Kapitalgeber in türkischen Immobilien angelegt haben, sind zwar kaum verfügbar. Doch immerhin lassen sich die Immobiliensegmente, in die es zumeist geflossen ist, identifizieren. „Private Investoren, etwa in Deutschland lebende Türken, stecken ihr Geld fast ausschließlich in Wohnimmobilien“, hat Thomas Beyerle, Geschäftsführer Catella Property Valuation, beobachtet. Institutionelle Anleger seien dagegen vor allem auf Einzelhandelsimmobilien fixiert gewesen, sagt er. Denn es ist noch gar nicht so lange her, da galt die Türkei als wirtschaftlicher Musterknabe. Ausländische Investoren waren

vom hohen Wachstumstempo der Wirtschaft begeistert. Von der Euphorie ließen sich auch Asset Manager hierzulande anstecken. So haben die Fonds UniImmo: Europa (Fondsvermögen: 12,2 Milliarden Euro) und UniImmo: Global (3,5 Milliarden Euro) von Union Investment aus jener Zeit zwei Shopping-Center im Bestand.

Die Türkei hat einen großen Nachholbedarf bei Shopping-Centern

Insgesamt summieren sich beide Türkei-Engagements auf 425 Millionen Euro. Der Wert der Center entspricht 1,5 Prozent beziehungsweise 7,1 Prozent des Immobilienvermögens der Fonds.

Die Türkei habe einen enormen Nachholbedarf, was Einzelhandelsimmobilien wie Shopping-Malls betreffe, stellt Beyerle fest. Kein Wunder, dass auch Europas Topbetreiber ECE (Assets under Management: 34 Milliarden Euro) in dem aufstrebenden Schwellenland bereits seit

der Jahrtausendwende präsent ist. Eigenen Angaben zufolge managen die Hamburger dort 13 Einkaufszentren. Das letzte wurde erst Anfang Juni 2017 in der nord-türkischen Stadt Bursa – rund zwei Millionen Einwohner – eröffnet. Mit 75.000 Quadratmeter Mietfläche ist es eine der drei größten von ECE betriebenen Malls in der Türkei. Laut JLL sind gegenwärtig landesweit mehr als 40 Shopping-Center im Bau, davon allein 18 in der 15-Millionen-Einwohner-Metropole Istanbul.

Bei ECE gibt man sich optimistisch: „Wir sind daran interessiert, neue Managementaufträge in der Türkei zu akquirieren und unser Geschäft mit dem Betrieb und der Vermietung von Shopping-Centern auszubauen“, heißt es in einer Stellungnahme. Zumal das Land trotz der Talfahrt der türkischen Währung und der politisch schwierigen Situation wirtschaftlich nicht schlecht dasteht.

Die wirtschaftlichen Eckdaten sind – zum Teil – sogar durchaus respektabel. So ist die Staatsverschuldung mit 28,5 Prozent der Wirtschaftsleistung (Stand: 2017) nicht mal halb so hoch wie die Deutschlands mit 64,1 Prozent. Beim Wirtschaftswachstum hat die Bundesrepublik gleichfalls das Nachsehen: Im vergangenen Jahr legte in der Türkei das Bruttoinlandsprodukt um 7,4 Prozent zu.

Anders als ECE schätzen Investoren wie Taurus Investment Holding die Situation trotzdem weitaus kritischer ein. „Es gibt zu viele Risikofaktoren aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung. Wir beobachten, was in der Türkei passiert, haben uns dort aber bereits seit 2014 nicht mehr mit neuen Investments engagiert“, sagt David Czyzewski, Vice-President der Taurus Investment Holding Deutschland. Der Value-add-Investor hat unter anderem Projektentwicklungen von Wohnimmobilien in Form von Club Deals – vorwiegend für türkische, aber auch für deutsche Kapitalanleger – realisiert.

Der türkische Immobilienmarkt galt einmal als lukrative Investmentregion. Auch deutsche Investoren engagierten sich dort. Doch die einstige Euphorie hat sich längst verflüchtigt. Wem es nicht gelang, rechtzeitig auszusteigen, muss sich auf herbe Renditeeinbußen einstellen.

Czyzewski ist schon länger skeptisch gestimmt. Internationale Investoren zögen sich bereits seit mehreren Jahren massiv aus der Türkei zurück, weil sich das Investitionsklima permanent verschlechtert habe. Hinter vorgehaltener Hand urteilen andere Investmentgesellschaften ähnlich. Dabei kann sich die Türkei die Kehrtwende von Investoren eigentlich nicht leisten. Wegen des hohen Leistungsbilanzdefizits – 2017: 47 Milliarden US-Dollar, das sind 5,5 Prozent der Wirtschaftsleistung – ist das Land auf Kapitalimporte dringend angewiesen.

Ferner ist der Bankensektor angeschlagen. Türkische Kreditinstitute und Unternehmen sollen mit mehr als 300 Milliarden Euro im Ausland in der Kreide stehen. Rund 100 Milliarden Euro werden in den nächsten zwölf Monaten fällig. Wegen der schwachen Lira drückt die Schuldenlast besonders stark. Sollten die Kreditausfälle deutlich zunehmen, würde das die Banken zusätzlich unter Druck setzen. Eine Pleitewelle könnte die Folge sein.

Um den Währungsverfall wenigstens kurzfristig zu bremsen und der Kapitalflucht entgegenzuwirken sowie der galoppierenden Geldentwertung, hat die türkische Notenbank unlängst die Leitzinsen um mehr als sechs Prozentpunkte auf 24 Prozent angehoben. Die Regierung zog ebenfalls rabiata die Notbremse und verbot, das Leasen von Fahrzeugen und den Kauf oder die Anmietung von Immobilien in ausländischer Währung abzuwickeln.

Das dürfte Shopping-Center-Betreibern und den in deren Immobilien engagierten Investoren aus Deutschland bitter aufstoßen. „Da der Wert der türkischen Währung stark schwankt, wurden Mietzahlungen bevorzugt in US-Dollar oder Euro vereinbart oder daran gekoppelt“, sagt Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis. Ärgerlich aus Investoren-Sicht ist gewiss,

dass das präsidiale Dekret für alle Mietverträge gilt. „Bestehende Kontrakte müssen binnen 30 Tagen auf die Landeswährung umgestellt werden“, so Knorr.

Wegen der politischen und wirtschaftlichen Situation der Türkei sind deutsche Investoren zunehmend skeptisch

Das Währungsrisiko durch ein Sicherungsgeschäft auf eine Bank zu verlagern, ist ebenfalls keine realistische Alternative. Die hierfür anfallenden Kosten seien viel zu hoch, bemerkt die Fondsanalystin. Der ohnehin recht überschaubare potenzielle Interessentenkreis für den Erwerb von Shopping-Centern in der Türkei hat sich damit weiter eingeeengt. Knorrs bitteres Fazit lautet: „Momentan sind diese Immobilien nahezu unverkäuflich.“ Somit bleibt Investoren wohl nichts anderes übrig, als die Situation auszusitzen. „Grundsätzlich funktionieren die Konzepte, der

Cashflow fließt. Das Manko ist, dass er ausländischen Investoren künftig in der falschen Währung zufließt“, erklärt Knorr. Für die betroffenen Anleger großer, breit anlegender Immobilienpublikumsfonds hält sich das Türkei-Risiko in Grenzen. Nur drei Fonds sind überhaupt investiert. Institutionelle Anleger aus Deutschland waren stärker mit von der Partie, haben sich aber weitgehend zurückgezogen.

Knorr findet es prinzipiell eigentlich positiv, wenn im Portfoliomanagement Diversifikationspotenziale, auch über Investments in Schwellenländern, genutzt werden. „Vor zehn Jahren war es durchaus en vogue, dass Immobilienfonds eine regional möglichst weit gefasste Investmentstrategie verfolgten.“ Inzwischen hat sich diese Sichtweise grundlegend gewandelt. Aus dem Fernen Osten sowie Mittel- und Südamerika haben sich viele global agierende Immobilienpublikumsfonds verabschiedet. Höchstwahrscheinlich werden sie in den kommenden Jahren dorthin ebenso wenig zurückkehren wie in die Türkei. «

Norbert Jumpertz, Staig

ENTWICKLUNG SHOPPING-CENTER-MARKT TÜRKIEI

In der Türkei sind aktuell mehr als 40 Shopping-Center im Bau, davon allein 18 in der 15-Millionen-Einwohner-Metropole Istanbul.

Stadt/Region	Shopping-Center	Bestand	im Bau	Summe
Istanbul	Anzahl	118	18	136
	Mietfläche (Mio. m ²)	4,6	0,7	5,3
Ankara	Anzahl	39	9	48
	Mietfläche (Mio. m ²)	1,6	0,3	1,9
Übrige Türkei	Anzahl	254	16	270
	Mietfläche (Mio. m ²)	6,4	0,6	7,0
Summe	Anzahl	411	43	454
	Mietfläche (Mio. m ²)	12,6	1,6	14,2

Quelle: JLL

Shopping-Center auf der Watchlist

Eigentlich müssten sich Investoren, die Geld in Einzelhandelsimmobilien gesteckt haben, die Hände reiben: Die Konjunktur läuft gut, die Verbraucher sind konsumfreudig. Doch die Stimmung wird skeptischer. So prüfen viele Banken Finanzierungsanfragen für Einzelhandelsobjekte – Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2018: 4,5 Milliarden Euro – kritischer: „Da sind wir prinzipiell vorsichtiger geworden“, sagt Jan Peter Annecke, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierungen der Münchener Hypothekenbank (Münchener Hyp). Bei Einzelhandelskonzepten schwinde immer die Frage mit, ob sie zukunftsträchtig seien.

Die Gesamtflächenumsätze sinken bereits das vierte Jahr in Folge, hat Dirk Wichner, Head of Retail Leasing beim Immobiliendienstleister JLL Germany, beobachtet. „Viele Mietergruppen, wie der Textileinzelhandel, die große Flächen nachfragen, disponieren eher zurückhaltend.“ Das schlägt auch auf die Mieten durch. In Städten unter 500.000 Einwohnern sind die Spitzenmieten leicht rückläufig, in den Big-7-Metropolen stagnieren sie. Einer der Hauptgründe hierfür ist ohne Zweifel der boomende Onlinehandel. Deshalb müssen sich Immobilienfinanzierer gerade bei Einzelhandelsimmobilien verstärkt fragen, ob sie tatsächlich alle Varianten dieser Assetklasse finanzieren wollen. „Die nachhaltige Ertragsfähigkeit einiger Highstreet-Immobilien, etwa von Kaufhäusern, sehen wir kritisch und lassen da bei Finanzierungen lieber die Finger weg“, so Annecke. Er hält die mangelnde Drittverwendungsfähigkeit für das größte Manko. „Wenn Mieter derartiger Immobilien diese nicht weiter nutzen wollen, bleibt meist nur der Abriss“, warnt er.

Mit der Problematik der Drittverwendungsfähigkeit von Flächen könnten künftig Shopping-Center ebenfalls verstärkt konfrontiert werden. Überzeugende Flexibilisierungskonzepte seien wichtiger

denn je, ist Sabine Barthauer, Vorstandsmitglied der Deutschen Hypo, überzeugt. Das gilt vor allem mit Blick auf die Ankermieter. Früher seien darunter häufig Textileinzelhändler, Elektronikfachmärkte oder Warenhäuser zu finden gewesen, sagt die Immobilienbankerin. Kehrt die einem Center den Rücken, sei Kreativität gefragt, wie die frei werdenden Großflächen anderweitig genutzt werden können.

Flexibilität wird bei den Einzelhandelsimmobilien immer wichtiger – sonst droht der Abriss, wenn der Nutzer abspringt

Das gelingt unter Federführung professioneller Betreiber am besten. „Sind wir von der Qualität eines Centermanagements überzeugt und passen Lage sowie der Angebotsmix, beteiligen wir uns nach wie vor an der Finanzierung von Shopping-Centern“, sagt Peter Axmann, Leiter Immobilienfinanzierung der HSH Nordbank. Zu den renommiertesten Adressen in Deutschland zählt ECE. Wie innovativ Flächennutzungen von Einkaufszentren aussehen können, kann man derzeit in Berlin mitverfolgen. Dort werden auf Dachflächen des von ECE betriebenen Ring-Centers die modularen Bestandteile für ein Hotel mit 50 Zimmern montiert. „In den nächsten Jahren wird es zu einem Bereinigungsprozess kommen“, ist Frank Emmerich, Head of Retail Germany bei CBRE, überzeugt. Vor allem für ältere Shopping-Malls auf der grünen Wiese in kleineren Städten könne es eng werden. Womöglich nicht nur dort.

Auffällig in der aktuellen Investmentstatistik ist, dass das Transaktionsvolumen bei Shopping-Centern mit 470 Millionen Euro auf einen historischen Tiefstand fiel.

Interessant hierbei: Laut JLL befinden sich aber Objekte für insgesamt 1,5 Milliarden Euro im Vermarktungsprozess. „Die Mietpreisentwicklung wird von Kaufinteressenten wesentlich kritischer eingeschätzt als noch vor zwei oder drei Jahren. Daher dauern Transaktionsprozesse deutlich länger, die Kaufpreisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer driften auseinander“, hat Sandra Ludwig, Head of Retail Investment JLL Germany, beobachtet. Der Due-Diligence-Prozess ziehe sich im Schnitt ein halbes Jahr hin, mitunter sogar länger.

Bei Fachmärkten und Fachmarktzentren befürchten Investoren dagegen viel seltener, dass der Onlinehandel deren Geschäftsmodell ernsthaft erschüttern könnte. Das Lebensmittelsortiment im Laden real begutachten zu können, sei ein großer Wettbewerbsvorteil der analogen Lebensmittelhändler, so Axmann. Das Gros der Verbraucher ziehe es vor, Güter des täglichen Bedarfs im Supermarkt oder der Drogerie vor Ort zu kaufen, statt im digitalen Warenkorb zu ordern. Von dieser Neigung können auch Shopping-Center profitieren. „Verfügen sie über ein raffiniert gefächertes Food-Spektrum, erhöht das ihre Anziehungskraft enorm“, stellt Norbert Kellner, Leiter Debt Capital Markets and Sales Management der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), fest. Menschen wollten den Besuch im Shopping-Center als Event erleben.

Viele Einkaufszentren müssen zudem digitaler werden. Nach einer repräsentativen Umfrage im Auftrag von JLL wissen zwei Drittel der Besucher nicht, ob ihr Shopping-Center über eine App verfügt. Und was Centermanager noch mehr aufhorchen lassen dürfte, ist, dass lediglich zwölf Prozent derjenigen, die die App ihres Centers nutzen könnten, das tatsächlich tun. Deutlich mehr Leute, so Anke Kaukars, Head of Shopping Center Management Services von JLL

Einzelhandelsimmobilien galten lange als sichere Bank in der gewerblichen Immobilienfinanzierung, insbesondere innerstädtische Shopping-Center. Doch der Onlinehandel setzt auch ihnen zu. Immobilienbanken beurteilen ihre Finanzierung zunehmend kritischer.

FINANZIERUNG VON EINZELHANDELSIMMOBILIEN

Bei den großen Immobilienbanken lag der Anteil der Finanzierung von Einzelhandelsimmobilien im ersten Halbjahr 2018 zwischen 15 und 30 Prozent.

Name der Bank	Neugeschäft (1. Halbjahr 2018) in Milliarden Euro	Anteil Einzelhandels- immobilien Neugeschäft (in Prozent)
Deutsche Hypo	1,4	24
Deutsche Pfandbriefbank	3,6	19
DZ Hyp	3,2	30
HSH Nordbank*	2,0	27
Landesbank Hessen-Thüringen	3,7	16
Münchener Hypothekbank	0,8	15

*ohne Prolongationen

Quelle: Angaben der Institute

Germany, würden sie aufrufen, wenn neben Ladenöffnungszeiten und Lageplan das Sortiment der Läden angezeigt würde und Waren zur Abholung reserviert werden könnten.

Shopping-Center müssen mehr Erlebnisse bieten und digitaler werden

„Ist das Warenangebot gut digital vernetzt, etwa indem die Produktsuche schon vorab online möglich ist, können Shopping-Center bei Kunden punkten und sich glaubwürdig als innovativer Omnichannel-Anbieter positionieren“, ist Kai Hansen, Leiter Marktfolge Gewerbekunden im Regionalzentrum Hamburg der DZ Hyp, überzeugt. Vorzeigecenter gibt es – beispielsweise das Alstertal-Einkaufszentrum in Hamburg-Poppenbüttel.

Interessant ist ferner ein anderer Trend. In Ballungszentren ist Wohnraum knapp. „Für Discounter und Supermärkte wird es immer schwieriger, neue Flächen bewilligt zu bekommen“, so Hansen. Mitunter müssten sie sogar die Auflage akzeptieren, Wohnungen zu errichten, damit im selben Gebäude oder nicht weit entfernt eine Filiale geplant werden darf. „Handelt es sich um eine innerstädtische Lage mit guter Verkehrsanbindung, finanzieren wir auch solche gemischt genutzten Objekte. Wir prüfen jedoch sehr genau, ob das Konzept rentabel ist.“ Voraussetzung sei die Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie. Diese Einschätzung teilen die meisten Immobilienbanken. So urteilt Thomas Köntgen, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Deutschen Pfandbriefbank (pbb): „Die Mischform ist aus der Finanzierungsperspektive betrachtet aufgrund der Diversifikation eher positiv zu bewerten.“

Norbert Jumpertz, Staig



Das Gros der Verbraucher zieht es vor, Güter des täglichen Bedarfs vor Ort zu kaufen, statt im digitalen Warenkorb zu ordern. Von dieser Neigung können auch Shopping-Center profitieren, wenn sie über ein raffiniert gefächertes Food-Spektrum verfügen.

Pflegeheim-Investments: Wohin entwickelt sich der Markt in Deutschland?

Innerhalb von nur zehn Jahren haben sich die Vorzeichen auf dem Markt für Pflegeimmobilien vollständig umgekehrt. War in den 2000er Jahren der Markt noch ein klassischer Käufermarkt, das heißt das Angebot groß, der Kapitalbedarf auch, ist die Situation heute genau anders herum: Es gibt weit mehr Nachfrage als (marktfähige) Immobilien. Und der Anlagedruck ist angesichts der fortdauernden Niedrigzinsphase weiterhin hoch.

Die Rendite ist zwar etwas gesunken, aber immer noch höher als in anderen Segmenten

Auch wenn infolgedessen die Renditen etwas zurückgegangen sind: Pflegeimmobilien sind für Anleger nach wie vor attraktiv. Mit Spitzenrenditen von knapp unter fünf Prozent ist das Renditeniveau immer noch höher als in anderen Immobiliensegmenten. Hinzu kommt die solide und langfristige Perspektive. Pflegeimmobilien sind kaum konjunkturanfällig und weniger volatil als beispielsweise die Segmente Wohnen oder Gewerbe. Und die Nachfrage nach Pflegedienstleistungen wird weiter steigen. Dafür sorgt die demografische Entwicklung. Die Zahl der 65-Jährigen in Deutschland wird bis 2040 von derzeit 17,3 Millionen Menschen auf

23,5 Millionen anwachsen. Die Zahl der über 80-Jährigen wird im selben Zeitraum von aktuell 4,7 Millionen auf 7,5 Millionen zunehmen.

Was aber bedeutet das für den Bedarf nach stationärer Pflege? Hier ist eine genaue Vorhersage nicht ganz so banal. Denn neben dem Alter spielt auch die Pflegeprävalenz, das heißt der Anteil der Pflegebedürftigen pro Alterskohorte, eine Rolle. Berücksichtigt werden muss zudem, dass die stationäre Pflege mit anderen Versorgungsformen konkurriert. Das erklärt, warum die Prognosen variieren. So sagt zum Beispiel das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung RWI für das Jahr 2030 einen Bedarf an stationären Pflegeplätzen von rund 1,1 Millionen voraus. (Derzeit werden 857.000 Menschen in Deutschland stationär gepflegt, die Auslastung der Heime liegt bei über 92 Prozent.) Eine Studie der Gesellschaft für wirtschaftliche Strukturforchung GWS im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft geht von einem zusätzlichen Bedarf von rund 160.000 Plätzen bis 2030 aus. Allen Prognosen ist jedoch gemein, dass sie von einem starken Anstieg der Nachfrage nach stationärer Pflege ausgehen. Und das, obwohl die Politik seit Jahren die ambulante Pflege propagiert. Das kann man allerdings getrost als sozialromantisches Wunschdenken verbuchen. Denn zum einen steigt der Anteil der Hochbetagten, das heißt der über 85-Jährigen, überproportional an. In dieser Altersgruppe ist der Pflegebedarf sehr groß. Zum anderen ist die gesellschaftliche Entwicklung geprägt von zunehmender Individualisierung. Vor diesem Hintergrund wird die stationäre Pflege in Zukunft eher noch stärker nachgefragt sein.

Dass dies nach menschlichem Ermessen erwartet werden darf, verdeutlicht folgende Rechnung: Die Quote der stationär Gepflegten liegt in der Altersgruppe der über 85-Jährigen aktuell bei 18,13 Pro-



zent. Setzt man voraus, dass diese Quote in den nächsten Jahrzehnten gleich bleibt, bräuchten wir im Jahr 2040 rund 433.000 zusätzliche Pflegeplätze, um den aktuellen Versorgungsgrad zu halten.

Der Investitionsbedarf, um die dafür nötige Infrastruktur zu schaffen, ist immens: Das RWI geht von einem Volumen von 53 bis 85 Millionen Euro bis zum Jahr 2030 aus, um die Nachfrage nach Pflegeplätzen zu decken. Betrachtet man die Nachfrage-Entwicklung der einzelnen Bundesländer, sind die Unterschiede nur gering. Deutlicher sind die Unterschiede in Bezug auf das Investoreninteresse. In allen Bundesländern wurden in den letzten Jahren neue Landesheimgesetze mit veränderten Anforderungen an die Immobilie eingeführt. In manchen Bundesländern haben die seit Kurzem geltenden Einbettzimmerquoten (zum Beispiel in Bayern) oder Eingriffe in die Refinanzierung (zum Beispiel die Reduzierung der Investitionskosten in Nordrhein-Westfalen) direkte Auswirkungen auf die Nachhaltigkeit

AUTOR



Markus Bienentreu,
Geschäftsführer
der Terranus
Real Estate
GmbH mit Sitz
in Köln

Anders als noch vor zehn Jahren konkurriert heute im Markt für Pflegeimmobilien viel Anlegerkapital um vergleichsweise wenige Objekte. Dennoch wird der Markt langfristig weiter wachsen. Denn die Nachfrage steigt enorm.



Das Interesse der Investoren an Pflegeimmobilien ist – je nach Bundesland – sehr unterschiedlich. Das hat mit Regulierung zu tun

40%

Seit 2012 sind die Kaufpreise für Pflegeimmobilien um mehr als 40 Prozent gestiegen. Damit übertrifft die Preisentwicklung in diesem Segment sogar die Zunahme bei Wohn- und Gewerbeobjekten im selben Zeitraum.

der Miete und damit den Wert der Immobilie. In einzelnen Bundesländern wie Nordrhein-Westfalen oder Baden-Württemberg halten sich Investoren teilweise zurück. Eine weitere Folge der Regulierung ist, dass Neubautätigkeiten in vielen Bundesländern zurückgegangen sind, was auch eine Folge der schlechten Refinanzierung ist. Die zunehmende Regulierung hat auch Auswirkungen auf die Renditen. Lagen diese vor einigen Jahren noch zwischen sechs und acht Prozent, lassen sich heute für Core-Objekte noch Renditen in der Größenordnung von rund fünf Prozent erzielen. Dabei handelt es sich um die Bruttoanfangsrenditen ohne Erwerbsnebenkosten oder Verwaltungs- und Instandhaltungskosten. Die Nettorendite für Core-Objekte bei einer 100-prozentigen Eigenkapitalfinanzierung, das heißt ohne Leverage-Effekt, liegt schon heute im Schnitt unter fünf Prozent.

Die Regulierung durch neue Landesheimgesetze hat Auswirkungen auf die Renditen

Hier macht sich bemerkbar, dass die Baukosten in den letzten Jahren aufgrund der neuen gesetzlichen Vorgaben mit beispielsweise gestiegenen Flächenanforderungen und strengeren Bestimmungen etwa zum Brandschutz erheblich gestiegen sind. In vielen Bestandshäusern sind erhebliche Investitionen nötig, um diese auf den neuen gesetzlichen Standard umzurüsten. Noch weiter sinkende Renditen sind allerdings aufgrund der mit der Immobilienart verbundenen Risiken (Betriebsrisiko!) kaum vertretbar.

Der Transaktionsmarkt ist trotz sinkender Renditen und gesteigener Kosten weiterhin reg. Nach dem Spitzenjahr 2016 und einem guten Jahr 2017 wird für dieses

Jahr das zweitgrößte Investitionsvolumen erwartet. Allerdings handelt es sich dabei vielfach um „Wiederholungsgeschäft“, das heißt Häuser, die zum zweiten oder dritten Mal den Eigentümer wechseln. Der Anteil an echtem Neugeschäft ist aufgrund der geringen Neubautätigkeit niedrig. Weiterhin spitzenmäßig ist hingegen die Preisentwicklung: Seit 2012 sind die Kaufpreise für Pflegeimmobilien um mehr als 40 Prozent gestiegen. Damit übertrifft die Preisentwicklung in diesem Segment sogar die Zunahme bei Wohn- und Gewerbeobjekten im selben Zeitraum (laut vdp-Immobilienpreisindex rund 40 Prozent). Der Kaufpreisfaktor bei Pflegeimmobilien liegt derzeit beim rund 18- bis 19-Fachen für einzelne Core-Objekte, bei hochwertigen Portfolien sogar teilweise noch darüber. Das ist stattlich, auch wenn die Zahlen noch unter den Kaufpreisfaktoren für Gewerbe- oder Wohnobjekte liegen. Wenn die Qualität des Objekts stimmt, ist das Preisniveau noch vertretbar. Wer aber zu diesem Preis investiert, sollte sich sicher sein, dass es sich auch wirklich um ein Haus im Core-Segment handelt.

Auch wenn seit Jahren immer wieder von der Politik der Abgesang auf die stationäre Pflege angestimmt wird und sich das Investitionsklima in den letzten Jahren verschlechtert hat: Der Markt wird langfristig weiter wachsen. Für Investoren stellt sich die Frage, wie sie diese Wachstumschancen angesichts eines derzeit weitgehend gesättigten Marktes nutzen können. Hier bedarf es einer Strategie, die nicht nur klassische Pflegeheime, sondern auch verwandte Pflegekonzepte und -immobilien in den Blick nimmt. Das sind zum Beispiel moderne Versorgungsstrukturen, die verschiedene Elemente kombinieren (wie Kurzzeitpflege, Tagespflege, ambulant betreute Wohngemeinschaften und Betreutes Wohnen). «

Die Wette auf weiter blühende Landschaften



EXPO REAL IN ZAHLEN

44.536 Teilnehmer aus 72 Ländern (2017: 41.775 / 75 Länder)

21.692 Fachbesucher (2017: 20.016)

22.844 Unternehmensrepräsentanten (2017: 21.579)

Die Top-Ten-Besucherkönder waren nach Deutschland: Großbritannien und Nordirland, die Niederlande, Österreich, Polen, die Schweiz, Frankreich, die Tschechische Republik, Luxemburg, die USA und Spanien

Die 2.095 Aussteller (2017: 2.003) kamen aus 41 Ländern

Die Top-Ten-Ausstellerländer waren neben Deutschland: Österreich, Niederlande, die Schweiz, Großbritannien und Nordirland, Polen, Rumänien, Frankreich, Luxemburg, Ungarn und die USA

Der Termin für das kommende Jahr steht schon fest: Die Expo Real 2019 findet vom 7. bis 9. Oktober statt.

Wichtig war – so der Expo-Real-Schlussbericht – neben bezahlbarem Wohnen und digitalem Aufbruch das Thema Risiko. Die Tatsache, dass der positive Zyklus inzwischen wirklich lange dauert, heißt alleine noch nicht, dass er bald vorbei sein muss. Aber je länger ein negatives Szenario (Zinserhöhung) droht, desto schwieriger, damit umzugehen. Das machten viele Diskussionen deutlich. Eine abrupte Zinswende ist – da herrschte Einmütigkeit – wohl nicht zu erwarten. Eher droht irgendein schwarzer Schwan von irgendwoher. So die Meinung vieler Teilnehmer der Expo Real.

Natürlich denkt nicht jeder so. Es ist ein altbekanntes Phänomen, dass der jetzige Zustand als ewig wahrgenommen wird. Nichts kann etwa den Wohnungsmarkt bremsen und das wird immer so weitergehen. Warum soll ich mich in einer solchen Situation fortentwickeln? Andreas Engelhardt, CEO der GWG-Gruppe, sang von dieser Gefahr ein Lied.

Ich traf immer wieder auf diejenigen, die aufspringen auf den Zug der Erneuerer, der Digitalisierer, wegen des Mindset

und weil es einfach in die Zeit passt. Immer mehr Unternehmen der Immobilienwirtschaft investieren einen signifikanten Anteil ihres Jahresumsatzes in Maßnahmen zur Umsetzung einer eigenen Digitalisierungsstrategie, heißt es in der dritten Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate.

Die Immobilienwirtschaft ist noch im Frühstadium der Digitalisierung

Jenseits aller Deals, jenseits des eher unverständlichen Lamentos über die Dichte der Termine, sind mir in diesem Jahr viele Fragezeichen begegnet. Eines, das sich durch die Gespräche zog, war das der Daten. Wem gehören sie, wie interpretiere ich sie, welcher Algorithmus ist der beste? „Daten sind der Wert der Zukunft. Die Immobilienwirtschaft befindet sich allerdings noch in einem frühen Stadium der Digitalisierung“, sagte Stefan Lutz, CEO von IBM, im Rahmen einer Diskus-

Viele Teilnehmer haben noch gar keine Krise erlebt. Und so herrscht Gewissheit vor, dass Deutschland – weiter bestäubt von in- und ausländischen Investoren – weiter blüht.



sionsrunde. Aus anderen Branchen ließen sich jedoch schon mögliche Applikationen ablesen. „Die Akteure sind gut beraten, mehr Offenheit zu zeigen und die Scheuklappen abzulegen, um einen Value für alle zu generieren“, so seine Empfehlung.

Eine Plattform, um Innovationen zu präsentieren, bot das Real Estate Innovation Network (REIN), das die Messe München aufgrund der hohen Nachfrage in diesem Jahr erweitert hatte. „Mit dem Real Estate Innovation Network ist es uns gelungen, ein europäisches Ökosystem für Innovationen in der Immobilienbranche aufzubauen“, erklärte Wolfgang Moderegger, REIN-Gründer und -Initiator.

Interessant in diesem Zusammenhang ist die dem Wework-CEO zugeschriebene Äußerung, man könne sich durchaus ein Geschäftsmodell vorstellen, wonach man auf die Miete verzichte, wenn das Unternehmen die Hoheit über die Nutzerdaten erhalte. Coworking gab es auch schon vor zehn Jahren. Und macht das Flächenvolumen in Deutschland zurzeit auch nur ein Prozent bei den Büroflächen aus, heute redet jeder darüber. Das Thema bedient viele

Phantasien und passt in eine Landschaft, in der sämtliche Unternehmen, die überleben wollen, ihre Führungsarchitektur von statisch in agil ändern.

Die Ausstellernachfrage nahm auch von internationaler Seite zu

Die Verantwortlichen der Expo Real waren zufrieden: „Trotz der Wolken am Horizont... können wir eine hohe Ausstellernachfrage verbuchen, wobei vor allem auch das internationale Interesse deutlich zugenommen hat“, berichtet Klaus Dittich, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München.

Die Immobilienmärkte boomen und ein Ende des seit Jahren währenden Aufschwungs ist nicht in Sicht. „Wir sehen an den Büromärkten eine extrem robuste Nachfrage und gehen nicht von großen Veränderungen aus“, erläuterte Piotr Bienkowski, CEO der BNP Paribas Real Estate Holding. Der Leerstand sinke und »

Stimmen

„Ich bin mit einem breiten Lächeln im Gesicht von der Expo Real 2018 zurück nach Duisburg gefahren. In der Immobilienbranche haben die Projektentwickler und Investoren unsere Stadt mehr denn je auf dem Radar. In der Mercatorstadt zu investieren, zahlt sich aus.“

Sören Link,
Oberbürgermeister Duisburg

„Die Stimmung gegenüber klassischen Investments wird zunehmend kritischer. Alternative Investments sind die neuen Core-Investments: Die Nische wird zum Mainstream.“

George Salden, CEO Capital Bay

„Überraschend war für mich, dass Coworking und PropTechs mittlerweile sogar teilweise kritisch gesehen werden – weniger grundsätzlich als vielmehr in der Marktdurchdringung. Der Tenor: Die Dynamik ist so schnell, dass sich kaum Marktstandards entwickeln können, auf die die Branche aber wartet.“

Dr. Thomas Beyerle, Head of
Group Research, Catella

EXTRA: VIDEOS

www.haufe.de/exporeal

Expo-Real-Nachbericht: Sehen Sie unsere redaktionellen Nachberichte und Interviews von den drei Messetagen.



Videointerview mit Alexandre Grellier, CEO der Drooms GmbH

trotz höherer Aktivitäten der Projektentwickler bleibe das Angebot deutlich hinter der Nachfrage zurück. Viel Potenzial stecke in Nischensegmenten wie Logistik- oder Gesundheits- und Pflegeimmobilien.

Auf der Expo Real demonstrierten erneut zahlreiche Wachstumsregionen, wie intelligente Stadtentwicklung, Ökonomie, Ökologie und soziale Werte vereint umgesetzt werden können. Hamburg etwa wächst bis 2030 geschätzt um mehr als 100.000 Menschen. „Unsere ausbalancierte städtebauliche Doppelstrategie setzt zum einen auf die sozialverträgliche Weiterentwicklung bereits erschlossener Gebiete und zum anderen auf die verstärkte Erschließung so genannter Konversionsflächen neben dem behutsamen Wohnungsbau an Hamburgs Rändern“, erläuterte Hamburgs Stadtentwicklungssenatorin Dorothee Stapelfeldt.

„Wenn Baugrund knapp wird, erfolgt die Flucht in die Höhe. Stadtbildprägende ‚Landmark-Buildings‘, in Frankfurt etwa der Grand Tower, begegnen der Flächenknappheit in den Big 7 mit maximaler

Nutz- zu Grundflächen-Effizienz“, berichtete Sebastian Grimm, JLL-Team-Leader Residential Advisory Frankfurt.

Aus monostrukturierten Hochhäusern werden Hybridnutzungen

„Ein wichtiger Aspekt bei der Entwicklung von Hochhäusern in der heutigen Zeit ist, dass eine monostrukturierte Nutzung, wie sie bei Hochhäusern in den 1970er und 1980er Jahren üblich war, sich heute in eine Hybridnutzung gewandelt hat“, sagte Oliver Schwebel, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung FrankfurtRheinMain. Diese Nutzungsform beinhaltet eine Mischung von Wohnen, Büroräumen, Hotels oder auch Einzelhandel.

Nürnberg's Themen sind andere. „Vor dem Hintergrund der großen Nachfrage nach urbanem Raum sind neue Lösungsansätze gefragt. Wir müssen uns zu einer qualitätvollen städtebaulichen Verdichtung bekennen und auch die Möglichkeiten der digitalen Transformation nutzen. Nürnberg macht sich auf den Weg. Dies zeigen die Planungen für den Campus der neuen Universität, bei dem Lehre, Forschung und urbanes Leben eng miteinander verknüpft werden sollen“, erläuterte Michael Fraas, Wirtschaftsreferent der Stadt Nürnberg.

Für die Großflächen, die durch die Schließung von Produktionsstandorten und den Abzug des Militärs in der Metropolregion Rhein-Neckar entstanden, wurden zukunftsfähige Konzepte entwickelt. So präsentierte die Stadt Heidelberg mit einem Modell sowohl die großen Konversionsprojekte Bahnstadt und die ehemaligen US-Army-Flächen als auch die Geltungsbereiche für aktuelle Verfahren wie den Masterplan Im Neuenheimer Feld und die Projekte der aktuell laufenden Internationalen Bauausstellung (IBA) „Wis-sen schafft Stadt“.



Dirk Labusch und Gabriele Bobka, Freiburg

Stimmen

„Auf dem Einzelhandelsmarkt muss sich erst ein neues Gleichgewicht im Zusammenspiel zwischen stationärem Handel und Online-Handel bilden. Noch hat sich dieses neue Gleichgewicht nicht gebildet, was bei Einzelhandelsinvestoren zur Verunsicherung führt.“

Marius Schöner, Country Manager Germany, CBRE Global Investors Germany GmbH

„Es gibt viele Erfolgsgeschichten, die zeigen, wie sich durchdachte, kundenorientierte Omnichannel-Konzepte bewähren. Genau das ist die Zukunft. Der Trend geht zunehmend zu großen, modernen und vielseitigen Hybrid- und Shopping-Centern.“

Oliver Herrmann, Managing Director, Head of Business Development, redos Gruppe

„Auf Seiten der PropTechs haben wir dieses Jahr auf der Expo Real relativ viele neue Geschäftsmodelle gesehen. Noch bieten viele Start-ups Lösungen für ein Problem an. Das wird sich aber ändern: Digitale Produkte werden nach und nach zusammenwachsen. Die Unternehmen brauchen und wollen ganzheitliche Lösungen.“

Philipp Hartje, Co-Founder und Geschäftsführer, shareDnC

„Ausblick und Marktwerte schaffen“

Wie ein Branchenunternehmen mit 400 Mitarbeitern operiert, erklärt **Steffen Göbel** von WSP Deutschland. Der Director Buildings & Industry North-East über den Trend zum intelligenten Büro, seinen Umgang mit dem Fachkräftemangel und seine Vorliebe für Wohnhochhausbau.



„Hohe Bauprojekte sind Katalysatoren für die Stadterneuerung. Sie stimulieren das Wachstum.“

Steffen Göbel Director Buildings & Industry North-East, WSP Deutschland AG.

Herr Göbel, welcher Branchensektor ist für Sie der wichtigste? Egal ob Industrie-, Wohn- oder Bürogebäude, Flughäfen oder Forschungs- und Gesundheitsbauten: Wir definieren uns über alle Sektoren hinweg.

Ist das Ihr Alleinstellungsmerkmal auf dem deutschen Markt? Es ist unsere Expertise im 400-köpfigen, fachlich hoch qualifizierten Mitarbeiterstamm. Wir arbeiten nicht nach Schema F. Wir gehen individuell auf jeden Kunden ein. Seine Vorstellungen bestimmen den Projekterfolg.

Wohin steuern die Projekte derzeit? Der Trend geht aktuell in den Wohnungs- und

Bürobau. Schwerpunkt ist die Richtung intelligentes Bauen und eHome. Digitale Steuerungstechniken und Automatisierungen gewinnen in beiden Sektoren an Bedeutung.

Wo liegt dabei der gravierendste Unterschied zwischen öffentlichen und privaten Projekten? Die Finanzierung von Bauvorhaben bei öffentlichen Auftraggebern steht auf festeren Füßen. Problematisch können allerdings Regierungswechsel sein, insbesondere bei laufenden Projekten. Mit sich ändernden Verantwortlichkeiten bei öffentlichen Auftraggebern ändern sich oft die Anforderungen an das Bauprojekt. Das zieht Umplanungen und -bauten nach sich, welche mehr Zeit sowie auch Geld kosten.

In welchem Sektor spielt das energieeffiziente Bauen die größte Rolle? Nachhaltigkeit spielt in allen Sektoren eine wachsende Rolle. Wir alle müssen, egal wo, Verantwortung für unser Umfeld und unsere Zukunft übernehmen, sei dies nun im Verwaltungs- oder Forschungswesen. Wir sind verpflichtet, unseren nachfolgenden Generationen eine heile und möglichst gesunde Welt zu hinterlassen und übergeben zu können. Ich verweise auf aktuelle Debatten zum Plastikkonsum.

Sind eigentlich Wohnhochhäuser in Deutschland für Sie ein Thema? Absolut! Hochhäuser sind unsere Spezialität. Wir sind überzeugt, eine neue Generation von Wahrzeichen wie Mega-Türmen und superschlanken Gebäuden wird auf der gesamten Welt unsere Städte mehr und mehr prägen. Unsere hohen Bauprojekte

sind Katalysatoren für die Stadterneuerung und stimulieren das Wachstum.

In welchen Städten? Wohnhochhäuser werden für alle Großstädte immer attraktiver.

Was sind auf diesem Gebiet die Besonderheiten? Es gilt beim Bauen von Türmen Auswirkungen von Windturbulenzen, die an Häufigkeit und Intensität zunehmen, zu minimalisieren. Zudem ist es herausfordernd, an kleinen und engen Standorten Objekte mit Ausblick und hohen Marktwerten zu schaffen, in denen Menschen gern leben und arbeiten.

Und wie finden Sie dafür Ihre Fachkräfte? Wir suchen sie auf diversen Plattformen, Social-Media-Kanälen oder auch Messen. Auch über persönliche Kontakte finden wir Spezialisten. Darüber hinaus rekrutieren wir noch direkt an den Universitäten und Fachhochschulen und bilden selbst weiter aus. Insbesondere freuen wir uns über Studenten, welche bereits im Vorfeld Praktika bei uns absolviert haben.

Welche Professionen suchen Sie denn? WSP ist auf Wachstumskurs. Deshalb suchen wir stetig qualifizierte, engagierte und kreative Mitarbeiter. Wir brauchen verlässliche Projektsteuerer, Bauingenieure, Architekten, technische Zeichner, TGA-ler oder auch BIM-Spezialisten. Die individuellen Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb unseres Unternehmens sind immens. Wir fördern Persönlichkeiten in jedem gewünschten Feld. «

Mars



Ich betrete morgens um neun das E-Werk, das ausrangierte Epizentrum der Berliner Clubszene der 90er Jahre. Heute sind hier Anzugträger zu Gast. Prof. Dr. Ulrich Walter eröffnet die Vortragsreihe. Er war 1993 für zehn Tage im Weltraum. Heute ist der Physiker Professor für Raumfahrttechnik an der TU München, trägt keinen Raumanzug mehr, hat inzwischen weiße Haare und ist ein geschmeidiger Redner. Zu meiner Überraschung spricht er über die Zukunft der Menschheit in unserem Sonnensystem und die Kolonialisierung der Milchstraße. Das interessiert mich überhaupt nicht. Das Thema ist einfach zu weit weg. Ich beuge mich über mein Telefon und beantworte erst mal meine aufgelaufenen E-Mails.

Doch dann nimmt der Vortrag Fahrt auf und ich beginne zuzuhören. Ulrich Walter spricht von „heute bekannter Technik“, ... „aber nicht von Kosten“. Der O’Neill-Zylinder ist kein Küchengerät, sondern ein Raumschiff mit zwei Zylindern von 6,4 km Durchmesser und jeweils 32 km Länge. Mit aus Zentrifugalkraft erzeugter Gravitation und einer 1.300 km² großen Besiedlungsfläche. Mit Wäldern, Flüssen, Feldern, Wolken und Vögeln bietet es Platz für Millionen von Menschen (wie die alle da reinpassen sollen, hab ich verpasst). So eine rotierende grüne Insel in eisiger Kälte. Warum sollten Menschen unter solchen Bedingungen nicht auch im Weltraum leben wollen, fragt er.

Elon Musk hat bald Raketen für die ersten Mars-Bewohner am Start. 200 Tage hin, 200 Tage zurück. Zwar hat der Mars keine ausreichende Atmosphäre, die könnte man aber schaffen. „Terraforming Mars“ nennt man das. Da haben wir ja bereits viel Erfahrung mit der Verformung der Erdatmosphäre. Im Gegensatz zum Mond hat der Mars gefrorene Polkappen. Aus CO₂. Genau. Das ist das Treibhausgas, das wir hier auf der Erde zu viel in die Luft blasen.

Dazu hat der Mars Wasser unter der Oberfläche. Wenn also die Erdenbürger nicht mit Raumanzügen und Sauerstoffgeräten in der eisigen Marswüste unterwegs sein wollen, brauchen sie dort eine erdähnliche Atmosphäre. Und das geht so: Mit ein bisschen Treibhausgas PFC kann die Marsatmosphäre innerhalb der nächsten 500 Jahre auf -20 Grad Celsius angehoben werden. Dann schmelzen die Pole und das CO₂ wird freigesetzt. Dadurch wird die Atmosphäre weiter verdichtet und der Treibhauseffekt verstärkt sich. Bei null Grad Celsius schmilzt das Eis und es können Pflanzen ausgesät werden. In weiteren 500 Jahren haben die dann durch die Photosynthese so viel Sauerstoff erzeugt, dass die Marsbewohner ihre Anzüge ausziehen und erdähnlich leben können.

Und dann beginnt der Spaß erst. Von dort können wieder 10 Millionen Menschen in Wasserstoff-getriebenen Raum-Archen mit zehnprozentiger Lichtgeschwindigkeit in etwa 300 Jahren

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.

den nächsten erdähnlichen Planeten erreichen, sich dort in etwa 10.000 Jahren regenerieren und vermehren und den nächsten und wieder den nächsten Planeten erreichen. Bis unsere Milchstraße, unsere Galaxie (100.000 Lichtjahre Durchmesser, 100 Milliarden Sterne), in gerade einmal 3,9 Millionen Jahren vollständig von Menschen besiedelt ist (Monte-Carlo-Rechnung). Das ist ein kurzer Teil der 20.000 Millionen Jahre, die unsere Milchstraße noch existiert. Zu weit weg? Und dauert zu lange, um darüber nachzudenken? Unsere Sonne ist vor fünf Milliarden Jahren entstanden. Vor 65 Millionen Jahren beendete ein Kometeneinschlag das Leben der Saurier auf der Erde. 3,9 Millionen Jahre sind also in diesem Kontext ein kurzer Zeitraum. Und in 80.000 Jahren erwarten die Forscher eine fette Eiszeit. Spätestens dann wird es auf der Erde ungemütlich werden und eine Auswanderung zum zwischenzeitlich begrüneten Mars nicht mehr ganz so abwegig sein. Das Ganze hat dann aber auch seine natürliche Grenze erreicht.

Während ein Flug zum nächsten Sternensystem noch möglich erscheint, und sei es als pure Vision, so sind Reisen zur nächsten Galaxie nicht mehr vorstellbar, da selbst das Licht schon 2,5 Millionen Jahre benötigt, um dorthin zu gelangen.

Warum hat mich diese Vision vom Unfassbaren und Unendlichen so bewegt? Die Immobilienwirtschaft ist schließlich keine Rocket Science. Warum über solche Zeiträume nachdenken? Kaum einer, der diese Zeilen liest, wird noch länger als ein halbes Jahrhundert leben. Lenkt diese wissenschaftlich-technische Utopie aus den 70ern nicht von unseren tatsächlichen Problemen ab?

Die Politik handelt in eng begrenzten Zeiträumen, in Legislaturperioden von vier Jahren in der Regel. Aktiengesellschaften lassen sich in Quartalen messen. Die Immobilienwirtschaft denkt von Deal zu Deal, Projekt zu Projekt. Schnell, schneller und noch schneller planen und bauen, noch früher den Bauantrag einreichen und dann zügig weiterverkaufen. Eine Art manischer Raserei ist das Ergebnis.

Aber allzu weit gesteckte Ziele und Visionen sind in dynamischen Zeiten mit ihren unvorhersehbaren Veränderungen und Disruptionen früh zum Scheitern verurteilt. Die internationalen Raumstationen sind innerhalb weniger Jahre so bakteriell verseucht, dass sie über kurz oder lang im Meer versenkt werden müssen. Und die Astronauten werden auf dem Weg zum Mars so starker Strahlung ausgesetzt, dass sie Krebs bekommen.

Die Pyramiden, griechische Tempel, gotische Kathedralen, englische Landschaftsgärten, Brasilia oder die Arbeitersiedlungen in Berlin sind gebaute Utopien. Sie verkörpern jeweils ein gesellschaftliches Ideal und sind ihrer Zeit weit voraus.

Mit dieser Vorstellung im Gepäck macht es Sinn, die Erde und die Weltbevölkerung als Ganzes und in ihrer Vielfalt zu sehen. Und unsere Gesellschaften und Städte aus einer Zielperspektive heraus zu entwickeln. Ohne Sicht zu fahren muss in die Verzweiflung führen. Wer sich als Opfer von Digitalisierung, Globalisierung, Terrorismus, Wohnungsknappheit oder Gentrifizierung sieht, hat den Abstieg vor Augen und kann nicht zuversichtlich sein. Wer auf Sicht fährt, braucht Scheinwerfer in der Nacht und Ziele.

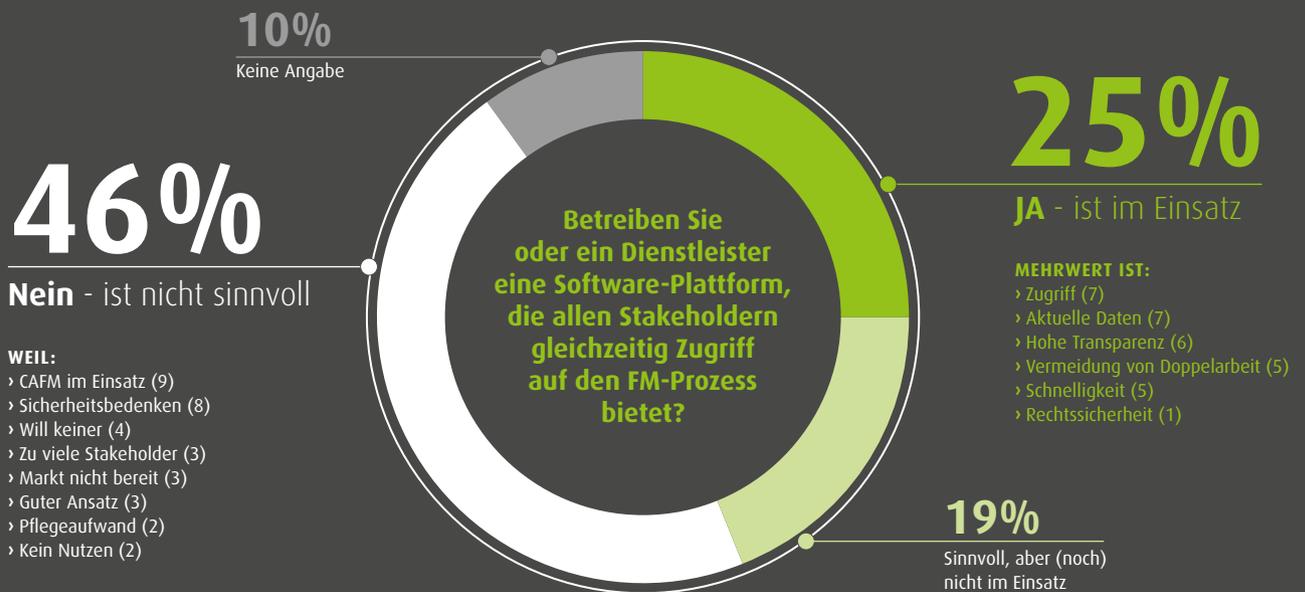
Was also sind die Visionen und großen Überzeugungen, die eine vereinigende Wirkung entfalten können? Es geht darum, Gewinn in Sinn zu verwandeln. Für mich geht es um die demokratische, vielgestaltige, kreative Stadtgesellschaft mit ihren inklusiven Institutionen. Sie gilt es zu stärken und zu entwickeln. Ihre Heimat ist unsere Aufgabe. Es sind die Städte der Erde, in denen sich die Zukunft der Menschheit entscheidet. Sie sind das komplexeste und anspruchsvollste, was Menschen je hervorgebracht haben. Sie so zu formen, dass pluralistische Gesellschaften heute und morgen gedeihen und sich im Ganzen und Einzelnen zum Guten und Besseren wenden, ist unsere Aufgabe. Dagegen ist der Flug zum Mars ein Kinderspiel. «

Wir müssen Gewinn in Sinn verwandeln. Es geht darum, die demokratische, vielgestaltige und kreative Stadtgesellschaft mit inklusiven Institutionen zu stärken. Dagegen ist der Flug zum Mars ein Kinderspiel.

Vermarktung & Management

Befürworter und Skeptiker einer **zentralen FM-Datenplattform** halten sich die Waage

Lünendonk 360-Grad-Studie. Auf die Frage „Betreiben Sie oder ein Dienstleister eine Software-Plattform, die allen Stakeholdern gleichzeitig Zugriff auf den FM-Prozess bietet?“ antworteten 46 Prozent der Auftraggeber mit „nicht vorgesehen“. 44 Prozent haben bereits eine Plattform „im Einsatz“ oder finden ihn „sinnvoll“.



Alle Auftraggeber; Häufigkeitsverteilung n=89

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Lünendonk©-360-Grad-Studie 2018 Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft



Erste Vorschläge für eine neue WEG-Reform liegen vor.

WEG-REFORM

Vorschläge gehen DDIV nicht weit genug

Eine neue WEG-Reform soll Schwachstellen im Wohnungseigentumsrecht beseitigen und das WEG praxisnäher gestalten. Erste Vorschläge liegen vor (siehe auch Seite 42). Für den DDIV greifen diese zu kurz.

„Im Ansatz gut, aber deutlich zu kurz gedacht.“ So lässt sich in aller Kürze die Meinung des DDIV zu den beiden Diskussionsentwürfen für eine Überarbeitung des Wohnungseigentumsrechts zusammenfassen, die vom Bundesjustizministerium beziehungsweise dem Bayerischen Justizministerium vorgelegt wurden. Der Verband plädiert für eine umfassende WEG-Reform. Die Diskussionsentwürfe schlagen unter anderem vor, die Rechtsfigur „Werdende Wohnungseigentümergeinschaft“ zu kodifizieren, die Möglichkeiten der Kostenverteilung bei baulichen Veränderungen zu flexibilisieren, bauliche Maßnahmen zu erleichtern, die Regeln zur Beschlussfähigkeit der Eigentümerversammlung zu entschärfen und die Vorgaben für den Verwaltungsbeirat flexibler zu gestalten.

FACILITY MANAGEMENT: DIGITALIZATION OF ENTERPRISE

Die Diskussion um die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft und dem Facility Management ist geprägt von **Technologie-demonstrationen, Disruptionspotenzialen und -ängsten**. Über die Möglichkeiten der Digitalisierung im Facility Management informierten zwei Experten der Beratungsgesellschaft Deloitte auf der Expo Real 2018 in München. „Für eine flächendeckende Digitalisierung und Automatisierung des Facility Managements und der damit verbundenen Dienstleistungen fehlen etablierte Daten- und Prozessesstandards sowie oftmals die Bereitschaft, in Sekundärprozesse zu investieren“, erläuterte Vanessa Platner, Consultant bei Deloitte.

MAKLER**Geschäft mit Leibrenten gewinnt an Bedeutung**

Bei der Leibrente oder Immobilienverrentung verkauft ein Eigentümer seine Immobilie – und der Käufer zahlt statt des Kaufpreises eine monatliche Rente, in der Regel inklusive lebenslangen Wohnrechts. Dieses Modell setzt sich auch aus Maklersicht in Deutschland immer mehr durch. 40 Prozent der Vermittler schätzen das Potenzial als sehr hoch oder hoch ein, wie eine gemeinsame Umfrage des Immobilienverbands IVD und der Deutschen Leibrenten Grundbesitz AG zeigt. Nur 23 Prozent der befragten Makler sehen wenig Chancen für die Verrentung von Wohnungen und Häusern. Für rund sechs von zehn Maklern ist die Immobilienverrentung grundsätzlich ein attraktives Geschäftsmodell, doch nur jeder vierte Makler hat schon mal eine Leib-

rente vermittelt: zum einen, weil es bisher wenig Nachfrage gab, zum anderen, weil es an ausreichend Wissen fehlt (das sagten 40 Prozent der Vermittler). Die Wüstenrot Immobilien GmbH hat mit der Qualifizierungsmaßnahme „Fachmakler für Erbschaftsimmobilien (EBZ)“ bereits Makler ausgebildet, die Senioren in Vermögens- und Immobilienangelegenheiten beraten können – darin integriert: Angebote zur Immobilienverrentung für Makler. Die Umfrage zeige zudem, dass Makler, die bereits eine Leibrente vermittelt haben, mit dem Geschäftsfeld zufrieden sind: Ausgedrückt in Schulnoten haben die Makler dem Modell im Schnitt eine 2,3 vergeben. Sieben von zehn Befragten würden den Einstieg in die Verrentung auch anderen Vermittlern empfehlen.



Rente gegen Immobilie? Laut einer Umfrage von IVD und Deutscher Leibrenten AG wächst die Nachfrage von Ruheständlern.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.50**

50 Maklerprovision auch bei unvollständigen Angaben: Provisionsanspruch bei Nichtnennung von Namen und Anschrift des Verkäufers

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.51

51 Urteil des Monats: Eigentümerversammlung – Keine Rederechtsbeschränkung **Teilungserklärung:** Was ist ausschließlicher Gebrauch?
52 Eigentumsentzug: Abmahnung nötig?
Kreditaufnahme: Erörterung der Risiken vor Beschlussfassung
Eigentümerversammlung: Waschküche ist kein geeigneter Versammlungsort

53 Klage gegen Eigentümer: Stimmrechtsvollmacht und Stimmrechtsverbot des Verwalters **Bestellung der GmbH statt des Geschäftsführers:** Keine Wiederbestellung **Umbaumaßnahme:** Schallschutzanforderungen (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.54**

54 Urteil des Monats: Schönheitsreparaturen – Vereinbarungen zwischen Vor- und Nachmieter **Mängelbeseitigungsklage:** Untervermietete Wohnung
55 Werbefläche an Hauswand: Verlängerungsoption **Mieterhöhung:** Anforderungen an Gutachten (und weitere Urteile)

ANZEIGE



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
Wärmezähler, 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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

Wohnungseigentumsnovelle noch in dieser Legislatur geplant

Dass das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) geändert werden muss, war schon lange klar. Seit 1951 ist es in Kraft, seit einer Zeit, die sich in vielen Facetten von der heutigen unterscheidet. 2007 wurde es das letzte Mal novelliert. Es muss – die Forderungen sind schon alt – etwas geschehen. Aber nicht nur weil die Digitalisierung Einzug in das Leben der Menschen gehalten hat und sie möglicherweise auch in das Leben der Wohnungseigentümergeinschaften eingreifen könnte, ist eine Veränderung überfällig. Der Hauptgrund ist, dass viele Bestimmungen des WEG das Leben mit dem Gesetz schwer machen. Definitionen sind unklar, Mietrecht und WE-Recht sind nicht aufeinander abgestimmt. Sachverhalte werden je nach Gerichtsbezirk unterschiedlich behandelt, das Gesetz als

solches ist den Wohnungseigentümern selber nicht zu erklären.

Während das Bundesjustizministerium einen Diskussionsentwurf vorgelegt hat, in dem es um die erleichterte Durchführung von Maßnahmen zur Barrierefreiheit und Elektromobilität geht, wurde das Bayerische Staatsministerium der Justiz noch detaillierter. Es hat einen Diskussionsentwurf vorgelegt, den sämtliche Parteien begrüßen, wenngleich Einmütigkeit darüber besteht, dass er nur punktuelle Lösungen schafft.

Die gut besuchte Veranstaltung zeichnete sich dadurch aus, dass Richter, WEG-Anwälte, Politiker und Verwalter anwesend waren und mitdiskutierten.

Die Veranstaltung machte deutlich, dass das Thema WEG-Reform allmählich so drängend wird, dass es nicht mehr von



Diskutierten vor 140 Gästen: Dr. Matthias Löffler, Richter am Amtsgericht Hannover, Jörg Wanke, Verwalter, mit drei MdBs (siehe letzter Absatz des Textes) und Dirk Labusch (v.l.)

ÜBERSICHT

Geforderte Änderungen (Auszug)

Barrierefreiheit und Elektromobilität

Bisher war für bauliche Maßnahmen in diesen Bereichen die Zustimmung aller Eigentümer einer Gemeinschaft notwendig. Gefordert wird hier eine Absenkung des Quorums, möglicherweise auch eine Kodifizierung der Maßnahmen als solche ordnungsgemäßer Verwaltung. Auch sollen Instandsetzungs- und Folgekosten gesetzlich geregelt werden.

Quorum zur Beschlussfähigkeit

Gemeinsame Beschlüsse der Eigentümergeinschaft sind bislang an die Bedingung geknüpft, dass mehr als die Hälfte der stimmberechtigten Eigentümer und der Miteigentumsanteile anwesend sind. Die Verbände schlagen vor, die Absenkung des

für Beschlussfassungen notwendigen Quorums zur Disposition der Gemeinschaft zu stellen.

Generelle Beschlusskompetenz für Änderung der Kostenverteilung

Bislang müssen alle Eigentümer zustimmen, wenn eine generelle Änderung des Verteilungsmaßstabes für Instandsetzungs- und Instandhaltungsmaßnahmen erfolgen soll. BVI und IVD schlagen vor, solche Beschlüsse bereits mit einfacher Mehrheit fällen zu können.

Umlaufbeschluss

Beschlüsse, die im schriftlichen Verfahren erfolgen, müssen bisher von allen Eigentümern getragen werden. Die Verbände schlagen vor, diese Bedingung auf eine doppelt qualifizierte Mehrheit

abzusenken, um die Gemeinschaft handlungsfähiger zu machen.

Anzahl Beiratsmitglieder

Bislang umfasst der Verwaltungsbeirat laut Gesetz drei Mitglieder, sofern die Teilungserklärung keine Abweichung vorsieht. Der IVD schlägt vor, der Eigentümergemeinschaft das Recht einzuräumen, die Anzahl der Beiratsmitglieder selber bestimmen zu können.

Ermächtigung des Verwalters für Inkassovorgänge

Derzeit hat der von einer Eigentümergemeinschaft bestellte Verwalter keine originäre Befugnis, säumiges Hausgeld gerichtlich oder außergerichtlich einzutreiben. Die Verbände schlagen vor, den Verwalter per Generalklausel dazu zu ermächtigen.

Ermächtigung des Verwalters für kleine Instandsetzungs- und Instandhaltungsmaßnahmen

Bislang müssen die Eigentümer dem Verwalter für sämtliche Instandsetzungs- und Instandhaltungsmaßnahmen eine gesonderte Befugnis erteilen. BVI und IVD schlagen vor, eine Generalklausel zu schaffen, die dem Verwalter erlaubt, aus eigener Kompetenz derartige Maßnahmen zu ergreifen.

Offene Fremdkonten

BVI und IVD schlagen vor, dem Verwalter die gesetzliche Verpflichtung aufzuerlegen, eingekommene Gelder von seinem Vermögen gesondert zu halten und offene Fremdkonten zu führen.

Auf einer Veranstaltung vom Bundesfachverband der Immobilienverwalter BVI und dem Immobilienverband Deutschland IVD wollten Experten über die Dringlichkeit der Novellierung des WEG diskutieren. Doch plötzlich war auch der Sachkundenachweis wieder Thema.



Legislaturperiode zu Legislaturperiode verschoben werden sollte.

Ein wichtiger Punkt war das Thema Sachkundenachweis. Anscheinend hatten bei dieser Frage, so jedenfalls der Staatssekretär im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz Gerd Billen, seinerzeit belastbare Angaben dazu gefehlt, wie viele schwarze Schafe es in den letzten Jahren gegeben habe. BVI-Präsident Thomas Meier sicherte zu, diese Informationen zeitnah zur Verfügung zu stellen. Das Thema wurde auch aufgrund der Komplexität des Wohnungseigen-

tumsrechts wieder akut: Wer mit diesem WEG arbeiten muss, braucht eine hohe Kompetenz. Die anwesenden Politiker – darunter die verbraucherpolitische Sprecherin der FDP, Katharina Willkomm MdB, Sebastian Steineke MdB (CDU/CSU), Mitglied im Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz, sowie Chris Kühn MdB, Sprecher für Bauen und Wohnen von Bündnis 90/Die Grünen – sprachen sich unisono für eine Verschärfung beim Thema Sachkunde aus. «

Dirk Labusch, Freiburg

**Wir machen,
dass Büros auch mal
abschalten können.**

**DIE
MÖGLICH
MACHER**
FACILITY MANAGEMENT

Facility Management macht Büroimmobilien smarter – und damit bei Mietern begehrt.
Was können wir für Sie machen?

fm-die-moeglichmacher.de

Wenn die Zeiten sich ändern: Digitales Farming

Nur wer sät, kann ernten. Dieses Grundprinzip gilt auch für die digitale Auftragsgewinnung, bei der die klassische Immobilienbranche noch erhebliche Defizite aufweist. Vereinfacht gesagt geht es darum, in der relevanten Zielgruppe mit den richtigen Inhalten präsent zu sein und möglichst viele Berührungspunkte mit potenziellen Kunden zu erzielen. Technik ist dabei nicht alles. Vielmehr geht es um ein ausgeklügeltes System, das zunächst einmal auf Kommunikationsprozessen basiert und das sich in der digitalen Welt viel besser steuern und kontrollieren lässt als beim klassischen Farming. Klassisches Farming basiert darauf, in einem abgegrenzten

Revier Kundenbeziehungen aufzubauen. Dies geschieht über das Einstecken von so genannten Farmingkarten oder auch das direkte Ansprechen der potenziellen Zielgruppe über den Gartenzaun hinweg.

**Technik ist nicht alles.
Es geht um ein System,
das zunächst einmal auf
Kommunikation basiert**

Der persönliche Kontakt öffnet über die Zeit Türen. Das hat die digitale Welt so nicht zu bieten, weswegen eine Trennung zwischen analogen und digitalen

Techniken auch nicht sinnvoll ist. Im Gegensatz zum Direktkontakt kann über das Internet aber viel besser auf Bedürfnisse eingegangen werden. Ein Beispiel: Eigentümer, die eine Immobilie verkaufen, vermieten oder verwalten wollen, informieren sich in aller Regel zuerst im Internet. Schließlich ist es bequem, Google zu befragen oder in sozialen Netzwerken gleichgesinnte Gemeinschaften zu finden. Wenn eine Immobilie angeboten oder verwaltet werden muss, liegt der Grund dafür meist in einer Veränderung der Lebenssituation des Eigentümers. Ob Erbe, Scheidung oder Familienzuwachs – der Betroffene sucht Rat und es fehlt ihm meist an Zeit und Kenntnis, um für

Neue Kunden anziehen: Das gelingt im Netz mit passenden digitalen Inhalten, die Immobilienunternehmer selbst in ihre Zielgruppen funken.



Im digitalen Raum gibt es für die Immobilienbranche noch sehr große Potenziale. Traditionelle Firmen sollten nicht alles den Start-ups überlassen. Höchste Zeit also, sich digitalem Farming zu widmen. Das Grundprinzip dieser Marketingart ist dasselbe wie in der analogen Welt.

seine Immobilie sofort eine Lösung parat zu haben. Sein Bedürfnis nach Information ist konkret, es gilt, sich schnell einen Überblick verschaffen zu können, um Sicherheit zu gewinnen.

Eine der größten Verunsicherungen von Eigentümern liegt derzeit beim Ermitteln des Werts der Immobilie. Und professionelle Leadhändler machen sich genau diese Situation zunutze. Mit entsprechenden Werbekampagnen und Inhalten bieten sie gegen „Kontakt“ statt „Währung“ Hilfe an und verkaufen die Eigentümeradressen dann an Immobilienunternehmen weiter. Das muss nicht sein.

Denn mit den passenden Inhalten können Immobilienunternehmer selbst für Eigentümer relevante Informationen regelmäßig in ihre Zielgruppen funken. Die Grundzutaten: gut geschriebene und inhaltlich abgestimmte Texte, ein Blog und reichweitestarke Orte im Netz, wo die Inhalte verbreitet werden können. Content-Marketing heißt diese Methode. Wichtigster Grundsatz dabei: Die generierte Reichweite aus Kampagnen oder sozialen Netzwerken muss immer auf die eigene Seite gerichtet und nicht Dritten überlassen werden. Ein Beispiel: Viele Immobilienunternehmen neigen dazu, Erfolgsmeldungen direkt in Facebook zu veröffentlichen, statt zuerst auf der eigenen Seite und erst dann über das Posten des Links in dem sozialen Netzwerk. Ein Kardinalfehler. Nicht jede Webseite hat auch einen Blog. Ein Blog ist eine Sammlung von Beiträgen, die über ein Redaktionssystem der Webseite eingestellt und veröffentlicht werden können. Typischerweise sind Blogs bei CMS-Systemen wie Typo3, Drupal oder Wordpress Standardfunktionen. So genannte „hard coded“ Seiten, also individuell programmierte Seiten, enthalten meist keinen Blog.

Wer nicht schreiben kann oder keine Zeit dazu hat, beauftragt einen Redaktionssdienst. Möglichst einen, der von der

Branche etwas versteht. Wer technisch Defizite feststellt oder beim Online-Marketing noch Übung braucht, kann sich die digitale Markterschließung im Programm „Go Digital“ des Wirtschaftsministeriums auch mit 50 Prozent bezuschussen lassen. Auch das so genannte Performance-Marketing, also Online-Kampagnen, sind förderfähig.

Die Grundzutaten: gut geschriebene Texte, ein Blog und Orte im Netz, wo Inhalte verbreitet werden können

Beim digitalen Farming kann grob zwischen drei Konversionsstufen unterschieden werden. Konversionsstufe 1 ist gelungen, wenn die relevante Zielgruppe auf die eigene Webseite gebracht wird. Der potenzielle Auftraggeber ist noch unbekannt. Konversionsstufe 2 hat geklappt, wenn dem Eigentümer eine Kontaktmöglichkeit entlockt wurde, zum Beispiel eine E-Mail-Adresse. Und schließlich ist Konversionsstufe 3 gelungen, wenn aus den Auftraggeberkontakten ein Alleinauftrag generiert wird.

Die letzte Stufe zu erreichen erfordert entweder gut organisierte Geschäftsprozesse oder ein automatisiertes System, das bei der digitalen Akquise unterstützt. Schnelle Erfolge lassen sich über Google Adwords Kampagne teilweise erzwingen. Denn Leads können relativ einfach erzeugt werden. Die Frage ist, wie viel sie kosten. In einigen Regionen Deutschlands kann mit geringem Aufwand schon viel Effekt erzeugt werden. Gerade aber in den Metropolen ist durch viel Wettbewerb die Leadgeneration zum Teil so teuer, dass sich die Erfolge nur unter hohem finanziellen Aufwand herstellen lassen. Hier

BUCHTIPP



DIGITALES FARMING

Methoden für die digitale Auftragsgewinnung: Was muss ein Immobilienunternehmer

heute wissen, um die Chancen der Digitalisierung für sich nutzen zu können? Gewürzt mit wertvollen Tipps zur Steigerung der Relevanz eines Unternehmens.

Jan Kricheldorf,

18 EUR, 2. Auflage 2018,
ISBN 978-3-00-060008-1

braucht es einen längeren Atem. Klar ist aber: Wer regelmäßig Inhalte verbreitet und die Zugriffe auf seine eigene Webseite zentriert, wird eine deutliche Steigerung seiner Relevanz feststellen. Das äußert sich nicht nur in den wachsenden Zugriffszahlen, sondern auch in der steigenden Verweildauer auf der Seite. Im Durchschnitt wird eine Webseite für 30 Sekunden angesehen. Bei Messungen, die bei digitalen Farmern vorgenommen wurden, lag die durchschnittliche Verweildauer bei um die drei Minuten. Dynamische – also wechselnde – Inhalte sorgen dafür, dass die relevante Zielgruppe die Webpräsenz besucht. Werden dort entsprechende weiterführende Handlungsaufforderungen gesetzt, steigt die Chance, dass der Eigentümer den Auftrag erteilt. Das gelingt über Veranstaltungen, Webinare, Eigentümer-Sprechstunden oder immobiliennahe Dienstleistungen. **«**

Jan Kricheldorf, Berlin

Erzähle deine eigene Story!

Alle sind auf der Suche. Sei es die lang ersehnte Wohnung zu zweit, neue Kunden oder der Traumjob. Der Haken an der Sache: das Angebot. Es gibt zu viel! Die Werbung spuckt jeden Tag tonnenweise Immobilienanzeigen aus – aber welche ist die richtige? Wo stimmt die Qualität? Abhilfe schafft ein guter Tipp. Denn wirklich Gutes im Leben findet sich mittlerweile nur noch per Empfehlung.

Ob digital oder persönlich spielt dabei keine Rolle. Sei es eine Empfehlung vom Freund oder die Top-Bewertung im Internet: Sie helfen bei der Entscheidung und maximieren die Aussicht auf eine Immobilie, die glücklich macht. Dieses Wissen können Sie ab sofort für Ihr Business nutzen. Es gilt nur eine Frage zu beantworten: Wie bewegt man den zufriedenen Kunden dazu, aus seinen Freunden Ihre Neukunden zu machen?

Die Lösung liegt auf der Hand: Sie brauchen das „gewisse Etwas“. Eine Sache, von der jeder Kunde gerne erzählt. Und dabei natürlich Ihre Kompetenz erwähnt. Mein Rat: Sie brauchen eine gute Story. Eine Geschichte, die inspiriert oder ausgefallen ist. Lustig oder bemerkenswert. Sie sollen aber keine weitere Sales-Story austüfeln, sondern Ihre eigene Erzähl-Story kreieren. Ein Narrativ für Sie als Makler

oder Unternehmen finden. Mit einem authentischen USP fangen die Leute ganz von selbst an, über Sie zu reden. Aus einem Gespräch wird eine Empfehlung wird ein Interessent wird ein Abschluss.

Weiterempfehlungen brauchen das „gewisse Etwas“. Eine Sache, von der jeder Kunde gerne seinen Freunden erzählt

Die Faustregel besagt: Je kreativer die Story, desto eher wird sie abends in der Kneipe oder in der Kaffeeküche auf der Arbeit zum Besten gegeben. Denn jeder Klient empfiehlt gerne seinen Top-Makler. Nur wie ausgerechnet Sie? Eins verrate ich Ihnen direkt: Mit „Er hat gute Objekte“ lässt sich kein Neukunde hinter dem Ofen hervorlocken. So ein austauschbarer Spruch ist nach dem zweiten Bier oder der Pausenzigarette direkt wieder vergessen.

Beispiele für die Immobilienbranche lassen sich schnell finden. Die Vorgaben sind klar: Storytelling, das Kopfkino provoziert, verpackt in eine einzigartige Erzähl-Story. Machen Sie es also wie die Werbeagentur Jung von Matt. Statt eines schlichten Zweckbaus nutzen Sie ab sofort eine waschechte Wohnung für Kundentermine. Eine bezugsfertige und voll möblierte Wohnung als Maklerbüro. Mit Sitzgruppe und TV im Wohnzimmer. Mit schicker Küche und Esstisch. Mit Schlafzimmer und heimischem Bad. Ihre Kunden werden sich wohlfühlen. Die Empfehlung vom „Makler mit eigener Wohnung“ wird sich wie ein Strohfeuer verbreiten. Sind Sie auf Gewerbe spezialisiert, bietet sich ein Loft an. Oder wollen Sie es noch etwas rustikaler

und ausgefallener? Empfangen Sie Ihre Klienten doch auf einer Baustelle. Es ist natürlich nur Deko, aber der Aha-Effekt ist Ihnen sicher. Wer es ganz extrem will, nimmt sich einen Schweizer Berater als Vorbild – er bereiste das Land mit einem zum Büro umgebauten Wohnwagen. Wie wäre es mit einem Beratungsraum im Bauwagen? Wie Peter Lustig beraten Sie dort – ganz authentisch – und können gleich vor den Objekten oder beim Kunden zu Hause arbeiten. Das ist nicht nur bequem für Kunden. Sie werden auch unweigerlich von Ihnen erzählen – oder eher schwärmen. „Der geht auf mich ein“ oder „Er kümmert sich persönlich um mich“. Die Neukunden werden Schlange stehen!

Die Wirkung einer guten Erzähl-Story habe ich am eigenen Leib erfahren: Gelegentlich besuche ich ein Steakhaus in der Stuttgarter Innenstadt. Bei meinem dritten Besuch fragte man mich, ob ich mein Steakmesser lieber mit „RR“ oder meinem vollen Namen graviert haben möchte. Ich

AUTOR



Roger Rankel ist Marketingexperte und Bestsellerautor. Jährlich hält er nach eigenen Angaben 150 Vorträge. Mehr unter www.roger-rankel.de



Jetzt empfehlen und Prämie sichern! Kennen Sie schon? Dann muss ich Ihnen wohl nicht erzählen, dass Empfehlungsmarketing der beste Weg ist, Neukunden zu generieren. Einfacher und schneller kommen auch Immobilienmakler nicht an neue Kunden.

war nun offiziell Stammgast. Und Stammgäste bekommen ihr persönliches Steakmesser. Sie können mir glauben, das muss ich sofort meinen Freunden erzählen. Sie reservierten noch am gleichen Abend.

Der Aha-Effekt kommt durch das Individuelle. Nebenbei vermittelt eine Erzähl-Story, dass das Produkt gut ist

Das Steakhaus sticht im wahrsten Sinne heraus. Jeder Steakliebhaber wird nie mehr woanders hingehen – man will

schließlich mit „seinem“ Messer schneiden. Und weil keiner gerne alleine speist, wird sich die Runde immer mehr vergrößern: Bekannte, Freunde und Familie werden mitgebracht und überzeugt. Die Zahl der Empfehlungen wächst rasant. Die Kasse klingelt. Ganz nebenbei vermittelt eine solche Erzähl-Story, dass das eigentliche Produkt gut ist. Doch der Aha-Effekt kommt eben erst durch das Individuelle, die „Story“ vom Laden mit den eigenen Messern. Sie macht den Besuch erzählens- und empfehlenswert. Sie lässt jedem Empfohlenen Bilder im Kopf entstehen. Er will auch Stammkunde werden. Werbung? Ist hier nicht mehr nötig.

Das Narrativ vom Steakhaus wirkt. Warum? Weil wir gerne etwas zu er-

herausstechen. Wenn das Umfeld dem Rat folgt, ist der Kunde doppelt zufrieden. Er hat sich über eine Rückkopplung Sicherheit geholt.

Geschichten starten am besten von vorne. „Der erste Eindruck zählt.“ Eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Doch die wenigsten Unternehmen setzen diese Regel konsequent um. Dabei sollten Sie bereits bei der Begrüßung für einen Aha-Effekt sorgen. Die Betreiberin eines Kosmetikstudios hat es vorgemacht. Ihre Kundinnen müssen eine goldene Klingel drücken. Kein Termin – kein Einlass. Einmal drinnen, schreitet man über einen roten Teppich. „Wann gingen Sie das letzte Mal über einen roten Teppich? Hier werden Sie es ab jetzt immer tun!“ Mit diesen Worten begrüßt, fühlt sich jede Kundin wie in der Welt der Reichen und Schönen. Und erzählt es garantiert ihrer besten Freundin weiter. Genug Bildmaterial für die Insta-Story gibt es on top. Wetten, dass zufriedene Kunden wiederkommen? Selbst wenn es nur für den Social-Media-Feed ist. Jede Kundin wird zum Influencer, online wie offline.

Wohnzimmer-Makler oder fahrender Berater? Bei einer guten Idee ist der Erfolg garantiert

Haben Sie schon Ideen im Kopf? Wie Sie den Aha-Effekt für Ihr Unternehmen oder sich selbst als Makler bieten können? Wollen Sie der Wohnzimmer-Makler, das Maklerbüro auf der Baustelle oder der fahrende Immobilienberater sein? Egal wofür Sie sich entscheiden, die Aufmerksamkeit ist Ihnen sicher. Garantiert. Wenn Sie erst loslegen, kommen die Empfehlungen von ganz allein – genau wie die Abschlüsse. «

Roger Rankel, Berg am Starnberger See



Bitte weitersagen: Durch eine gute Geschichte bewegt man den zufriedenen Kunden leichter dazu, seinen Freunden von den guten Erfahrungen zu erzählen. Für den Immobilienmakler sind das mögliche Neukunden.

zählen haben – am besten mit einem Ratschlag. Haben wir die Aufmerksamkeit unseres Umfelds, füttern wir unser internes Belohnungssystem. Freunden und Geschäftspartnern mit einem guten Rat zur Seite zu stehen, ist nicht nur nett gemeint. Es lässt uns gut aussehen! „Ich kann etwas empfehlen, das du noch nicht kennst.“ Um andere begeistern zu können, muss unsere Empfehlung wirklich

Immobilienmarketing-Award 2018: die besten vier



Im Rahmen der Expo Real in München wurden, wie es inzwischen schon gute Tradition ist, auch dieses Jahr wieder die Preisträger des „Immobilien-Marketing-Award 2018“ geehrt. Eine hochkarätige Jury zeichnete die Top-Konzepte aus. Den Preis verleiht die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) jährlich. Ins Leben gerufen wurde er vor 14 Jahren von unserer Zeitschrift.



Jury und Preisträger des „Immobilien-Marketing-Award 2018“ nach der Ehrung auf der diesjährigen Expo Real in München

SPONSOREN

Sponsoren des Awards sind die ECE Projektmanagement GmbH+Co.KG und die Strabag Real Estate GmbH. Weitere Informationen unter www.hfwu.de/award_gewinner



GEWERBE

Pecan Development und acre - activ consult real estate

Gewinner des Awards für die Kategorie „Gewerbe“ ist die acre - activ consult real estate gmbh. Im Frankfurter Bankenviertel entsteht auf der so genannten Marieninsel ein Ensemble aus zwei exklusiven Bürohäusern, dem 155 m hohen Marienturm und dem 40 m hohen Marienforum. Mit der Kampagne „Cultivating Work“ gelang es, so Laudator und Jurymitglied Klaus Striebich, „Ästhetik und Wohlbefinden in den Fokus zu stellen, die beiden Gebäude als Spitzenprodukte zu positionieren und international renommierte Mieter zu gewinnen. Zu berücksichtigen war dabei, dem aktuellen Trend des ‚New Work‘ mit einer individuellen Lösung zu begegnen und den Anspruch des Projektentwicklers zu transportieren und in den Köpfen der Interessenten und Multiplikatoren zu verankern.“ In enger Zusammenarbeit mit Entwickler Pecan Development arbeiteten Müller

Reimann Architekten, Berlin, und das renommierte Interior Design Studio Urquiola, Mailand, an Design und Aufenthaltsqualität der öffentlichen Bereiche in beiden Gebäuden. Im Ganzen wurde so ein Kosmos geschaffen, der die Nutzungen Lunchedining, Kaffeebar, Kita, Fitnessstudio sowie den öffentlichen Marienplatz mit Handel und Gastronomie auf ästhetische Weise integrierte. Gelungen sind „Positionierung, Claim, Markenhierarchie, Markendesign sowie ein Marketing- und Kommunikationskonzept, das einen maßgeschneiderten Maßnahmenmix definiert. Berücksichtigung fanden dabei die baulichen Projektmeilensteine sowie die kundenseitig gewünschte zeitliche Organisation der Vermarktungsaktivitäten“. Der Maßnahmenkatalog bildet Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen von 2015 bis zum Einzug der ersten Mieter 2018/2019 ab.

WOHNEN

TPA Real Estate Brands und COPRO

TPA Real Estate Brands und COPRO sind die Sieger in der Kategorie „Wohnen“. „Prämiert werden“, so Laudator und Jurymitglied Steffen Eric Friedlein, „die anspruchsvollen Marketingmaßnahmen, welche die Berliner Branding-Agentur TPA im Auftrag des Bauherren COPRO für die Revitalisierung des Architekturjuwels GLINT kreiert hat.“ Begehrlichkeiten steigern, Werte kreieren, schnellere Vermarktung, höherer Gewinn – das sind die Ziele und Zielsetzungen, die sich TPA und COPRO für die Inszenierung von GLINT gesetzt haben. Entstanden ist eine ganzheitliche Kommunikationsstrategie, die auf zielgruppengenaue Analysen aufbaut und dem Vertrieb perfekt adaptierte Marketingmaßnahmen für Pre-Sales- und Sales-Phase zur Verfügung stellt. GLINT überzeugt als Marke. Außergewöhnliche

Kommunikationsmittel, allen voran das elegante Coffee-Table-Book, geben einen Vorgeschmack auf die Hochwertigkeit des Projektes. Das Buch, bei dem, wie Laudator Steffen Eric Friedlein feststellte, „schon haptisch Exklusivität und Individualität spürbar werden, nimmt seine Leser mit auf eine Entdeckungsreise in die Berliner Innenstadt, lässt Architekturgeschichte lebendig werden und stellt die Protagonisten der Transformation von GLINT vor, in der sich Vergangenheit und Zukunft vereinen.“ Von der Leitidee, der Limited Edition des Buches oder den exklusiven Give-aways bis hin zur hochwertigen Geschäftsausstattung: Alle Marketingmaßnahmen repräsentieren den außergewöhnlich hohen Anspruch des Gründerzeitensembles, das mitten in Berlin sein neues „Erwachen“ erlebt.

DIE JURY » **Professor Dr. Stephan Kippes** (Vorsitz) » **Dr. Roman H. Bolliger**, Marketingexperte und Vorstand der Schweizer Immobilienplattform Swiss Circle » **Prof. Dr. Andreas Frey**, Rektor der HfWU » **Steffen Eric Friedlein**, Managing Director Leasing der ECE Projektmanagement GmbH+Co.KG » **Rainer Maria Schäfer**, Geschäftsführer der STRABAG Real Estate GmbH » **Klaus Striebich**, Retail-Experte RaRE Advise » **Dirk Labusch**, „Immobilienwirtschaft“

LOW BUDGET

Stephanie Schäfer

Mit dem Award in der Kategorie „Low Budget“ ausgezeichnet wurde Stephanie Schäfer, öffentlich bestellte Sachverständige aus Rheinbach bei Bonn. Sie ist Inhaberin eines Gutachterbüros und auch als Maklerin tätig. Sie hat bewiesen, so Laudator und Jurymitglied Rainer M. Schäfer, „dass man es auch als kleines Unternehmen schaffen kann, mit Videomarketing deutschlandweit bekannt zu werden. Die Seriosität braucht hierbei nicht aufgegeben zu werden.“ Der Erfolg begann mit der Gründung ihres YouTube-Videokanals „Immobilien verständlich“. Dort erklärt sie typische Anlässe und Fragen rund um das Gutachterwesen und gibt fundierte Tipps zur Immobilienvermarktung. Eine seriöse Aufarbeitung von Immobilienthemen in Verbindung mit Bewertungen gab es bislang noch nicht. Die Videos sind vom Niveau an Nicht-Immobilienprofis gerichtet. Aufgrund des

positiven Zuspruchs aus der Immobilienbranche behandelt sie zunehmend auch Themen für Branchenprofis. „Dadurch, dass sie den Inhalt selbst entwickelt und filmt“, so Jurymitglied Rainer M. Schäfer, „kann sie kostengünstig ihre eigene Zielgruppe ansprechen und erweitern. Eine direkte Rückmeldung erfolgt über Kommentare und Likes als ungefiltertes Feedback.“ Erstmals wird die Kommunikationsrichtung zu potenziellen Kunden umgedreht. Durch die kostenlose Bereitstellung von einzigartigem Inhalt bildet sich ohne persönlichen Kontakt bereits ein Vertrauensverhältnis. Kunden meinen, sie kennen die Gutachterin schon persönlich. Einmal erstellt, werden die Videos auch auf Facebook und Instagram weiterverbreitet. Die Videostrategie hat sich inzwischen als so erfolgreich erwiesen, dass sie nun auch unmittelbar über Live-Video mit ihren Zuschauern kommuniziert.



Preisträger in den Kategorien Wohnen, Online-Marketing, Gewerbe, Low Budget (von oben)

ONLINE-MARKETING

immoveris ag Zürich

Der Award in der Kategorie „Online-Marketing“ geht an die immoveris ag Zürich. Diese wurde von der Credit Suisse Anlagestiftung mit der Erstvermietung von Vulcano (www.vulcano-zurich.ch) beauftragt. Das Projekt in Zürich-Altstetten umfasst drei Wohntürme mit je 25 Etagen und 296 Wohnungen, 1.000 m² Retail, 150 m² Bürofläche und das erste a-ja Hotel in der Schweiz mit 320 Zimmern sowie 72 Business-Apartments. Alle Wohnungen sind mit der neuesten Smarhome-Technologie ausgestattet und verfügen über ein eigenes Tablet, das die Wohnung steuert und den Energieverbrauch kontrolliert. Immoveris wollte eine Vermarktungsstrategie entwickeln, um für die mit neuester Technologie ausgestatteten 296 Wohnungen eine möglichst digital-affine Zielgruppe zu erreichen. So entstand die Vulcano-App in Zusammenarbeit mit

der Werbeagentur Matchcom (Konzept/Design) und StreamNow (App-Entwicklung/Programmierung). Sie ist bemerkenswert in der Immobilienkommunikation. Alle Informationen, Eindrücke und Interaktionen wurden ausschließlich auf dieser App gebündelt. „Ein Projekt wie dieses verlangte nach neuen Wegen“, so Laudator und Jurymitglied Dr. Roman Bolliger. „Alles passte zusammen: die Landmark-Architektur, die progressive Markenpositionierung, das urbane Nutzungskonzept und letztendlich das Vertrauen der Eigentümerschaft. Innerhalb von acht Monaten haben rund 8.000 Interessenten die App heruntergeladen, rund 90 Prozent der Wohnungen sind vermietet.“ Der Vertrag mit dem Business-Apartment-Betreiber für die 72 Apartments ist unter Dach und Fach, die Retail- und Büroflächen sind vermietet.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Maklerprovision bei unvollständigen Angaben?

Der Provisionsanspruch des Nachweismaklers kann nur ausnahmsweise auch bei unvollständiger Maklerleistung (Nichtnennung von Namen und Anschrift des Verkäufers) entstehen.

OLG Frankfurt, Urteil vom 28.03.2018 - 19 U 179/17

SACHVERHALT: Eine Maklerin schloss mit einem Kunden einen Nachweismaklervertrag ab. Nach telefonischer Nachfrage übersandte die Maklerin dem Geschäftsführer des Kunden/Auftraggebers Grundstücksunterlagen ohne Namen und Anschrift des Verkäufers zu. Zu keiner Zeit offenbarte die Maklerin die Verkäuferdaten.

Der Kunde erwarb das Objekt tatsächlich und wurde sodann von der Maklerin in Bezug auf die Käuferprovision verklagt. Zur Begründung ihrer Provisionsklage sagte die Maklerin aus, sie sei vom Verkäufer angewiesen gewesen, die Verkäuferdaten keinesfalls weiterzugeben.

ENTSCHEIDUNG: Die Klage der Maklerin blieb ohne Erfolg. Es liegt keine Nachweisleistung vor, so das Gericht. Es lag eindeutig ein Nachweismaklervertrag vor. Die Leistung „Nachweis“ hat die Maklerin jedoch nicht erbracht.

Das OLG nimmt im Anschluss an die höchstrichterliche Rechtsprechung hinsichtlich der Anforderungen an eine Nachweisleistung zutreffend an, dass der Makler dazu beitragen muss, dass der Kunde eine Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages erhält. Dafür ist regelmäßig die Benennung des vollständigen Namens und der Anschrift derjenigen Person erforderlich, die als Vertragspartner in Betracht kommt und mit der die erforderlichen Verhandlungen geführt werden können.

Das Verschaffen einer Ermittlungsmöglichkeit stellt aber nicht den erforderlichen Nachweis dar. Nur in bestimmten

Ausnahmefällen ist die Benennung des Vertragspartners entbehrlich. So kann ein ausreichender Nachweis auch dann vorliegen, wenn zum Beispiel bei der Mitteilung der Angaben über das Objekt keine weiteren Nachforschungen erforderlich sind, weil die Anschrift des Verkäufers mit der örtlichen Bezeichnung des Grundstücks übereinstimmt. Die unterbliebene Angabe des Eigentümers kann den Provisionsanspruch ferner dann nicht zu Fall bringen, wenn es dem Maklerkunden vorerst nicht auf die Person des Eigentümers ankam, weil er sich zunächst einmal über die Geeignetheit des Grundstücks schlüssig werden wollte. Nicht provisionschädlich ist es danach unter anderem, wenn der Makler den Namen des Verkäufers nicht nennt, durch den gegebenen (unvollständigen)

Nachweis das Interesse des Auftraggebers aber – zunächst – vollständig befriedigt wird und er danach am Makler vorbei mit dem selbst ermittelten Eigentümer verhandelt und abschließt.

Für das Bestehen dieser Ausnahmefälle trägt der Makler die alleinige Beweislast. Im hiesigen Fall konnte die Maklerin nicht überzeugen, da der Kunde bei einem zweiten Telefonat ausdrücklich nach den Kontaktdaten des Verkäufers gefragt hatte und der Maklerin dadurch bekannt war, dass es dem Kunden eindeutig auf die Person des Verkäufers ankam.

PRAXISHINWEIS: Unvollständige Nachweisleistungen sollte der Immobilienmakler möglichst vermeiden, sonst ist die Provision in Gefahr. «



Bei Nichtnennung von Namen und Anschrift des Verkäufers wird der Makler regelmäßig seinen Verpflichtungen gegenüber dem Interessenten nicht gerecht.

Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf



Urteil des Monats Eigentümerversammlung: Keine Rederechtsbeschränkung

Eine Beschränkung des Rederechts von Eigentümern auf der Versammlung muss unter Wahrung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes so schonend wie möglich erfolgen.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 07.06.2018, 2-13 S 88/17

FAKTEN: Der Verwalter hatte eine Eigentümerversammlung einberufen und angekündigt, diese werde am übernächsten Abend fortgesetzt, sollte die Tagesordnung nicht bis 22.00 Uhr abgearbeitet sein. Bevor es zur Abstimmung kam, wollte einer der Eigentümer eine Frage stellen. Dies wurde ihm nicht ermöglicht. Ein weiterer Eigentümer stellte den Antrag, die Diskussion zu beenden. Dieser Antrag wurde angenommen. Der andere Eigentümer stellte dann einen Beschlussantrag, wonach eine erneute Grundsatzdiskussion zu führen sei. Dieser Antrag wurde abgelehnt. Darauf folgte die Beschlussfassung. Der Beschluss wurde angefochten, die Klage war erfolgreich.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Beschränkung des Rederechts führte zur Anfechtbarkeit des Beschlusses. Zumindest in dem völligen Abschneiden seines Rede-rechtes sahen die Richter einen Beschlussmangel, der sich kausal auf das Ergebnis ausgewirkt hatte. Eine Redebeschränkung muss so schonend wie möglich erfolgen. Hier wurde jedoch das Fragerecht des Eigentümers ganz ausgeschlossen. Eine weniger einschneidende Möglichkeit wäre verhältnismäßiger gewesen. Nach Ansicht des Gerichts wäre es vor einem Ausschluss weiterer Wortmeldungen erforderlich gewesen, den Eigentümern, die sich noch zu Wort melden wollten, eine eventuell begrenzte Redezeit einzuräumen.

FAZIT: Das Rederecht in Eigentümerversammlungen gehört zum absoluten Kernbereich des Eigentums. Häufig wird in der Praxis unangenehmen Eigentümern das Wort abgeschnitten bzw. keine Gelegenheit zur Teilnahme an Diskussionen gegeben. Dies kann zur Beschlussanfechtung führen. Was bei der Bemessung der Redezeit angemessen ist, wird stets von den Maßgaben des Einzelfalls abhängen. So ist in erster Linie die Größe der Eigentümergemeinschaft zu berücksichtigen und der Umfang der Tagesordnung. Die Redezeit sollte jedoch keinesfalls einen Zeitraum von fünf Minuten unterschreiten. Das Rederecht hat im Übrigen nichts mit dem Recht zu tun, Fragen stellen zu dürfen.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

INSTANDHALTUNG IN TEILUNGSERKLÄRUNG

Was ist „ausschließlicher
Gebrauch“?

Eine Regelung in der Teilungserklärung, wonach Einrichtungen, die zum ausschließlichen Gebrauch durch einen Eigentümer bestimmt sind (z.B. Balkon, Loggia), auf dessen Kosten instand zu halten sind, ist dahin auszu-legen, dass sie auch einzelnen Wohnungen zugeordnete Terrassen erfasst.

BGH, Urteil v. 04.05.2018, V ZR 163/17

FAKTEN: Zu einer Dachgeschosswohnung gehört eine Dachterrasse. Die ist in der Teilungserklärung zu Sondereigentum des Eigentümers der Dachgeschosswohnung erklärt worden. Die Teilungserklärung enthält die Bestimmung, dass Gebäudeteile, die zum ausschließlichen Gebrauch durch einen Eigentümer bestimmt sind, auf seine Kosten instand zu halten sind. Im Bereich der Dachterrasse traten Schäden an im Gemeinschaftseigentum stehenden Bauteilen auf. Die Eigentümer hatten daher Instandsetzungsmaßnahmen beschlossen, die allein der Eigentümer der Wohnung zahlen sollte. Dieser hatte den Beschluss angefochten. Argument: Die Dachterrasse sei gleichzeitig das Dach der darunter liegenden Wohnung, stehe also nicht in seinem ausschließlichen Gebrauch. Seine Klage hatte keinen Erfolg. Die Dachterrasse gehört nach der Teilungserklärung zum Sondereigentum des Eigentümers. Dieser hat die Kosten der beschlossenen Sanierung aufgrund der Bestimmung in der Teilungserklärung allein zu tragen.

FAZIT: Für die Frage nach dem ausschließlichen Gebrauch einer solchen Terrasse kommt es darauf an, wer Zugang zu ihr hat. Das ist allein der klagende Eigentümer. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTUMSENTZIEHUNG

Pflichtverletzungen im Verfahren: Abmahnung nötig?

Setzt ein Eigentümer, gegen den ein gerichtliches Verfahren auf Entziehung des Eigentums anhängig ist, die in der Klage beanstandeten Verhaltensweisen fort, ist hinsichtlich des fortgesetzten Verhaltens eine Abmahnung grundsätzlich entbehrlich.

BGH, Beschluss v. 25.01.2018, V ZR 141/17

FAKTEN: Die Eigentümer fassten den Beschluss, gegen einen Eigentümer wegen etlicher Übergriffe auf Eigentümer und Hausverwaltung Klage auf Veräußerung seines Eigentums zu erheben. Die anschließend erhobene Klage stützte die Gemeinschaft auf die Behauptung schwerwiegender Pflichtverletzungen und auf einen Zahlungsrückstand aus Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan. Eine Abmahnung des Eigentümers war dem Entziehungsbeschluss nicht vorausgegangen. Grundsätzlich setzt eine Entziehung des Eigentums nach § 18 Abs. 1 WEG eine Abmahnung voraus. Setzt allerdings ein Eigentümer, gegen den bereits ein gerichtliches Verfahren auf Entziehung des Eigentums anhängig ist, die in der Klage beanstandeten gemeinschaftswidrigen Verhaltensweisen in gleichartiger oder ähnlicher Weise fort, ist hinsichtlich des fortgesetzten Verhaltens eine Abmahnung grundsätzlich entbehrlich.

FAZIT: Zwar kann wegen Hausgeldrückständen die Entziehung des Eigentums erfolgen. Der einfachere Weg ist hier allerdings die Zwangsversteigerung der Wohnung.

KREDITAUFNAHME

Risiken müssen vor Beschlussfassung erörtert werden

Vor der Beschlussfassung über eine Kreditaufnahme muss die im Innenverhältnis bestehende Nachschusspflicht der Eigentümer Gegenstand der Erörterung in der Eigentümerversammlung gewesen sein.

AG Marl, Urteil v. 19.03.2018, 34 C 8/17

FAKTEN: Die Eigentümer hatten eine Sonderumlage beschlossen. Sollten Eigentümer Beiträge nicht zahlen können, sollte die Gemeinschaft ein Darlehen aufnehmen. Ein Eigentümer focht den Beschluss über die Aufnahme des Kredits erfolgreich an. Bei einem solchen Beschluss sind nämlich immer die wesentlichen Rahmenbedingungen der Kreditaufnahme festzulegen. Auch muss der Beschluss zeigen, ob später eine Anschlussfinanzierung nötig ist. Dies alles war jedoch nicht der Fall. Die Rahmenbedingungen der Kreditaufnahme ergaben sich zwar aus dem Finanzierungskonzept, das der Einladung beigefügt war. Darauf war jedoch im Beschluss nicht Bezug genommen worden.

FAZIT: Auch muss vor der Beschlussfassung die im Innenverhältnis bestehende Nachschusspflicht der Eigentümer Gegenstand der Erörterung gewesen sein. Denn die dürfen nicht irrig meinen, dass sie immer nur für einen ihrem Miteigentumsanteil entsprechenden Anteil an Zins- und Tilgungsleistungen für das Darlehen haften. Diese Unterrichtung der Eigentümer ist im Protokoll zu dokumentieren. Sie fehlte hier ebenfalls.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Waschküche kein geeigneter Versammlungsort

Eine Eigentümerversammlung im Waschkeller ist in der Regel nicht zulässig.

AG Dortmund, Urteil v. 27.03.2018, 512 C 31/17

FAKTEN: Die Eigentümergemeinschaft hatte beschlossen, kurze Eigentümerversammlungen in der gemeinschaftlichen Waschküche abzuhalten. Die Verwalterin lud dann auch zu einer Versammlung dort. Ein Ehepaar ließ sich vertreten. Als der Bekannte schließlich hereinkam, war über zwei Tagesordnungspunkte bereits abgestimmt worden. Ihm wurde Gelegenheit gegeben, seine Stimme zu Protokoll zu geben. Das Ehepaar hat die auf dieser Eigentümerversammlung gefassten Beschlüsse angefochten. Die Klage war erfolgreich. Unter Berücksichtigung der konkreten Situation der Gemeinschaft ist eine Eigentümerversammlung im Waschkeller nicht zulässig. Der Versammlungsort muss frei zugänglich sein. Die Ansicht, dass derjenige, der sich vertreten lassen will, dafür zu sorgen habe, dass der Bevollmächtigte auch in das Haus gelangen könne, ist rechtsirrig. Der Verwalter muss für einen frei zugänglichen Zugang sorgen, was vorliegend nicht der Fall war.

FAZIT: Ein Versammlungsort muss gerade bei strittigen Punkten eine längere argumentative Auseinandersetzung ermöglichen. Nur so kann eine Überzeugungsbildung stattfinden, die spätere gerichtliche Auseinandersetzungen verhindert.

KLAGE GEGEN EIGENTÜMER

Stimmrechtsvollmacht und Stimmverbot des Verwalters

Der Verwalter verstößt gegen die Bestimmung des § 25 Abs. 5 WEG, wenn er von ihm übertragenen Stimmrechtsvollmachten von Eigentümern Gebrauch macht, gegen die die Einleitung eines Gerichtsverfahrens beschlossen werden soll. Der vom Stimmrecht ausgeschlossene Eigentümer zählt für die Beschlussfähigkeit im Sinne des § 25 Abs. 3 WEG nicht mit.

AG Oranienburg, Urteil v. 20.02.2018, 21 C 307/17

FAKTEN: In einer Eigentümerversammlung wurde der Verwalter beschlussweise ermächtigt, Hausgeldrückstände gegen den klagenden Eigentümer gerichtlich beizutreiben. Dieser selbst nahm an der Versammlung nicht teil. Im Vorfeld der Versammlung bevollmächtigte er vielmehr den Verwalter mit seiner Vertretung und der Ausübung seines Stimmrechts. Er sollte gegen den Beschlussantrag stimmen. Tatsächlich aber erfolgte im Rahmen der Abstimmung keine Stimmabgabe. Der Eigentümer erhob nun Anfechtungsklage gegen den Beschluss. Ohne Erfolg. Ein Verstoß gegen die Bestimmung des § 25 Abs. 3 WEG lag nicht vor. Denn es waren 100 Prozent der Stimmanteile vertreten. Gemäß § 25 Abs. 5 WEG konnte der Verwalter für den Eigentümer auch keine Stimme abgeben, ohne gegen eindeutige gesetzliche Vorschriften zu verstoßen. Denn der Beschluss befasste sich alleine mit der Geltendmachung von seinen Wohngeldrückständen. Selbst wenn man davon ausgehen würde, dass nur 50 Prozent der Miteigentumsanteile vertreten gewesen seien, würde das am Ergebnis nichts ändern. Der ausgeschlossene Eigentümer zählt für die Beschlussfähigkeit im Sinne des § 25 Abs. 3 WEG nämlich nicht mit.

FAZIT: Ob es sich auf die Beschlussfähigkeit auswirkt, wenn bei einem Beschlussantrag bestimmte Eigentümer aufgrund einer Interessenkollision nach § 25 Abs. 5 WEG von der Ausübung ihres Stimmrechts ausgeschlossen sind, ist umstritten. Die herrschende Meinung in der Rechtsprechung ist der Auffassung, dass in einem derartigen Fall die Bestimmung des § 25 Abs. 3 WEG gar nicht zur Anwendung kommt. Eine höchstgerichtliche Entscheidung des BGH ist zu dieser Thematik noch nicht ergangen.

BESTELLUNG DER GMBH STATT DES GESCHÄFTSFÜHRERS

Keine Wiederbestellung

Soll statt einer Einzelperson eine GmbH, deren Geschäftsführer der bisherige Verwalter ist, zum Verwalter gewählt werden, handelt es sich nicht um die „Wiederbestellung des bisherigen Verwalters“, sodass Alternativangebote einzuholen sind. Durch die Bestellung einer haftungsbeschränkten Gesellschaft zur Verwalterin ist auch eine völlig andere Sachlage eingetreten als durch die Wahl einer natürlichen Person zur Verwalterin. Die Vergleichsangebote nebst Verwaltervertragsentwürfen sind insoweit bereits mit der Einladung den Eigentümern bekannt zu geben.

LG Frankfurt/Main, Beschluss v. 26.3.2018, 2-13 S 27/17

UMFANG DER UMBAUMASSNAHME

Anforderungen an den Schallschutz

Ob nach einer Baumaßnahme im Bereich des Sondereigentums die geltenden Anforderungen an den Schallschutz einzuhalten sind, bestimmt sich nach dem Gewicht des Eingriffs in die Gebäudesubstanz. Nur grundlegende Um- oder Ausbauten, wie etwa ein Dachgeschossausbau, begründen eine Pflicht zur Beachtung der aktuellen technischen Anforderungen an den Schallschutz; dagegen kann bei Sanierungsmaßnahmen, die der üblichen Instandsetzung oder Modernisierung des Sondereigentums dienen, ein verbessertes Schallschutzniveau im Grundsatz nicht beansprucht werden.

BGH, Urteil v. 16.03.2018, V ZR 276/16

FORTSETZUNGSVERSAMMLUNG

Haftungsbeschränkung des Beirats

Liegt es angesichts des Umfangs der Tagesordnung nahe, dass ggf. eine Fortsetzungsversammlung erforderlich ist, und lädt der Verwalter bereits im Ladungsschreiben der Eigentümerversammlung zu dieser Fortsetzungsversammlung unter Angabe von Zeitpunkt und Ort, leiden die in dieser Fortsetzungsversammlung gefassten Beschlüsse nicht an einem formellen Mangel. Die Haftung des Verwaltungsbeirats kann durch Beschluss auf Fälle der groben Fahrlässigkeit und des Vorsatzes mit Ausnahme der Fälle von Schäden an Leib und Leben anderer beschränkt werden.

AG Friedberg, Urteil v. 31.05.2017, 2 C 1076/16

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats

Schönheitsreparaturen: Vereinbarungen zwischen Vor- und Nachmieter

Im Falle einer dem Mieter unrenoviert oder renovierungsbedürftig überlassenen Wohnung hält die formularvertragliche Überwälzung der den Vermieter treffenden Verpflichtung zur Vornahme laufender Schönheitsreparaturen der Inhaltskontrolle nicht stand, sofern der Vermieter dem Mieter keinen angemessenen Ausgleich gewährt. Eine allein zwischen dem bisherigen und dem neuen Mieter getroffene Renovierungsvereinbarung vermag daran nichts zu ändern.

BGH, Urteil vom 22.08.2018 - VIII ZR 277/16

FAKTEN: Die Vormieterin war, wie der neue Mieter, zur Ausführung der Schönheitsreparaturen verpflichtet. Sie führte diese Arbeiten aber nicht aus, sondern schloss mit dem neuen Mieter eine Vereinbarung, wonach ein Teppichboden in der Wohnung bleiben sollte. Der neue Mieter wollte dafür die der Vormieterin obliegenden Schönheitsreparaturen ausführen. Das Mietverhältnis mit dem neuen Mieter endete nach sechs Jahren. Auf Verlangen des Vermieters führte der Mieter Schönheitsreparaturen aus. Diese waren allerdings nicht fachgerecht. So beauftragte der Vermieter einen Malerbetrieb mit der Nachbesserung. Die hierfür entstanden Kosten macht der Vermieter mit der Klage geltend.

ENTSCHEIDUNG: Zu Unrecht, so der BGH. Der Mieter wird durch eine Renovierungsklausel unangemessen benachteiligt, wenn der Vermieter die Wohnung unrenoviert oder renovierungsbedürftig übergibt und dem Mieter für die Übernahme einer renovierungsbedürftigen Wohnung keinen angemessenen Ausgleich gewährt. Im vorliegenden Fall hat der Mieter von der Vormieterin einen Ausgleich erhalten. Allerdings kann das Bestehen einer Renovierungsvereinbarung des Vermieters mit dem neuen Mieter grundsätzlich keinen Einfluss auf die Wirksamkeit der in dem Mietvertrag zwischen Vermieter und neuem Mieter enthaltenen Verpflichtungen haben.

FAZIT: Ist der Vormieter beim Ende seines Mietverhältnisses zur Renovierung verpflichtet, so kann der Vermieter ihn auf Durchführung der Schönheitsreparaturen in Anspruch nehmen. Wenn der nachfolgende Mieter die Renovierungspflicht des Vormieters übernommen hat, ist das egal: Der Vermieter muss seinen Anspruch auf Renovierung auch in diesem Fall gegenüber dem Vormieter geltend machen. Die Beteiligten können ihre Interessen auch in einem dreiseitigen Vertrag regeln. Der Vermieter muss darauf achten, dass der Vormieter dem nachfolgenden Mieter einen Ausgleich für dessen Bereitschaft zur Übernahme einer renovierungsbedürftigen Wohnung leistet.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MÄNGELBESEITIGUNGSKLAGE

Mängel in einer untervermieteten Wohnung

Für das Bestehen der Pflicht des Vermieters, die Wohnung dem Mieter zum vertragsgemäßen Gebrauch zu überlassen und sie fortlaufend in diesem Zustand zu erhalten, ist es unerheblich, ob der Mieter die Sache tatsächlich nutzt.

BGH, Urteil vom 22.08.2018 - VIII ZR 99/17

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft ein Mietverhältnis über eine Wohnung, die der Mieter seinen Familienangehörigen überlassen hat. Diese bezahlen auch die Miete. Die Gastherme ist defekt. Der Mieter nimmt den Vermieter deshalb auf Instandsetzung der Therme in Anspruch. Die Instanzgerichte wiesen die Klage ab. Der Mieter nutze die Wohnung nicht selbst und werde deshalb durch den Mangel nicht beeinträchtigt. Der BGH hat das Urteil aufgehoben. Der Vermieter schuldet dem Mieter eine beheizbare Wohnung. Er hat deshalb die defekte Heizung instand zu setzen. Für das Rechtsschutzbedürfnis an der auf Instandsetzung gerichteten Klage genügt es, wenn die Wohnung mangelhaft ist, weil der Mieter in diesem Fall nicht erhält, was ihm nach dem Mietvertrag zusteht.

FAZIT: Nach § 536 Abs.1 BGB ist die Miete im Falle eines Mangels gemindert. Die Minderung hängt nicht davon ab, ob der Mieter in eigener Person vom Mangel betroffen ist. Es genügt, dass sich der Mangel auf die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache auswirkt, was bei einer defekten Heizungsanlage ohne Weiteres anzunehmen ist.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

WERBEFLÄCHE AN HAUSWAND

Kündigungsrecht, Verhältnis zur Verlängerungsoption

Treffen in einem Gewerberaummietvertrag eine Verlängerungsklausel und eine Verlängerungsoption für den Mieter aufeinander und hat der Vermieter der Verlängerung widersprochen, kann der Mieter regelmäßig durch Erklären der Option das Auslaufen des Mietvertrages verhindern.

OLG Dresden, Urteil vom 15.08.2018 - 5 U 539/18

FAKTEN: Ein Mietvertrag über eine Werbefläche an der Giebelwand eines Wohngebäudes enthält hinsichtlich der Laufzeit des Vertrags folgende Regelung: Dem Mieter wird die Option eingeräumt auf eine Verlängerung des Mietvertrages um weitere zehn Jahre. Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis. Der Mieter erklärte, er mache von seinem Optionsrecht Gebrauch. Das Gericht gab dem Mieter Recht. Die Parteien haben einen befristeten Mietvertrag mit Verlängerungsklausel abgeschlossen und vereinbart, dass der Vermieter das Recht haben soll, die Vertragsverlängerung durch Kündigung zu verhindern, während dem Mieter ein Optionsrecht zusteht. In einem solchen Fall ist das Verhältnis der Kündigung zum Optionsrecht im Wege der Auslegung der Laufzeitregelung zu ermitteln. In der Regel hat das Interesse des Mieters an der Verlängerung des Mietverhältnisses Vorrang gegenüber dem Beendigungsinteresse des Vermieters.

FAZIT: Es ist das Wesen eines Optionsrechtes, dass damit einem Vertragspartner die Rechtsmacht eingeräumt wird, durch einseitige Erklärung – auch gegen den Willen des Vertragspartners – eine Verlängerung des Vertrages herbeizuführen.

MIETERHÖHUNGSEKLÄRUNG

Anforderungen an beigefügtes Sachverständigengutachten

Wird ein Sachverständigengutachten beigefügt, ist der Pflicht des Vermieters zur Begründung seines Mieterhöhungsverlangens grundsätzlich Genüge getan, wenn es dem Mieter gestattet, das Erhöhungsverlangen zumindest ansatzweise selbst zu prüfen.

BGH, Urteile v. 11.07.2018, VIII ZR 136/17 und VIII ZR 190/17

FAKTEN: Die Urteile betreffen mehrere Verfahren auf Zustimmung der Mieter zur Mieterhöhung gem. § 558 BGB. Die Erhöhungsverlangen sind mit einem Sachverständigengutachten begründet. Der Sachverständige hat die Wohnungen nicht besichtigt, weil die Mieter nicht anwesend waren. Er kenne genügend Wohnungen, die in der Ausstattung ähnlich seien. Der BGH bestätigte die Wirksamkeit der Gutachten. Hohe Anforderungen gelten, wenn das Gutachten im gerichtlichen Verfahren zum Beweis verwendet wird. An das zur formellen Begründung der Mieterhöhungserklärung in Bezug genommene Gutachten seien dagegen nur geringe Anforderungen zu stellen. Es sei nicht erforderlich, dass durch das Gutachten die ortsübliche Miete zweifelsfrei nachgewiesen wird. An diesen Grundsätzen hält der BGH fest.

FAZIT: Es genügt, wenn der Mieter „zumindest ansatzweise“ selbst überprüfen kann, ob die Mieterhöhung gerechtfertigt ist. Hierzu bedarf es nicht notwendigerweise einer vorherigen Besichtigung der betreffenden Wohnung durch den Sachverständigen.

GEWERBEMIETE

Abrechnung: Kosten einer Lüftungsheizung

Die Betriebskosten einer Lüftungsheizung ohne Regulierungsfunktion kann der Vermieter nach dem Verhältnis der Nutzflächen umlegen. Ein Kürzungsrecht steht den Nutzern nicht zu.

OLG Frankfurt, Urteil v. 19.04.2018, 2 U 57/17

FAKTEN: Das Urteil behandelt die Frage, nach welchem Verteilerschlüssel die Kosten einer sog. Lüftungsheizung auf die jeweiligen Nutzer umzulegen sind. Es sind Gewerberäume vermietet. Die Räume sind mit Heizkörpern ausgestattet. Daneben gibt es eine Lüftungsanlage. Sie versorgt die einzelnen Gewerbeeinheiten mit Frischluft. Der Vermieter hat die Gesamtkosten des Betriebs der Lüftungsanlage als Heizkosten entsprechend dem Verhältnis der Nutzflächen auf die jeweiligen Nutzer umgelegt. Wäre der Vermieter verpflichtet gewesen, die über die Lüftungsanlage erwärmte Luft mittels Wärmezählern zu erfassen? Dies wird vom Gericht verneint. Bei einfachen Lüftungsanlagen gelte (§ 11 Abs. 1 Nr. 1b HeizkostenV): §§ 3 bis 7 HeizkostenV seien nicht anzuwenden auf Räume, „bei denen das Anbringen der Ausstattung zur Verbrauchserfassung ... nur mit unverhältnismäßig hohen Kosten möglich ist; die lägen vor, wenn sie nicht durch Einsparungen innerhalb von zehn Jahren erzielt werden könnten.“

FAZIT: Der Vermieter darf hier die Kosten der Lüftungsanlage nach dem Verhältnis der Nutzflächen umlegen; ein Kürzungsrecht steht den Nutzern nicht zu. «

Technologie, IT & Energie

Konnektivität ist gefragt

Mehr Unternehmen investieren einen signifikanten Anteil ihres Jahresumsatzes in die eigene Digitalisierungsstrategie. Das zeigt die dritte Digitalisierungsstudie von ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss und EY Real Estate. Die Immobilienwirtschaft setzt dabei auf Erleichterung durch digitale Technologien. Aus Anbietersicht ist dabei sowohl unter Nutzern von Gewerbeimmobilien als auch von Wohnimmobilien Konnektivität (Vernetzungsfähigkeit) das Top-Thema. Im Gewerbereich ist Intelligentes Workplace-Management am zweithäufigsten nachgefragt. Im Wohnsektor sind es die Mieterapps und -portale.



Nutzer von Gewerbeimmobilien

TOP 5 bei der Immobilien- Digitalisierung

Nachfrage aus Anbietersicht



Nutzer von Wohnimmobilien



Konnektivität

1



Konnektivität



Intelligentes Workplace-Management
Smart Desks

2

Mieter-App/Self-Service-Mieterportal



Smart Office

3

Smart Home



Automatisiertes Parkplatzmanagement

4

Interessenten-Apps/Immobilienportal



Ladestation für E-Fahrzeuge

5

Ladestation für E-Fahrzeuge



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Digitalisierungsstudie 2018 des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss und EY Real Estate

REIN-CONTEST

Deutsches Start-up Tower360 gewinnt die Sparte „Market“

25 Finalisten sind bei dem vom Real Estate Innovation Network (REIN) initiierten REIN-Contest gegeneinander angetreten. Die Endrundenteilnehmer präsentierten ihre Geschäftsideen auf der Expo Real 2018 in München in den Sparten Invest, Market, Plan & Build, Manage & Operate sowie Smart City & Work. Zuvor hatten sich die Jungunternehmer in einem mehrstufigen Auswahlverfahren unter 1.600 Bewerbungen aus dem In- und Ausland durchgesetzt. Im Bereich „Market“ gab es den einzigen deutschen Gewinner. Die Gründer von Tower360 setzten sich gegen Konkurrenten aus Österreich, Großbritannien, Irland und Israel durch. Die Jungunternehmer mit Sitz in Hamburg haben sich zum Ziel gesetzt, große Datenmengen rund um die Immobilienverwaltung für kommerzielle Anbieter und Entwickler einfach und komprimiert zur Verfügung zu stellen. Tower360 ging im vergangenen Jahr online und befindet sich noch in der Start-up-Phase. (Kristina Pezzei)

ZUSAMMENARBEIT

Berlin Hyp & PwC Österreich

Die Berlin Hyp engagiert sich bei dem Berliner PropTech 21st Real Estate als Investor. Außerdem haben die Unternehmen eine strategische Kooperation vereinbart. Im Fokus steht die Digitalisierung der Immobilienbewertung, insbesondere durch die gemeinsame Entwicklung von Datenmodellen auf Basis Künstlicher Intelligenz. Eine gemeinsame Plattform mit 21st Real Estate für Immobilieninvestoren und institutionelle Anbieter plant PwC Österreich.

DIE DIGITALE BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT TRIFFT SICH IN MÜNCHEN

Unter der Schirmherrschaft des Bundesministers für Verkehr und digitale Infrastruktur, Andreas Scheuer (CSU), öffnet eine Netzwerkplattform für die Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft am 27. und 28.11.2018 ihre Tore im ICM München. Die Veranstaltung wird eine Kombination aus Messe, internationalem Kongress, 60 Breakout-Sessions sowie der Verleihung des BIM- und Smart-Construction-Awards. Die Gründerszene versammelt sich in der BIM-Town. Erwartet werden 160 Aussteller und bis zu 5.000 Besucher. 100 Experten aus ganz Europa, den USA, China und Russland bringen sich zur Digitalisierung der Branche mit Vorträgen und Impulsen ein.

NEUES FORSCHUNGSPROJEKT

Der Rebound-Effekt

Das Paradoxe an energiesparenden Geräten ist, dass sie das Verhalten der Nutzer so ändern können, dass sie am Ende mehr Energie verbrauchen als vorher. Dieser Effekt wird Rebound genannt. Mit einem neuen Forschungsprojekt wollen die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt und das Institut für Wohnen und Umwelt (IWU) in Darmstadt dem Phänomen auf den Grund gehen. Das Projekt heißt KOSMA und

läuft bis März 2022. Ein direkter Rebound-Effekt liegt vor, wenn Bewohner nach einer energetischen Gebäudesanierung mehr heizen als bisher. Beim indirekten Rebound-Effekt wird Geld, das durch energieeffiziente Geräte eingespart wird, für neue – und zwar Energieverbrauchende – Produkte wieder ausgegeben. Doch warum ändert sich mit steigender Energieeffizienz das Nutzerverhalten und konterkariert so das angestrebte Ziel? Unter



anderem damit beschäftigt sich das Forschungsprojekt KOSMA (Komponenten der Entstehung und Stabilität von Rebound-Effekten und Maßnahmen für deren Eindämmung).

Verkündeten auf der Expo Real ihre Kooperation (v.l.n.r.): Dr. Constantin Westphal (Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte | Wohnstadt), Monika Meyer (Geschäftsführerin des IWU), Monika Fontaine-Kretschmer und Dr. Thomas Hain (beide Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte | Wohnstadt)

> 80%

Die Innovationsstärke der Immobilienbranche ist relativ gering. Mehr als 80 Prozent der Neuerungen in der Immobilienwirtschaft sind bloß Verbesserungen, nicht radikale Veränderungen. Das ist eine Erkenntnis der EBS Innovationsforschung. Der Studie zufolge kann sich das Vorhandensein von zu vielen qualifizierten Mitarbeitern negativ auf das innovative Verhalten eines Mitarbeiters auswirken.

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



ANSCHLUSSREGELUNG GILT NICHT

Die „Klimasatzung“ der Stadt Halberstadt wird zum dritten Mal für unwirksam erklärt.

OVG Sachsen-Anhalt, Urt. v. 21.03.2018 – 4 K 181/15

Im Streit stand der durch Satzung begründete Zwang, Gebäude an ein Fernwärmenetz anzuschließen und die anliegende Wärme auch zu nutzen. Unter Bezugnahme auf die Regelungen im Erneuerbare-Energien-Wärme-gesetz in Verbindung mit dem Kommu-

nalverfassungsgesetz Sachsen-Anhalt rechtfertigte die Stadt Halberstadt die seit Jahren umstrittene Satzung mit dem Klimaschutz. Sie berief sich dabei auch auf zuvor selbst beauftragte Sachverständigengutachten. Der Zwang umfasste neben Neubauten auch Bestandsgebäude, sobald die Wärmeversorgungsanlagen erneuerungsbedürftig oder älter als 30 Jahre sind. Erfolgreich geklagt hatte eine Wohnungsbaugenossenschaft, die sich diesem Zwang mit dieser Begründung nicht unterwerfen wollte. Das Gericht konkretisierte die rechtlichen Rahmenbedingungen dahingehend, dass die Reduzierung der CO₂-Emissionen spürbar sein muss. Zudem ist der Begriff des „wesentlichen Anteils“ so auszulegen, dass es sich um einen Anteil an erneuerbaren Energien von mindestens 30 Prozent handeln muss.

Praxis: Derartige Satzungen sind prinzipiell kritisch zu würdigen, da marktconforme Produkte eines solchen Zwangs im Regelfall nicht bedürfen. Ausnahmen benötigen eine sorgfältige und seriöse Begründung.

Energieversorgung von Immobilien: Start-ups starten durch

Ein Bereich innerhalb der Immobilienwirtschaft ist besonders stark von Umbrüchen betroffen: die Energieversorgung. Das gilt gleichwohl für Heizung, Kühlung, Licht und Prozessenergie. Zum einen stößt die Digitalisierung Prozesse an, die vor wenigen Jahren noch undenkbar waren. Zum anderen kommen immer neuere, effizientere Technologien auf den Markt. Beides zusammen macht die Verwaltung von Immobilien in Zukunft nicht nur einfacher, sondern auch günstiger. Hier sollen einige Start-ups vorgestellt werden, die genau diesen Bereich revolutionieren.

aedifion: Daten der Gebäudeautomation trotz unterschiedlicher Systeme erfassen, zusammenführen und darstellen

Das Start-up aedifion ist eine Ausgründung von ehemaligen Forschern der deutschen Elite-Ingenieurs-Schmiede RWTH Aachen. Das Unternehmen entwickelt Werkzeuge zur cloudbasierten Verarbeitung von Betriebsdaten aus Gebäudeautomationssystemen und zur Optimierung dieser Systeme. Einfach formuliert: aedifion sorgt dafür, dass alle energetisch wichtigen Daten der Gebäudeautomation, unabhängig von Art der

Anlage und der verwendeten Protokolle, erfasst, in der Cloud gespeichert und auf unterschiedlichste Weisen bereitgestellt werden. Das System ist dank Künstlicher Intelligenz (KI) lernfähig und kann Teile der Gebäudeautomation selbst steuern.

Voraussetzung ist lediglich, so Felix Dorner, Geschäftsführer des Unternehmens, der Anschluss des mit dem Internet verbundenen aedifion-Gateways an das bereits bestehende, auf IP-Basis kommunizierende Gebäudeautomationssystem. Das Gateway, das letztlich ein Industriecomputer im Taschenbuchformat ist, scannt das Gebäudenetz und nimmt sämtliche im System vorhandenen Messpunkte auf. Dabei können alle gängigen Standardprotokolle, wie BACnet, KNX, OPC oder Modbus, eingebunden werden. Die Bereitstellung der Daten erfolgt über eine browserbasierte grafische Benutzeroberfläche sowie eine dokumentierte Programmierschnittstelle. So können die Daten beispielsweise per Plug-in in Excel eingebunden werden – ein Werk-

zeug, das nach wie vor noch häufig zur Verarbeitung gebäudetechnischer Daten verwendet wird. „Die Daten und Funktionen der Plattform können aber auch in eine Vielzahl weiterer Dritt-Programme integriert werden“, so Dorner. Bisher würden alle Systeme, die installiert seien, zu 100 Prozent funktionieren, unter anderem an der Fachhochschule Burgenland, im Forschungsgebäude Energetikum, wo in Zehn-Sekunden-Intervallen 5.400 Messpunkte erfasst werden, aber auch im E.ON-Energieforschungszentrum in Aachen, wo gar 15.000 Messpunkte aufgezeichnet werden.

In Aachen etwa würde mittels cloudbasierter Regelungsalgorithmik die Temperaturregelung in Räumen gesteuert. Das System erkenne sehr gut, wann die Räume belegt sind, und heizt beziehungsweise kühlt diese rechtzeitig vor. Die Heizung bleibt also ansonsten ausgedreht.

Künstliche Intelligenz wird genutzt, um die Daten zu klassifizieren, aber auch, um das Systemverhalten in die Zukunft zu

Das GreenPocket-GKP-Dashboard könnte mit seiner zugrunde liegenden Software die Mess- und Ableseprozesse in der Immobilienwirtschaft revolutionieren.



Viele kleinere Unternehmen mischen aktuell die Branche auf. Öffentlichkeitsarbeit gehört oft nicht zu ihren Stärken. Doch wer genau hinschaut, findet sie. Ein Streifzug zu vier „hidden champions“ an der Schnittstelle zwischen Energie und Immobilie.



projizieren und so anstehende Wartungen zu ermitteln und Handlungen zur Optimierung zu empfehlen.

Die große Vision von Dorner und seinen Kollegen und Ziel für die kommenden zehn Jahre ist, dass die cloudbasierte KI gänzlich die Gebäudesteuerung und -optimierung übernehmen kann und der Mensch kaum noch eingreifen muss.

www.aedifion.com

MagnoTherm Solutions kühlt umweltfreundlich ohne Kompression und F-Gase

Ebenfalls ein Spin-off einer Technischen Universität, nämlich der TU Darmstadt, ist MagnoTherm Solutions. Die Ingenieure haben sich der Kühlung

mittels magnetokalorischem Effekt verschrieben. Zukunftsfähig sind solche Lösungen auf jeden Fall. Denn 2050 wird, weltweit betrachtet, mehr Energie für Kühlung als für Heizung verbraucht. Insbesondere muss für eine Kilowattstunde Kälte etwa das Dreifache an Energie aufgewendet werden wie für eine Kilowattstunde Wärme.

Um dieser Herausforderung zu begegnen, benötigt man also neue Kühlsysteme, die extrem energieeffizient arbeiten und im Vergleich zu den bisherigen Systemen eine deutlich bessere Energiebilanz erzielen. Möglich wird dies mit dem magnetokalorischen Effekt. Dabei geht es um Folgendes: Wird ein Material einem stärkeren Magnetfeld ausgesetzt, erwärmt es sich. Umgekehrt kühlt es ab, wenn das Magnetfeld sich abschwächt. »

Das Start-up aedifion ist eine Ausgründung von ehemaligen Forschern der deutschen Elite-Ingenieurs-Schmiede RWTH Aachen.

Sollte sich diese Technologie als praxisfest erweisen, würde sie gleich eines der großen gegenwärtigen Probleme der Kühlmittelhersteller lösen. Denn durch die F-Gase-Verordnung werden diese umweltschädlichen Gase nach und nach aus dem Markt gedrängt. Ersatz wäre unter anderem in Propan zu finden. Doch das ist nicht ganz ungefährlich, weil brennbar. CO₂-Systeme sind sehr wartungsintensiv, laut und bei warmen Außentemperaturen ineffizient.

Das System der Darmstädter hingegen kommt gänzlich ohne Gase aus. Zudem bringt das kompressionsfreie Arbeiten bei

niedrigen Temperaturen deutliche Effizienzvorteile. Max Fries, einer der Köpfe von MagnoTherm Solutions, schätzt diese auf 40 Prozent gegenüber bisherigen Systemen. Als Leistungsklassen werden Systeme von 0,5 bis 5 kW entwickelt – durchaus Größen, die für die Immobilienwirtschaft interessant sind, vor allem in südlicheren Gefilden oder in Zeiten des Klimawandels auch hierzulande. Der magnetokalorische Effekt kann hierbei auch einen Einsatz in Wärmepumpen in der Haustechnik finden.

Das Ziel von MagnoTherm Solutions ist es, in den nächsten zehn Jahren die magnetokalorische Wärmewandlung zum Stand der Technik zu machen und die heute üblicherweise verwendete Gaskompressionstechnologie in vielen Bereichen abzulösen.

www.magnotherm-solutions.com

Interpanel – Weltweit taupunktunabhängige Flächenkühlung mit Beleuchtung

Halogenlampen haben nach der guten alten Glühbirne keine Chance mehr. Auch der in Immobilien weit verbreiteten T8-Leuchtstoffröhre wird irgendwann der Garaus gemacht. Bei alledem bleibt quasi eine Flächenkonkurrenz um die Decke. Denn von der soll nicht nur Licht kommen, sondern für energieeffiziente Lösungen auch Wärme oder Kühlung.

Interpanel, ein Start-up aus Crossen in Thüringen, hat beides miteinander verbunden. Dabei entstand nicht nur eine leuchtende Kühldecke, sondern diese ist zudem taupunktunabhängig – eine Weltpremiere. Lästige Tropfenbildung und die Gefahr von Schimmel sind damit gebannt. Der Clou: Die Umgebungsluft kommt nicht in Kontakt mit der gekühlten Fläche. Durch ein neuartiges Material bleibt der Wärmeaustausch erhalten und der Taupunkt kann problemlos unterschritten werden. Das ermöglicht eine um

die Hälfte reduzierte Belegung mit Kühlelementen, was automatisch effizienter ist als bisherige Systeme.

Für das blendfreie Licht sorgen voll integrierte LED-Flächenleuchten. „Die Lichttemperatur liegt zwischen 3.000 und 6.000 Kelvin“, so Interpanel-Mastermind Alexander Buff. Das wiederum würde um fünf Prozent die Produktivität verbessern und 4,5 Prozent zur Einsparung der gesamten Beleuchtungskosten beitragen. Das System absorbiert zudem sehr gut den Schall.

Innovativ ist nach Buffs Angaben auch, dass der Wärmeaustausch aufrechterhalten bleibt. Dadurch erhöhe sich die Leistung im Vergleich zu konventionellen Systemen bis zum Faktor drei. Das System kühle bereits ab 21 Grad Celsius Raumtemperatur mit zirka 87 W/m², bei 26 Grad Celsius mit bis zu 119 W/m².



„Die Minimierung von Anwendungshürden sorgt für mehr Akzeptanz. Dass wir damit den richtigen Weg einschlagen, erkennen wir unter anderem am positiven Nutzerfeedback.“

Dr. Thomas Goette, Gründer und Geschäftsführer GreenPocket



Interpanel: Von der Decke soll nicht nur Licht kommen, sondern auch Wärme oder Kühlung.



Weiterhin werden die LED aktiv durch den hydraulischen Kreis gekühlt. Das erhöhe die Lebensdauer und kontrolliere den Wärmeeintrag. Durch diese Maßnahmen werden, neben der arbeitsplatzkonformen Beleuchtung, bereits mit zirka 30 Prozent Deckenbelegungsgrad in Gewerbeimmobilien und Büros übliche Kühllasten und Heizlasten zu jeder Zeit ab- und zugeführt. Buff gibt den Effizienzvorteil im Vergleich zu konventionellen Luftklimasystemen mit bis zu 30 Prozent im Gewerbebau und bis zu 70 Prozent im industriellen Bereich an.

„Wir sind von der Nachfrage überwältigt und planen die Vergrößerung unserer derzeitigen Vertriebs- und Produktionskapazitäten“, freut sich Buff. Die ge- »

ANZEIGE

Drooms übernimmt Vorreiterrolle

Blockchain macht Datenträger überflüssig

Drooms überführt den virtuellen Datenraum ins Blockchain-Zeitalter. Als erster Datenraumanbieter in Deutschland setzt Drooms diese Technologie für die sichere Archivierung von Daten im Transaktionsgeschäft ein.

Die Digitalisierung wird die Immobilienwirtschaft verändern. Das gilt vor allem für die Blockchain-Technologie. Das Potential der auf Blockchain basierenden fälschungssicheren Datenbanken überzeugt. Viele Prozesse lassen sich beschleunigen: sicher und transparent. Die Vorteile werden im Transaktionsgeschäft sichtbar. Hier sind virtuelle Datenräume für einen Austausch von Informationen zwar nicht wegzudenken, doch bei der Archivierung von sensiblen Daten kommen physische Datenträger mit all ihren Nachteilen zum Einsatz. Das ist weder komfortabel, noch effizient und alles andere als sicher.

Hier bietet Blockchain eine Alternative, die in den virtuellen Datenraum Drooms NXG Einzug hält. Die Blockchain ermöglicht es, die in den Datenräumen enthaltenen Dokumente langfristig zu verifizieren – es entsteht ein Blockchain gesichertes Archiv. Der Datenraum und alle enthaltenen Informationen lassen sich während der Garantiephase der Transaktion wiederherstellen. Die Vorzüge sprechen also klar für den Einsatz der Blockchain im Transaktionsgeschäft.

Alexandre Grellier,
Geschäftsführer
der Drooms GmbH



Kontakt:

Drooms GmbH
Steffen Schaack - Global Business Development
Tel.: +49 69 478640-221; E-Mail: s.schaack@drooms.com
Web: drooms.com; Twitter: @drooms-group
LinkedIn: drooms-software



Wollen mit dem magnetokalorischen Effekt die Kühlwelt revolutionieren (v.l.): Dimitri Benke, Timur Sirman und Max Fries von MagnoThermSolutions

samte Kette von der Erzeugung bis zur Klimaleuchte soll mit innovativen Partnern als Gesamtlösung angeboten werden. Und das Geschäft wird wachsen. „Aufgrund der wachsenden Mitarbeiterfokussierung der Unternehmen sehen wir den Trend in Richtung innovativer Systeme, die ein Mehr an Leistungsfähigkeit unter Berücksichtigung der Effizienz bieten können“, so der Gründer. Die etablierten Lösungen der Branche und die zurückhaltende Vorgehensweise der Unternehmen in Bezug auf innovative Lösungen verlangsamten dies jedoch, schränkt er ein. Dennoch will Interpanel in zehn Jahren als internationaler Anbieter integrierter Systemlösungen agieren.

www.interpanel.com

GreenPocket: Einfaches Ablesen für intelligentes Gebäudemanagement

GreenPocket, ein Entwickler mit neun Jahren Branchenerfahrung aus der Domstadt Köln, könnte mit seiner gleichnamigen Energiemanagement-Software die Mess- und Ableseprozesse in der Im-

mobilienvirtschaft revolutionieren – und tut das schon heute. Der Clou dabei: eine vollkommen einfache Bedienung. „Die einfache Verständlichkeit und die Bedienungsfreundlichkeit sind ein zentrales Differenzierungsmerkmal für unsere Software. Die Minimierung von Hürden bei der Anwendung sorgt für mehr Akzeptanz beim Nutzer. Dass wir damit den richtigen Weg einschlagen, erkennen wir unter anderem durch das positive Nutzerfeedback“, so Gründer und Geschäftsführer Thomas Goette.

Ausgangspunkt der Überlegungen zur Softwareentwicklung war der Gedanke, dass sie sowohl von einem Energiemanager als auch von einem Hausmeister gleich gut bedient werden kann. Das wiederum erspart Support für Schulungen und Trainings.

Beraten, was denn von der Immobilienwirtschaft gebraucht wird, wurden die Software-Cracks von Rheinenergie und der GAG, die 42.000 Wohnungen verwaltet. Beide, in der Domstadt eng verbandelt, wussten genau, wo der Schuh drückt.

Heraus kam ein Produkt, das sich einfach bedienen lässt und schnell sowie übersichtlich alle wesentlichen Ener-

gieverbrauchsdaten parat hält. Genau darin sieht Goette auch den USP seiner Software, die als White Label von jedem Kunden unter eigenem Branding genutzt werden kann.

„Wir können damit einem Standort oder einem Objekt verschiedene Merkmale zuordnen. Stimmen die bei mehreren Objekten überein, lassen sich leicht Unterschiede bei den Verbräuchen erkennen“, so Goette. Insbesondere bei Unternehmen mit mehreren tausend Wohnungen ist dies inzwischen unerlässlich und man könne so Äpfel mit Äpfeln vergleichen. Solche Merkmale seien etwa Energieeffizienzlabel, Alter, Heizkesseltypen, Aufzüge oder der Sanierungszustand. Ebenso aber seien die Quadratmeterangaben der Objekte wichtig. Denn gerade bezogen auf die Energieeffizienz müsse man vergleichbare Größen haben. Genutzt werde dies inzwischen von den Ablesern, den Hausmeistern, Facility Managern und Controllern.

GreenPocket hat schon eine große deutsche Klinikette mit über 50 Hospitälern und 100 Liegenschaften ausgestattet. An 450 Hauptmesspunkten werden nun die Verbräuche erfasst und abgeglichen. Energetische Maßnahmen lassen sich so leicht ableiten.

Dennoch braucht dieses System immer noch einen klugen Menschen, der anhand der einfach aufbereiteten Daten oder mittels Alarmen Anomalien erkennt und handeln kann. In der Zukunft sieht Goette aber auch hier vollautomatisierte Abläufe, für die die Datenerfassung mit seiner Software die Grundlage sein kann. Denn mit der Digitalisierung der Energiewende werden sehr große Datenmengen verfügbar. Dieser Datenschatz kann für die Entwicklung neuer smarter Technologien genutzt werden – wie beispielsweise Künstlicher Intelligenz und Data-Science-Anwendungen, die sowohl für Energieversorger und Messstellenbetreiber als auch für Endnutzer echte Mehrwerte verfügbar machen.

www.greenpocket.com



Frank Urbansky, Leipzig



»Die ‚immobilienwirtschaft‘ trifft den Nerv der deutschen und internationalen Immobilienprofis. Die soliden Brancheninformationen helfen uns, die Bedürfnisse unserer Kunden in ganz Deutschland einzuschätzen, sei es in den Bereichen Property- und Facility-Management oder bei Engineering-Leistungen.«

Prof. Dr. Matthias Thomas,
Geschäftsführer GIG Technologie
& Gebäudemanagement GmbH



**DAS SAGEN UNSERE ZUFRIEDENEN LESER
ZUR IMMOBILIENWIRTSCHAFT!**

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:
Tel. 0800/72 34 253 (kostenlos)
www.haufe.de/iw

Geht doch!

Die Energiewende zielte zunächst auf den Ausbau erneuerbarer Energien und den Klima- sowie Ressourcenschutz. Als Wärmewende erfasst sie heute auch Belange der Raumheizung und Trinkwarmwasserbereitung. Eine zunehmend große Rolle spielt für die Energiewende auch die Verbindung traditionell getrennter Strukturen der Energieerzeugung und -verteilung im Rahmen der sogenannten Sektorkopplung.

Doch trotz fortschrittlicher Ansätze verharret die Fernwärmebranche in weiten Teilen in traditionellen Strukturen. Im Rahmen der Wärmewende stellt sich allerdings eine ganze Reihe von Fragen insbesondere nach der künftigen Rolle und Funktion der Fernwärmeversorgung im Lande.

Eines muss noch vorweg gesagt werden: Es gelten für fernwärmeversorgte Gebäude systemimmanente Vor- und Nachteile und bekannte Besonderheiten. Zum einen erscheint es ja durchaus sinnvoll und zeitgemäß, die Abwärme, die bei der Erzeugung von Elektrizität oder Müllverbrennung ohnehin anfällt, nicht unmittelbar an die Umwelt abzugeben, sondern für die Bewirtschaftung von Gebäuden mit Wärme einzusetzen. Doch die leitungsgebundene Energieversorgung des Fernwärmesektors unterliegt

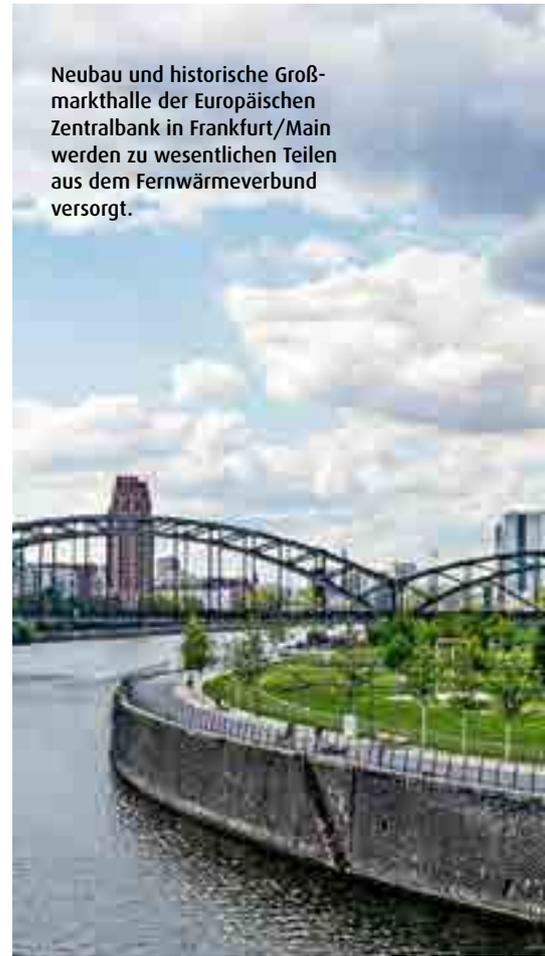
in Deutschland im Unterschied zu Strom und Gas im Regelfall nicht dem Wettbewerb. Verteilung und Vertrieb – und meist auch die Erzeugung – liegen in der Hand von vertikal integrierten Unternehmen. Von wenigen Versorgern abgesehen, die ohne gesetzliche Verpflichtung freiwillig entsprechende Veröffentlichungen vornehmen, bleiben etwa die Erzeugung, der Brennstoffmix, die Effizienz und Netzverluste sowie die Kostensituation in der Regel für den Abnehmer im Dunkeln. Das Bundeskartellamt spricht sogar von „gefangenen Kunden“.

Zudem ist die Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV) aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ein veraltetes ordnungsrechtlicher Rahmen für die Fernwärmeversorgung. Für die Umsetzung der Wärmewende im Bereich der leitungsgebundenen Wärmeversorgung ist sie dringend reformbedürftig.

Innovative Lösungsansätze der Fernwärmeerzeugung, -verteilung und Vertragsgestaltung in Frankfurt am Main

Ein gutes Beispiel, dass auch auf diesem Gebiet Innovationen Einzug halten, findet sich in Frankfurt am Main. Die Mainmetropole beherbergt neben gewachsenen Siedlungen und Neubaugebieten wie dem Europaviertel zahlreiche Sonderbauten, die in Bedeutung und Funktion weit über das Rhein-Main-Gebiet hinausreichen. Im Frankfurter Flughafen, im Hauptbahnhof und auf der Messe spielen Fragen der Energieversorgung aus immobilienwirtschaftlicher Sicht eine besondere Rolle. Gleiches gilt für die (Wohn-)Hochhäuser und die Sitze

Neubau und historische Großmarkthalle der Europäischen Zentralbank in Frankfurt/Main werden zu wesentlichen Teilen aus dem Fernwärmeverbund versorgt.



von Europäischer Zentralbank und Deutscher Bundesbank. Denn in der Stadt gibt es positive Beispiele, in denen für eine entsprechende Transparenz gesorgt wird. So wird etwa der zur Erzeugung eingesetzte Brennstoffmix veröffentlicht. Entgegen dem angestaubten Ruf der Fernwärme finden sich hier Produkte, die für Bauherren und Bestandhalter Vorteile bieten. Dies gilt sowohl für die Erstentscheidung im Neubaubereich als auch für eine mögliche Umstellung im laufenden Gebäudebetrieb. Zudem besteht im Bereich der leitungsgebundenen Wärmeversorgung die Möglichkeit, Erzeu-

AUTOR



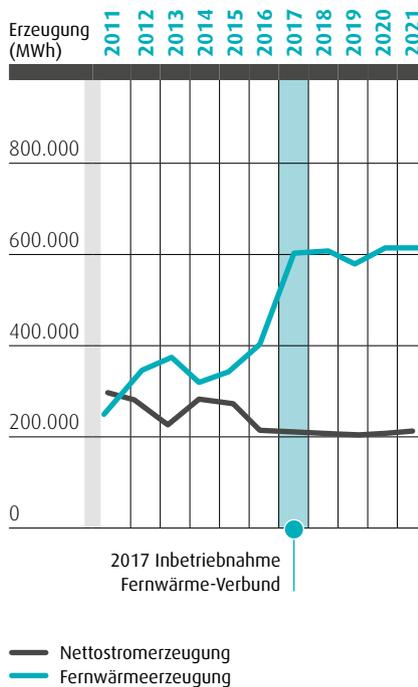
Werner Dorß
ist Rechtsanwalt in Frankfurt/M.
Schwerpunkte:
Energiewirtschaftsrecht, Energiekartell- und Infrastrukturrecht

Bei der Energiewende spielt auch Fernwärme eine nicht zu unterschätzende Rolle. Das neue „Frankfurter Modell“ eines Netzverbundes der Mainova AG gibt aus einer funktionierenden Praxis heraus wichtige innovative Impulse – für den Markt und für den Ordnungsrahmen.



THERMISCHE ABFALLVERWERTUNG

Anteil Wärmeerzeugung aus der thermischen Abfallverwertung (2011-2021) – Steigerung der Effizienz im Gesamtsystem (Netzverbund) spart 100.000 Tonnen CO₂ pro Jahr.



gungskapazitäten in größerem Umfang auch zeitnah auf erneuerbare Energien umzustellen. Größere Kundengruppen werden – bei gleichbleibender Technik in den Gebäuden – entsprechend den Zielvorgaben der Energie- und Wärme-wende versorgt.

Derartige Lösungsansätze der Fernwärmeerzeugung, -verteilung und Vertragsgestaltung bietet die Mainova AG mit ihrem kürzlich realisierten Netzverbund mit Preisrelaunch. Er trägt zugleich dem Reformbedarf auf diesem Sektor in vielfältiger Weise Rechnung. Er beschreibt innovative Wege und ist geeignet, als

„Frankfurter Modell“ wichtige Impulse aus der funktionierenden Praxis für anstehende Novellierungen zu geben.

Hierzu gehören zunächst der Verzicht auf eine einseitige Preismitteilung in der örtlichen Tagespresse und der neue Vertragsabschluss mit jedem einzelnen Kunden. In diesem Kontext gewinnt die Erstlaufzeit von zunächst lediglich zwei Jahren – grob abweichend vom Leitbild der AVBFernwärmeV – geradezu herausragende Bedeutung. Die ganz überwiegende Mehrzahl der Kunden kann nunmehr (mit Ausnahme weniger Sondergebiete mit Anschluss- und Benutzungszwang) in

einem praxisgerechten Zeitfenster mögliche Versorgungsalternativen prüfen, bewerten und realisieren.

Darüber hinaus informiert das Frankfurter Modell per allgemein zugänglichen Daten – weit über den Standard der AVBFernwärmeV hinaus – auf freiwilliger Basis über die Art der Erzeugung, die verwendeten Brennstoffe, den Netzausbau und die preisbildenden Faktoren. Weiterhin werden Indexierungen im Zusammenhang mit Preisgleitklauseln – etwa bei Veränderungen der eingesetzten Brennstoffe und Energieträger – auf der Internetseite des Unternehmens veröffentlicht. Der Wert für Kunden und Verbraucher wird deutlich, wenn Umfang und Qualität der Veröffentlichungen in Frankfurt an der aktuellen Rechtsprechung zur AVBFernwärmeV gemessen wird. Noch im Mai 2017 hat das Oberlandesgericht Hamm in einem Musterverfahren der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. entschieden, dass die veralteten und reformbedürftigen Vorgaben der AVBFernwärmeV derartige Ansprüche von Kunden nicht begründen würden (vgl.: OLG Hamm, Urteil vom 18.05.2017, Az.: I-4 U 150/16, rechtskräftig).

Vermeidung von Überkapazitäten ermöglicht die sinnvolle Verteilung der erzeugten Energie auf mehr Gebäude

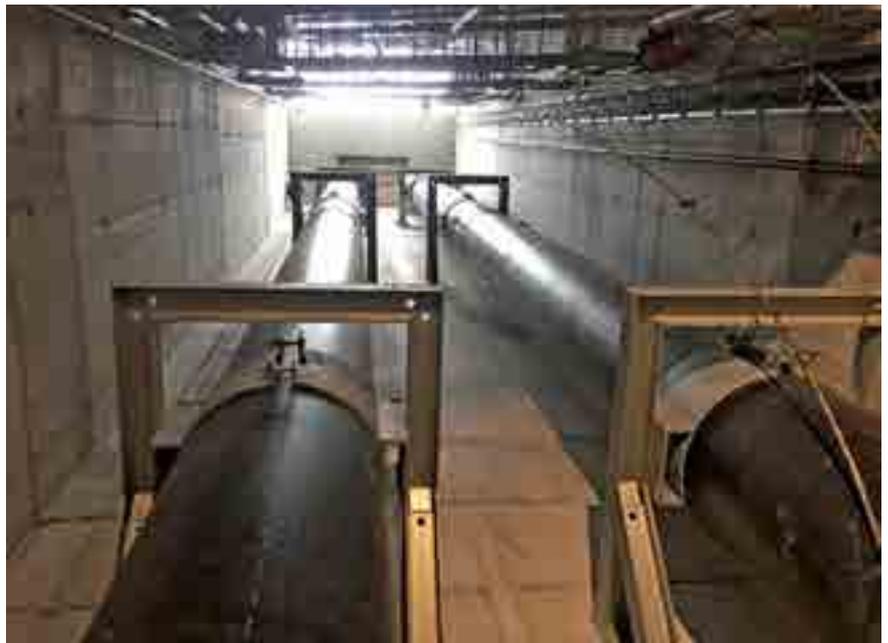
Das neue Preissystem der Mainova AG betont zudem die Bedeutung des verbrauchsunabhängigen Leistungspreises und damit der Auslegung der Hausanschlusswerte gegenüber dem Arbeitspreis. Diese Umstellung setzt einen starken Anreiz, im Neubausegment nur die Leistungswerte zu bestellen, die »

tatsächlich zur ordnungsgemäßen energetischen Bewirtschaftung des einzelnen Gebäudes erforderlich sind. Das vermeidet bisher übliche und oftmals grundlose Überdimensionierungen. Auf diesem Weg können somit – im Sinn der Wärmewende und des Ressourcenschutzes – die vorhandenen Erzeugungskapazitäten sinnvoll für eine größere Anzahl von Gebäuden eingesetzt werden. Die Praxis zeigt nahezu flächendeckend, dass in der Vergangenheit durch Bauherren und ihre Planer fast regelmäßig Reserven und Zuschläge bei den Anschlusswerten in Ansatz gebracht wurden, die für eine regelkonforme Gebäudenutzung nicht benötigt werden.

Im Netzverbund werden Wärmemengen aus verschiedensten Erzeugungsanlagen für Stadtteile und Quartiere bereitgestellt

Überdimensionierungen solcher Art finden sich häufig auch im Gebäudebestand. Selbst ohne weitreichende energetische Sanierungen können Anschlusswerte oftmals signifikant abgesenkt werden, ohne dass dies zu einer Unterversorgung führt. Die neuen Rahmenbedingungen des Energieanbieters unterstützen Bestandhalter bei der Ermittlung dieser Einsparpotenziale – etwa durch die Übermittlung von Lastprofilen und Verbrauchsdaten.

Die zwischenzeitlich vorliegenden Erfahrungen nach dem Start des Preisrelaunches zeigen, dass derart frei werdende Kapazitäten nicht selten sehr zeitnah für die Versorgung anderer Liegenschaften nachgefragt werden. Diese Entwicklung unterstützt einen effizienten Betrieb der Kraftwerke und Wärmeerzeugungsanlagen. In der Vergangenheit mussten vertraglich gebundene Kapazitäten auch dann tatsächlich vorgehalten werden, wenn diese nicht abgerufen wurden. Der Verbund einzelner historisch gewachsener



Netzgebiete zu einem physisch realen Netzverbund ermöglicht es, Wärmemengen aus verschiedenen Erzeugungsanlagen über Stadtteile und Quartiere hinweg zu verschieben.

So wird es beispielsweise möglich, in den Sommermonaten bei reduziertem Wärmebedarf die Abwärme aus der thermischen Abfallverwertung bedarfsorientiert über die verschiedenen Stadtteile zu verschieben. Zeitgleich kann der Einsatz fossiler Brennstoffe deutlich und nachweisbar reduziert werden. Diese Option betrifft künftig vor allem den Einsatz des Heizkraftwerkes West und die dortige Verwendung von Importsteinkohle. Durch diesen aufwändigen und kostenintensiven Netzverbund können jährlich etwa 100.000 Tonnen an CO₂-Emissionen eingespart werden. Zudem wird die Versorgungssicherheit deutlich erhöht, da bei temporärem Ausfall einzelner Erzeugungsanlagen zeitnah gegengesteuert werden kann. Die Investitionen beliefen sich seit Projektbeginn im Jahr 2011 auf etwa 150 Millionen Euro – verursacht

Oben: Der Fernwärmeverbund der Mainova AG benötigte anspruchsvolle Baumaßnahmen: etwa die Unterquerung des Hauptbahnhofs und des Mains. **Unten:** Die Main-Unterquerung verbindet die Heizkraftwerke West und Niederrad.

auch durch anspruchsvolle Bauvorhaben, wie etwa die Unterquerung des Mains und des Hauptbahnhofs im laufenden Betrieb.

Insgesamt zeigt das Projekt Netzverbund und Preisrelaunch die Zukunftsfähigkeit der leitungsgebundenen Wärmeversorgung auch im Umfeld der aktuellen Energie- und Wärmewende. Die innovativen Elemente des Frankfurter Modells können als richtungweisend eingeschätzt werden. Sie liefern wertvolle praktische Hinweise und Erfahrungen für die Fortentwicklung des rechtlichen Ordnungsrahmens für eine zeitgemäße Fernwärmewirtschaft. «

Werner Dorß, Frankfurt/M.

Experten



„Neben Konzepten zur CO₂-Reduzierung und dem verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kälteerzeugung hat für uns als Fachplaner der Primärenergiefaktor

sowohl im Neubau als auch bei der Sanierung eine besondere Bedeutung. Hier bedarf es verlässlicher und langfristiger Aussagen. Der wärmetechnische Netzverbund in Frankfurt ist zwischenzeitlich tatsächlich realisiert und erfüllt auch weiterhin die Anforderungen aus dem Regelwerk AGFW FW 309.“

Gerd Barleben, Gründer und Inhaber der Ingenieurgruppe B.A.C. Bau- und Anlagenconsult GmbH



„Der ZIA hat bereits im Jahr 2015 ein Grundsatzpapier zu dem Reformbedarf des rechtlichen Ordnungsrahmens für die Fernwärmewirtschaft erarbeitet. Das Frankfurter Modell erfüllt die

überwiegende Mehrzahl dieser Anforderungen und ist geeignet, die Fernwärmeversorgung unter Berücksichtigung wesentlicher Kriterien der Wärmewende fortzuentwickeln. Neben der praktischen Umsetzung von Klimaschutzziele – CO₂-Reduzierung und verminderter Einsatz fossiler Brennstoffe – sind hier besonders kurze Vertragslaufzeiten, die bedarfsgerechte Anpassung der Anschlusswerte und der weitgehende Verzicht auf einen Anschluss- und Benutzungszwang zu nennen.“

RA Thies Grothe, Abteilungsleiter immobilienwirtschaftliche Grundsatzfragen im Zentralen Immobilien Ausschuss e.V.

Buderus

Heizsysteme mit Zukunft.



Logamax kompakt WS170

Zentrale Wärmeversorgung aus einer Hand.

Die Wohnungsstation Logamax kompakt WS170 im Design der Buderus Titanium Linie eignet sich ideal sowohl für die Nutzung in Mehrfamilienhäusern als auch für Nah- und Fernwärmenetze. Der Systemspezialist Buderus bietet hierbei hohen Heiz- und Warmwasserkomfort aus einer Hand: mit innovativen Funktionen, optimaler Systemintegration mit Logamatic Regelungstechnik sowie dem perfekten Zusammenspiel von Wärmeerzeugung, Wärmeverteilung und Wärmeübertragung.



Alles LED, oder was?



Oben: Licht am Arbeitsplatz soll und kann, wenn es biologischen Regeln folgt, auch für Wohlbefinden sorgen. Das steigert die Produktivität und senkt den Krankenstand.



Mitte: Wurde bei laufendem Betrieb auf LED umgestellt – Produktionshalle von ZF in Friedrichshafen



Unten: Selbst eine Sporthalle kann von LED komplett und ausreichend ausgeleuchtet werden.

Die LED ist prinzipiell nicht schlecht – abgesehen von den Investitionskosten. Doch selbst die lassen sich mit ausgeklügelten Konzepten schnell wieder einspielen. Die meisten deutschen und internationalen Hersteller sind zudem von dem Produktionsverbot für Halogenlampen kaum betroffen. „Das ist für uns nicht relevant“, so Jonathan Brune, Projektleiter beim Arbeitsplatzbeleuchtungsspezialisten LUCTRA. Das noch recht junge Unternehmen habe von Anfang an nur auf LED (light-emitting diode, also: Licht emittierende Diode) gesetzt.

Denn die hat viele Vorteile. Brune beruft sich auf die positive Wirkung auf das menschliche Wohlbefinden. Vorgänger wie Glühbirnen, Halogen oder Leuchtstoffröhren hatten nur ein festes Lichtspektrum. LED hingegen könnten den Lichtverlauf während des ganzen Tages anpassen. Tagsüber etwa würde kaltweißes Licht mit vielen Blauanteilen und am Abend warmweißes Licht wie beim Sonnenuntergang benötigt.

Licht kann wie aus der Natur erzeugt werden. Das sorgt für Wohlfühl und Gesundheit

Dabei sind LED nicht gleich LED. Denn sie sind in der Lage, unterschiedliche Farbspektren zu erzeugen. Gerade bei der Einrichtung von Arbeitsplätzen ist dies wichtig. „Die LED gilt im gewerblichen Bereich schon heute als Standardleuchtmittel. Das gilt sowohl für die Neuausstattung als auch für die Sanierung von Beleuchtungsanlagen“, so Silke Weidenfeld von Hersteller Waldmann, der Firmen mit LED-Beleuchtungslösungen ausstattet. Auf dem Weg zur Hauptlichtquelle sieht die LED auch Bert Junghans, Head of Lighting Solutions & Concepts

Nach der Glühbirne droht auch der Halogenlampe das Aus. Experten schätzen, dass auch die in öffentlichen Gebäuden und Büroimmobilien verbreitete Leuchtstoffröhre bald EU-weit verboten wird. Für die Beleuchtung großer Immobilien bleibt dann fast nur noch die LED übrig.

vom Hersteller Zumtobel: „Sie bietet neben deutlichen Energieeinsparungen auch vollkommen neue Möglichkeiten der Architekturinszenierung und Raumgestaltung – sowohl im gewerblichen als auch im privaten Umfeld.“ Zudem kann sie flächig und in verschiedenen Formen ausgeführt werden. Auch lässt sich leichter ein ausgewogenes Verhältnis der Direkt-/Indirektbeleuchtung realisieren. Daraus resultieren bessere Anti-Blendeffekte, welche für einen guten Arbeitsplatz unerlässlich sind.

Neben dem daraus resultierenden Wohlfühleffekt, der sich Expertenmeinungen nach auch stark auf Arbeitsproduktivität und Krankenstände auswirkt, gibt es noch andere Gründe, auf die LED zu setzen. „Die LED verändert die Art,

wie wir die Beleuchtung gestalten und nutzen, entscheidend. War die Leuchte im Privaten früher meist Lichtquelle und Designobjekt zugleich, werden heute durch Einstellbarkeit von Lichtfarbe und Lichtintensität zusätzlich Stimmungen kreiert“, so Brune. Neueste Beleuchtungskonzepte schafften dank Smartphone-Steuerung und Connectivity gerade im Wohnbereich emotionale Räume. Licht zum Sehen werde durch Licht zum Fühlen ergänzt.

„In Wohnimmobilien waren lange Zeit die Glüh- beziehungsweise Halogenlampen die Platzhirsche. Auch durch die EU-Glühlampenverbote wächst dort der Marktanteil der LED jedoch stetig“, bestätigt dies Junghans. Denn inzwischen könnten diese das gleiche Wohlfühllicht erzeugen wie klassische Glühlampen.

Seine Firma biete biologisch wirksame Lichtlösungen, welche sich durch variable Farbtemperatur (tunable white) und Intensität am Tageslichtverlauf orientieren. Ein Pionier auf diesem Gebiet ist Hersteller Waldmann. 2004 wurde bereits die erste biodynamische Beleuchtung – oder Human Centric Lighting – installiert.

Im gewerblichen Bereich stünden, so Brune, traditionell hingegen Energieeffizienz und normgerechte Beleuchtung im Fokus. Ein LED-Strahler mit mindestens 68 Lumen je Watt schafft dies spielend. Ähnlich gut sind nur Energiesparlampen, wobei es sich fast ausschließlich um Gasentladungslampen handelt. Noch einmal zum Vergleich: Die gute alte Glühbirne brachte es gerade mal auf zwölf Lumen je Watt. Hinzu kommt die längere »

FAKTEN

Normen und Richtlinien fürs richtige Licht

ALLGEMEIN

DIN EN 12665: Licht und Beleuchtung – Grundlegende Begriffe und Kriterien für die Festlegung von Anforderungen an die Beleuchtung

DIN EN 13032-4: Licht und Beleuchtung – Messung und Darstellung photometrischer Daten von Lampen und Leuchten – Teil 4: LED-Lampen, -Module und -Leuchten

DIN 5034: Tageslicht in Innenräumen

DIN 5035: Beleuchtung mit künstlichem Licht

DIN EN 15193: Energetische Bewertung von Gebäuden – Energetische Anforderungen an die Beleuchtung

DIN SPEC 67600: Biologisch wirksame Beleuchtung – Planungsempfehlungen

ARBEITSPLÄTZE

DIN EN 12464-1: Licht und Beleuchtung – Beleuchtung von Arbeitsstätten, Teil 1: Arbeitsstätten in Innenräumen

Arbeitsstättenrichtlinie ASR 3.4, Berufsgenossenschaftliche

Regel BGR 131: Natürliche und künstliche Beleuchtung von Arbeitsstätten

WEITERE STANDARDS UND ZERTIFIZIERUNGEN

Gebäudezertifizierung nach LEED oder DGNB

Cradle to Cradle (gesunde und nachhaltige Immobilien)

EPD Umweltproduktdeklarationen

Eine sehr gute Übersicht bietet die Website www.licht.de

Das gute Licht – Qualitätsmerkmale

- › Gutes Licht an Arbeitsplatz oder Wohnung erkennt man an einer ganzen Reihe von Qualitätsmerkmalen.
- › Zum einen ist das die Verteilung des Lichts im Raum. Dieser sollte gleichmäßig ausgeleuchtet sein. Zu starke Differenzen zwischen Licht und Schatten führen über kurz oder lang zu Ermüddungserscheinungen.
- › Eine falsch ausgelegte, weil zu starke oder falsch angebrachte Beleuchtung führt zu Blendeffekten. Verhindert werden kann dies mittels Rastern, Reflektoren oder generell indirekter Beleuchtung.
- › Das so genannte warmweiße Licht liegt idealerweise bei 2.700 Kelvin, kann aber auch bis 3.300 Kelvin reichen. Es entspricht in etwa dem Licht der Glühbirnen, wird aber auch von LED problemlos abgebildet. Eingesetzt wird es vorrangig in Wohngebäuden.
- › Bei Arbeitsplätzen hingegen wird neutralweißes Licht mit 3.300 bis 5.300 Kelvin verwendet.
- › Tageslichtweißes Licht ab 5.300 Kelvin hingegen wird etwa bei Lichttherapien eingesetzt.
- › Gutes Licht erkennt man aber auch an der Farbwiedergabe. Diese wird mit dem Ra-Index von 100 gemessen. LED erreichen 98, Entladungslampen maximal 89 Punkte.

**Arnd Neffgen,
Energiemanagement-
Fachkraft EnMF-TÜV
und bei der Sueweg
zuständig für Licht-
konzepte**



INTERVIEW

20 Jahre alte Lichanlagen ersetzen

Herr Neffgen, welche Rolle wird die LED in Zukunft bei der Beleuchtung von gewerblichen und Wohnimmobilien spielen? Meiner Meinung nach eine überragende. Eine gute LED schafft heute Farbwiedergaben bis 96. Die Energieeffizienz wird kontinuierlich besser, die Preise immer günstiger. Außer in einem Backofen sehe ich kaum noch Anwendungsfälle, wo man LED nicht einsetzen könnte. Bei Umbau oder Neubau gibt es heute schon kaum noch andere Lösungen. Die T8-Leuchtstoffröhre wird in den nächsten Jahren verboten werden und die damit nötige Wartung und der Lampenwechsel entfällt. Dazu kommt noch die gute Steuerbarkeit der LED, die auch eine Anpassung nur durch Umprogrammieren möglich macht. Hier kann man als Vermieter schneller und ohne nennenswerte Investitionskosten Änderungen durchführen.

Wie lassen sich im Bereich Licht für einen Immobilienverwalter aus Ihrer Sicht die besten Einsparpotenziale erreichen? Das kommt immer auf die Ausgangslage an. Bei einer Anlage, die älter als 15 Jahre ist, rate ich immer zu neuen Leuchtkörpern. Ein Retrofit stellt immer einen Kompromiss dar. Zusätzlich behalte ich das Vorschaltgerät bei, was zu einer unnötigen Leistung führt. In diesem Falle können etwa sechs Watt Verluste entstehen, die dann auf die Lebensdauer einer LED rund 60 Euro Mehrkosten verursachen. Ein neues Lichtkonzept ist immer dann nötig, wenn in der Vergangenheit nicht richtig geplant wurde – egal wie alt die Anlage ist. In Wohngebäuden ändert sich in der Regel nicht viel. Hier sollte man nur darauf achten, dass die notwendigen

Beleuchtungsstärken erreicht werden. Im gewerblichen Bereich sieht das Ganze schon etwas schwieriger aus. Hier ändern sich die Anforderungen mit jedem Mieter, aber auch bei den Mietern selbst. Wo heute Produktion ist, ist morgen Lager und umgekehrt.

Außerdem verändern sich derzeit die Bürowelten rasant. Auch hier sind immer neue Lösungen gefordert. Meine Empfehlung hier: „Intelligenz“! Das Licht muss sich dem Menschen anpassen können und nicht umgekehrt. Wenn 500 lx gefordert werden, dann sollte man die auch erreichen können. Ob der Mensch diese dann voll ausnutzt, kann er selbst entscheiden. Energieeinsparungen können auch noch durch Helligkeits- und Bewegungssensor erzielt werden.

In welchen Fällen ist es sinnvoll, bestehende Lichtkonzepte nicht einfach nachzurüsten, sondern komplett neu zu gestalten? Eine komplette Änderung ist immer dann sinnvoll, wenn die Anlage älter als 20 Jahre ist, sowie bei Verstößen gegen die Arbeitsstättenrichtlinien und einem schlechten Allgemeinzustand des Systems.

Wie sieht dazu eine Beratung für Ihre Kunden aus? Wir erfassen den Ist-Zustand. Dazu zählt Leuchten-Typ inklusive energetischer Betrachtung, Messung von Helligkeit, Farbwiedergabe, Flickereffekten. Dann schauen wir nach dem Verbesserungsbedarf, also ganz konkret: Wo werden Vorschriften nicht erfüllt? Was für Anforderungen stehen für die Zukunft an das Licht an? Und natürlich gehört bei der Planung einer Neu- oder Ersatzanlage immer eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung dazu.

Lebensdauer. Während einer Glühbirne nur durchschnittlich 1.000 Stunden verschieden waren, ist es bei LED, die als Retrofit zum Einsatz kommen, das 15-Fache. „Normale“ LED für Innenanwendungen haben sogar eine Lebensdauer von 50.000 Stunden, im Outdoorbereich von stolzen 100.000 Stunden.

„Die wachsende Bedeutung der LED-Technologie und einschneidende Trends wie Digitalisierung, Activity-based Working, also das Verrichten von Aufgaben an unterschiedlichen Orten, und Biophilic Design, die Arbeitsplatzgestaltung, die sich an den Prinzipien der Natur orientiert, beeinflussen auch die Anforderungen an das Licht“, so Brune.

Gerade die Vernetzung und das Nutzen von Sensoren werden die eh schon sehr hohe Effizienz der LED (90 Prozent der Energie werden in Licht umgewandelt und der Rest in Wärme, bei einer Glühbirne ist es andersherum) weiter steigern. Brune nennt als Beispiel die bisherige direkte Deckenbeleuchtung eines Büros, die von seinem Unternehmen auf flexible und indirekt strahlende Stehleuchten umgerüstet wurde. Das erhöhte den Komfort für die Mitarbeiter und sparte dank der sensorbasierten Steuerung 50 bis 80 Prozent der Energiekosten.

Ein Umstieg auf LED amortisiert sich in aller Regel sehr schnell durch eingesparte Energiekosten

Hans Merkl vom Lichtsystemhersteller KLB schildert einen konkreten Fall: „In einem Bürogebäude haben wir eine sehr alte Bestandsbeleuchtung auf T8-Basis vorgefunden, die komplett ohne gängige Standards montiert wurde. Wir entwickelten einen Prototypen für diese Sondermaße und fertigten nach dessen Erprobung die Lichtsysteme, eine Kombination von LED auf Aluminium, in Serie. In Summe wurden am Ende 60 Prozent der Beleuchtungskosten einge-

spart.“ Seiner Meinung nach belaufe sich die Amortisation einer solchen Investition auf maximal zwei Jahre. Dann sei diese durch die eingesparten Energiekosten komplett abbezahlt. Waldmann etwa hat bei ZF Friedrichshafen eine Fertigungshalle auf LED umgerüstet. „Hier konnten 75 Prozent Energieeinsparungen erzielt werden“, so Weidenfeld. Würden in Büros beispielsweise Stehleuchten mit Leuchtstofflampen aus den 90er Jahren mit einer Lichtausbeute von 57 Lumen pro Watt durch moderne Stehleuchten mit LED mit 140 Lumen pro Watt ersetzt, reduziere sich der Energieverbrauch ebenfalls deutlich.

Ein reiner Wechsel nur der Leuchtmittel hilft aber auch. Merkl nennt etwa die Umrüstung von McDonalds-Pylonen, die vorher 6.600 Watt und nun 2.250 Watt verbrauchen. In Audi-Autohäusern wurden 400-Watt-Halogenstrahler gegen 200-Watt-LED ausgetauscht. In einer Flugzeugwerft wurden die Halogenstrahler mit 4.000 Watt auf 800-Watt-LED umgerüstet. Die Einsparung habe tatsächlich 80 Prozent betragen. Ein Vorteil des Leuchtmitteltauschs ist seiner Meinung nach auch, dass Produktionsprozesse oder Öffnungszeiten nicht beeinträchtigt würden, weil dies im laufenden Betrieb erfolge.

Junghans kennt als Beispiel die Eis-sporthalle der Stadt Dornbirn im österreichischen Vorarlberg. Dort wurde die Beleuchtung über dem Spielfeld und den Tribünen erneuert und durch eine LED-Lichtlösung ersetzt. Diese reduzierte die Anschlussleistung von 105 Kilowatt (kW) auf 68 kW. Gleichzeitig wurde das mittlere Beleuchtungsniveau aufgrund gesteigerter Anforderungen, etwa für internationale Wettkämpfe und TV-Übertragungen, von 500 Lux (lx) auf 3.000 lx angehoben. Das senkt bei einer jährlichen Betriebsdauer von durchschnittlich 3.300 Stunden und einer signifikant verbesserten Lichtqualität den Energieverbrauch um 122.100 kWh und bringt eine Einsparung von etwa 26 Tonnen CO₂, bezogen auf eine spezifische CO₂-Emissionsrate von 0,215 kg/kWh für Österreich. Oftmals ist jedoch eine Komplettumrüstung die einzige



Bei der Einrichtung von Arbeitsplätzen sind beim Licht wesentliche Normen zu beachten. Diese Installation im Pressehaus Stuttgart folgt zudem den Grundsätzen der biodynamischen Beleuchtung.



Sieht die LED auf dem Weg zur Hauptlichtquelle: Bert Junghans, ZUMtobel



Sieht intelligente Beleuchtungssysteme als wichtigen Bestandteil innovativer Büroumgebungen: Silke Weidenfeld, Hartmann



Setzte von Anfang an nur auf LED: Jonathan Brune, Luctra

Möglichkeit, etwa wenn vorher Halogenstrahler installiert waren. Dann können die dafür nötigen Vorschaltgeräte nicht für die LED genutzt werden. „Die höchsten Energieeinsparungen ergeben sich durch einen Austausch der kompletten Leuchten. Mit modernen LED-Beleuchtungen können Effizienzsteigerungen von bis zu 200 Prozent erzielt werden, beim Austausch der reinen Leuchtmittel von nur etwa 50 Prozent“, rechnet Junghans.

Dennoch kann auch bereits ein Leuchtmittelaustausch im gewerblichen Teil merkbar die energetischen Kosten für die Beleuchtung senken. „Das Licht brennt meist den ganzen Tag und oft auch in der Nacht! Daher lohnt es sich, genau zu untersuchen, wie viel Licht wo wirklich benötigt wird, ob Sensoren oder automatisierte Steuerungen eingesetzt werden können“, so Brune. „Eine gute Beleuchtung ist

nicht nur energieeffizient und an menschlichen Bedürfnissen orientiert. Mit ihrer Intelligenz ist sie ein wichtiger Bestandteil innovativer Büroumgebungen. Über Sensorik erfasste Daten helfen Immobilienverwaltern, Arbeitsplätze oder Büroflächen optimal auszulasten“, so Weidenfeld.

Wirklich sinnvoll sei eine Neugestaltung des Lichtkonzepts immer dann, wenn Menschen lange unter künstlichem Licht arbeiten, also in Büros. Hier sei die Lichtqualität entscheidend, unterstreicht Jonathan Brune. „Gute Lichtqualität hat eine einstellbare Lichtfarbe von 2.700 bis 6.500 Kelvin, eine hohe Beleuchtungsstärke von 1.000 lx und eine geringere Blendung als UGR ≤ 16 (Unified Glare Rating, etwa: vereinheitlichte Blendungsbewertung – d. Red.)“.

Alles nun von selbst?

Seit den 1970er Jahren bauen Roboter Autos. Nunmehr sorgen aber auch im Backoffice der Unternehmen zunehmend Algorithmen für effizientere Abläufe. In diesem Zusammenhang spielt das Thema „Digital Labor“ eine entscheidende Rolle. Im Grunde versteht man darunter die Automatisierung von Arbeitsprozessen durch intelligente Technologien. Die Basis für Digital Labor in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bildet die Robotic Process Automation (RPA). Bei Tätigkeiten, die durch RPA ersetzt werden können, handelt es sich zumeist um stark strukturierte Routineaufgaben, bei denen ein klarer End-to-end-Prozessablauf definiert ist. Prozesse sind häufig mit Medienbrüchen verbunden, wodurch eine manuelle Bearbeitung notwendig und der Prozess sowohl ermüdend als auch fehleranfällig ist. Durch vorgeschaltete KI-Methoden, wie Bild- oder Spracherkennung und Text Mining können Daten vorstruk-

turiert werden, sodass diese anschließend für RPA-Anwendung nutzbar gemacht werden. Die Software übernimmt dann Aufgaben, die bisher von Mitarbeitern ausgeführt worden sind – ganz oder auch teilweise.

Die Bereiche Personal, IT, Controlling und Steuern besitzen ein hohes Automatisierungspotenzial

Die Software-Roboter nutzen bei ihrer Arbeit die IT-Systeme wie menschliche Mitarbeiter über die bestehenden Oberflächen. Dadurch sind nur minimale Eingriffe in die Anwendungen notwendig. Sie bedienen einzelne Softwareapplikationen, etwa ERP-Systeme, Office-Anwendungen wie Outlook, Excel oder Portalanwendungen und führen dann die Aufgaben

gemäß der Programmierung automatisch aus. Damit sie direkt in die Abläufe eingebunden werden können, erhalten sie oftmals eigene Einträge im Mitarbeiterverzeichnis und eigene E-Mail-Adressen.

Die Roboter sind so programmiert, dass sie den Standardoperationen folgen und somit die Aufgabe jedes Mal exakt gleich ausführen. Die Roboterautomation erzeugt dabei umfangreiche Audit-Trails, was eine zusätzliche Sicherheit für die Compliance-Überwachung bietet.

Viele Immobilienunternehmen setzen im Rahmen der Digitalisierungsoffensiven verstärkt auf Automatisierungslösungen. Ganz hoch im Kurs stehen bei den aktuellen Anwendungsfällen die Klassifizierung und Sortierung von Dokumenten, das Machine Reading von Rechnungen und Mietverträgen sowie die RPA und Künstliche Intelligenz für Kontrollhandlungen in internen Kontrollsystemen. Auch eine hohe Automatisierung des ERP-

Robotic Process Automation braucht keine physischen Roboter. Sie ersetzt einfach stark strukturierte Routineaufgaben durch Software.



Der Begriff „digitale Arbeit“ (digital labor) ist erklärungsbedürftig. Unternehmen können mit wenigen Maßnahmen „Robotic Process Automation“ einführen. Mit geringem Risiko bei großem Potenzial können somit regelbasierte, wiederkehrende Prozesse automatisiert werden.

Systems ist durch seine Abbildung von Standardprozessen denkbar. Vor allem die alltäglichen Routineaktivitäten wie Mietbuchhaltung, periodische Buchungen, Vertrags-, Stammdatenpflege oder die Bearbeitung von Kündigungen sind Schlüsselaufgaben der digitalen Helfer. Ebenso werden die Software-Kollegen im Immobilien- und Portfolioreporting tätig und helfen bei der Bestandsdatenanalyse. In Verbindung mit Künstlicher Intelligenz und einem stringenten Prozessmanagement sind auch vollautomatisierte Nebenkostenabrechnungen realisierbar.

Es lassen sich jedoch nicht alle Prozesse in einem Unternehmen mit RPA automatisieren. Nicht im Anwendungsfokus von RPA liegen unter anderem Prozesse, welche strategische oder gestaltende Entscheidungen erfordern, wie An-/Verkaufsprozesse oder solche, die Architektur oder Projektentwicklung betreffen. In der Bewirtschaftung und dem operativen Facility Management finden derzeit die Roboter noch ein reduziertes Aufgabenspektrum vor, jedoch helfen sie bei der Bewältigung der Datenmengen aus der Gebäudeautomation und stel- »

GLOSSAR

RPA - ROBOTIC PROCESS AUTOMATION

ist die automatisierte Bearbeitung von strukturierten Geschäftsprozessen durch digitale Software-Roboter. Sie ermöglicht die Automatisierung sich wiederholender und regelbasierter Prozesse und Aufgaben. Dabei übernehmen Software-Roboter die Rollen und Aufgaben von Anwendern und interagieren mit weiteren Softwaresystemen.



DATENAUSKUNFT? LÄUFT!

Die perfekte Unterstützung für Ihre datenschutzkonforme Immobilienverwaltung

Egal, ob ein WEG-Eigentümer von seinem Auskunftsrecht Gebrauch macht oder Sie wasserdichte Dateninformationen verschicken wollen – mit Haufe PowerHaus und dem neuen Datenschutz-Modul kommen Sie Ihren Pflichten sicher, komfortabel und effizient nach.



Erfahren Sie mehr auf www.powerhaus.de

len Informationen in der Instandhaltung vor Ort strukturiert zur Verfügung. Um individuell herauszufinden, welche Prozesse für eine Automatisierung geeignet sind, bietet es sich an, Process Mining durchzuführen. Hierdurch lassen sich Prozessabläufe, die ein hohes Potenzial im Hinblick auf standardisierte Abläufe, Volumen und Häufigkeit haben, identifizieren und abbilden. Gewählte Prozesse sollten genau definiert und ausreichend dokumentiert sein sowie einen geringen Anpassungsbedarf aufweisen.

Menschliche Fehleinschätzungen und -entscheidungen sind im automatisierten Verfahren ausgeschlossen

Es gibt eine Vielzahl guter Gründe für Entscheider, sich für RPA zu interessieren – allen voran die deutliche Erhöhung der Produktivität. Die Algorithmen übernehmen, wie oben beschrieben, überwiegend repetitive Aufgaben und steigern so die Effizienz. Die Software benötigt Sekunden, wofür ein Mensch mehrere Minuten brauchen würde. Dazu kommt, dass die Software rund um die Uhr eingesetzt werden kann. Der Roboter schläft nicht. Er ist sieben Tage die Woche 24 Stunden lang aktiv. Und er ist emotionslos.

AUTOR



Robert Betz
ist Director
Real Estate der
KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
München.

Administrative Prozesse oder Vorgänge an der Schnittstelle zum Mieter nehmen deutlich an Geschwindigkeit zu. Alle Akteure erhalten schnellere Ergebnisse und dies bei gleichbleibender hoher Qualität. Der subjektive menschliche Fehlerfaktor durch Fehleinschätzung oder -entscheidungen ist im automatisierten Verfahren ausgeschlossen, was wiederum die Prozessqualität deutlich steigert.

Eine schnellere Bearbeitung von Anfragen führt zu einer Steigerung der Zufriedenheit von Mitarbeitern, Mietern und Lieferanten gleichermaßen. Vor dem Hintergrund, dass die Immobilienbranche aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels Schwierigkeiten hat, den technologischen Fortschritt zu stemmen, ist die digitale Belegschaft daher eine willkommene Unterstützung.

Die Robotics-Technologie überbrückt systemübergreifend zersplitterte IT-Landschaften

Essenziell für einen nachhaltigen Erfolg mit den neuartigen digitalen Kollegen sind fundierte technische Kenntnisse. Es braucht zudem Implementierungs-Know-how und vor allem eine durchdachte Gesamtstrategie. Anders als vielfach behauptet, ist für die Implementierung von Software-Robotern die Einbindung der IT-Abteilung nötig. Die Lösungen müssen auf die IT-Strategie und -Architektur abgestimmt werden. Besonders die zersplitterten IT-Architekturen aus ERP, Property Management, CAFM und Portfoliomanagementsystemen können durch die systemübergreifende Arbeitsweise der Technologie oftmals einfacher und flexibler als mit starren Schnittstellen überbrückt werden und hierdurch das Datenmanagement und die Datenqualität verbessert werden. Dabei sollte bereits bei der Einführung von Digital Labor auf die von Lizenzen, Infrastruktur und Support verursachten Kosten geachtet werden.

Die Robotics-Kollegen werden auch im Immobilien- und Portfolio-reporting tätig und helfen bei der Bestandsdatenanalyse. In Verbindung mit Künstlicher Intelligenz und einem stringenten Prozessmanagement sind auch vollautomatisierte Nebenkostenabrechnungen realisierbar.

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass sich durch Digital Labor zahlreiche Prozesse in den unterschiedlichsten Bereichen eines Immobilienunternehmens intelligent automatisieren lassen. Digital Labor bietet eine ganze Reihe von Vorteilen und Chancen. Die Auswahl der Technologien und Tools sollte indes nicht überstürzt entschieden werden. Dabei hilft eine vorgelagerte Potenzialanalyse zur Identifikation von geeigneten Prozessen. Die frühzeitige Integration der Mitarbeiter und die Begleitung durch ein Change Management sind ein wichtiges Erfolgskriterium für den Einsatz von Digital Labor. Es ist also viel zu beachten bei ihrer Einführung. Jedoch machen die schnelle Amortisierung und hohe Skalierbarkeit, die kurzen Implementierungszeiten wie auch die niedrigen Kosten die Einführung von RPA zu einer Technologie mit geringem Risiko bei erheblichem Potenzial. «

Robert Betz, München

„Digitalisierung kann man sich nicht einfach einkaufen“



Herr Dr. Stadlbauer, warum ist die Position eines CDOs/CIOs in Immobilienunternehmen notwendig?

Die Digitalisierung aktiv voranzutreiben ist eine wichtige Entscheidung. Sie ist aber nur der erste Schritt. Dem müssen weitere folgen: Es geht um weit mehr als um neue Technologien und verbesserte Prozesse. Insbesondere die Kultur eines Unternehmens muss sich ändern. Parallel dazu müssen Firmen lernen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Das alles fordert viel Aufmerksamkeit – und deswegen einen Zuständigen, der sich darauf konzentriert.

Welche Ziele verfolgen Sie? Unser Anspruch ist es, der erste digitale Asset Manager zu werden. Wir verstehen darunter ein Unternehmen, das zukünftig vernetzte oder besser gesagt smarte Sachwerte verwaltet. Diese verknüpfen wir mit kundenorientierten, digitalen Geschäftsmodellen. Damit sollen alle unsere Stakeholder, allen voran Anleger, Mieter, aber auch Mitarbeiter, von der Digitalisierung profitieren.

Die Mehrheit der Führungskräfte beklagt fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft. Was tun Sie, um diese Lücke zu schließen? Wir müssen alle Mitarbeiter für die Digitalisierung begeistern. Neue Methoden wie Design Thinking oder innovative Technologien wie Virtual oder Augmented Reality bieten sich dafür an. Es gilt, Ängste zu nehmen. Dazu gehört auch das Etablieren einer Fehlerkultur – nach dem Motto „fail fast“. Die Digitalisierung kann nicht gelingen, ohne dass vieles ausprobiert wird. Gleichzeitig führen wir Qualifizierungsmaßnahmen ein, sodass unsere Mitarbeiter für die Digitalisierung gerüstet sind.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Kern unserer Fragestellungen ist nicht, ob wir um jeden Preis bestimmte Technolo-

gien nutzen, sondern vielmehr, welche Bedürfnisse unsere Kunden beziehungsweise die Stakeholder haben und wie wir diese am besten – möglichst digital – erfüllen können. Dies führt dann wiederum zur Technologie, sodass wir uns etwa beim Einkauf mit Predictive Analytics und Machine Learning befassen oder mit Sensorik und IoT, um Mietern ein besseres Erlebnis innerhalb der Immobilie zu bieten.

Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz in absehbarer Zeit? Für uns ist die Künstliche Intelligenz bei der Vorauswahl von attraktiven Investments interessant. Wir investieren global. Entsprechend vielfältig sind die Angebote, die uns erreichen. Es ist unmöglich, das alles detailliert zu prüfen. KI erlaubt uns die Entscheidung unseres Investmentteams zu unterstützen.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Strategische Partnerschaften bieten sich dann an, wenn die Innovation den Kern des Geschäftsmodells betrifft oder zumindest umfangreiche Abschnitte der Wertschöpfungskette. Dies ist uns bisher kaum begegnet. Grundsätzlich gilt: Man kann sich die Digitalisierung nicht einfach „einkaufen“. Jedes Unternehmen muss die Transformation selbst durchlaufen.

Wie wird Ihrer Meinung nach das Berufsbild des Asset Managers in zehn Jahren aussehen? Wie es genau aussieht, kann niemand sagen. Die grundsätzlichen Aufgaben werden wohl ähnlich sein. Für den Asset Manager als Person wird sich aber der Weg der Aufgabenerfüllung ändern. Informationen müssen weniger selbst gesammelt und ausgewertet werden – das machen Computer. Der Mensch nutzt seine Erfahrung, um basierend auf dem Input Entscheidungen zu fällen. «

Laura Henkel, 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 4 DR. FLORIAN STADLBAUER,
CDO bei der Commerz Real



ZUR PERSON

Dr. Florian Stadlbauer

(Jahrgang 1976) ist als Head of Digitalization für den Aufbau und die Leitung der Digital Unit der Commerz Real AG verantwortlich. Zuvor leitete er als Gründer und Geschäftsführer einen der deutschlandweit führenden Entwickler von Videospiele. Stadlbauer ist Beirat zahlreicher Organisationen und Jurymitglied für diverse Preise.

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **23. November 2018.**

Zielgruppe **Immobilien**

Sachbearbeiter/in Betriebskosten

bauverein AG, Darmstadt
Job-ID 008943324

Geschäftsführerin/Geschäftsführer

Städtische Wohnungsbau GmbH, Celle
Job-ID 008919430

Volljurist (w/m) Immobilienrecht

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm
Job-ID 008942016

Bilanzbuchhalter (m/w/d)

Wohnungsbaugesellschaft Löbnitz mbH,
Löbnitz
Job-ID 008902319

Objektmanager/Objektmanagerinnen

STRABAG PROPERTY & FACILITY SERVICES
GMBH, Köln, Düsseldorf, Bonn, Frankfurt
Job-ID 008605714

Geschäftsführung (m/w)

Wohnbau Gießen GmbH über ifp
Personalberatung Management-
diagnostik, Gießen
Job-ID 008942511

Vertragsmanager (m/w/d) Erbbaurechte/Grundstückskauf- verträge

BIM Berliner Immobilienmanagement
GmbH, Berlin
Job-ID 008998248

Privatkundenberater Baufinanzierung Wiesbaden (m/w)

Interhyp Gruppe, Wiesbaden
Job-ID 008998033

Junior Projektsteuerer (m/w)

Prinz von Preussen Grundbesitz AG,
Berlin/Brandenburg
Job-ID 008523638

Diplom-Ingenieure/-innen/ Bachelor der Fachrichtung Elektrotechnik – Technische Gebäudeausrüstung

Staatliche Baumanagement Lüneburger
Heide, Münster und Oerbke
Job-ID 008998238

Immobilienkaufmann/ Property Manager (m/w/d) im Objektmanagement

Grand City Property,
verschiedene Standorte
Job-ID 008998247

Entwurfsingenieur/ Diplom-Ingenieur/ Bachelor Bauingenieurwesen (m/w)

Niedersächsische Landesbehörde für
Straßenbau und Verkehr Geschäftsbereich
Hameln, Hameln
Job-ID 008998273

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

HAUFE.Stellenmarkt



SCHON GEWUSST?

Mit dem Stellenmarkt von Haufe ...

**... PROFITIEREN SIE VON DER
HOHEN REDAKTIONELLEN KOMPETENZ
DER HAUFE FACHMAGAZINE.**



Der Stellenmarkt für Fach- und Führungskräfte – Wir schaffen Perspektiven für Ihren Erfolg: www.stellenmarkt.haufe.de

Sind Sie daran interessiert, die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft mit dem führenden Beratungs- und Systemhaus der europäischen Immobilienbranche mitzugestalten?



Aareon-Stiftungsprofessur für Wirtschaftsinformatik (m/w/d) in Vollzeit (auch Teilzeit möglich).

Die EBZ Business School hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2008 als die private gemeinnützige Hochschule der deutschen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft etabliert. Die Aareon AG, das führende Softwarehaus für die Immobilienwirtschaft in Europa, hat sich dazu entschlossen, an der EBZ Business School eine Stiftungsprofessur zu finanzieren. Es handelt sich um eine Forschungsprofessur.

Ihre Aufgaben sind u.a.:

- Selbstständige Vertretung des Fachgebiets, Unterstützung in der Lehre im Rahmen der quantitativen Grundlagenausbildung und Mitwirkung in der akademischen Organisation
- Eigenständiger Aufbau von angewandter Forschung im Fachgebiet, Entwicklung und Erforschung von informationstechnischen Lösungen für die Immobilienwirtschaft und deren Nutzer
- Beratungs- und Forschungstätigkeit für die Stiftungsgeberin Aareon AG; eine Reduzierung der Lehrverpflichtung ist möglich

Die Beschreibung der Aufgaben hat Ihr Interesse geweckt? Nähere Informationen erhalten Sie unter

<https://www.e-b-z.de/ueber-das-ebz/das-ebz-als-arbeitgeber/unsere-stellenangebote.html>

HAUFE.Stellenmarkt

**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 und viele mehr.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

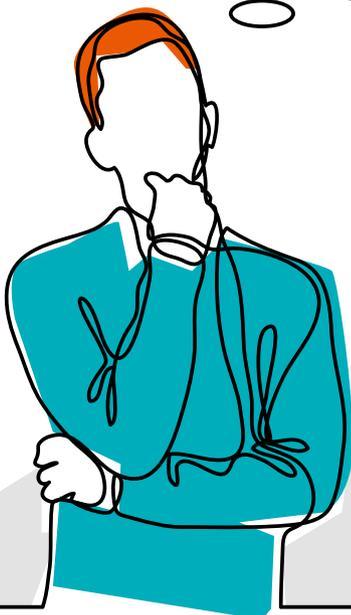


Reitzenstein denkt an ...

Auf der Expo Real 2018 waren viele interessante Entwicklungen zu beobachten. Bemerkenswert war, dass viele der Messebesucher und Aussteller vor Kraft kaum laufen konnten – streckenweise war nur am Schnitt der Anzüge zu erkennen, dass der Kalender 2018 und nicht 2007 zeigte. Die Folgen der Niedrigzinspolitik der EZB führten ebenfalls zu bemerkenswerten Gesprächen. Immobilien, welche noch vor wenigen Jahren allenfalls den Abrissbagger erwarteten, erwarten nun Investoren. Das in den Markt gepresste billige Geld schiebt sich in jede noch so schmale Nische. Doch gegen die volkswirtschaftlichen und immobilienwirtschaftlichen Bedenken hilft ein Blick über den Tellerrand. Die ersten Immobilienmanager diskutierten bereits, welche Galerien am treffsichersten Kunst mit hohem Wertsteigerungspotenzial vermitteln. Andere fragten neugierig, ob dieser oder jener Oldtimer denn bald zum Verkauf stehen könnte. Die Verzweiflung ist groß – die Lösung nah: Am Ende ergibt alles einen Gin. Als vor einigen Jahren die erste konzernunabhängige Whiskey-Distillery seit über 200 Jahren in Irland eröffnete, wurde das

Investment der „founding fathers“ noch mit Belustigung aufgenommen. Die ersten eingelagerten Fässer mit Whiskey hatten seither zweistellige Renditen. Pro Jahr. In den Jahren bis zur Abfüllung hat sich die Distillery mit Gin-Produktion über Wasser gehalten. Der aber gewinnt immer neue Awards und ist ein Selbstläufer geworden neben dem hochpreisigen, stets wenige Tage nach Abfüllung ausverkauften Whiskey. Gin ist mittlerweile ein Modegetränk, und gefühlt eröffnet jede Woche irgendwo eine neue Distillery. Deutscher oder französischer Gin ist aber irgendwie unsexy. Denn noch immer wird Gin mit dem Upper-Class-Getränk des Empire assoziiert. Filmszenen, in denen Offiziere der Scots Guards oder Irish Guards in Bombay oder Kairo mit Gin anstoßen, verblassen im kollektiven Gedächtnis nur schwer. Gin war nun einmal das Mittel der Wahl, um den Eigengeschmack des Chinins aus der Rinde des Chinabaums zu überdecken, dem damals wirkungsvollsten Malaria-Mittel. Noch heute gibt Chinin in kleinen Dosen dem Tonic Water seinen typischen Geschmack – und einen Hauch von Empire.

... Alkohol: Am Ende ergibt alles einen Gin



Durch den Brexit verschiebt sich in diesen Monaten der Absatz-Fokus der erfolgreichen irischen Distilleries vom Vereinigten Königreich auf den Kontinent, insbesondere die Zielgruppe der 100 Millionen Deutschsprachigen. Durch den Brexit wird nicht nur die britische Wirtschaftskraft erheblich geschwächt, sondern auch die der wirtschaftlich eng verflochtenen Republik Irland. Wer den Brexit kritisiert, kann durch den Kauf von irischem Gin und Whiskey die Folgen für die Iren mindern, die unverschuldet die Folgen mittragen müssen. Doch nicht nur aus diesem Grunde gelten Investitionen aus Deutschland in die expandierenden und im Aufbau befindlichen Gin- und Whiskey-Distilleries in Irland derzeit als Geheimtipp. Daneben winken nicht nur attraktive Renditen allein, sondern auch krisenfesten Investments. Whiskey kann in Zeiten der Krise problemlos eingelagert werden, wobei er durch Lagerzeit noch an Wert gewinnt, während in Zeiten des Booms gute Margen im Verkauf erzielt werden. Auch beim Gin gelten antizyklische Marktmechanismen. Die Attraktivität des Geheimtipps hängt aber auch damit zusammen, dass die Republik Irland Unternehmenssteuern in Höhe von nur 12,5 Prozent erhebt. Für manchen der „early birds“ scheint es attraktiv, legal versteuerte Gewinne in der EU, aber außerhalb Deutschlands zu wissen.

Möglicherweise war es kein Zufall, dass Standpartys auf der Expo, die Gin-Verkostungen anboten, mit dem Wort überlaufen in mehrfacher Hinsicht untertrieben beschrieben wären. Der Höhepunkt des Gin-Booms ist noch lange nicht erreicht, ein 42-prozentiger Whiskey ist traditionell ein gutes Investment und eine sinnliche Freude – auch gut geeignet zum Schlucken bitterer Pillen wie Zweiprozentern auf der Expo Real. ☞

Julien Reitzenstein lebt in Kerry/Irland. Er schreibt seit 2007 für die Immobilienwirtschaft. Seine Beobachtungen der Welt erscheinen in der monatlichen Kolumne „Reitzenstein denkt ...“ Julien Reitzenstein lehrt an verschiedenen Universitäten und ist zudem als Aufsichtsrat und Berater in der Wirtschaft tätig. Seit 2015 ist er in irische Whiskey- und Gin-Produktion investiert. www.julienreitzenstein.de

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte
Hackenjos, Dominik Hartmann,
Markus Reithwiesner, Joachim
Rotzinger, 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
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Dr. Julien Reitzenstein
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Foto: altrendo.travel/gettyimages.de

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2018)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Sven Gehwald
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: sven.gehwald@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 in ihr 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



Veranstaltungen

20.11.2018

1. Frankfurter Immobilien Kongress

Frankfurt, 330*/350** Euro,
WESKER & RÜCKER Media KG,
Telefon 0341 697697 77-31
www.frankfurter-immobilienkongress.de

26.11.2018

BIIS Residential Real Estate Konferenz 2018

Frankfurt, 595 Euro, BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V.,
Telefon 069 2980289-19
<http://www.biis.info>

27.-28.11.2018

Aareon Forum 2018

Hannover, 350 Euro, Aareon AG,
Telefon 040 27833-703,
<https://www.aareon-forum.de>

28.11.2018

DDIV-KfW-Fachsymposium

Berlin, s. Homepage, DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

29.-30.11.2018

Frankfurter Verwaltertage 2018

Frankfurt, 119*/188** Euro,
BVI e.V., Telefon 030 308729-17
<https://bvi-verwalter.de/veranstaltungen>

11.-12.12.2018

KINNOVATE Tagung – Innovation mit Künstlicher Intelligenz

München, 1.800 Euro, EUROFORUM,
Telefon 0211 88743-3861
<http://www.euroforum.de/kinnovate>

29.01.2019

2. Immobilienforum Stuttgart

Stuttgart, 1.495 Euro,
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722-700
www.immobilienforum-stuttgart.de

Seminare

21.11.2018

Gewerbemietrecht – Aktuelle Rechtsprechung und deren Umsetzung bei der Vertragsgestaltung

Berlin, 320 Euro, Bauakademie,
Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

21.11.2018

Megatrend Digitalisierung – Neue Wege der Mieterkommunikation

Stuttgart, 285*/320** Euro,
Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH,
Telefon 0711 16345-606
www.awi-vbw.de

21.-22.11.2018

Gewerbliches Mietrecht

Köln, 2.000 Euro, EUROFORUM,
Telefon 0211 88743-3340
www.euroforum/mietrecht

22.11.2018

Immobilien Due Diligence: Fundiertes Wissen für die An- und Verkaufsprüfung

Hamburg, 640 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

22.-23.11.2018

Basiswissen marktkonformer Immobilienbewertung (Teil A) (A01)

Hamburg, 595 Euro,
Sprengnetter Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

23.11.2018

Energiesparverordnung (EnEV)

Berlin, 320 Euro, Bauakademie,
Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

26.11.2018

Grundlagen des Facility Managements

Berlin, 320 Euro, Bauakademie,
Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

27.11.2018

Vermieten, aber richtig – Fehlervermeidung beim Abschluss von Mietverträgen

Regensburg, 270*/335** Euro,
vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

27.-28.11.2018

Sachkunde für Immobilienmakler

München, 790 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 57 88 79
www.gtw.de

28.-29.11.2018

BWL-Crashkurs für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Berlin, 490*/595** Euro,
vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

29.11.2018

Instandhaltungen, Instandsetzungen und sonstige bauliche Maßnahmen sicher organisieren, beschließen und durchführen

Erfurt, 129*/199** Euro,
DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

03.-04.12.2018

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 57 88 79
www.bk.gtw.de

03.-04.12.2018

Grundlagen Mietrecht: Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger

Berlin, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

04.12.2018

Brennpunkt Umsatzsteuer für Immobilien

Frankfurt, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

05.12.2018

Eigentümersammlung: Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung

Berlin, 129*/199** Euro,
DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

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

Vorschau

12-2018/01-2019

Erscheinungstermin: 14.12.2018
Anzeigenschluss: 23.11.2018

COWORKING

Wird es Zeit für eine eigene Assetklasse?

Haben Coworking Spaces das Zeug für eine eigene Assetklasse? Wo findet man geeignete Flächen für das aktuelle Hype-Thema? Welche Standorte kommen in Frage? Shopping-Center wie MyZeil und die Deutsche Bahn sind bereits dabei. Was sagen eigentlich Investoren und Nutzer dazu?



WEITERE THEMEN:

- › Deals & more. Licht ins Dunkel des Off-Markets
- › McMakler & Co. Es werden immer weniger klassische Makler gebraucht
- › Digitale Transformation. Die Strategien, die für Verwalter taugen

Foto: fotoinfot/shutterstock.com

Februar 2019

Erscheinungstermin: 01.02.2019
Anzeigenschluss: 11.01.2019

E-MOBILITY

Schnittpunkt Mobilie & Immobilie

Wächst nun zusammen, was zusammengehört? Denn wenn der Eigentümer zum Prosumer wird, wird etwa auch der Autofahrer zum Kunden und Lieferanten. Auf diesem Gebiet bewegt sich viel von der Energieerzeugung über ihre Speicherung und die Ladesäule bis hin zur digitalisierten Abrechnung. Aktuelle Erkundungen an der Schnittstelle zwischen Mobilität und Immobilie.



Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns Baustelle

64°57'N, 19°01'W



Island

„Das Autofahren auf der Insel war für uns wie Kino.“

„In einem Moment fährt man durch eine Landschaft voller Berge und Seen. Im nächsten durchquert man eine Eiswüste. An den sensationellen Küsten und Fjorden trifft man außerdem Robben, Wale, Elche und natürlich Schafe.“

Alexander Vogt

Mein liebster Urlaubsort ist Island. Schon die Fahrt vom Flughafen nach Reykjavik beeindruckt durch die mondähnliche Lavalandschaft. **Wann waren Sie dort?** Im Mai. Zu der Zeit ist in Island noch Frühling. **Wie lange waren Sie dort?** Acht Tage. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Durch günstige Flugangebote. **Was hat Sie angezogen?** Der Flug dauert nur vier Stunden. Die Insel ist klein und überschaubar. Man landet ohne große Planung und Aufwand in einer anderen Welt. **Mit wem waren Sie dort?** Ich bin mit meiner Frau gereist. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Die Insel mit dem Auto umrunden. Wandern auf Lavafeldern, Vulkanen und Gletschern. Außerdem sind wir Islandpferde geritten, waren auf einer Walexpedition und haben in heißen Quellen gebadet. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Ruhe. Die atemberaubende Landschaft. Das Autofahren auf der Insel war für uns wie Kino. Die Natur auf Island ist spektakulär und abwechslungsreich. In einem Moment fährt man durch eine Landschaft voller Berge und Seen. Im nächsten durchquert man eine Eiswüste. An den sensationellen Küsten und Fjorden trifft man außerdem Robben, Wale, Elche und natürlich Schafe. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Die Fahrt nach Seydisfjordur. In dem kleinen, abgelegenen Ort zwischen den Fjorden im Osten der Insel herrscht totale Ruhe und Idylle. Und trotzdem gibt es dort eine kleine, inspirierende Kunst- und Kulturszene. Denn hier landet die Fähre vom Festland. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Für diejenigen, die ein paar Tage aus dem Alltag flüchten wollen, ist Island das perfekte Ziel. Acht Tage aber sind das Minimum, um einmal rund um die Insel zu fahren. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, auf jeden Fall. Das nächste Mal im Sommer, um die Insel in Grün zu sehen, oder im Winter zu den Polarlichtern. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Nein. Erstmal stehen andere Länder auf der Liste. Aber noch ein Tipp: Der Film „Das erstaunliche Leben des Walter Mitty“ ist die perfekte Einstimmung für einen Urlaub auf Island. Besonders empfehlenswert ist der dazugehörige Soundtrack.



STECKBRIEF

Alexander Vogt ist Dipl.-Ing. (FH) Mechatronik und arbeitet als Portfoliomanager Smart&Connected im innogy Innovation Hub. Dort sucht er nach ConstructionTech- und PropTech-Start-ups. Mithilfe seiner langjährigen Konzernenerfahrung unterstützt er die Start-ups bei der Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen.



30TH

E D I T I O N

12.15 MARCH 2019

the world's
leading
property
market

PALAIS DES FESTIVALS,
CANNES, FRANCE

26 000 real estate professionals

100 countries

21 500 sqm exhibition area

5 400 investors

REGISTER NOW ON WWW.MIPIM.COM
OR CONTACT OUR SALES TEAM
MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM

mipim[®]

ERFRISCHEND

einfach: alle Services rund um die Legionellenprüfung von Techem.



techem

Erfahrene und kompetente Partner für Ihr Trinkwasser: In Kooperation mit SGS Institut Fresenius bieten wir Ihnen die Legionellenprüfung als modulares Servicepaket – von der Anlagenaufnahme über Probenahme und Analyse bis zur Sanierungsberatung.