

# immobilien wirtschaft

WEGBEREITER  
DER DIGITALISIERUNG

**MIETENDECKEL** Bloß nicht umziehen! Europas Erfahrungen mit Regulierungen

**KREDITFONDS** Wie im Himmel! Alternative Immobilienfinanzierer reüssieren

**MODERNISIERUNG** Digitalisierungsfrüchte! Wer früh säte, kann schon ernten

Wirtschaftlichkeit

steht über

Klimaschutz

**DAS GEG ERFÜLLT  
NICHT ALLE ERWARTUNGEN**



## FÜR MEHR FLEXIBILITÄT UND NEUE FREIRÄUME



Als digital aufgestellter Immobilienverwalter oder Bestandshalter bieten Sie nicht nur Mietern und Eigentümern Top-Services. Ihnen eröffnen sich auch völlig neue Optionen, um sich als moderner, attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und so Mitarbeiter zu motivieren und neue Fachkräfte zu gewinnen.

### **Der Weg zum digitalen Unternehmen – Praxiserfahrungen eines Branchenkenners**

Lassen Sie sich von den Erfahrungen eines Verwalters inspirieren, wie er bei der digitalen Umwandlung seines Unternehmens den Stresslevel im Team deutlich senken und die Zufriedenheit der Mieter und Eigentümer durch moderne Services steigern konnte!



# Der Sinn von Übertreibungen



„Klimaschutz per Gewalt oder das Beheben von Wohnungsmangel über Mietendeckel sind schwierige Ansätze. Aber vielleicht müssen sie sein ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Gesellschaft driftet auseinander. Trotz noch annehmbarer Konjunktur brennen gerade die Hütten, Mitarbeiter von Bau- und Wohnungsunternehmen werden angegriffen. Die Argumente beider Seiten kennt man. Wie wird es, wenn die Wirtschaft weiter schwächelt? Mieterbund-Präsident Siebenkotten sieht Investoren ihre fetten Renditen feiern. Nur ein Investor, der keinen Gewinn machen will, sei ein guter, sagt er. Ausgleich ist weit weg, die Gräben werden tiefer.

Aber wer baut die Brücken? Es gibt kleine Initiativen, in denen verschiedene Seiten miteinander reden, eine Wohnraumallianz in Baden-Württemberg, Sozialarbeit bei Wohnungsgesellschaften. Vielleicht sollte es auch jene „Citizens‘ Assemblies“ geben. Die Idee, die ihren Ursprung in Irland hat, ist, politische Entscheidungen durch ausgeloste Bürger vorbereiten oder sogar treffen zu lassen. Nicht auszuschließen, dass der Mietendeckel anders ausgefallen wäre, wenn ein solches Gremium die Pros und Contras unaufgeregt miteinander diskutiert hätte.

Enteignungen drohen. Mietsenkung ist nicht mehr nur ein Wort. Der Mietendeckel ist schlecht gemacht, fördert die Rechtsunsicherheit, kapt Gebäudewerte und Vertrauen und ist wahrscheinlich sogar verfassungswidrig. Überall Übertreibungen: Was Extinction Rebellion in der Klimabewegung, sind die Aktivitäten der Berliner Senatorin Katrin Lompscher beim bezahlbaren Wohnen. Aktionismus erfüllt einen Zweck: Man zeigt der Welt da draußen, dass man etwas tut. Man muss dringend miteinander reden. Aber ist es völlig verwerflich, wenn der Druck im Kessel, angesichts des weiter sinkenden Sozialwohnungsbestands, gleichzeitig steigt? Oder angesichts von knapp 800.000 Obdachlosen in Deutschland? Zumindest die sind ein Skandal!

Ihr

# 12-01.2020



Wirtschaftlichkeit!

**GEBÄUDEENERGIEGESETZ  
WIRTSCHAFTLICHKEIT  
GEHT ÜBER KLIMASCHUTZ**

Für die Immobilienbranche muss das kein Nachteil sein: Die Wirtschaftlichkeit hat im GEG die oberste Priorität. Der Klimaschutz wird ihr untergeordnet.

**54**



Klimaschutz?

POLITIK, WIRTSCHAFT  
& PERSONAL

**Szene** 06

**Mietendeckel**  
Wer umzieht, verliert. Erfahrungen in Europa mit Mietpreisregulierungen 10

**Politikerlust = Investorenfrust?**  
Marktschreierei und Hysterie sind die Pest für Investitionen 12

**Immobilienmeetings 2020**  
Viele neue Events wie auch die etablierten haben digitale Schwerpunkte 14

**Hochkaräter sind rar**  
Geeignete Kandidaten zu gewinnen, ist für Headhunter extrem aufwändig 17

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 20; Deutscher Verband 21; Kolumne DigitaliSaat 70; Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT & ENTWICKLUNG

<hr style="border: 2px solid orange;"/>	
<b>Szene</b>	<b>22</b>
<b>Investmentkriterien</b>	
ESG machen Schule – alle wollen es ethisch, ökologisch und sozial	<b>24</b>
<b>Klimaneutraler Gebäudebestand</b>	
Scheitern verboten	<b>26</b>
<b>50-Prozent-Quote</b>	
Dammbruch oder Rohrkrepiere bei den Wohninvestments?	<b>28</b>
<b>Kreditfonds</b>	
Es herrscht unbändiger Optimismus	<b>30</b>
<b>Serviced Apartments</b>	
... schlagen Airbnb – und könnten doch verlieren	<b>32</b>
<b>Kolumne Eike Becker</b>	
Ehrenkodex	<b>34</b>

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

<hr style="border: 2px solid green;"/>	
<b>Szene</b>	<b>36</b>
<b>Echt anziehend</b>	
Erfolgreiche Mitarbeiterbindung hat eines gemein: Sie ist vielfältig	<b>38</b>
<b>Soziale Medien</b>	
Stiefkinder mit enormem Potenzial	<b>41</b>
<b>Makler &amp; Portale</b>	
DNA einer schwierigen Beziehung	<b>42</b>
<b>Das Maklerurteil</b>	
Vermieter, Vormieter, Nachmieter, Makler ... Bestellerprinzip?	<b>46</b>
<b>WEG- und Mietrecht</b>	
Urteil des Monats: Eigentümer setzt irrtümlich Gemeinschaftseigentum in stand – kein Kostenersatz (und weitere Urteile)	<b>47</b>

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

<hr style="border: 2px solid cyan;"/>	
<b>Szene</b>	<b>52</b>
<b>GEBÄUDEENERGIEGESETZ</b>	
<hr/>	
<b>Alles unter einem Dach – doch schwach</b>	
Radikale Maßnahmen sind nicht zu erwarten. Die hochgesteckten Klimaziele bleiben auf der Strecke	<b>54</b>
<b>Interview: Christine Lemaitre, DGNB</b>	
„Das GEG sorgt nicht für nachhaltiges Bauen!“	<b>61</b>
<hr/>	
<b>Digitalisierungsfrüchte</b>	
Wer früh säte, kann schon ernten	<b>62</b>
<b>Datensicherheit</b>	
Werden die Risiken der Cloud richtig adressiert, gibt es viele Vorteile	<b>64</b>
<b>CDOs – Teil 15</b>	
Dr. Philipp Sepehr, ECE, schwört auf die Digital Unit im Unternehmen	<b>67</b>



**12**

**POLITIKERLUST = INVESTORENFRUST?**

Überall knallt's: Marktschreierei und Hysterie sind an der Tagesordnung. Die Zahl der Lösungsvorschläge ist heute oft weit größer als die der Probleme.



**41**

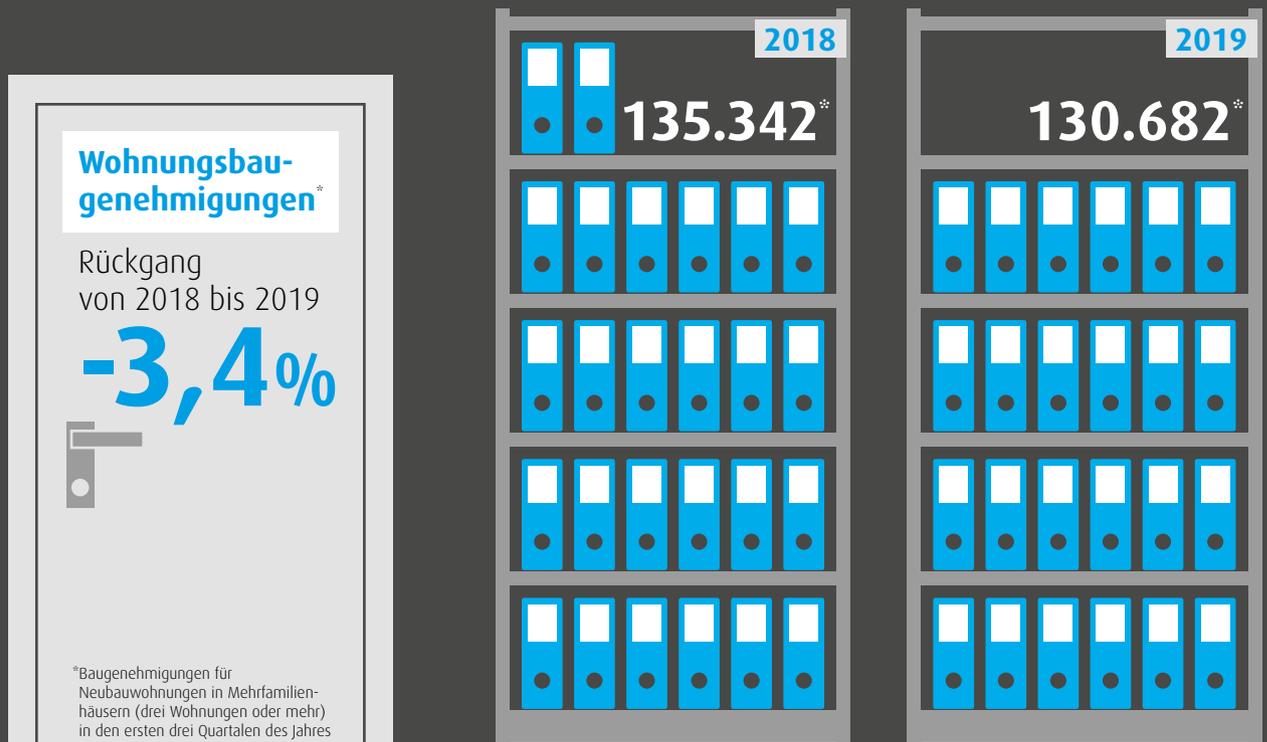
**STIEFKINDER MIT ENORMEM POTENZIAL**

Social-Media-Auftritte von Immobilienverwaltungen sind rasant. Überzeugende Service-Chatbots, Apps und Messenger-Lösungen sind Fehlanzeige. Was tun?

# Politik, Wirtschaft & Personal

## Zahl der Baugenehmigungen geht zurück

Die Talfahrt bei den Wohnungsbaugenehmigungen setzt sich weiter fort. Laut dem Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Dieter Babel, hat das direkt mit der Zunahme an Regulierungen zu tun. Dies schadet in der Folge den Investitionen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Statistisches Bundesamt

## BUSINESSMODELL „WOHNEN AUF ZEIT“

### Frankfurt geht gegen Residenzwohnungen vor

Von Businessapartment bis „Wohnen auf Zeit“: Das Geschäftsmodell „Residenzwohnen“ ist lukrativ und expandiert schnell. Frankfurt am Main will jetzt juristisch gegen die illegale Zweckentfremdung von Wohnraum vorgehen.

Laut Planungsdezernent Mike Josef (SPD) verstößt das so genannte Residenzwohnen gegen das Baurecht und die Ferienwohnungsatzung oder auch das Mietrecht. Nach Recherchen der Bauaufsicht werden in Frankfurt derzeit etwa 3.000 baurechtlich genehmigte Wohnungen unter Titeln wie „Wohnen auf Zeit“, „Businessapartments“, „Residenzapartments“ oder „Service-Apartments“ vermietet. Wohnen und Beherbergen ist bauplanungsrechtlich nicht gleichermaßen zulässig. Faktisch sind

die möblierten Wohnungen Beherbergungsbetriebe. Bis zu 40 Euro pro Quadratmeter im Monat werden dem Dezernat zufolge aktuell in Frankfurt für diese Wohnungen verlangt, von denen viele nicht ordnungsgemäß angemeldet und genehmigt sind. Die Apartments werden in der Regel meist tage- oder wochenweise an Kunden vermietet, die sonst in einem Hotel abgestiegen wären. Das Spektrum der Interessenten reicht von Touristen bis zu Montagearbeitern. Anbieter müssten mit Bußgeldern von 50.000 bis 100.000 Euro oder mehr sowie Gewinnabschöpfung rechnen. Mitarbeiter der Bauaufsicht fahndeten nun gezielt nach entsprechenden Angeboten im Internet. Laut Mike Josef dürften auch andere deutsche Großstädte von diesem Phänomen betroffen sein.



# Agil arbeiten.

Wir glauben daran, dass Unternehmen ohne Einschränkungen arbeiten sollten. Deswegen sind unsere Arbeitsräume anpassbar, um Ihren jeweiligen Ansprüchen gerecht zu werden.

Wenn Sie Makler sind, rufen Sie an unter +49 211 3878 9809 und erhalten Sie 10 % Provision.

Nutzungsfertige Büroräume, Coworking-Bereiche, Konferenz- und Tagungsräume, virtuelle Büros und flexible Arbeitspläne  
regus.de | +49 211 3878 9809

**Regus**<sup>TM</sup> Work  
your way

## MIETENDECKEL GREIFT IN EIGENTUMSFREIHEIT DER VERMIETER EIN

Die Berliner CDU hatte bereits vor Wochen angekündigt, den geplanten Mietendeckel auf seine Verfassungsmäßigkeit prüfen lassen zu wollen. Jetzt gibt es Rückendeckung: Das Bundesinnenministerium sieht einen Verstoß gegen das Grundgesetz. Man sei der Ansicht, das Land Berlin habe keine Gesetzgebungskompetenz, so Staatssekretär Wanderwitz (CDU). Denn der Bund habe mit der Regelung des Mietpreisrechts auf dem freien Wohnungsmarkt von seiner Kompetenz nach Art. 74 Abs. 1 Nr. 1 Grundgesetz (GG) abschließend Gebrauch gemacht. Der Berliner Gesetzentwurf greife zudem in die Eigentumsfreiheit der Wohnungseigentümer und ihre Vertragsfreiheit ein. Problematisch sei insbesondere die Zumutbarkeit.



Einigkeit allerorten: Der „Solardeckel“ kann ersatzlos gestrichen werden.

## BUNDESREGIERUNG

### Solarförderung soll weiterlaufen

Der Bundesrat will den sogenannten 52-Gigawatt-Deckel für die Förderung von Solaranlagen (kurz „Solardeckel“) ersatzlos streichen. Ein Gesetzentwurf liegt jetzt vor. Die Bundesregierung unterstützt diesen. Wenn dieser Solardeckel im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) nicht abgeschafft werde, drohe eine Verfehlung der klimapolitischen Ziele, erklärt der Bundesrat in seinem nun konkret ausformulierten „Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes“. Bereits begonnene Planungen und das Geschäftsmodell vor allem von kleineren und mittelständischen Solar-Installateuren und Projektentwicklern seien gefährdet.

Nach aktueller Rechtslage läuft die Solarförderung für Photovoltaikanlagen bis 750 Kilowatt Peak aus, sobald die installierte Photovoltaik-Kapazität von 52 Gigawatt erreicht ist. Das könnte bereits im kommenden Jahr der Fall sein. Das würde bedeuten, dass bereits ab 2020 insbesondere kleinere und mittlere Solaranlagen nicht mehr gefördert werden können. Für bestimmte Anlagen gäbe es dann keine Einspeisevergütung nach dem EEG mehr. Ein Ziel der Deckelung war es, die Kosten des Solarenergie-Zubaus zu begrenzen. Das sei inzwischen erreicht worden, argumentiert der Bundesrat: Die Kosten für neue Photovoltaikanlagen in der Freifläche und auf Dächern seien stark gesunken.

## KOLUMNE

### Was bleibt aus unserer Zeit?

Frank Peter Unterreiner



Reisen bildet. Doch manchmal ernüchtert es auch. Wir waren in Mailand und haben uns an der Architektur vergangener Epochen ergötzt. An Säulen, Fresken und Ornamenten, opulentem Stuck und anderem aufwändigen Zierrat. Auch wenn so manches Gebäude schwarz vor Ruß und vom Zahn der Zeit angeknabbert war, verstrahlte es doch Charme, Schönheit und Würde.

Da stellt sich doch die Frage: Was bleibt von unserer Zeit? Die Bürogebäude werden vermutlich überwiegend nach 30 Jahren wieder abgerissen, weil sie dann nicht mehr den technischen Anforderungen und Vorstellungen eines zeitgemäßen Arbeitsplatzes entsprechen. Die Wohngebäude, die wir heute errichten, sind viel zu oft quadratische Putzkisten mit Flachdach, außen liegendem Fallrohr und angeständerten Balkonen. Werden hier nachfolgende Generationen mit Herzklopfen vorbeiflanieren? Kaum vorstellbar, die Emotionalität fehlt ja heute schon.

Warum haben so viele unserer Architekten ihre Büros in Jugendstil- und Gründerzeitbauten? Weil sie die Vergangenheit mehr lieben als die von ihnen gestaltete Gegenwart? Schon klar, die Bauherren müssen aufs Geld schauen. Früher war das Material teuer und die Arbeitskraft preiswert. Heute schlägt vor allem die menschliche Arbeit zu Buche, aufwändige Steinmetzarbeiten sind unbezahlbar.

Bei allem Verständnis dafür stellt sich trotzdem die Frage: Was hat aus unserer Zeit Bestand? Bleibt da außer bestenfalls Recyclingbeton und schlimmstenfalls Sondermüll (die Styropordämmung) nicht viel? Zu befürchten ist es. Schade. Und dies ist auch nicht nachhaltig. Doppelt schade. In vielen Quartieren, die wir heute bauen, würde ein Baumeister früherer Zeit nicht mal tot über dem Zaun hängen wollen. Das sollten wir ändern und stärker versuchen, Ökonomie und Ästhetik zu versöhnen.

# HINTERGRÜNDE, BEISPIELE, LÖSUNGSANSÄTZE

**NEU!**



ISBN  
978-3-648-13029-2  
Buch: **59,95 €** [D]  
eBook: **53,99 €** [D]



ISBN  
978-3-648-10735-5  
Buch: **59,95 €** [D]  
eBook: **53,99 €** [D]



ISBN  
978-3-648-12166-5  
Buch: **29,95 €** [D]  
eBook: **25,99 €** [D]

## ZWISCHEN STREITENDEN VERMITTELN, AUSGLEICHEN UND SCHLICHTEN

Streitigkeiten in Wohnungsbeständen sind nicht immer vermeidbar. Dieses Buch beschreibt die Beilegung von Streitfällen in Mehrfamilienhäusern, Wohnanlagen und -siedlungen. Es zeigt die Möglichkeiten einvernehmlicher, außer- und vorgerichtlicher Streitbeilegung durch angeleitete Verhandlungen. Mit zahlreichen Fallbeispielen.

- + **Streitgegenstände und Beschwerdegründe**
- + **Mediation: Grundlagen, Begrifflichkeiten, Einsatzgebiete**
- + **Fallentwicklung, Ergebnisse und Vereinbarungen**
- + **Handlungsempfehlungen für das richtige Vorgehen bei der Vermittlung**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:  
**[www.haufe.de/fachbuch](http://www.haufe.de/fachbuch)**  
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)  
oder in Ihrer Buchhandlung

# Wer umzieht, verliert

In der Diskussion um den Berliner Mietendeckel hat der schwedische Wirtschaftswissenschaftler Assar Lindbeck eine ungeahnte Popularität erlangt. Ihm wird eine häufig zitierte Aussage zugeschrieben: „In vielen Fällen scheint die Begrenzung der Mieten der effizienteste Weg zu sein, um eine Stadt zu zerstören – abgesehen von der Bombardierung.“

Ob das tatsächlich stimmt? Material, um diese These zu überprüfen, gibt es reichlich. Denn der Berliner Senat ist keineswegs die einzige und schon gar nicht die erste politische Instanz, die versucht, der Steigerung der Wohnungsmieten einen Riegel vorzuschieben. Vielmehr gibt es seit über hundert Jahren in zahlreichen Ländern entsprechende Bestrebungen, wie Konstantin Kholodilin vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in einer Untersuchung darlegt.

Die Geschichte der Mietpreisregulierung begann demnach „in den meisten europäischen Ländern während des Ersten Weltkriegs mit strikten Preiskontrollen als Instrument des Verbraucherschutzes an der Heimatfront“. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hätten sich diese

Regelungen zu „Preiskontrollen der zweiten Generation“ weiterentwickelt. „Diese“, so der Wissenschaftler, „lassen relative Mietpreissteigerungen zu, indexieren sie jedoch an verschiedenen Indikatoren der allgemeinen Lebenskostensteigerung.“

Besonders weitreichend waren die Regelungen in Portugal und Spanien. Dabei waren es keineswegs linke Politiker, sondern die beiden faschistischen Diktatoren António de Oliveira Salazar und Francisco Franco, die 1947 beziehungsweise 1964 das Einfrieren der Mieten dekretierten. Von den Folgen dieser bis in die 1980er Jahre geltenden Vorschriften konnten sich Touristen vor allem in Lissabon lange ein Bild machen: Weil die Mieten nicht für die Instandhaltung der Wohnhäuser reichten, verfielen in der Stadt zahlreiche Gebäude.

## Alte Mietverträge werden plötzlich teuer unter der Hand gehandelt

Mietpreisdeckel gibt es aber auch an Orten, wo man sie nicht vermuten würde. Beispielsweise in der reichen Schweizer Stadt Genf. Dort wurde 1996 das „Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d'habitation“ (Gesetz über den Abbruch, den Umbau und die Renovierung von Wohnhäusern) beschlossen. Es legt fest, dass die Mieten in 1996 bereits bestehenden Mietverhältnissen nicht steigen dürfen. Für jüngere Mietverträge gilt dies nicht. Die Folgen bringt Marco Salvi von der wirtschaftsnahen Schweizer Denkfabrik Avenir Suisse so auf den Punkt: „Wer in Genf umzieht, verliert.“ Tatsächlich profitieren die Alteingesessenen von der Regelung. Für all diejenigen, die neu in Genf eine Wohnung brauchen, wirkt sie sich aber negativ aus. Der Grund: „Weil die Alteingesessenen

sich selbst dann nicht bewegen, wenn ihre Wohnungen nicht mehr mit ihren Bedürfnissen übereinstimmen, sind die angebotenen Wohnungen in der Stadt rar.“ Und außerdem teuer: Laut dem Genfer Statistikamt sind die durchschnittlichen Mieten für Wohnungen, die von ihren Nutzern seit weniger als drei Jahren bewohnt werden, um etwa 70 Prozent höher als die Mieten vergleichbarer Apartments, die seit über 20 Jahren vermietet sind.

Dass Mietbegrenzungen Bestandsmieter bevorzugen und Wohnungssuchende benachteiligen, zeigt auch das Beispiel von Schweden: In Stockholm, wo die Mieten besonders stark reglementiert sind, stehen nach Angaben von Ralf Spann, dem Deutschlandchef des schwedischen Wohnungsunternehmens Akelius, zahlreiche Menschen auf Wartelisten. „Sie warten bis zu 20 Jahre auf eine Wohnung“, sagte Spann im Gespräch mit der „Berliner Zeitung“. Ernsthafte Chancen haben nach seinen Worten nur gut situierte Wohnungssuchende: „Menschen mit Geld kaufen sich auf dem Schwarzmarkt einen Mietvertrag.“ Das dürfte älteren Berlinern bekannt vorkommen. Denn in Westberlin galt für Altbauwohnungen bis 1988 eine Mietpreisbindung – mit der Folge, dass Mietverträge hoch gehandelt wurden und für abgenutzte Auslegware und klapprige Einbauküchen extrem hohe Abstandszahlungen fällig wurden.

Selbst US-amerikanische Städte regulieren die Mieten. San Francisco beispielsweise begrenzte 1979 den Mietpreisanstieg bei älteren Wohnungen auf (für US-Verhältnisse moderate) sieben Prozent pro Jahr. Dies habe tatsächlich dazu beigetragen, Mieterhaushalte vor Verdrängung zu schützen, stellt ein Forschungsteam um Rebecca Diamon von der Stanford University in einer Studie fest. Auf der anderen Seite seien in Häusern, die der Mietbegrenzung unterworfen seien, wesentlich öfter Umwandlungen in

# 70%

Laut dem Genfer Statistikamt sind die durchschnittlichen Mieten für Wohnungen, die von ihren Nutzern seit weniger als drei Jahren bewohnt werden, um etwa 70 Prozent höher als die Mieten vergleichbarer Apartments, die seit über 20 Jahren vermietet sind.

Mit dem Mietendeckel hat Berlin einen radikalen Eingriff in den Wohnungsmarkt beschlossen. Doch Begrenzungen der Mieten gibt es auch in vielen anderen europäischen Ländern – mit überwiegend negativen Folgen. Häufig werden Bestandsmieter bevorzugt.

Eigentumswohnungen und grundlegende Modernisierungen durchgeführt worden. „Die Begrenzung der Mieten“, lautet das Fazit der Autoren, „hat in Wirklichkeit die Gentrifizierung von San Francisco vorangetrieben – das genaue Gegenteil des von der Politik angestrebten Ziels.“

Das hält den Staat New York nicht von ähnlichen Bestrebungen ab. Im Juni 2019 beschloss er, die geltenden Regelungen, wonach die jährliche Mieterhöhung auf 1,5 Prozent begrenzt ist, zu verschärfen. Als Grund für das Gesetz nennt Steven Cymbrowitz, ein Mitglied der Demokraten im Parlament des Staates New York, ein Argument, das man auch in der aktuellen Berliner Diskussion hört: „Viele New Yorker leben in beständiger Sorge, dass in die Höhe schießende Mieten sie aus ihren Wohnungen vertreiben.“ Doch ob sich das wirklich ändern wird? Der an der Universität Zürich lehrende Wirtschaftshistoriker Hans-Joachim Voth ist

skeptisch. „Die Erfahrung anderer Länder lehrt, dass Mietbeschränkungen enorm wirken“, schrieb er vor einiger Zeit im Zusammenhang mit der Diskussion über die Einführung der Mietpreisbremse.

## Mietpreisbremsen haben oft unerwartete Nebenwirkungen

„Doch sie haben oft Konsequenzen, an die keiner gedacht hat: Wohnraum wird systematisch verschwendet, der Mietmarkt trocknet aus, die wirklich bedürftigen Mieter finden nur noch schwer eine Wohnung und die Obdachlosigkeit steigt.“ Hinzu kommt eine weitere Folge, auf die Konstantin Kholodilin vom DIW aufmerksam macht: ein „positiver Zusammenhang zwischen Mietregulierung und Eigenheimquote“. Dies liegt dem

Forscher zufolge daran, dass finanzkräftige Menschen, die dringend eine Wohnung brauchen, gezwungenermaßen eine Eigentumswohnung erwerben, wenn sie auf dem Mietmarkt nicht fündig werden. Die Folge: „Je mehr Regulierung des Mietmarkts, desto mehr Menschen leben im eigenen Heim. Mieterinnen und Mieter werden in gewisser Weise verdrängt.“

Besonders gut lässt sich dieser Effekt in Spanien beobachten, wo die Eigenheimquote nicht zuletzt wegen der Mietpreisregulierung auf gut 80 Prozent stieg. Glücklicherweise wurde der iberische Staat damit nicht: Als in der Immobilienkrise 2008/09 die Preise einbrachen, konnten viele Eigentümer die Kreditraten nicht mehr begleichen – der spanische Immobilienmarkt wurde wesentlich stärker in Mitleidenschaft gezogen als der deutsche mit seinem hohen Mietwohnungsanteil. «

Christian Hunziker, Berlin

Mietpreisdeckel gibt es auch an Orten, wo man sie nicht vermuten würde, beispielsweise in der reichen Schweizer Stadt Genf.



# Politikerlust = Investorenfrust?!

**E**gal ob es um Klima, Verkehr, Mietpreise, Computerspiele oder Bildung geht, egal ob in der Politik, in Schulen, Familien oder in der Nachbarschaft diskutiert wird, überall hat man den Eindruck, dass es ständig knallt. Bleiben wir zum Beispiel bei der Politik: Hier setzt sich sehr rasch die Erkenntnis durch, dass über jedes, aber auch wirklich jedes Stöckchen gesprungen wird, das wahlweise die politische Gegenseite, NGOs, schwedische Schülerinnen oder Redakteure der Bild-Zeitung hinhalten.

Mehr noch, ein Wettbewerb ist ausgebrochen: Wer dämmt besser, wer deckelt besser, wer verdichtet besser? Das gipfelt in einem Sammelsurium von „noch besseren“ Vorschlägen. Irgendwie ist uns bei alledem das richtige Maß abhandengekommen. Denn an sich wird von „der“ Politik doch eher eine Weitsicht gefordert, um eben nicht im Klein-Klein der Gesetzesvorlagen und Vermittlungsausschüsse zu enden.

## Die Probleme einiger weniger werden zu denen aller gemacht

Zugegeben, von außen übt „Brüssel“ Druck aus, im Inneren der potenzielle Wähler im Wahlkreis, und auch der Fraktionszwang in Berlin macht die Sache oft nicht einfacher. So verliert ein Thema schnell mal die Verhältnismäßigkeit.

Nehmen wir die Mietpreisbremse und ihren zickigen kleinen Bruder, den Mietendeckel. Aus den Schlagzeilen nicht mehr wegzudenken, aber eben doch ein Problem einiger weniger in Ballungszentren und deren vermeintlich attraktiven Hot Spots. Die breite Masse zwischen Tönning, Haltern am See und Biberach an der Riß nimmt zwar zur Kenntnis, dass in Berlin-Hohenschönhausen die Mie-



Überall knallt's.  
Eine heikle Zeit  
für Investoren.

ten gestiegen sind, im Münchner Lehel der Quadratmeter Neubau so viel wie ein Kleinwagen kostet, doch diese Dinge sind weit weg von ihrem Alltag. Ihre Immobilienprobleme sind ganz anderer Natur.

Oder kann man sich vorstellen, dass die Lobbyverbände dort aktiv werden und sich über die notwendige Sanierung des letzten Regionalbahnhofs im ländlichen Raum echauffieren? Und aus Berliner Sicht klingt 5G zwar toll, aber wenn 2G aktuell der Standard für den produzierenden Mittelstand ist, fühlt man sich da aktuell noch abgeholt?

Anderes Beispiel: Wird momentan über Mobilität diskutiert, so assoziieren die einen eher die Helmpflicht und die Stellplatzprobleme beim Elektroroller, die anderen den letzten Bus um 18 Uhr oder das Dieselfahrverbot für den täg-

„Die nächsten Jahre werden darüber entscheiden, ob wir weiter gesellschaftspolitisch auf die Wand zufahren, mit dem egozentrischen Blick wahlweise auf überhohe Renditen oder sozialistische Träumereien.“

Zeit des Aktionismus: Marktschreierei und Hysterie sind an der Tagesordnung. Die Zahl der Lösungsvorschläge ist heute oft weit größer als die der Probleme. Die Pest für Investitionen. Ein Blick auf die Dinge – von Thomas Beyerle.

lichen Weg zum 30 Kilometer entfernten Arbeitsplatz. Es scheint, dass die Probleme und Lösungsideen der einen noch nie so weit weg waren von denen der anderen wie zurzeit. Investieren in solch einer Gemengelage? Nur als guter Katholik mit Glaubensanspruch. Investoren benötigen mit ihrer eingesetzten Ressource Kapital eine politisch-ökonomisch-soziale Verlässlichkeit. Nicht mehr – aber auch nicht weniger.

In dieser emotional aufgeladenen Debatte hilft ein Blick auf die rationale Naturwissenschaft: In Newtons Mechanik verlangt das dritte Axiom zwingend, dass bei einer Kraft zwei Körper beteiligt sein müssen, die beide in jedem Augenblick die genau gleiche, aber entgegengesetzte Kraft erfahren. Kräfte können nur von Körpern ausgehen und nur auf Körper wirken. Deshalb kann ein Vakuum oder ein Sog allein keine Kraft ausüben. Man ersetze „Kraft“ durch „Gestaltungswille“, „Körper“ durch „Politik & Immobilienwirtschaft“, schon wird das Ganze klarer: Der Sog, immer mehr zu regulieren, löst gemäß den Naturgesetzen allein nichts aus.

## Keiner vertraut mehr auf die Lernbereitschaft und den Veränderungswillen der anderen Seite

Mit Blick auf das Verhältnis zwischen Politik und Immobilieninvestoren geraten Dinge ins Rutschen: Bei „der“ Politik ist kaum noch eine Farbkombination auszumachen, welche „der“ Bau- und Immobilienbranche nicht das Leben schwer macht. Weniger jammernd, mehr rational argumentiert: Wer, wenn nicht „der“ Markt, weiß am besten, was der Nachfrager in welcher Qualität benötigt? Der Markt ist mehr Immobilienwirtschaft denn Politik, mehr freiheitliches Agieren

denn ordnungspolitischer Eingriff. Vor jeder Investition steht eine Spekulation: Wird das eingesetzte Kapital seine Verzinsung über den Zeitraum erfahren?

Klar, im Moment lassen sich High-End-Urban-Luxury-Objekte im verdichteten Stadtraum beim Anleger (noch) problemlos platzieren. Doch hier hat nicht nur die Expo Real einen eher in intimer Runde vorgetragenen Umdenkungsprozess zu Tage gebracht. Denn die Wachstumsraten der letzten Jahre in diesem Segment scheinen sich dem Ende zuzuneigen. Wenn nüchtern kalkulierende Investoren nun laut ESG-Investments – ecological, social, governance – propagieren, dann ist dies eine Botschaft, die gehört werden und über die man sprechen sollte. Wenn Investoren Neubauwohnungen mit Mietbindung, Kita und Pflegeeinrichtung im Baublock suchen, dann ist dies mehr als ein Signal.

## Die Kirche im Dorf zu lassen ist zunehmend unpopulär

Der Lieblingssport der Politik und der Lobby in der Tagesschau, unreflektierte Gestaltungsvorschläge rauszuhauen, wird Investitionen eher verhindern denn befördern. Enteignungen, Deckel, Reprivatisierung mittels Steuergeldern – das ganze Sammelsurium des Schreckens führt letztlich zu nichts, höchstens zur Interessenbefriedigung der zwei Prozent Bevölkerung, die im diskutierten Stadtraum leben.

Mal darüber nachgedacht, dass wir bei den Baumaßnahmen immer nur den Porsche bauen statt den Golf oder Fiat 500? Allein dieser Vergleich verdeutlicht, dass die Diskussion, wie wir sie aktuell führen, so nicht aufgehen kann. Energetische Belange sind zweifelsfrei wichtig. Aber regelt der Markt nicht irgendwann selbst den Austausch einer Nachtspeicherhei-

zung aus den 1970ern und der Holzrahmenfenster mit Einfachverglasung, wenn keiner mehr bereit ist, den Strom dafür zu bezahlen? Fördermittel werden sicher genommen, aber sollte man diese dann nicht zielgerichtet auf Subjekte (wenige) statt Objekte (viele) anwenden?

Die kommenden Jahre werden darüber entscheiden, ob wir weiter gesellschaftspolitisch auf die Wand zufahren, mit dem egozentrischen Blick wahlweise auf überhohe Renditen oder sozialistische Träumereien. Eine Lösung oder Blaupause des Handelns kann ich leider unmittelbar nicht bieten. Aber etwas könnte helfen: mehr Einsicht in die Demokratie – 51 Prozent sind die Mehrheit und die Minderheit muss sich auch mal fügen – und in die Grundzüge der Allgemeinen BWL. Aus Planungssicherheit folgt nämlich Investition, daraus Ertrag, Wohlstand und sozialer Friede.

Zugleich sollte gelten: nicht alles ablehnen, was Berlin wieder fordert, sondern hilfreiche Alternativen anbieten. Und ja, auch endlich die Einsicht in die starke gesellschaftliche Verantwortung der Immobilienbranche (dazu auch die Seiten 24, 26 und 34). Nur zusammen kann aus Frust wieder Lust werden und sozial-ökonomischer Mehrwert entstehen. «

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt/M.

### AUTOR



**Prof. Dr. Thomas Beyerle** ist Chef-Researcher der Catella-Gruppe und leitet an der Hochschule Biberach Immobilienresearch im Studiengang BWL (Bau & Immobilien).

# Die relevanten Immobilienevents 2020

## 15. Januar – Hamburg

### InnovationsTage (I)

Die Zukunft der Immobilienverwaltung, verschiedene Referenten, Haufe Group ist Innovationspartner des VDIV, Diskussionen und neue Denkanstöße für die Zukunft der Immobilienverwaltung

## 22. Januar – Berlin

### InnovationsTage (II)

## 22. – 23. Januar – Berlin

### Reboot Messe

Das neue Format des German Council of Shopping Places. Fachkonferenz zur Digitalisierung und Innovation im Handelsimmobilienbereich (blackprint Booster ist Kooperationspartner). Wie sieht sie aus, die Stadt der Zukunft? Wie der Handel der Zukunft? Und welchen Platz werden wir darin einnehmen?



## 10. – 13. März – Cannes, Frankreich

### MIPIM

3.800 ausstellende Unternehmen, 26.800 Teilnehmer aus 100 Ländern und über 130 Konferenzen – dieser Bandbreite möchte die „MIPIM“ in Cannes, Frankreich, auch 2020 gerecht werden. An drei Tagen bietet der Immobilienkongress Investoren, Projektentwicklern, Städten, Gemeinden und vielen weiteren Akteuren eine Networking-Plattform, um sich über Immobilienentwicklungsprojekte und Kapitalquellen auszutauschen. Eine Anmeldung ist erforderlich, die Tagungsgebühr beträgt 1.845 Euro.

## 26. März – Frankfurt

### PropTech Frühlings Special

Es soll eine „contentgeladene“ Veranstaltung werden: Mix aus Branchenvorträgen & Networking

## JANUAR

## FEBRUAR

## MÄRZ

## APRIL

## 10. – 12. Februar – Berlin

### Quo Vadis 2020

Seit nun mehr 29 Jahren finden auf dem Kongress „Quo Vadis“ jährlich 400 Entscheider aus der Immobilienbranche zusammen. Der Kongress für Investments in Stadt- und Gebäudewelten feiert sein 30. Jubiläum im Hotel „Adlon“ in Berlin und stellt sich insbesondere den Fragen geopolitischer Abschottung, den Erkenntnissen des Klimawandels sowie den Strategien einer erfolgreichen Immobilienwirtschaft. Der Teilnehmerpreis liegt bei 3.350 Euro, eine Anmeldung ist erforderlich.

## 11. – 13. Februar – Essen

### E-world

Die „E-world“ bezeichnet sich selbst als „Leitmesse der europäischen Energiewirtschaft“. Sie möchte Aussteller aus aller Welt zusammenführen, die sich mit nachhaltigen Technologien und Dienstleistungen für die Energiezukunft befassen. Die Themen der Messe konzentrieren sich auf die Schwerpunkte „Smart City“ und „Climate Solutions“. Die Tageskarte kostet 65 Euro, mit einer Vorabregistrierung gibt es 50 Prozent auf den Eintrittspreis.

## 20. Februar – Frankfurt/M.

### Die RICS Bewertungskonferenz

„Market trends and regulation – increasing uncertainty?“ wird in der Frankfurt School of Finance stattfinden.

## 2. April – Berlin

### 2. DMRE Digital-meetsrealestate.com Jahreskonferenz

Kooperationspartner: KfW. 15 Redner präsentieren die Zukunft der digitalen Immobilienwirtschaft. Es werden bis zu 300 Führungskräfte aus der Immobilien- und der PropTech-Branche erwartet.

## 24. April – Oestrich-Winkel

### 21. EBS Immobilienkongress

Der Kongress widmet sich dem Thema: „Is the economy killing the real estate cycle?“ Der Austausch zwischen Studierenden und Professionals steht im Vordergrund – Bachelor-, Master- und Doktorarbeiten sowie aktuelle Researchprojekte werden präsentiert.



Kennen Sie Digitalmeetsrealestate? Oder den PropTech Summer Special? Es wird ein digitales Immobilienjahr. In vielen neuen Veranstaltungen geht es um solche Themen, und auch die althergebrachten Immobilienmessen haben oft digitale Schwerpunkte.

## Eine Übersicht zu den wichtigsten Messen, Kongressen & Co.

### 4. – 6. Mai – Berlin

#### Berliner Energietage 2020

Kongress mit begleitender Fachmesse Energie Impulse, 250 Referenten und mehr als 40 Tagungen, gerichtet an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Politik, Energie- und Immobilienwirtschaft mit Informationen über Energieeffizienz und Einsatz erneuerbarer Energien

### 7. Mai – Berlin

#### 16. RICS-Focus

im Stadtbad Oderberger in Berlin.  
Thema: „City Cluster/Quartier 2.0: Garantie für Wertschöpfung, Resilienz und nachhaltige Lebensqualität?“ Veranstaltung für Bewerter/Berater, Rechtsanwälte, Immobilienverwaltungen, Immobilieninvestoren und Immobilienfinanzierer  
Preise: RICS-Mitglieder pro Person 330 Euro, ermäßigt Partner 440 Euro, regulär 660 Euro

### 13. – 14. Mai – London



#### FUTURE PropTech

Veranstaltung, die sich ausschließlich mit Technologie im Immobiliensektor befasst. Motto: „Arbeiten Sie mit über 2.500 institutionellen Anlegern, Immobilien-Private-Equity-Unternehmen, Fondsmanagern, Bauträgern, Baufirmen, Facility- & Property-Managern, Sachverständigen, Maklern und VCs daran, wie Technologie und Innovation den Immobilienmarkt verändern.“

### 14. – 15. Mai – Berlin

#### Deutscher Immobilienverwalter Kongress

Das große Jahresevent des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter im Hotel Titanic Chaussee Berlin

### 30. Juni – 1. Juli – Paris



#### MIPIM PropTech Europe

MIPIM PropTech Europe treibt die digitale Transformation der Immobilienbranche voran. Internationale zweitägige Veranstaltung, auf der Entscheidungsträger aus allen Bereichen der Immobilien- und Technologiebranche zusammenkommen

MAI

JUNI

JULI

AUGUST



### 8. – 10. Juni – Garmisch-Partenkirchen

#### Aareon Kongress 2020

Unter der Leitidee „Status.Trends.Visionen“ findet im Kongresshaus in Garmisch-Partenkirchen der „Aareon Kongress“ statt, der sich an Vorstandsmitglieder, Geschäftsführer, IT-Leiter wie Systemadministratoren wendet. Der Branchentreff der Wohnungswirtschaft bietet den Teilnehmern ein Beratungsorgan, das sich mit der Immobilienbranche und ihren komplexen Geschäftsprozessen beschäftigt.

### 17. – 18. Juni – Frankfurt/M.

#### Servparc

Ein Hotspot für Zukunftstrends in Facility Management, Industrieservice und IT. Die Veranstaltung bietet intensives Networking. Sie vereint Präsentationsflächen spezialisierter Anbieter mit einem Vortragsprogramm, zahlreichen Workshops, Best-Practice-Beispielen und einer Career Area.

### 18. – 19. Juni – Bochum

#### Deutscher Immobilitag des IVD

„Mitten im Wandel“ – so der Titel des Deutschen Immobilitages. Getreu dem Motto „Zwischen Moderne und Tradition“ will sich der Fachkongress mit rund 2.000 Immobilienexperten und -entscheidern aus ganz Deutschland und dem deutschsprachigen Ausland der Tradition wie Zukunft zuwenden. Insbesondere das Ruhrgebiet bietet, laut Veranstalter, als Sinnbild der Transformation ein hochdynamisches Umfeld, das sich durch Gesetzgebung und Digitalisierung gleichermaßen den Herausforderungen des Wandels zu stellen habe. Der Immobilitag findet in der Jahrhunderthalle in Bochum statt. Preis und Anmeldeformalitäten stehen noch aus.

### 25. Juni – Berlin

#### Tag der Immobilienwirtschaft 2020 des ZIA

##### (+ Verleihung der Digitalen Köpfe)

Der Tag der Immobilienwirtschaft 2020 wird, wie in den Jahren zuvor, den Besuchern aus der Immobilienwirtschaft als Kommunikationsorgan und Interessensvertretung dienen.

**3. – 4. September – Berlin**

**Deutscher Verwaltertag**

Ein praxisnahes Fachprogramm, innovative Themen und exklusive Netzwerkmöglichkeiten – das entspricht der Philosophie des mittlerweile 28. Deutschen Verwaltertages des Verbands der Immobilienverwalter VDIV, der im „Estrel Hotel Berlin“ stattfindet. Chancen zur Weiterbildung und die Expertise der Referenten bilden den Grundstein für das Tagungsgeschehen.

**10. September – Berlin**

**REAL PropTech**

Zum vierten Mal richtet blackprintpartners die führende Konferenz für Digitalisierung und Innovation in der Immobilienwirtschaft aus. Die REAL PropTech bringt Entscheider und Experten auf die Bühne. Es geht darum, aktuelle Entwicklungen und Erfahrungen zu teilen und zu diskutieren, um gemeinsam an der Digitalisierung der Branche zu arbeiten.

**9. – 10. November – New York**



**MIPIM PropTech Summit**

MIPIM PropTech ist die weltweit führende Veranstaltung für Immobilientechnologie. Motto: „Wir bringen wichtige Immobilienentscheider aus der gesamten Wertschöpfungskette zusammen, um mit führenden Start-ups und Technologieunternehmen in Kontakt zu treten, ihr Geschäft auf die nächste Ebene zu heben und die Zukunft von Immobilien zu gestalten.“ Networking-Möglichkeiten mit Entscheidungsmachern; Konferenz mit „Industry Leaders“, die sich mit der Zukunft von PropTech bei Gebäuden und Städten beschäftigen; Start-up-Wettbewerb mit der Chance, sich für das Finale bei MIPIM Cannes zu qualifizieren

**18. – 20. November – Cannes**



**MAPIC**

Die MAPIC ist die internationale Referenzveranstaltung für Einzelhandelsimmobilien. Jedes Jahr treffen sich die wichtigsten Akteure des Einzelhandelsimmobiliensektors in Cannes, um die besten Entwicklungsmöglichkeiten zu identifizieren, die neuesten Marken zu entdecken, ihre Netzwerke zu erweitern und über die Markttrends auf dem Laufenden zu bleiben. Marken treffen sich mit Entwicklern, Vertretern der Städte und Investoren aus der ganzen Welt, um ihre Konzepte zu entwickeln.

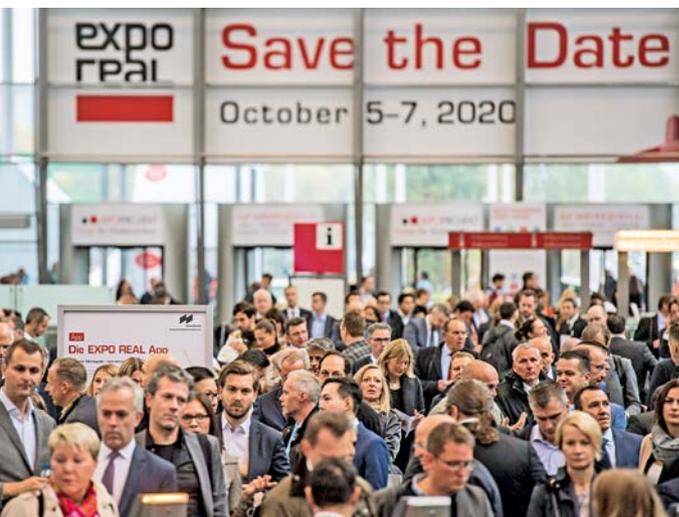


SEPTEMBER

OKTOBER

NOVEMBER

DEZEMBER



**5. – 7. Oktober – München**

**Expo Real 2020**

Die Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen „Expo Real“ bietet vom 5. bis 7. Oktober 2020 auf dem Messegelände in München eine Networking-Plattform für Immobilien-Interessierte und zeichnet aktuelle Trends und Innovationen des Immobilien-, Investitions- und Finanzierungsmarktes. Über 2.190 Aussteller aus über 45 Ländern gab es in 2019.

# Beschwerliche Jagd nach Hochkarättern

Gebeutelt vom Fach- und Führungskräftemangel beauftragen Unternehmen zunehmend spezialisierte Personalberatungen mit der Suche nach Mitarbeitern. Die Auftragsbücher der Headhunter sind voll. Doch geeignete Kandidaten zu gewinnen, ist aufwändiger denn je.



In Zeiten fehlenden Fachpersonals werden kompetente Bewerber wie Diamanten wertgeschätzt.

**D**oreen von Bodecker hat von ihrem Berliner Büro im sechsten Stock der Joachimsthaler Strasse 20 einen beeindruckenden Ausblick auf die City. Und er verrät viel über ihre Arbeit als Headhunterin in der Immobilienbranche: Allein in direkter Nachbarschaft ragen rund um den Kudamm vier Baukräne in den Himmel. „Es wird gebaut, entkernt, restauriert, renoviert“, sagt von Bodecker. „Qualifiziertes Personal ist entsprechend begehrt.“ Die 42-Jährige ist Mitgründerin von Cobalt Recruitment, einer Personalberatung, die auf die Suche nach Fach- und Führungskräften für die Immobilienbranche spezialisiert ist.

## Personalmangel macht Kunden unempfindlich für Headhunterhonorare

Vor elf Jahren eröffnete der Dienstleister aus London seine erste deutsche Niederlassung in Berlin mit drei Mitarbeitern. Inzwischen beschäftigt Cobalt bundesweit 90 Berater in sechs Büros. Mit der steigenden Nachfrage ihrer Mandanten ist die Personalberatung gewachsen – und der Berater-Job hat sich verändert. „In unseren Anfängen waren wir damit beschäftigt, Auftraggeber zu gewinnen. Heute rennen die Unternehmen uns die Türen ein“, sagt von Bodecker. „Der Job-Kandidat ist für uns zum Knackpunkt geworden.“

Im anhaltenden Boom der Immobilienbranche bleibt der Bedarf an Asset Managern, Fonds- und Portfoliomanagern hoch. Aktuell besonders begehrt: Fachkräfte aus der Bauleitung, Projektsteuerung und »

Projektentwicklung. Doch der Pool an berufserfahrenen Spezialisten und Führungskräften im Alter von 35 Jahren plus, die eigenverantwortlich arbeiten, sich mit den Eigenheiten des Immobilienmarktes, dem deutschen Bau-, Miet- oder Steuerrecht genau auskennen und zudem die deutsche Sprache tadellos beherrschen, ist schlichtweg begrenzt. Deshalb kaufen Unternehmen aller Größen verstärkt die Dienstleistung spezialisierter Headhunter ein (siehe auch Grafik). Und zahlen dafür nolens volens das branchenübliche Honorar – das bei einem Drittel vom Jahresbrutto erfolgreich vermittelter Kandidaten liegt. Denn in den gut gepflegten Datenbanken der Personalberatungen steckt wertvolles Potenzial: die Profile von Immobilienspezialisten, die nicht aus eigenem Antrieb auf Stellenanzeigen reagieren.

„Wir identifizieren und kontaktieren qualifizierte Marktteilnehmer, die gestern noch gar nicht wussten, dass sie

einen Job suchen“, erklärt Michael Harter, Geschäftsführer von Westwind Karriere. Bei gleich gebliebenem Stamm von 15 Mitarbeitern verzeichnet Westwind seit drei Jahren ein jährliches Umsatzplus von 30 Prozent. Doch dabei sei die Suche nach dem „goldenen Deckel“, also dem jeweils einen richtigen Mitarbeiter, deutlich schwieriger geworden: „Der Aufwand pro Position hat sich in den letzten Jahren verdoppelt bis verdreifacht“, schätzt Westwind-Chef Harter.

## Headhunter kommen dorthin, wo die Mandanten niemals hingelangen

Vor zehn Jahren habe noch die Faustregel gegolten: „Aus 100 Kandidaten die zehn qualifiziertesten zum Vorinterview einladen, um dem Mandanten schließlich

die drei bis fünf allerbesten zu empfehlen.“ Heute müsse man für diese Auslese bis zu 300 Kandidaten kontaktieren. Die Suchzeiten haben sich auf durchschnittlich zwei bis drei Monate verlängert, zuzüglich der Kündigungsfrist eines Kandidaten.

Stellenanzeigen schalten die Personalberatungen meist nur zur Eigenwerbung. Die Ansprache potenziell Wechselwilliger erfolgt nach ausführlichem Briefingsgespräch mit dem Mandanten und entsprechender Voranalyse persönlich, per E-Mail und Telefon. Vermuten die Headhunter geeignete Kandidaten an einer bestimmten Stelle eines Konkurrenz-Unternehmens, benutzen sie oftmals eine so genannte „Cover Story“. Sprich, einen glaubwürdigen Vorwand, um die richtige Person mit geschickten Fragetechniken aufzuspüren. „Wir Westwind-Berater definieren uns als Mischung aus Trüffelschwein und Inspektor Clouseau“, erklärt Headhunter Harter scherzend.



„In unseren Anfängen waren wir damit beschäftigt, Auftraggeber zu gewinnen. Heute rennen die Unternehmen uns die Türen ein.“

**Doreen von Bodecker,**  
Cobalt Recruitment



„Der Aufwand pro Position hat sich in den letzten Jahren verdoppelt bis verdreifacht.“

**Michael Harter,**  
Westwind Karriere

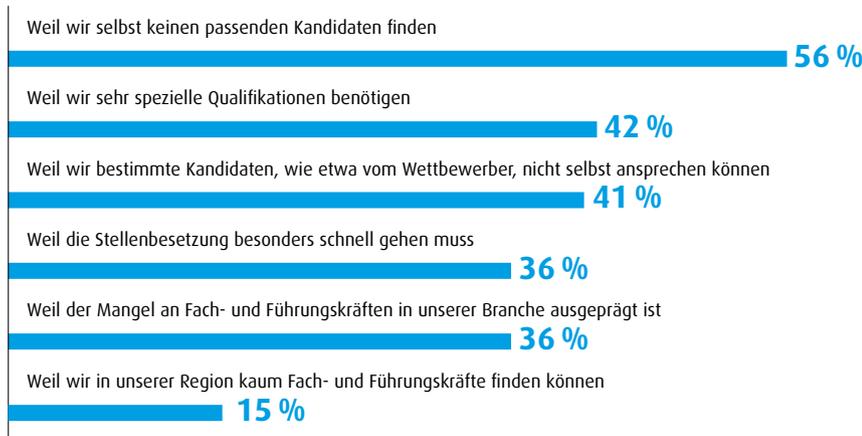


„Eine Führungskraft von Düsseldorf nach Köln zu bewegen, ist schwierig geworden.“

**Inga Beyler,**  
Bernd Heuer Karriere

## Warum Unternehmen zum Headhunter greifen

Online-Umfrage unter 100 Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern, quer durch alle Branchen (Mehrfachantworten möglich)



Quelle: Headhunter-Studie, Baumann Unternehmensberatung, 2018

Das erfordert so viel Fingerspitzengefühl wie Branchenkenntnis. „Wer einem vielversprechenden Kandidaten zweimal hintereinander eine unpassende Stelle anbietet, hat ihn verloren“, weiß Cobalt-Geschäftsleiterin von Bodecker. Auf einen technischen Projektleiter kämen aktuell zehn Mandanten, die ihn liebend gerne nehmen würden.

## Der Zwang zu pendeln macht einen Job für viele mittlerweile unattraktiv

Doch nicht jeder Kandidat passt überall gleich gut hin. So fühlen Konzerngewächse sich nicht unbedingt in einem mittelständischen Betriebsklima wohl. Oder wer sich mit Gewerbeimmobilien auskennt, möchte sich nicht unbedingt ins Thema Wohnen einarbeiten, selbst wenn ihm das Unternehmen das zutrauen würde. „Wir kriechen quasi mit dem Bewerber in die zu besetzende Stelle hinein“, sagt von Bodecker. Die umworbenen Fachkräfte sind anspruchsvoll geworden – und kön-

nen es sich leisten. Unternehmen, die einen Job unter Marktpreis anbieten, dazu noch außerhalb der sieben A-Städte wie Berlin, Düsseldorf oder München, holen sich bereits beim Headhunter einen Korb. Oder lassen sich beraten, wie sie eine Position attraktiver gestalten können.

Neben härteren Faktoren wie Gehaltserhöhung, Standort, Image oder Entwicklungsmöglichkeiten zählt bei der Entscheidung für einen neuen Arbeitgeber vor allem eins: Flexibilität. Bewerber möchten, dass vieles möglich ist. Darunter fällt alles von der Heimarbeit über längere Erziehungszeiten – für Mütter genauso wie für Väter – bis hin zur Möglichkeit, zusätzliche Urlaubstage zu kaufen oder eine berufliche Auszeit einzulegen. Ganz gleich, ob Vertreter der Generationen X, Y oder Z: Sie alle wünschen sich eine ausgewogene Balance zwischen Arbeit und Privatleben, Herausforderung ohne Überforderung.

Nervenaufreibendes Pendeln oder tägliches Stehen im Stau passen nicht in das Konzept. Inga Beyler ist Geschäftsführerin von Bernd Heuer Karriere in Düsseldorf. Die Personalberatung vermittelt vor allem Führungskräfte ab 100.000 Euro Jahres-

gehalt aufwärts. Beyler kann Kandidaten daher in der Regel finanzielle wie inhaltliche Karrieresprünge in Aussicht stellen. Trotzdem beobachtet die Headhunterin gerade in verkehrsreichen Ballungsräumen eine eingeschränkte Mobilität: „Eine Führungskraft von Düsseldorf nach Köln zu bewegen, ist schwierig geworden.“

## Berufs- und lebenserfahrene Bewerber kurz vor der Rente können ein Geschenk sein

Mit steigender Nachfrage nach qualifiziertem Führungspersonal ist die Mitarbeiterzahl bei Bernd Heuer Karriere seit dem Jahr 2015 von 15 auf 25 gewachsen; und die Zahl der pro Jahr besetzten Positionen hat sich verdoppelt. Seit zwei Jahren verstärkt nachgefragt: „Führungskräfte, die klassisches Know-how aus der Immobilienwirtschaft mit neuen Technologien verbinden“, weiß Beyler. Neudeutsch etwa „Head of Digital Innovation“ oder „Chief Digitalisation Officer“ genannt.

Im Wettbewerb um die besten Köpfe legt Beyler Unternehmen nahe, den Suchkorridor beim Alter der Kandidaten zu erweitern: „Wenn ein 58-Jähriger sich als Leiter für ein Projekt mit Laufzeit für die nächsten fünf Jahre bewirbt, dann ist das ein Geschenk“, betont sie. Neben wertvoller Berufserfahrung brächten ältere Mitarbeiter auch das Wissen um andere Zeiten mit. „In den letzten zehn Jahren ging es in der Immobilienbranche und Bauwirtschaft nur bergauf“, sagt Beyler. „Das wird sicher nicht ewig so weitergehen.“

In den nächsten zwölf Monaten jedoch ist noch keine Änderung in Sicht. Im Gegenteil. Doreen von Bodecker fällt diese Prognose als Niederlassungsleiterin von Cobalt Recruitment in Berlin nicht schwer: Sie muss dafür nur aus dem Fenster auf die vielen Baustellen ringsum schauen. «

Liane Borghardt, Düsseldorf



## GCPM ist wichtiger Indikator für Risikosteuerung

**RICS Monitor** Der vierteljährliche RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) hat sich mittlerweile als wichtiger Signalgeber etabliert. Die aktuellste Umfrage lässt einen Abschwung im Immobilienzyklus erahnen.

[rics.org/de](https://rics.org/de)



Sabine Georgi, Country Managerin,  
RICS Deutschland

Die Europäische Zentralbank verwendet Daten aus der RICS-Umfrage und stellt diese auch den nationalen Zentralbanken zur Verfügung. Der Einblick in die gewerblichen Immobilienmärkte der EU unterstützt die Risikosteuerung im Zusammenhang mit der Finanzstabilität. Die Ergebnisse für das dritte Quartal 2019 deuten auf eine leichte Stimmungseintrübung hin. Das schwierigere gesamtwirtschaftliche Umfeld wurde in einigen Volkswirtschaften aber durch geldpolitische Maßnahmen ausgeglichen. Die etwas eingetrübte Stimmungslage schlägt sich in den Ergebnissen des Mietmarktindex „Occupier Sentiment Index“ (OSI) und des Investmentmarktindex „Investment Sentiment Index“ (ISI) nieder.

**IMMOBILIENZYKLUS STEHT VOR ABSCHWUNGS- PHASE** Zwar verzeichnen die vom GCPM untersuchten Schlüsselindikatoren nur einen leichten Abwärtstrend, insgesamt gehen die Marktteilnehmer jedoch von einer bevorstehenden Abschwungphase aus. Mehr als die Hälfte meint, dass sich der Sektor entweder in einer Abschwungphase oder kurz vor einer Trendwende befindet. Dieser Anteil hatte zuvor bei 40 Prozent gelegen. Trotz der eingetrübten Stimmung wird insgesamt weiterhin von einer „sanften Landung“ und nicht von einem plötzlichen Crash ausgegangen. Ungeachtet der Eintrübung schneiden die europäischen Märkte weiterhin relativ gut ab. Insbesondere Deutschland und die Niederlande verzeichnen eine stabile Entwicklung. In Großbritannien ist weiterhin die Unsicherheit in Verbindung mit dem Brexit zu spüren, was sich auch auf das Investorenverhalten auswirkt.

**NACHFRAGERÜCKGANG IM EINZELHANDELSSEGMENT HÄLT AN** Für Deutschland zeigen die Ergebnisse, dass sich die Abkühlung im Einzelhandel im dritten Quartal negativ auf den gesamten Gewerbeimmobilienmarkt auswirkt. Die verhaltene Entwicklung ist auf die abnehmende Mieternachfrage im Einzelhandel zurückzuführen, die sich das sechste Quartal in Folge rückläufig entwickelte. Hingegen verwiesen die Umfrageteilnehmer weiter auf eine höhere Nachfrage und ein rückläufiges Flächenangebot im Büro- und Industriesegment. Die Mietprognosen im Bürosegment sind durchweg positiv. So wird für das nächste Jahr ein Wachstum in Höhe von sechs Prozent für A-Lagen und von vier Prozent für B-Lagen erwartet. Für Industrieobjekte sind die Erwartungen angesichts der verhaltenen Mietpreisentwicklung im Vorquartal etwas gedämpft. Für A-Lagen wird jedoch von einem Anstieg in Höhe von vier Prozent ausgegangen, während für B-Lagen Zuwächse von zwei Prozent erwartet werden.

Der Investmentindex ISI lag im dritten Quartal bei +23. Zwar ist dies der niedrigste Wert seit 2013, jedoch liegt er immer noch deutlich im positiven Bereich. Die Investorennachfrage stieg in fast allen Bereichen mit Ausnahme des Einzelhandelssegments. Es wird erwartet, dass die Immobilienpreise für Einzelhandelsflächen in A-Lagen im kommenden Jahr nahezu unverändert bleiben, während in B-Lagen von weiteren Rückgängen ausgegangen wird. Die Prognosen hinsichtlich der Preisentwicklung in allen anderen Segmenten sind jedoch für das kommende Jahr optimistisch. Die stärksten Zuwächse werden für erstklassige Flächen im Bürosegment erwartet.

Rund 14 Prozent der Befragten meinen, dass sich der Markt in einer frühen Phase des Abschwungs befindet. Dies ist ein Anstieg von sieben Prozent gegenüber dem Vorquartal. Laut der großen Mehrheit (75 Prozent) der Befragten deuten alle Indikatoren darauf hin, dass der Markt auf dem Höhepunkt des aktuellen Zyklus ist. “



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

# Akzeptanz von Neubauten als Gemeinschaftsaufgabe wahrnehmen

**Bündnisse** Bezahlbarer Wohnraum ist trotz knappen Baulandangebots und kritischer Anwohnerschaft möglich. Dafür müssen alle Akteure aus Wohnungswirtschaft, Stadtgesellschaft und Politik miteinander arbeiten statt gegeneinander.

[www.deutscher-verband.org](http://www.deutscher-verband.org)



Jeder Akteur muss sich beim Schaffen von Wohnraum seiner eigenen Verantwortung bewusst werden, meint Michael Groschek.

Über die politischen Lager hinweg herrscht Einigkeit, dass wir dringend mehr bezahlbare Wohnungen in Ballungsräumen schaffen müssen. Das manifestiert sich jedoch immer noch nicht in mehr Baukränen und rollenden Baggern: Sobald es hinunter auf die Quartiersebene und zu konkreten Vorhaben geht, verhärten sich die Fronten und das Gemeinwohl steht hinter Einzelinteressen zurück. Der raue Ton rund um den Berliner Mietendeckel, Anwohner, die Bauvorhaben vor der eigenen Haustür ablehnen, und die Praktiken einiger „schwarzer Schafe“ dominieren öffentliche Debatten und erschweren den Austausch von sachlichen Argumenten. Dabei wäre dringend geboten, dass jeder Akteur in Wohnungswirtschaft, Politik und Gesellschaft sich seiner eigenen Verantwortung bewusst wird, statt mit dem Finger auf sein Gegenüber zu zeigen.

**WOHNUNGSPOLITISCHE BÜNDNISSE UND AKTIVES FLÄCHENMANAGEMENT** Neubauakzeptanz beginnt nicht bei den betroffenen Anwohnern. Vielmehr legen wohnungspolitische Gesamtstrategien und Bündnisse in Bund, Ländern und Kommunen den Grundstein für einen konstruktiven Dialog. Es gilt zunächst, auf übergeordneter Ebene Bedarfe zu klären, Vertrauen zu schaffen und gemeinsam den strategischen Kompass auszurichten. Dazu muss zum einen die Politik wohnungspolitische Bündnisse als geschützte Räume zum Austausch schaffen. Zum anderen ist eine gewisse Offenheit von Wohnungswirtschaft und weiteren Interessenvertretern gefragt, dieses Angebot konstruktiv zu nutzen.

Auf kommunaler Ebene ist ein aktives Flächenmanagement notwendig, mit dem sich die jeweilige Stadt einen Überblick über die Potenziale der vorhandenen Areale verschafft – gerade im Innenbereich, wo die „niedrig hängenden Früchte“ bald abgeerntet sind. Auf dieser Basis können sie zum einen möglichen Investoren und Projektentwicklern ein vielfältiges Angebot bieten. Andererseits stärkt dieses Wissen die eigene Position gegenüber Grundstückseigentümern und ermöglicht größere Entscheidungsspielräume, die breit akzeptierte Vorhaben wahrscheinlicher machen. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die kommunalen Verwaltungen ausreichende Kapazitäten haben.

**BETEILIGUNG BRAUCHT ENTSCHEIDUNGSSPIELRÄUME** So können sich Städte dann den widerstreitenden Interessen auf der Projektebene widmen, ohne dass diese von übergeordneten Konflikten und Handlungszwängen überlagert werden. Hier sind die jeweiligen Projektträger in der Pflicht, berechnete Interessen von Anwohnenden und weiteren Anspruchsgruppen ernst zu nehmen und frühzeitig anzuhören. Dabei muss klar sein: Wer Beteiligung ankündigt, muss auch Entscheidungsspielräume anbieten. Das heißt jedoch nicht, dass ein von politischen Entscheidungsträgern beschlossenes Projekt an sich zur Debatte steht. Stattdessen muss es um das „Wie“ gehen. Hier wiederum ist der Rückhalt aus der Kommunalpolitik gefragt, die einmal abgeseignete Projekte auch langfristig weiter unterstützen muss.

Zahlreiche lokale Bündnisse und innovative Akteure zeigen bereits, wie es geht. Der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung ist deshalb darauf bedacht, gelungene Projektbeispiele in den Fokus zu rücken, sie zu diskutieren und andere zur Nachahmung anzuregen. Dies war auch das Anliegen der vier Regionalkonferenzen „Akzeptanz für mehr Wohnungsneubau“, die der Verband für das Bundesinnenministerium durchgeführt hat. Als Ergebnis erscheint in Kürze eine Broschüre mit 20 Kernbotschaften zur Gemeinschaftsaufgabe Neubauakzeptanz. »

# Finanzierung, Investment & Entwicklung

## Mit Straßenbahn kann das Haus teurer verkauft werden

Laut einer gemeinsamen Mobilitätsstudie des Instituts der Deutschen Wirtschaft und der BPD Immobilienentwicklung erzielen verkehrstechnisch besser angebundene Immobilien höhere Verkaufspreise. Die Studienmacher analysierten exemplarisch für Köln, Karlsruhe und Stuttgart für die Jahre 2007 bis 2018 die Wohnungspreise auf einem führenden Immobilienportal und die zum Standort passenden ÖPNV-Daten.



\*Neubau: Baujahr 2018, 81 Quadratmeter, 4 Zimmer, Erstbezug.  
Nachbarschaftseffekte: umliegende Gebäude sind auch Neubauten

**Kaufpreis**  
**baugleicher Musterimmobilien\***  
aus dem Jahr 2018 in Köln und dem Umland (in Euro/m<sup>2</sup>)

Basispreis und Lage	Nachbarschaftseffekte	Neubau	ÖPNV-Anbindung
2.460	1.240	620	500

**Köln** (40 Minuten bis Hbf)

**4.820**



1.500	1.240	620	500
-------	-------	-----	-----

**Kölner Umland mit ÖPNV-Anschluss**  
(40 Minuten bis Hbf)

**3.860**



1.500	1.240	620
-------	-------	-----

**Kölner Umland** (80 Minuten bis Hbf)

**3.360**

## RISIKOMANAGEMENT

### Webtool beurteilt Wettergefahren für Immobilien

Hitze, Hagel, Sturm – Immobilien sind zunehmend durch klimawandelbedingtes Extremwetter bedroht. Damit Eigentümer die Risiken und mögliche Schäden für Gebäude abschätzen können, hat das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) das Tool „GIS-ImmoRisk Naturgefahren“ online gestellt. Die geodatenbasierte Anwendung soll helfen, die Risiken rechtzeitig zu erkennen und durch bauliche Maßnahmen mögliche Schäden zu verringern. Zielgruppe sind, so das BBSR, Eigentümer der öffentlichen Hand und der gewerblichen Immobilien- und Wohnungswirtschaft sowie Privateigentümer. Für Hagel und Wintersturm ist bereits eine umfassende Einschätzung der Risikolage von Immobilien und den konkret zu erwartenden Schadensbeträgen möglich, für Hitze und Starkregen nur eine qualitative Risikoabschätzung. Zu Waldbrand, Erdbeben, Blitzschlag und Hochwasser liefert das Tool derzeit nur allgemein die Gefährdung für den Standort.

## GEWERBEIMMOBILIEN

### Milliarden-Fusion nahezu perfekt

Die Aroundtown SA hat im November das Übernahmeangebot für die Berliner TLG vorgelegt, wie es in einem gemeinsamen „Term Sheet“ vereinbart worden war: Das freiwillige öffentliche Angebot von Aroundtown soll für alle TLG-Aktien gelten, im Tausch gegen Aroundtown-Papiere aus einer Kapitalerhöhung. Zudem dient der größte TLG-Aktionär, die Ouram Holding, seine Beteiligung von rund 28 Prozent an. Vorstand und Aufsichtsrat der TLG unterstützen die Offerte. Läuft die Fusion glatt, würde der größte Anbieter von Büroimmobilien in Europa entstehen. Gemessen an der Bilanzsumme wäre es der drittgrößte europäische Immobilienkonzern – nach Unibail-Rodamco-Westfield und Vonovia.

**IMMOBILIENFINANZIERER: SORGE VOR REZESSION DRÜCKT AUF DIE STIMMUNG**

Das **BF.Quartalsbarometer der Bulwiengesa AG** für das vierte Quartal 2019 markiert mit **minus 4,41 Punkten ein neues Rekordtief – zum Vergleich: In der Spitze (1/2015) notierte der Stimmungsmesser bei plus 8,11 Punkten.** In der aktuellen Umfrage nehmen die Immobilienfinanzierer eine drohende Rezession deutlich ernster als einen möglichen Zinsanstieg. Im Falle einer Krise wird das Wohnsegment als Garant für gute Geschäfte gesehen. Auch Büroimmobilien werden häufig genannt. Ihnen wird auch in der Rezession eine gute Anschlussvermietungs-fähigkeit unterstellt. Im momentanen Marktumfeld werden im Bestand Wohnimmobilien (18,3 Prozent) und Büroimmobilien (12,3 Prozent) am häufigsten finanziert.

**WOHNIMMOBILIEN****Mieten wachsen nicht mehr so stark**

Die Wohnungsmieten steigen bei Weitem „nicht so stark wie oft propagiert“. Das stellt der Immobilienberater Colliers in einem neu eingeführten Marktreport fest. In einigen deutschen Städten, darunter Berlin, zeigen sich vereinzelt sogar leicht rückläufige Mieten, jedenfalls bei Neubauten. Die Erstvermietungs-mieten für neue Wohnungen haben sich in Deutschland seit 2012 jährlich um 2,9 Prozent erhöht, heißt es im ersten „Residential Investment“-Marktreport von Colliers International. In den sieben größten deutschen Städten – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, Köln, München und Stuttgart – waren es 3,3 Prozent. Die Wiedervermietungs-mieten für Bestandswohnungen haben sich in diesem Zeitraum um 2,7 Prozent pro Jahr, in den Top 7 um 4,4 Prozent verteuert.

Doch es gibt laut Colliers Tendenzen, dass sich das Mietwachstum, zumindest im Neubau, abschwächt oder vereinzelt leicht rückläufig ist. Beispiele hierfür sind Berlin, Düsseldorf, Leipzig, aber auch Heidelberg, Kiel oder Wolfsburg. Untersucht wurden für die Studie die Wohnungsmärkte von 42 deutschen Städten. In der Hauptstadt ist die Wohnungsmiete im Neubau von 2018 bis zum ersten Halbjahr 2019 von 13,95 Euro pro Quadratmeter auf 13,50 Euro gefallen. Die Mieten im Bestand haben in diesem Zeitraum allerdings weiter zugelegt von 10,05 Euro auf 10,30 Euro. Für die Top-7-Städte erwartet Colliers bis zum Jahr 2030 ein Bevölkerungswachstum von 6,3 Prozent.

**109%** mehr Geld als im Vorjahreszeitraum ist in den ersten acht Monaten 2019 in Offene Immobilien-Publikumsfonds geflossen. Laut dem BVI lagen die Nettomittelzuflüsse zwischen Januar und August 2019 bei rund 7,3 Milliarden Euro, gegenüber 3,5 Milliarden im gleichen Zeitraum 2018 und 4,1 Milliarden 2017.

# Feine Sache!

## Die vielfältigen Energiedienstleistungen von ista

Energieabrechnung und Mietersicherheit sind unsere Spezialität. Wir bieten Ihnen Dienstleistungen rund um die Immobilie – ganz nach Ihrem Geschmack.

Heizkostenabrechnung

Hausnebenkostenabrechnung

Trinkwasseranalyse

Energieausweis

Rauchwarnmelderservice



ista Deutschland GmbH  
Luxemburger Straße 1 ■ 45131 Essen  
Telefon 0201 459-02  
info@ista.de ■ www.ista.de

**ista**

# ESG macht Schule

**D**ie Pariser Klimaschutzkonferenz und die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung haben weltweit das Verständnis für eine an Nachhaltigkeitsgesichtspunkten orientierte Wirtschaft geschärft. Das gemeinsame Ziel: ökonomischen Fortschritt im Einklang mit sozialer Gerechtigkeit und im Rahmen der ökologischen Grenzen der Erde gestalten. Als Standard für nachhaltige Anlagen hat sich dabei die Begrifflichkeit „ESG“ etabliert: Environmental, Social und Governance – ethisch, ökologisch, sozial.

ESG-Kriterien spielen bei Anlage- und Investitionsentscheidungen eine immer größere Rolle. Auch, wenn es um Immobilien geht.

**Eine effektive ESG-Strategie kann Portfoliorisiken reduzieren, ein höheres Mietwachstum sichern und Leerstände reduzieren.**

„Unsere Immobilien haben direkte und indirekte Auswirkungen auf die Umwelt und die Gesellschaft. Es ist unsere Aufgabe, diese Themen zu identifizieren und zu steuern“, sagt dazu Bernd Bechheim, Head of Portfolio Management and Transactions Continental Europa beim Vermögensverwalter Aberdeen Standard Investments Deutschland. „Ein rigoroser ESG-Ansatz macht Immobilien nicht nur umweltfreundlich, sondern auch moderner und effizienter. Eine effektive ESG-Strategie kann daher Portfoliorisiken reduzieren, ein höheres Mietwachstum unserer Immobilien sichern und Leerstände in unseren Immobilien reduzieren.“

In der Praxis stecken eine Vielzahl von Aktivitäten dahinter, etwa die Optimierung der Energieeffizienz und Wassernut-



zung, die Behandlung von Bodenverunreinigungen oder der Hochwasserschutz. „Aber auch die Verbesserung von Verkehrsanbindungen und Elektrofahrzeuganlagen in der Nähe unserer Immobilien. Die Bausubstanz ist ein weiterer wichtiger Aspekt“, erklärt Bechheim.

„Wir haben bei Umweltfragen einen Wendepunkt erreicht“, stellt dazu Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei der Beratungsgesellschaft PwC Deutschland, fest. „Rund ein Drittel der globalen Emissionen stammen von Immobilien. Darauf reagiert die Branche noch zu langsam“, sagt sie und verweist auf die Studie „Emerging Trends in Real Estate Europe 2020 – Climate of Change“ von PwC und Urban Land Institute. Danach stellen Investoren ihren Immobilienbestand oft noch zu zögerlich auf die Auswirkungen des Klimawandels ein. Selbst mit Blick auf die nächsten fünf Jahre erwarten nur 47 Prozent der Investoren ein „etwas erhöhtes Risiko“, dass sich der Klimawandel stärker

Nullenergiehäuser, wie hier im Mühlenviertel in Tübingen, sind eine Facette, wenn es um Investments nach ESG-Kriterien geht.

## 9

**von 10 Investoren geben an, dass ESG-Kriterien bei ihrer Anlageentscheidung in Real Assets wie Immobilien wichtig seien. Das ergab eine Umfrage von Aviva Investors unter Versicherern und Pensionskassen.**

Nachhaltigkeit wird wichtiger bei Immobilieninvestments. Längst geht es um mehr als Green Buildings. Sogenannte ESG-Kriterien (englische Abkürzung für ethisch, ökologisch, sozial) bestimmen mehr und mehr die Ausrichtung in der Immobilien- und Finanzwirtschaft.

auf ihren Bestand auswirken wird. „Dieses Ergebnis stimmt nachdenklich, zumal die Regulierung ... zum Handeln zwingt“, kommentiert Eickermann-Riepe. „Wer erst in den nächsten Jahren darauf reagiert, wird Fragen von Investoren, Mietern, aber auch der Gesellschaft nur unzureichend beantworten können.“ Der Aktionsplan „Financing Sustainable Growth“ der Europäischen Kommission zielt darauf ab, die Kapitalströme auf nachhaltige Investitionen auszurichten. ESG-Kriterien sind darin ein großes Thema.

## Investitionen in Green Buildings legen seit Jahren deutlich zu

Positiv sehen die Erfahrungen des Immobiliendienstleisters BNP Paribas Real Estate mit nachhaltigen Investments aus. „Seit einiger Zeit stellen wir fest, dass ESG-Kriterien bei Immobilieninvestitionen eine größere Rolle spielen als noch vor wenigen Jahren und zu einem wichtigen Ankaufkriterium aufgestiegen sind“, stellt Hermann Horster, Head of Sustainability bei BNP Paribas Real Estate, fest. Claus Thomas, CEO von BNP Paribas REIM Germany, meint: „Unser Bereich Investment Management hat mehrere Fonds aufgelegt, deren Investmentfokus auf nachhaltigen Büro- oder Logistikimmobilien liegt. Diese werden sehr stark nachgefragt.“

Auch bei Deka Immobilien setzt man auf zertifizierte Fondsobjekte. „Sie sind ein zentrales Element unseres Nachhaltigkeitsverständnisses“, erläutert Victor Stoltenburg, Geschäftsführer der Deka Immobilien. „Schon beim Ankauf des Objekts steht die umfassende Bewertung einer Immobilie unter sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten über den gesamten Lebenszyklus im Fokus.“ Zertifizierungen erlaubten es, Nach-

haltigkeitskriterien nach unabhängigen, etablierten und anerkannten Maßstäben zu messen und vergleichbar zu machen.

Der Run auf Immobilien und der Mangel an Core-Objekten rückt auch Nischenprodukte stärker in den Fokus von ESG-willigen Investoren, insbesondere solchen, die den Sozialaspekt einer Investition besonders betonen wollen oder müssen. Konjunkturunabhängige Assets wie Kitas oder Pflegeimmobilien bergen als Spezialimmobilien zwar etwas höhere Risiken als Büroimmobilien, weisen aber auch attraktive Renditen auf.

## Nachhaltigkeitsrisiken können den Wert von Immobilien und das Vermögen von Anlegern beeinträchtigen

So legte die Kölner Omega Immobilien KV 2018 einen Kita-Fonds auf. „Den Geschlossenen Spezial-AIF ‚Omega Kita-Welten Rheinland‘ haben wir gemeinsam mit dem Versorgungswerk der Zahnärztekammer Nordrhein als alleinigem Investor konzipiert“, erläutert Omega-Fondsvorstand Achim Gräfen. „Indem wir die ... Träger mit neuen Kindertagesstätten und deren nachhaltigem Betrieb unterstützen, kommen wir gleichzeitig unserer sozial- und bildungspolitischen Verantwortung in unserer Heimatregion nach“, begründet Uwe Zeidler, Geschäftsführer des Versorgungswerkes, das Investment.

Neu ist ein Investment in Kitas nicht – Capital Management und Habona Invest legten ihre Fonds „KinderWelten 1“ und „Habona Kita Fonds 01“ bereits 2012 und 2015 auf. Mit Blick auf die steigende Bedeutung sozialer Investmentkriterien – dem „S“ in ESG – dürfte die Bedeutung dieser Assetklasse aber steigen.

„Ein rigoroser ESG-Ansatz macht Immobilien nicht nur umweltfreundlich, sondern auch moderner und effizienter.“

**Bernd Bechheim**, Aberdeen Standard Investments Deutschland

Trotz aller Vorteile stellen Immobilieninvestments ethisch-nachhaltig ausgerichtete Investoren auch vor Herausforderungen: Nachhaltigkeitsrisiken – seien es ökologische, soziale oder ethische – können die Produktivität und die Bewertung von Unternehmen oder den Wert von Immobilien und das Vermögen von Anlegern beeinträchtigen. Diese Risiken sind oft schwierig zu messen und zu steuern, weil zum Beispiel historische Daten zu den vielen zu berücksichtigenden Faktoren fehlen oder künftige Klima- und Politikenszenarien unsicher sind. Daher müssen bisherige Prozesse angepasst und möglicherweise neue, innovative Mess-, Steuerungs- und Risikominderungsinstrumente entwickelt werden. Zur Beurteilung der ESG-Integration bei Immobilieninvestments stehen spezielle Ratingagenturen wie ISS-Oekom, das Institut für Markt-Umwelt-Gesellschaft Imug, MSCI ESG-Research oder Sustainalytics zur Verfügung.

Problematisch gestaltet sich das Fehlen eines einheitlichen Standards für ethisch-nachhaltige Immobilieninvestments. Orientierung geben zwar diverse Nachhaltigkeitsleitfäden wie der des ZIA oder des Corporate Responsibility Interface Centers. Aber auch sie liefern bisher keine verbindlichen Standards, sondern ordnen und schaffen Transparenz. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

# Scheitern verboten

**Die Immobilienbranche steht nicht so sehr im medialen Fokus, aber sie ist ein wichtiger Player, um die Klimaziele zu erreichen. Grüne Produkte sind bei Investoren gefragt, machen aber erst einen Bruchteil des Gesamtvolumens aus. Deshalb wäre es wichtig, diese Form des Investierens und Bauens in die Breite zu bekommen. Wie kann das klappen?**

**Gero Bergmann:** Vor vier Jahren hatten wir unter drei Prozent grüne Emissionen im Portfolio. Damals haben wir uns 20 Prozent bis 2020 vorgenommen. Die schaffen wir. Fridays for Future würde wohl 100 Prozent fordern, und grundsätzlich ist es gut, dass sie uns bei dem Thema antreiben. Aber man muss genau schauen, wie viel möglich ist und ab wo es unrealistisch wird. Im Neubau ist es einfach, eine grüne Immobilie zu konstruieren. Aber der Großteil in Deutschland und der Welt sind Bestandsimmobilien älteren Baujahres. Deren energetische Sanierung so voranzutreiben, dass sie sich in unserem Darlehensbuch signifikant wiederfindet, ist ambitioniert. Wir überlegen gerade für uns, wie machbare Ziele aussehen können.

## TEILNEHMER

**Am Roundtable zu „Immobilien & Nachhaltigkeit“ haben diskutiert:**

**Manuel Adamini** (Head of Investor Engagement, Climate Bond Initiative)

**Gero Bergmann** (Vorstandsmitglied, Berlin Hyp)

**Matthias Kopp** (Leiter Sustainable Finance, WWF Deutschland)

**Dr. Andreas Muschter** (Vorstandsvorsitzender, Commerz Real)

**Dr. Christoph Schumacher** (Leiter Global Real Estate, Credit Suisse Asset Management)

**Dr. Markus Wiedenmann** (Geschäftsführender Gesellschafter, Art-Invest Real Estate Management)

**Wie radikal müssen unsere Ziele denn künftig aussehen?**

**Matthias Kopp:** Wir müssen bis Mitte des Jahrhunderts CO<sub>2</sub>-frei sein. Das ist für unsere Welt alternativlos. Wenn wir das nicht schaffen, haben wir verloren. Deshalb geht es auch nicht mehr darum, grünes Geld als Alternative oder Ergänzung im Markt anzubieten. Den Kapitalmärkten kommt eine zentrale Bedeutung zu, weil der Veränderungsprozess finanziert werden muss. Das kann nicht über ein Nischenprodukt, wie es Green Bonds zurzeit sind, passieren. Das Nachhaltigkeitsthema muss in den Gesamtmarkt gezogen werden. Wir müssen unsere gesamten Prozesse auf dieses Ziel hinsteuern.

**Bei der grünen Finanzierung gibt es also Nachholbedarf. Wie sieht es beim grünen Bauen aus?**

**Dr. Markus Wiedenmann:** Vor zehn Jahren haben wir angefangen, über Nachhaltigkeit zu sprechen. Mittlerweile gibt es bei uns im Haus kein nicht zertifiziertes Projekt mehr, wir zertifizieren auch den Bestand sukzessive nach. Das haben wir jetzt alles. Mir – und wohl vielen anderen auch – stellt sich aber die Frage: Reicht das schon für die Klimaziele? Sind wir damit bis 2050 klimaneutral? Wohl nicht. Ich denke, da muss jetzt eine zweite Welle kommen. In der ersten ging es um Zertifizierung. Jetzt müssen wir uns den ganzen Bauprozess nochmal von vorne ansehen.

**Wo müsste beim Bauen die Innovationsmaschine angeworfen werden?**

**Wiedenmann:** Ansatzpunkte gibt es viele. Das fängt bei der Bauplanung an: möglichst viel digital planen und optimieren, um Ressourcen zu schonen. Auch der Bauprozess selbst ist eine unglaubliche Ressourcenverschwendung. Der ganze Dreck und Abfall auf den Baustellen. Liefse der sich vielleicht durch mehr Vorfertigung vermeiden? Und unsere Baumaterialien:



Zement ist der Klimakiller Nummer eins. Haben wir Alternativen? Dann der Betrieb des Hauses: Wie muss gelüftet und geheizt werden, um Ressourcen zu schonen? Ich denke, man muss das ganze Thema „Nachhaltige Immobilien“ jetzt noch mal neu aufrollen und tiefer reingehen. Dazu fehlen mir aktuell aber die Steuerungsgrößen. Wann genau habe ich ein klimaneutrales Gebäude? Und wer misst das?

**Dr. Andreas Muschter:** Tatsächlich fehlen uns aktuell noch viele Maßstäbe und Einschätzungen. Ist es in Sachen Nachhaltigkeit zum Beispiel besser, ein altes Gebäude für ein neues abzureißen? Ist Dämmen tatsächlich so viel besser als jede andere Lösung? Das alles wissen wir noch nicht. Mit „Arabesque“ arbeitet wir derzeit an objektiven Antworten auf solche Fragen.

**Wie lässt sich ein radikaler Umdenkprozess in Gang setzen?**

**Muschter:** Zunächst mal müssen wir unsere Haltung ändern. Akzeptieren, dass sowohl Digitalisierung als auch Nachhaltigkeit nicht nur ein Hype sind. Wir müssen alle zusammen das Thema wirklich ernst nehmen und zu unserer Verantwortung stehen. Es geht nicht mehr darum, nach außen zu beweisen, dass wir Nachhaltigkeit umsetzen. Zurzeit ist es für uns

Kaum eine Branche hat ähnlich großes Potenzial, zum Klimaschutz beizutragen, wie die Immobilienbranche. Eine große Verantwortung – und Verpflichtung. Tatsächlich passiert schon viel rund um Green Bonds, Green Buildings & Co. Aber reicht das? – Ein Expertengespräch.

# 1/3

Gut ein Drittel aller CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland sind gebäudebezogen.

# 35%

Fast 35 Prozent des gesamten deutschen Energieverbrauchs in 2017 ging allein auf den Gebäudesektor zurück.

# 1%

Auf weniger als ein Prozent beläuft sich zurzeit die Sanierungsquote im Bestand pro Jahr. Nötig wären zwei bis drei Prozent, um einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand bis 2050 zu erreichen.

leicht, über Zertifikate solche Investments auszuwählen. Aber das wird nicht ausreichen. Wir müssen verstehen, dass es hier um mehr geht und dass wir in der Pflicht sind.

#### Und wie geht es ganz praktisch weiter?

**Muschter:** Daten können uns helfen, Prozesse schlauer zu managen. Wenn wir Gebäude effizienter nutzen, brauchen wir weniger davon. Eine Büroimmobilie wird nur 30 oder 40 Prozent des Tages genutzt. Können wir mit intelligenter Schließ- und Zugangstechnik für die restliche Zeit nicht eine weitere Nutzung ermöglichen? Wir müssen solche Dinge ganz neu denken und auf frische Lösungen kommen. Dafür kann uns die Digitalisierung entsprechende Infos und Instrumente liefern. Transparenz ist die Voraussetzung, dass wir Dinge anders und besser machen können.

#### Solch eine Debatte braucht Zeit. Wie viel haben wir noch?

**Manuel Adamini:** Wenn man alle Klimaberichte sorgfältig studiert, ist das tatsächlich mehr als ernüchternd. Die Dringlichkeit ist in der Öffentlichkeit, der Politik und den Unternehmen längst noch nicht im richtigen Ausmaß angekommen. Wir stehen vor einer unendlich großen He-

rausforderung, die eine unendlich große Transformation in kürzester Zeit nötig macht. Wenn man darüber nachdenkt, könnte man zu dem Schluss kommen: „Ist ja eh schon alles verloren.“ Solche Stimmen gibt es auch. Aber ist das wirklich eine Alternative? Wir müssen es trotzdem versuchen. Aber um jetzt noch etwas auszurichten, müssen wir sofort alles nur noch richtig machen.

#### Ein großer Hebel wird das Sanieren im Bestand sein. Wie bekommen wir die minimale Sanierungsquote gesteigert?

**Bergmann:** Indem wir das Thema mehr in die Köpfe der Menschen bringen. Wenn den Menschen wichtig wird, dass das Gebäude, in dem sie leben oder arbeiten, ein nachhaltiges ist, wird mit den Füßen abgestimmt. Dann erzeugt das den nötigen Druck. Und diese Entwicklung hat schon begonnen: Wir haben immer mehr Investoren, die bereit sind, auf etwas Rendite zu verzichten, wenn sie dafür etwas Nachhaltiges bekommen. Diese Denke müssen wir auf breiter Front ans Laufen bringen.

#### Wie lässt es sich anstellen, dass Menschen, die ein Gebäude nutzen oder besitzen, bei ihrer Immobilie mehr Wert auf Nachhaltigkeit legen?

**Dr. Christoph Schumacher:** Es funktioniert viel übers Portemonnaie. Wenn es sich im Geldbeutel lohnt, dass man an der Klimaneutralität arbeitet, gewinnt das Thema Nachhaltigkeit an Bedeutung. Senken Sie zum Beispiel einem Hausbesitzer oder Mieter durch energetische Sanierung die Nebenkosten erheblich, überzeugt das nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch.

**Wiedenmann:** Ich stelle fest, dass die Unternehmen ihre Immobilie seit ein, zwei Jahren mit anderen Augen betrachten. Bis dahin ging es nur um Kostenbetrachtungen. Jetzt wird die Immobilie zunehmend zu einer Projektionsfläche für die Haltung des Unternehmens. Als Attraktion für neue Mitarbeiter. Als Statement zur Nachhaltigkeit. Es gibt kaum ein sichtbares Bild. Die Unternehmen haben verstanden, dass eine falsche Message oder ein falsches Image heute brutal abgestraft werden. Deshalb wollen sie heute mehr als nur möglichst günstige Flächen. Sie wollen neue Büroformen, smart, nachhaltig. Diese Entwicklung stimmt mich optimistisch, dass wir das Thema doch noch in die Breite bekommen. «

# Dammbruch oder Rohrkrepierer?

Norderstedt ist die erste Kommune im Norden, die Investoren 50 Prozent Sozialwohnungen vorschreibt.



**A**uf diesen Rekord hätte Norderstedts Oberbürgermeisterin Elke Christina Roeder sicher gerne verzichtet: Seit einem Beschluss der Stadtvertreterversammlung Ende Oktober ist die 80.000-Einwohner-Stadt im Speckgürtel von Hamburg die erste Kommune in Norddeutschland, die Investoren bei neuen Bauprojekten 50 Prozent Sozialwohnungen vorschreibt, sobald 30 Wohnungen oder mehr entstehen. Nach dem Willen von CDU, SPD, Grünen und Linken im Stadtparlament sollen künftig nun je 25 Prozent der Wohnfläche nach dem ersten und zweiten Förderweg gebaut werden. Das bedeutet Quadratmetermieten von 6,10 Euro und 7,40 Euro. Singles dürfen dafür 1.700 Euro und 2.040 Euro brutto verdienen, bei Familien mit zwei Kindern sind es 3.300 oder 3.960 Euro.

Eine ähnliche 50-Prozent-Quote für geförderten Mietwohnungsbau hat bislang nur der Gemeinderat im baden-württembergischen Freiburg 2015 beschlossen. Dort können Investoren alternativ auch Bauland abtreten, das die Stadt dann zu 100 Prozent gefördert bebaut. Nun legt mit Norderstedt also eine zweite Kommune in Deutschland die Latte für Investoren von 30 auf 50 Prozent. Ein Dammbruch?

Oberbürgermeisterin Roeder jedenfalls war not amused. Der Deutschlandfunk zitiert sie im Oktober mit: „Ich glau-

be, das ist an der Stelle einfach zu kurz gesprungen.“ Es müsse gebaut werden, in unterschiedlichen Qualitäten und für verschiedene Segmente. „Im Worst Case werden bauwillige Firmen sagen: ‚Norderstedt? Nee, da machen wir einen großen Bogen drum!‘ Und damit haben wir natürlich nichts gewonnen.“

## Alleingang der Parteien hinterlässt viel verbrannte Erde

Verärgert über den Beschluss der vier städtischen Parteien zeigten sich auch der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) und der BFW Landesverband Nord. Sie steckten eigentlich mit der Stadt in Verhandlungen über ein Bündnis für das Wohnen in Norderstedt und erklärten nach dem 50-Prozent-Beschluss das Aus der Gespräche. „Politiker, die glauben, ohne wirtschaftlichen Sachverstand und ohne fachliche Beratung auszukommen, müssen ihren Weg allein weitergehen“, heißt es von Andreas Breitner, Direktor des VNW, und Dr. Verena Herfort, Geschäftsführerin des BFW Nord. „Die Arbeit in einem Bündnis für das Wohnen kann nicht unter der Vorgabe von politischen Ideologien erfolgreich

sein. Notwendig sind stattdessen Pragmatismus, Augenmaß und Lösungen, die in der Realität des Wohnungsbaus auch wirklich umsetzbar sind.“

Bei aller unterstellter guter Absicht der Entscheider in Norderstedt werden die Erfolgsaussichten dieser Regelung von Praktikern recht kritisch gesehen. „Es geht doch darum, einen Investor zu finden, der Ihnen das aktuelle Wohnraumproblem löst. Der muss mit einer adäquaten Rendite rechnen können, sonst findet er sich nicht“, sagt Gero Bergmann, Marktvorstand beim Finanzierer Berlin Hyp. Gestiegene Grundstückspreise, hohe Baukosten und Bauauflagen setzen diese Rendite ohnehin schon unter Druck. Die Auflage, noch mehr geförderten Wohnraum als üblich zu schaffen, verschärft ihn weiter. „Es ist durchaus legitim, von einem Bauherrn eine – standortindividuelle – Quote X zu fordern, aber auch sein Euro kann nur einmal ausgegeben werden“, stellt Bergmann fest. „Deshalb müsste man ihm anderswo entgegenkommen, etwa durch verbilligte städtische Grundstücke oder beim Baurecht. Wenn man es einem Investor oder Projektentwickler zu unkalkulierbar macht, wendet er sich ab. Und damit wäre wieder keine Wohnung mehr entstanden.“

Eine Gratwanderung zwischen den Interessen – die man mit einer einseitigen und starren Quote nicht eben leichter

In vielen Städten muss zügig viel bezahlbarer Wohnraum entstehen. Darüber sind sich Politik, Kommunen und Immobilienbranche ziemlich einig. Nur über das „Wie“ herrscht oft Dissens. Die Kommunalpolitik in Norderstedt wählt nun einen höchst umstrittenen Weg.

macht, findet auch Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA: „Wenn man statt 30 nun sogar 50 Prozent fordert, muss die restliche Hälfte nochmal teurer werden als in einem Drittmix.“ Auch wenn – wie wohl in Norderstedt – 60 Prozent der Einwohner Anspruch auf geförderten Wohnraum haben, profitieren die übrigen 40 Prozent möglicherweise kaum vom zusätzlichen Raumangebot. Sie werden es sich nicht leisten können. „Das mittlere Segment wird bei einer solchen Quotenkonstruktion oft vergessen“, sagt Mattner. „Zudem ist meine Sorge, dass wir durch

Schnellschüsse in ein paar Jahren schlicht zu viele Eigentums- und zu viele Sozialwohnungen geschaffen haben werden.“

Manfred Neuhöfer, Mitglied der Geschäftsleitung des Forschungs- und Beratungsinstituts F+B, kann sich vorstellen, dass der Norderstedter Vorstoß eine Probe aufs Exempel ist, ob sich Bauträger für solche Quoten finden lassen: „Einfach mal ein paar Jahre schauen, was passiert. Vielleicht ist die Gegend ja tatsächlich so interessant, dass sich Investoren darauf einlassen. Ausprobieren ist legitim. Wenn allerdings keiner baut, hätte Norderstedt

nichts gewonnen.“ Und Zeit verloren. Dass die 50-Prozent-Quote Kreise zieht, ist kaum zu erwarten, meint ZIA-Chef Mattner: „Ich glaube, vielen Kommunen ist bewusst, dass sie sich mit einem starren System – oder sogar der Verschärfung eines starren Systems – neue Probleme ins Haus holen.“ Gero Bergmann von Berlin Hyp plädiert deshalb „für etwas mehr Bescheidenheit auf allen Seiten – bei Investoren, Finanzierern und Kommunen. Dann kann da etwas draus werden.“

Ulrike Heitze, Freiburg

Digitalisieren Sie Ihr Real Estate Management mit den neuen Cloud-Lösungen von immopac®

**immopac**red

real estate digital | more than asset & portfolio management

immopac® red ist die integrierte Cloud Plattform für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen sowie die Immobilienbewertung.

**myimmopac.com**

more than your dataroom | collaboration cloud for the real estate industry

myimmopac.com ist die cloudbasierte Plattform, welche Ihnen und Ihren Partnern einen digitalen Arbeitsplatz für das Content Management, den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit mit Ihren externen Partnern zur Verfügung stellt.

**immopac**®  
digital real estate platform

NEU

immopac international GmbH  
Roßstraße 96  
D-40476 Düsseldorf  
+49 211 4361 8833  
info@immopac.de  
www.immopac.de

# Noch scheint der Optimismus keine Grenzen zu kennen

Immobilien bleiben – auch angesichts der rigorosen Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) – gefragt. Davon profitieren die Immobilienbanken, von denen viele 2019 ihr Neugeschäftsvolumen ausweiten konnten. „Es zeichnet sich aber ab, dass deren Gutachter nur noch bedingt bereit sind, die Loan to Values (LTVs) wegen der gestiegenen Immobilienpreise unverändert zu lassen“, stellt Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL Germany, fest.

Das ist unter anderem auf eine stetig weiter verschärfte Regulierung – Stichwort: Basel IV – zurückzuführen, mit der die Geldhäuser konfrontiert werden. „Der anhaltende Regulierungs- und Konsolidierungsdruck setzt den Banken langfristig ähnlich stark zu wie die Nullzinspolitik der EZB“, ist Michael Morgenroth, Vorstandschef des Immobilienfinanzierers Caerus, überzeugt.

## Alternative Financier profitieren aktuell von der Entwicklung

Nicht nur für ihn, für andere Initiatoren alternativer Finanzierungslösungen sind das gewiss ebenfalls gute Nachrichten. Caerus legt für institutionelle Anleger Debt Funds, also Kreditfonds auf, die Geld in gewerbliche Immobilienfinanzierungen stecken. In Deutschland dürften sie mit Kapitalzusagen von über zwei Milliarden Euro zu den Schwergewichten in dieser Finanzierungsdisziplin gehören. Aktuell managen die Düsseldorfer sieben Fonds. Investiert wird in Mezzaninekapital und Whole-Loan-Finanzierungen für gewerbliche Immobilienvorhaben und/oder Bestandsobjekte.

Aufgelegt werden so gut wie alle Kreditfonds in diesem Anlagensegment in Luxemburg. Geringere regulatorische

Vorgaben begünstigen eine höhere Flexibilität. Das gefällt nicht jedem Branchenbeobachter. „Nicht nur die Regularien, auch die dortigen Strukturen sind häufig die Ursache für die Wahl Luxemburgs als Standort. Deutschland hat leider in diesem Segment gleichfalls den Anschluss verpasst“, lautet das Resümee von Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierungen an der Universität Regensburg.

Lahcen Knapp, Vorstandschef des Schweizer Vermögensverwalters Empira, hält Bedenken im Hinblick auf eine womöglich mangelnde Regulatorik entgegen: „Unsere Kreditfonds setzen nur Eigenkapital ein.“ Seiner Beobachtung nach gilt das für die allermeisten Debt Funds. Schließlich sind ihre Kapitalgeber vor allem Pensionskassen, Versicherungen, Versorgungswerke und Family Offices, die auf der Suche nach aussichtsreichen Anlagemöglichkeiten für Eigenkapital-Investments sind. Insofern würde selbst

bei einer Zunahme der Kreditausfälle von ihnen keine destabilisierende Wirkung auf das Finanzsystem ausgehen, ist Knapp überzeugt.

Aber nicht nur wegen der stabilen finanziellen Basis sind sich die Vertreter dieser alternativen Investmentklasse nahezu alle einig, dass eine strengere Regulierung überflüssig ist. „Anleger von Kreditfonds sind sehr genau darüber informiert, wie ihr Geld investiert wird, auf welche Chancen und Risiken sie sich einlassen“, gibt Curth-C. Flatow, Gründer und Geschäftsführer der FAP Group, zu bedenken.

Unstrittig ist, dass Kreditfonds zu den Nutznießern der momentanen Situation zählen. Konkrete Zahlen über ihre Investmentaktivitäten sind kaum verfügbar. Schätzungen zufolge wird sich in diesem Jahr allein das von Investoren in Projektentwicklungen und Bestandsfinanzierungen in Deutschland gesteckte Mezzaninekapital auf mindestens zehn Milliarden Euro summieren, wovon auf



Die etablierten Immobilienbanken sind zunehmend unter Druck, unter anderem durch eine stetig steigende Regulierung.

Niedrigzinsen und Regulierungsdruck setzen die etablierten Immobilienbanken unter Druck. Profiteure dieser Entwicklung scheinen alternative Immobilienfinanzierer wie Kreditfonds zu sein. Doch für sie werden die Herausforderungen im Risikomanagement ebenfalls größer.

Kreditfonds rund vier Milliarden Euro entfallen dürften. „Jedes vierte Mezzanine-Real-Estate-Investment fließt in Projektentwicklungen, wo sich – mit bis zu 15 Prozent pro Jahr – die höchsten Renditen erzielen lassen“, so Flatow. Das klingt in Zeiten historisch niedriger Zinsen attraktiv. Doch vor drei Jahren waren in der Spitze Renditen von 20 Prozent drin. „Wegen des Zinsumfelds und des starken Wettbewerbsdrucks akzeptieren Kapitalgeber nicht nur eine geringere Rendite, sondern sie sind darüber hinaus zu Zugeständnissen bei den Kreditbedingungen bereit“, sagt der Branchenkenner.

Beobachter der Szene staunen, wie schnell sich die Risikobereitschaft der Anleger gewandelt hat. Allerdings gibt es Akteure, denen diese Entwicklung nicht gefällt. Laut Flatow haben sich viele angelsächsische Investoren zurückgezogen, weil ihnen das Chancen-Risiko-Profil nicht mehr attraktiv genug erscheint. Dafür engagieren sich asiatische Pensions-

kassen, besonders aus Korea, verstärkt im Mezzanine-Finanzierungssegment. Das ist in erster Linie einem Sondereffekt zu verdanken. Die Währungsabsicherung gegenüber dem Euro hebt die Rendite ihrer Investments um bis zu 150 Basispunkte.

## Pensionskassen und Versicherungen setzen auf Kreditfonds

Dass gerade bei Pensionskassen und Versicherungen Anlagen in Immobilienkreditfonds auf wachsenden Zuspruch stoßen, wundert Morgenroth nicht: „Das Rendite-Risiko-Profil ist aus deren Sicht überaus attraktiv.“ Bei einem Immobilien-Direktinvestment in ein voll vermietetes Bürogebäude in einer Toplage sei die Rendite teilweise auf unter drei Prozent gefallen. Whole-Loan-Fonds schafften zumindest vergleichbare Renditen. Bei

einem LTV von 85 Prozent betrage der Risikopuffer zudem immerhin 15 Prozent.

Trotzdem ist es in einer Zeit, in der sich die Immobilienkonjunktur bereits in einer überaus reifen Phase befindet, erst recht wichtig, bei den Risiken genau hinzusehen: „Wir schauen uns vor Investments die Businesspläne des Kreditnehmers, gerade in Bezug auf die Nachhaltigkeit des Cashflows, genau an“, sagt Ali Imraan, Managing Director Debt & Special Situations bei LaSalle Investment Management. Dieser Aspekt lasse sich zum Beispiel durch Kennziffern wie „Debt Yield“ und „Debt Service Coverage Ratio“ analytisch hinterfragen.

Die Branche sieht sich für Herausforderungen gut gewappnet, Optimismus ist Trumpf. Einige Investmenthäuser wie BF.capital beabsichtigen, neue Fonds aufzulegen. Die Stuttgarter wollen einen Fonds für Whole-Loan-Finanzierungen und Mezzaninekapital – Anlagefokus: Projekt- und Bestandsfinanzierungen von Büro- und Wohnimmobilien, Hotels, Mikroapartments und Einzelhandelsobjekten (Zielvolumen: 200 bis 300 Millionen Euro) – lancieren. Ebenso verstärken Versicherungen ihre Aktivitäten. „Die sind inzwischen unsere härtesten Konkurrenten“, sagt Knapp. Das nötige langjährige Know-how aufzubauen, sei allerdings nicht von heute auf morgen möglich.

Die HanseMerkur Grundvermögen, eine Tochter der HanseMerkur Versicherung, beschäftigt eine Reihe von Kreditexperten. Diese kümmern sich nicht allein um Finanzierungsfragen des eigenen Konzerns, sondern konzipieren auch Kreditfonds für institutionelle Anleger, für die bislang zwei Produkte aufgelegt wurden. Laut Vorstand Malte Andes soll die Angebotspalette wegen der hohen Nachfrage sukzessive um weitere Finanzierungsfonds aufgestockt werden. «

### KREDITFONDSANBIETER FÜR GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNGEN

Investmentgesellschaft	Investmentfokus der aufgelegten Kreditfonds	Aktueller Kreditbestand (in Mrd. Euro)
<b>BF Capital</b>	Mezzaninekapital, Whole-Loan-Finanzierung	0,2 bis 0,3 <sup>1</sup>
<b>Caerus Debt Investments</b>	Mezzaninekapital, Whole-Loan-Finanzierung	über 2,0 <sup>2</sup>
<b>Empira</b>	Joint-Venture-Finanzierung, Mezzaninekapital, Whole-Loan-Finanzierung	keine Angaben
<b>FAP Invest</b>	Mezzaninekapital	keine Angaben
<b>HanseMerkur Grundvermögen</b>	Grundstücksankaufsfiananzierung, Mezzaninekapital, Whole-Loan-Finanzierung	0,5
<b>LaSalle Investment Management</b>	Mezzaninekapital, Whole-Loan-Finanzierungen	über 4,5 <sup>3</sup>

Quelle: Angaben der Investmentgesellschaften  
1) Fondsvolumen 2) Kapitalzusagen 3) seit Auflage

# Serviced Apartment schlägt Airbnb ...

**B**erbergungsformen wie Serviced Apartments boomen. Laut dem aktuellen Marktbericht der Vermittlungsagentur Apartmentservice befinden sich rund 540 Häuser und 28.500 Apartments auf dem Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Segment soll bis 2021 um 60 Prozent wachsen. Zugleich steigt auch die Auslastung der Apartments. Im vergangenen Jahr wurden laut Apartmentservice zwölf Millionen Übernachtungen verzeichnet.

Serviced Apartments sind voll ausgestattete Wohnungen, die hotelähnlichen Service anbieten. Im Gegensatz zu Hotelzimmern sind sie auf langfristige Aufenthalte ausgelegt und zudem preislich günstiger. Serviced Apartments kommen den Bedürfnissen der Arbeitswelt nach mehr Flexibilität und Mobilität entgegen und sind besonders bei Geschäftsreisenden und Stadtneulingen beliebt. Durch ihre häufig zentrale Lage und gute Verkehrsanbindungen ziehen aber auch immer mehr Städtereisende diese Apartments den Ferienwohnungen von Airbnb und Co. vor.

## Dem Segment wird ein starkes Wachstum von 60 Prozent bis zum Jahr 2021 prognostiziert

Die Vielfalt der Konzepte ist groß. Worin unterscheiden sich die verschiedenen Angebote? Und welche Unternehmen dominieren den Markt? Ein Überblick:

**Serviced Apartments** (oder auch Boardinghouses) haben sich bereits auf dem Markt etabliert. Neben ihrer zentralen Lage zeichnen sich die voll ausgestatteten Apartments besonders durch ihre moderne Einrichtung aus. Chic und modern oder retro und cool – erfolgreiche Konzepte stellen den Wohlfühlfaktor in den Vordergrund und orientieren sich an



Beispiele für erfolgreiche und mit Preisen ausgezeichnete Wohnen-auf-Zeit-Modelle: oben das „Lebendige Haus“ in Leipzig, rechts das „Smartments Business“ in Wien

den Bedürfnissen ihrer Zielgruppe. Damit es den Bewohnern auf Zeit an nichts fehlt, bieten viele Betreiber zusätzlich Coworking-Plätze oder Fitness- und Wellnessangebote an.

Das Unternehmen Smartments vermietet beispielsweise unter der Marke „Smartments Business“ in Berlin, Hamburg, München und Wien Serviced Apartments an Geschäftsreisende. Das Besondere am Konzept: Bewohner können die Miete in flexiblen Raten wöchentlich, monatlich oder vierteljährlich bezahlen. Neben den Business-Apartments bietet Smartments auch Wohnraum für Studenten, Azubis, Singles und Paare an. Für seine Konzepte erhielt das Unternehmen in diesem Jahr auf der Messe Expo Real den Immobilienmanager-Award in der Kategorie Investment.

Neben den Serviced Apartments existieren die sogenannten **Aparthotels** (auch Apartmenthotels genannt). Sie unterscheiden sich nicht wesentlich von herkömmlichen Apartments. Im Vergleich

zu Serviced Apartments sind Aparthotels eher auf kurz- und mittelfristige Aufenthalte ausgelegt. Sie haben ein vergleichsweise größeres Serviceangebot, bieten zusätzlich ein Frühstücksbuffet an, und die Rezeption ist 24 Stunden lang besetzt. Erfolgreiche Aparthotels sind Stayery und die Adina Apartmenthotels.

Stayery richtet sich hauptsächlich an Young Professionals und Digitalnomaden. Die jungen Geschäftsführer wissen um die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe. So bieten Coworking-Ecken Platz zum Arbeiten, Community-Angebote sollen unter den Bewohnern ein Netzwerk schaffen. Das Besondere: Bewohner der Stayery-Aparthotels sollen sich als Teil der Stadt fühlen. Deshalb ist jedes Haus stadtspezifisch eingerichtet. Bewohner von Stayery Berlin können sich beispielsweise in einem für Berlin typischen „Späti“ rund um die Uhr mit Getränken und Snacks versorgen. Bislang hat Stayery 211 Apartments in Berlin und Bielefeld. Weitere Standorte in Köln und Frankfurt sind in Planung.

... und könnte doch verlieren. Wohnen-auf-Zeit-Konzepte liegen zwar im Trend. Die Kombination aus eigener Wohnung und Hotel-Service zieht immer mehr Business-Reisende an. Doch Frankfurt a.M. fordert erste Einschränkungen und könnte damit den Hype bremsen.



Projekte auch die technische Umsetzung der unterschiedlichen baulichen Anforderungen zu berücksichtigen. Projektentwickler und Investoren sollten außerdem beachten, dass häufig verschiedene Vertragslaufzeiten für die unterschiedlichen Betreiber gelten.

## Wohnen-auf-Zeit-Konzepte gelten in der Regel als gewerbliche Vermietungen – mit allen Regeln und Pflichten

Trotz der Herausforderungen hat das „Lebendige Haus“ in Dresden und Leipzig den Mixed-Use-Trend erfolgreich umgesetzt. Im Projekt in Leipzig befinden sich 322 Serviced Apartments, eine Dachterrasse, Restaurants und ein Fitnessstudio. Den Gästen und Besuchern stehen Coworking-Plätze und Einkaufsmöglichkeiten zur Verfügung. Alle Angebote im Haus sowie Büro- und Tagungsräume können per App gebucht werden. Im Projekt in Dresden wurden die „Felix Suiten“ in den vergangenen drei Jahren jeweils mit dem „SO!APART-Award“ in der Kategorie „Groß und großartig – Apartmenthaus“ ausgezeichnet.

Egal ob klassische Serviced Apartments, Aparthotels oder Mixed-Use-Projekte: Die Vermietung stellt einen gewerblichen Betrieb dar. Viele Apartments sind jedoch nicht angemeldet oder genehmigt – und damit illegal. Die Stadt Frankfurt will zum Beispiel deshalb schon rechtlich gegen die Beherbergungsformen vorgehen (siehe dazu auch Seite 6). Unangemeldeten oder nicht genehmigten Serviced Apartments drohen hohe Bußgelder. Andere Großstädte könnten nachziehen. «

Alexandra Schläfer, Freiburg



Adina Aparthotels sind mit neun Apartmenthotels in Deutschland vertreten; 22 gibt es in Australien, weitere Standorte in Dänemark, Ungarn und Neuseeland. Die Apartments richten sich an alle Reisenden. So können Familien, Business-Gäste, Singles oder Paare zwischen Ein- und Zwei-Zimmer-Apartments oder ganzen Studios wählen und ein breites Angebot an Events und Wellnessleistungen in Anspruch nehmen.

**Mixed Use** sind die neuen Trend-Konzepte, die derzeit den Immobilienmarkt erobern. Verschiedene Nutzungsarten

werden in einem Gebäude kombiniert und vereinen Wohn-, Gewerbe- und Ladenflächen. Serviced Apartments, die in gemischt genutzte Immobilien integriert werden, sollen zu positiven Synergieeffekten führen, etwa indem verschiedene Betriebe sich gegenseitig das Geschäft erleben.

Trotz der vielen Vorteile können Planung und Umsetzung von Mixed-Use-Projekten Herausforderungen mit sich bringen. Christie & Co hat in einer Studie im Juli 2017 die Stolpersteine dargestellt. So ist beispielsweise bei der Planung des

# Ehrenkodex



**D**er Platz vor dem Jean-Nouvel-Hochhaus in Köln ist groß. Mit den vorgelagerten Wasserflächen wird daraus eine zugige Abstandsfläche samt Sicherheitsgraben zwischen Turm und Stadt. Nur die besonders entschlossenen Besucher schaffen es an diesem stürmischen Tag bis in einen der winzigen Eingänge.

Hier treffen sich Projektentwickler aus allen Teilen der Bundesrepublik zur Lagebesprechung. Die Themen wogen hin und her. Baubeschleunigung, Share Deals, Grundstücksknappheit, Mietendeckel. Ganz zum Schluss geht es auch um das Image der Branche. Warum nur wird die „Königsdisziplin der Immobilienwirtschaft“ von außen oft so „missverstanden“ und „negativ wahrgenommen“? Sollte man da nicht mal eine Werbeagentur mit einer knackigen Imagekampagne beauftragen und die Vorurteile ausräumen? Besonders die Vertreter der Wohnungsunternehmen, die gerade häufig als „Miethaie“ und „Heuschrecken“ bezeichnet werden, finden das gut. Andreas Schulten von bulwiengesa würde gern mal zeigen, was ein guter Projektentwickler leistet, wie viel Mut er benötigt, welche Risiken er eingeht und welche nahezu unlösbaren Herausforderungen er zu bewältigen hat. Allgemeines Kopfnicken.

Er fragt weiter, ob sich die Branche nicht einen Ehrenkodex geben sollte, der die schwarzen Schafe aussortiert? Wieder gibt es allgemeine Zustimmung. Klar, ein Ehrenkodex könnte das Image aufpolieren! Ohne Zweifel. Auf geht's! Und dann schiebt sich der Vorschlag in die Runde, der die beschwingte Stimmung kippen

lässt: Um Vertrauen aufzubauen und mit der für jeden Ehrenkodex erforderlichen Transparenz zu beginnen, könnte man ja mal die Gewinnkalkulationen offenlegen! Schweigen. Pause. Schweigen. Wie? Was? Aufschreiben, wie viel wir verdienen?! Kurz und knapp wird festgestellt, dass ein Ehrenkodex dann doch zu weit ginge. Man einigt sich auf eine Imagekampagne. Das muss reichen. Wow. Was für eine kalte Dusche! Ich rate von einer Imagekampagne ab. Die Branche hat dafür einfach zu wenig Humor.

Auf dem Weg zurück wird mir der zugige Platz vor dem Kölnturm zum Symbol für die Distanz zwischen Stadtbewohnern und Stadtproduzenten. Die Immobilienwirtschaft ist weit weg von den Menschen, für die sie eigentlich da sein sollte. Es kommt einfach zu wenig von denen, die in dieser Gesellschaft besonders profitieren, aber ihrer Verantwortung nicht gerecht werden.

Mein Eindruck deckt sich mit den Ergebnissen einer Studie von Christian Kolb, der Corporate Governance bei deutschen Immobiliengesellschaften untersucht hat. Die weist eine katastrophale Bilanz aus. Über 90 Prozent der Projektentwickler verstehen Corporate Governance nur als zusätzliche Arbeitsbelastung, die nichts bringt. Informationen bekommt man und nutzt sie entschieden zum eigenen Vorteil. „Hit and run“ oder „Kick and rush“ heißt das auch. Transparenz und Immobilienwirtschaft geht heute nicht zusammen. Eine Einzelkämpferstrategie, vielleicht aus den 50er Jahren, die in einer so intensiv kooperierenden Gesellschaft wie der heutigen nicht mehr aufgehen kann. Und richtig, der Ton

**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.

wird rauer. Die Politik erkennt ihre eigenen Versäumnisse und den Egoismus der Immobilienwirtschaft. Die hat nämlich, außer sich über Gesetze zu beschweren, nicht viel zur Lösung der gesellschaftlichen Probleme beigetragen. (Bitte hier widersprechen! Ich würde mich freuen.)

Laut einer Erhebung der Bertelsmann-Stiftung wünschen sich aber 88 Prozent der Menschen in Deutschland eine „neue Wirtschaftsordnung“. Das hört sich nach Umsturz an. Christian Felber formuliert es so: „Unser jetziges Wirtschaftssystem steht auf dem Kopf. Das Geld ist zum Selbstzweck geworden, statt ein Mittel zu sein für das, was wirklich zählt: ein gutes Leben für alle.“ Krass. Felber entwirft seit 2010 die Vision von einer Wirtschaft, die menschlicher, sozialer, verteilungsgerechter, nachhaltiger und demokratischer ist. Eine Wirtschaft, die am Gemeinwohl orientiert ist. Das klingt in unserem heutigen mathematisierten, auf Geldwerte, Rendite, Profite und BIP fokussierten Umfeld absurd. Ja, geradezu naiv und sentimental.

Ist denn jetzt schon Weihnachten? Bin ich Kommunist geworden? Solche Utopien hat's ja mal im Osten gegeben! Und das Elend ist bekannt. Trotzdem: Wie würde eine Immobilienwirtschaft aussehen, wenn sie sozial, ökologisch, nachhaltig, human, fair, gerecht, kreativ, demokratisch oder – in einem Wort – ethisch wäre? Wenn sie mehr wollte, als Geld verdienen und reich werden? Wenn sie ihre Aufgabe für die Gesellschaft in vorbildlicher Weise annähme?

Zunächst kann jeder für sich einfache Fragen beantworten: Wie sinnvoll und gemeinwohlorientiert ist mein Unternehmen? Oder der Neubau, an dem ich gerade arbeite? Oder die Leistung, die ich anbiete? Wie ökologisch produziere, baue, plane, berate, verkaufe oder entsorge ich? Woher kommen die Baustoffe, die wir verwenden? Wie human sind die Arbeitsbedingungen auf den Baustellen, in den Fabriken, in den Steinbrüchen oder Bergwerken, aus denen unsere Rohstoffe kommen? Werden Frauen und Männer gleich behandelt und bezahlt? Wie gerecht werden die Erträge verteilt? Wie viel mehr verdient der Eigentümer, Vorstand, Geschäftsführer? Wem gehört das Unternehmen? Und wie lange noch? Wer trifft bei uns die Entscheidungen? Wie kooperativ

und transparent verhält sich mein Unternehmen nach innen und nach außen? Wie solidarisch und gerecht sind wir mit unseren Vertragspartnern, den Lieferanten, Handwerkern, Planern, Mietern, Käufern? Wie sozial und ökologisch gehen wir mit unseren Geldmitteln um? Was sind eigentlich die Aufgaben der Banken? Und was nicht? Was ist unser Beitrag zum Gemeinwesen? In der Gemeinwohl-Ökonomie erstellt jedes beteiligte Unternehmen, jede Gruppe oder Behörde neben ihrer finanziellen Bilanz alle zwei Jahre eine extern auditierte Gemeinwohl-Bilanz. So können sich die Unternehmen im Vergleich mit anderen messen und verbessern.

Je besser die Bilanz eines Unternehmens, desto mehr rechtliche Vorteile erhält es. Zum Beispiel durch niedrigere Steuern und Zinsen, öffentliche Förderungen oder Vorrang bei der Nutzung von Grund und Boden oder die Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Mithilfe dieser Anreize werden die Mechanismen des Marktes mit den Werten der Gesellschaft verbunden. Wer ethisch und nachhaltig produziert, bekommt also entgegen heutigen Gepflogenheiten auch einen ökonomischen Vorteil. Die Gemeinwohl-Ökonomie versteht sich als ethische und liberale Marktwirtschaft, weil sie allen gleiche Rechte, Freiheiten und Chancen bietet. Ihre Grundlagen werden demokratisch erarbeitet und weiterentwickelt. Das könnte auch Politikverdrossenheit in aktive Mitgestaltung wandeln.

Die Wirtschaft dient dem Gemeinwohl. Ungleichheiten bei Einkommen, Vermögen und Macht halten sich in maßvollen Grenzen. Der Umweltverbrauch bleibt innerhalb der Regenerationsfähigkeit natürlicher Ökosysteme. Gegenwärtige und zukünftige Generationen genießen gleiche Lebenschancen. So einfach ist das. Ich wünsche mir dazu offene Diskussionen in allen Verbänden, Ausschüssen, Unternehmen, Kammern, Institutionen, auf regionalen Konferenzen und Workshops, branchenübergreifend, unter Beteiligung aller gesellschaftlichen Kräfte. Mit dem Ziel, die Stadtproduktion auf bessere ethische Grundlagen zu stellen.

Unglaublich! Dazu braucht es nur neue soziale und ökonomische Techniken, keine neuen Technologien. Und die Imagekampagne mit Plakaten vor den Rathäusern schon gar nicht. «

**Die Politik erkennt ihre eigenen Versäumnisse und den Egoismus der Immobilienwirtschaft. Diese hat, außer sich über Gesetze zu beschweren, nicht viel zur Lösung der gesellschaftlichen Probleme beigetragen.**

# Vermarktung & Management

## Bilanz: GEFMA – Die German Facility Management Association wird 30

Seit 1989 vernetzt GEFMA das Facility Management und bietet eine unternehmensübergreifende Plattform, schafft Standards und gestaltet den Markt. Rund 1.100 Mitglieder zählt der Verband heute. Über 4.000 GEFMA-Fachwirte und -Servicekräfte haben eine Weiterbildung im FM in Vollzeit oder berufsbegleitend mit GEFMA-Abschluss absolviert. 80 Richtlinien und weitere Unterlagen im Rahmen des GEFMA-Richtlinienwesens bündeln das Fachwissen von GEFMA zur Unterstützung von Nutzern, Dienstleistern, Beratern und Software-Anbietern. 16 Hochschulen bieten nach GEFMA 610 bzw. 616 zertifizierte Studiengänge Facility Management in Vollzeit und berufsbegleitend an.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: [www.gefma.de/hashtag/detail/event/news/gefma-festschrift-30-jahre/](http://www.gefma.de/hashtag/detail/event/news/gefma-festschrift-30-jahre/)

## GEFMA

### Der neue Vorstand

Martin Schenk, Vorsitzender der Geschäftsführung der Strabag PFS, übernimmt von Otto Kajetan Weixler nach 15 Jahren das Amt an der Spitze des größten deutschen Facility-Management-Verbands. Zu Martin Schenk als neuem Vorsitzenden wurden wieder Rainer Vollmer (RGM Facility Management), Prof. Dr. habil. Michael May (Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin), Beatriz Soria León (Europäische Zentralbank) und Prof. Dr. Markus Lehmann (Hochschule Albstadt-Sigmaringen) mit überzeugenden Mehrheiten in den Vorstand für weitere drei Jahre gewählt. Das Vorstandsteam komplettieren Wolf-Dieter Adlhoj (Vorstandssprecher, Dussmann Group) und Robin Petersen (COO, APLEONA). Stellvertretender Vorstand sind Rainer Vollmer und Wolf-Dieter Adlhoj.

### VERWALTUNGSKOSTEN-PAUSCHALE 2020

#### Mietanpassung für öffentlich geförderte Wohnungen

Verbraucherpreisindex Oktober 2019 (2015 = 100):	<b>106,1</b>
Verbraucherpreisindex Oktober 2016 (2015 = 100):	<b>101,2</b>
Dies entspricht einer Veränderung von:	<b>4,84 %</b>

Nachfolgend die hieraus errechnete Verwaltungskostenpauschale 2020 im Überblick.

#### Verwaltungskostenpauschale 2020 gemäß § 26 II. BV (pro Jahr in Euro)

	2017-2019	Ab 1.1.2020
je Wohnung	<b>284,62</b>	<b>298,41</b>
je Garagen- oder Einstellplatz	<b>37,12</b>	<b>38,92</b>
je Eigentums- wohnung	<b>340,31</b>	<b>356,79</b>

**HAMBURGER WOHNUNGSMIETEN STEIGEN WENIGER – EIN ERFOLG MIT ABSTRICHEN**

Um durchschnittlich 2,6 Prozent sind die Nettokaltmieten für Hamburger Wohnungen in den vergangenen zwei Jahren gestiegen, wie der aktuelle Mietspiegel zeigt. Damit hat sich die Teuerungsrate gegenüber der letzten Erhebung 2017 halbiert. Die durchschnittliche Nettokaltmiete zwischen dem Stichtag 1.4.2017 und dem 1.4.2019 liegt nun bei 8,66 Euro pro Quadratmeter, „nur“ 22 Cent mehr als zuvor. Allerdings gibt es signifikante Unterschiede zwischen den Wohnlagen: In jüngeren Wohnungen (ab 1978) in normaler Lage ist die Nettokaltmiete teilweise gesunken, während es vor allem in Altbaubeständen (bis 1948) in guten Wohnlagen nach wie vor eine überdurchschnittliche Preisentwicklung gegeben hat.

**Airbnb****Deal mit dem IOC soll neue Kunden verschaffen**

Airbnb und das Internationale Olympische Komitee (IOC) werden Partner. „Hunderttausende neue Airbnb-Gastgeber werden die olympische Bewegung unterstützen“, heißt es in einer gemeinsamen Erklärung. Nicht nur in Deutschland ist die Wohnvermittlungsplattform Airbnb umstritten.

Die Partnerschaft soll den Angaben zufolge vorläufig bis 2028 laufen, das würde fünf Ausgaben der Olympischen Spiele umfassen. Laut einem Bericht der „Financial Times“ (englisch) soll der Deal dem neuen IOC-Sponsor Airbnb mit Sitz in San Francisco 500 Millionen US-Dollar wert gewesen sein. IOC-Präsident Thomas Bach hatte demnach zuvor unter dem Druck

gestanden, die Kosten für die Ausrichtung der Spiele, explizit die für die Unterbringung, zu senken. Die Vermarktung der Kooperation läuft unter dem Motto „Host the World“ und will auch hohen moralischen Anforderungen genügen. Von wirtschaftlich, sozial-inklusiv und ökologisch nachhaltigen Reisen ist die Rede. Zudem soll Airbnb mit dem International Paralympic Committee (IPC) zusammenarbeiten und barrierefreie Wohnungen auf der Plattform fördern sowie Flüchtlingsinitiativen wie das IOC Refugee Olympic Team unterstützen. „Airbnb hat sich zum Ziel gesetzt, eine Welt zu schaffen, in der jeder überall hingehen kann“, sagte Co-Founder Joe Gebbia bei Bekanntgabe der Partnerschaft.



Airbnb-Co-Gründer Joe Gebbia (l.) soll mehr Wohnungen vermitteln und IOC-Präsident Thomas Bach will sparen: Die Kooperation steht.

**RECHT****Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.46**

**46 Vermieter, Vormieter, Nachmieter, Makler ... Bestellerprinzip?** Wohnungssuchende und Vergütungsansprüche

**WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT****S.47**

**47 Urteil des Monats:** Eigentümer setzt irrtümlich Gemeinschaftseigentum instand – kein Kostenersatz  
**Programmsignale:** Öffentliche Wiedergabe?

**48 Pelletheizung:** Rückbau des Heizungsrohres **Bauträger & Eigentümergemeinschaft:** Vollmacht zur Änderung der Gemeinschaftsordnung  
**Mängelrechte gegen Bauträger:** Vergemeinschaftung

**49 Ordnungsgemäße Verwaltung:**

Ausfalldeckungs Sonderumlage  
**Vergemeinschaftung:** Verliert der Eigentümer Individualrechte?  
**Anerkenntnis:** Wohnungseigentümer sind Streitgenossen (und weitere Urteile)

**MIETRECHT****S.50**

**50 Urteil des Monats:** Mietspiegel – Begriff der „vergleichbaren Gemeinde“  
**Insolvenz des Mieters:** Kautionsrückzahlungsanspruch als Massenforderung  
**51 Tod des Mieters:** Erbe haftet nicht in jedem Fall für die Mietschuld  
**Mietserhöhung:** Uralter Mietspiegel ist keine Grundlage (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 Wärmehäufiger, Rauchwarnmelder  
Kauf, Miete, Wartung  
alle Typen aller gängigen Hersteller

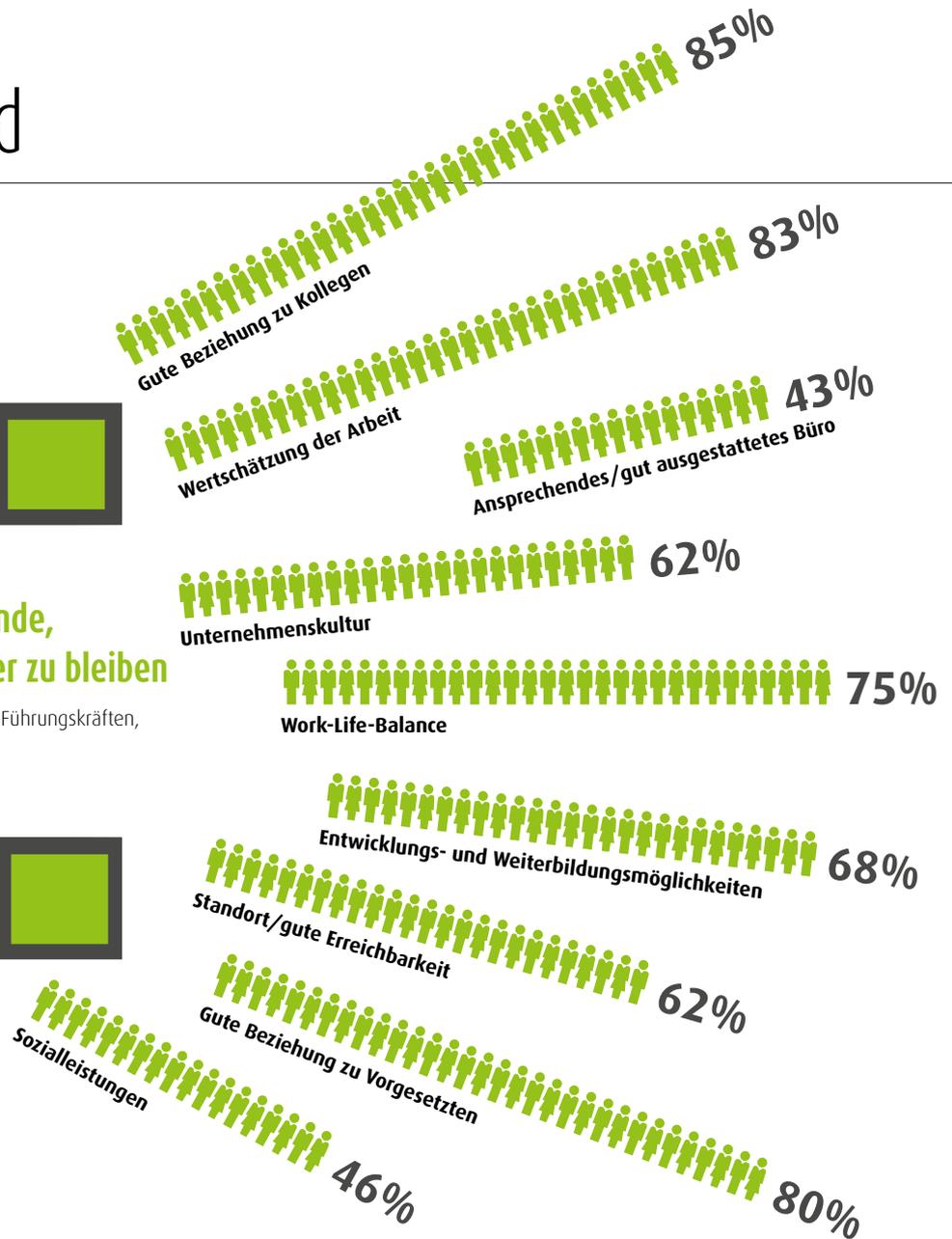
**Erfahrung & Know-How**  
Individuelle Beratung, Service,  
Schulung durch praxiserprobtes  
Fachpersonal

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

# Echt anziehend

## Die wichtigsten Gründe, um beim Arbeitgeber zu bleiben

Umfrage unter 20.000 Fach- und Führungskräften, Mehrfachnennungen möglich.



Über 90 Minuten dem eigenen Atem nachspüren, Muskeln dehnen, runterkommen. Auch so kann Arbeitszeit aussehen. Zumindest bei der Berliner Gewobag Vermögensverwaltungs- und Betriebsgesellschaft (VB), einer Tochter der Gewobag Mieterbundgesellschaft. Immer mittwochs treffen sich Mitarbeiter am Nachmittag im hauseigenen Gymnastikraum und üben mit Yoga, Pilates und Cantienica Entspannungstechniken. Trainer, Räumlichkeiten und Zeitkontingent stellt der Arbeitgeber. Was für die Kollegen die totale Muße ist, ist für die Gewobag VB wichtiger Teil ihrer Mitarbeiterbindungsstrategie. Dahinter steckt

die Überlegung, dass es in Zeiten des Fach- und Führungskräftemangels und geräumter Jobmärkte allemal sinnvoll ist, die vorhandene Belegschaft langfristig ans Unternehmen zu binden und zu motivieren. Jeder Mitarbeiter, der geht, bedeutet einen Verlust von Wissen, Erfahrung und Kundenkenntnis. Nachfolger zu finden und einzuarbeiten, kostet Zeit und Geld. Zugleich dämpfen unbesetzte Stellen die Zufriedenheit der verbliebenen Kollegen, was wiederum negativ auf den Geschäftserfolg durchschlägt. Deshalb lohnt es sich für Unternehmen, mal in die Belegschaft hineinzuhören, was sie glücklich(er) machen würde, und entsprechende Pakete zu

schnüren (siehe Grafik). „Mitarbeiterbindung fängt schon im Bewerbungsprozess an“, stellt dazu Christoph Athanas fest. Er ist Geschäftsführer der meta HR, einer Unternehmensberatung für den Personalbereich. Athanas hat untersucht, inwieweit die Erfahrungen, die ein Bewerber im Recruiting-Prozess sammelt, sich auf Arbeitgebermarke und Mitarbeiterbindung auswirken. „Erwartungen und Wirklichkeit müssen übereinstimmen“, sagt Athanas. Arbeitgeber müssten Jobinhalte und Firmenziele klar kommunizieren. Von Anfang an. Das erhöht die Attraktivität der Arbeitgebermarke, die den Grundstein für eine gelungene Mitarbeiterbindung legt.

Auch bei den Verwaltern ist der Fach- und Führungskräfte-mangel längst angekommen. Deshalb ist es umso wichtiger, die bestehende Belegschaft ans Unternehmen zu binden und bei Laune zu halten. Erfolgreiche Konzepte haben eines gemein: Sie sind vielfältig.

Eine positive Candidate Experience allein reicht aber noch nicht aus. Auch der Onboarding-Prozess prägt die Loyalität für die Zukunft. Neue Mitarbeiter brauchen einen Ansprechpartner und müssen richtig eingearbeitet werden. „Werden die Erwartungen nicht erfüllt oder fühlt sich ein neuer Mitarbeiter alleingelassen, neigt er eher dazu, wieder zu kündigen“, so Athanas. Damit das nicht passiert, sollten Arbeitgeber eine durchgängige Personalstrategie entwickeln – die auch nach der Probezeit noch einiges zu bieten hat.

## Über Loyalität und Bindung entscheiden schon die ersten Kontakte

Wie solch ein Konzept aussehen kann, zeigt die Gewobag VB Berlin, eine der größten Hausverwaltungen für Dritte in Berlin. Das Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeiter und wurde 2019 vom Verband der Deutschen Immobilienverwalter (VDIV) für seine Bindungsmaßnahmen ausgezeichnet. „Wir setzen für eine erfolgreiche Bindung auf das Ineinandergreifen verschiedener Komponenten“, erklärt Geschäftsführerin Nicole Wilke. Sechs Bausteine hat ihr Konzept. Das Besondere: Die Mitarbeiter haben es mitgestaltet. Regelmäßig kann die Belegschaft ihren Arbeitgeber als Organisation weiterentwickeln. Etwa beim Projekt „Wie wollen wir in zehn Jahren arbeiten?“ – Schwerpunkt beim hauseigenen Smart City Campus im letzten Jahr. „Wir greifen die Ideen auf und versuchen sie umzusetzen“, sagt Wilke. Mitgestaltung ist einer der sechs Bausteine. Zwei weitere: ein moderner Arbeitsplatz – ergonomische Büromöbel, höhenverstellbare Tische und zwei Monitore – und ein systematisches Onboarding: „Mit dokumentierten Einarbeitungsschritten, Patenschaften und

Feedback-Gesprächen stellen wir sicher, dass Neue gut an Bord kommen, schnell in ihre Aufgaben und Verantwortung finden und gerne bleiben.“

Besonderen Fokus legt die Gewobag VB auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und ermöglicht zum Beispiel, so gut es in einer Hausverwaltung eben geht, flexible Arbeitszeiten. Wer bis um zehn Uhr abends in einer Eigentümerversammlung sitzt, kann am nächsten Tag später kommen oder von daheim arbeiten. „Wir versuchen schon, den verschiedenen Tagesrhythmen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerecht zu werden“, erklärt Wilke.

Ebenso offen gestaltet man das Thema Weiterentwicklung: Unter dem Motto „Wo stehst du und wo willst du hin?“ finden einmal im Jahr Entwicklungsgespräche statt. Wer sich weiterbilden möchte, kann Wünsche äußern. Weiterbildung ist gewünscht und wird auch geboten. Der letzte Baustein im Personalbindungskonzept sind – neben leistungsgerechter Vergütung – Prämien. Sie motivieren, neue Ideen zu entwickeln und sie auch einzubringen. Vorschläge, die zu Verbesserungen führen, werden belohnt. Auch wer neue Mitarbeiter wirbt, erhält eine Prämie.

## Auch mit kleinen Gesten kann ein Arbeitgeber für sich werben

Das Bindungskonzept ist bewusst breit angelegt, um möglichst viele Mitarbeiter abzuholen. Wirklich erfolgreich wird so ein Programm aber erst durch das konsequente Bekenntnis der Geschäftsleitung und der Führungskräfte dazu, ist Firmenchefin Wilke sicher: „Wir müssen hinter dem stehen, was wir anbieten. Wir müssen mit den Menschen sprechen und Bindung erzeugen. Das kann auch mal aufwendig und anstrengend sein, aber nur so wird es

erfolgreich.“ Und der lässt sich bei der Gewobag mittlerweile messen. Der Zusammenschluss mehrerer Firmen führte in der Vergangenheit zur Reorganisation des Unternehmens – inklusive der üblichen Kinderkrankheiten durch unterschiedliche Ablagesysteme und Softwarelösungen. Das brachte Unruhe und Unzufriedenheit ins Haus, Mitarbeiter kündigten. Seitdem das Bindungskonzept ausgebaut wurde, sank die Fluktuation innerhalb der letzten vier Jahre deutlich. Die monatliche Feedbackrunde mit Mitarbeitern und Betriebsrat fällt zunehmend positiv aus. Die Arbeitgeberbewertungen bei Kununu sind erkennbar besser geworden.

Das ist ein so vielschichtiges System nicht nur von großen Immobilienfir- »

# 16%

Gerade einmal jeder sechste deutsche Arbeitnehmer hat eine hohe emotionale Bindung an sein Unternehmen und ist mit Hand und Herz dabei. Das ergab der Gallup Engagement Index 2019. Zwei von drei Mitarbeitern machen dagegen nur noch Dienst nach Vorschrift. Und 16 Prozent haben gar keine emotionale Bindung mehr zu ihrer Firma, fast die Hälfte von ihnen ist offen für einen neuen Job.

**Mittagspause bei der Kölner Hausverwaltung Kirchhoff & Kollegen: Gemeinsame Uno-Runden verbinden.**

men zu stemmen ist, sondern auch von kleineren realisiert werden kann, zeigt die Kirchhoff & Kollegen Wohnungsverwaltung GmbH. Das Kölner Unternehmen betreut mit 15 Mitarbeitern rund 2.500 Wohneinheiten. Seit zweieinhalb Jahren setzen sie aktiv auf Maßnahmen zur Personalgewinnung und -bindung und erzielten damit in diesem Jahr den zweiten Platz als Immobilienverwalter des Jahres.

## Eine gute Feedbackkultur transportiert Wertschätzung

„Eine Stelle neu zu besetzen, kostet uns etwa das 1,7-fache Jahresgehalt eines Angestellten. Für unsere Bindungsbemühungen geben wir weit weniger aus, und es ist viel sinnvoller eingesetztes Geld“, sagt Geschäftsführer Thorsten Kirchhoff. Er ist stolz auf das Konzept, das er als „kleinen Selbstbedienungsladen“ bezeichnet: „Wir bieten einen ganzen Katalog an Benefits, der es uns ermöglicht, flexibel auf die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter einzugehen.“

In einer Datenbank sind zwischen 50 und 60 Benefits hinterlegt. Nicht alle werden offen kommuniziert, sondern auch situationsbezogen angeboten. Vieles entwickelt sich. „Beispielsweise hatte ein Mitarbeiter einen großen Umzug zu bewältigen. Wir haben ihm dafür einfach zwei Urlaubstage geschenkt. Und das gilt jetzt für alle“, berichtet Kirchhoff.

Grundgerüst des Kirchhoff-Konzepts sind wie auch bei der Gewobag ein moderner Arbeitsplatz, die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, Weiterbildungsmög-



lichkeiten, angemessene Vergütung und Prämien. „Damit sich Privatleben, Familie und Beruf besser vereinen lassen, haben wir unseren Mitarbeitern auch zu Hause einen Arbeitsplatz mit zwei Bildschirmen und allem, was sonst noch dazugehört, eingerichtet“, sagt der Geschäftsführer.

Was ihr Konzept abhebt, sind die kreativen Lösungen der Geschäftsführer. Denn auch kleine Vorteile, die nicht viel kosten, können die Stimmung im Team entscheidend heben. „Einer unserer Mitarbeiter isst gerne Müsli. Wir wollten ihm etwas Gutes tun und haben ein My-Müsli-Abo abgeschlossen. Das kostet nicht viel und kann jetzt von allen genutzt werden“, berichtet Kirchhoff. „Für einen anderen haben wir die Kosten seiner Reiseimpfung übernommen.“

Es sind Kleinigkeiten. Und trotzdem bringen sie Vorteile: Die Mitarbeiter sind happy, und sie erzählen es weiter. „Jeder unserer Leute, der abends zu Hause oder bei Freunden von den kleinen Besonderheiten erzählt, ist ein Markenbotschafter.“ Wer einen Kollegen wirbt, erhält nicht nur eine Prämie, er fungiert auch als Mentor für den Neustarter. Das schweißt zusammen. Dreimal im Jahr stellen sich die

beiden Kirchhoff-Geschäftsführer der Kritik der Mitarbeiter. In den 360-Grad-Gesprächen fragen sie gezielt, was sie in Sachen Führung verbessern können. Ihnen ist wichtig, schnell für Probleme eine Lösung zu finden. Auch als Zeichen der Wertschätzung an die Mitarbeiter.

„Irgendwann stellte sich zum Beispiel die allgemeine Lautstärke im Büro als Problem heraus“, erinnert sich Thorsten Kirchhoff. „Anstatt zu sagen: ‚Das ist halt so, da können wir nichts machen, haben wir nach einer Lösung gesucht.‘ Alle Mitarbeiter erhielten hochwertige Noise-Cancelling-Kopfhörer. Zudem wurde eine „Fokus-Arbeitszeit“ eingerichtet: zwei bis drei Stunden pro Tag, die sich jeder Mitarbeiter blocken kann, um konzentriert zu arbeiten. „In dieser Zeit wird er nicht unterbrochen. Auch nicht von uns Chefs“, versichert Kirchhoff.

Für Kirchhoff steht fest, dass die emotionale Bindung der Mitarbeiter der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg ist. Gewobag VB und Kirchhoff & Kollegen sind sich einig: Mitarbeiterbindung kann jeder, man muss nur wollen. **«**

Alexandra Schläfer, Freiburg

# Stiefkinder mit enormem Potenzial

Egal, wie intensiv man sucht: **Social-Media-Auftritte** von Immobilienverwaltungen sind rar gesät. Überzeugende Service-Chatbots, Apps und Messenger-Lösungen? Fehlannonce. Ist das gut so?

**A**us der Vermarktung von Immobilien ist Social Media Marketing nicht mehr wegzudenken. Wer für Neubauprojekte Mieter sucht, setzt auf Facebook, Youtube oder Twitter, um schnell viele Interessenten zu erreichen. Doch wie sieht es in der Verwaltung aus? „Für die andere Kundenseite, die Immobilieneigentümer, spielt das Thema in der direkten Zusammenarbeit keine Rolle und ist auch kein Entscheidungskriterium bei der Kundengewinnung“, stellt Nico Richter, Geschäftsführer Wentzel Dr. Immobilienmanagement, fest. „Im laufenden Verwaltungsgeschäft sehen wir für unsere Branche durch Social Media keinen Mehrertrag in der Kundenbetreuung. Diese Kanäle bedingen sehr schnelle Reaktionszeiten, die wir – auch angesichts der aktuellen Vergütungen – nicht erfüllen können.“

Tatsächlich ist das Verwalten von Bestandsimmobilien ein anderes Business als das Handeln mit Sportschuhen oder Lippenstiften, die ohne Social Media nicht mehr auskommen. Dennoch muss man im Auge behalten, dass sich Eigentümerstrukturen auch ändern. Die Ge-

nerationen Y und Z werden auch bei der Hausverwaltung die digitalen Kanäle nutzen wollen, die sie in anderen Lebensbereichen gewohnt sind. Im Recruiting bedienen sich Verwaltungen schon häufiger sozialer Netzwerke. Darüber lässt sich mit wenig Aufwand viel erreichen: Die „Digital Natives“ werden dort abgeholt, wo sie sich ohnehin überwiegend aufhalten. Idealerweise verknüpft man die hauseigene Karrierewebsite also mit Social-Media-Angeboten zu einem überzeugenden Netz.

## Social Media sind mächtig, aber längst keine Geheimwaffe für alles

Doch wie akut werden Twitter & Co. in der Hausverwaltung nötig? Immobiliengeschäfte sind Vertrauenssache. Hier punkten die Platzhirsche mit Reputation. Kunden legen Wert auf persönliche Beratung. Ist ein Vertrag einmal abgeschlossen, möchten die meisten Kunden aber in Ruhe gelassen werden. Es kommt ihnen entgegen, dass sich die Kundenkontakte der etablierten Immobilienverwaltungen auf das Allernötigste beschränken und die Regelkommunikation automatisiert abläuft. „In unserer Branche erwarten die Kunden, dass man zum Beispiel gesetzliche Änderungen, die zu Mehraufwand führen, im Rahmen des Pauschalhonorars einfach mit erledigt“, sagt Immobilienverwaltungs-Chef Nico Richter aus Erfahrung. „Deshalb betrachten wir für unseren Bereich – die Betreuung von Wohnimmobilien – die Automatisierung von Geschäftsprozessen als wesentlichen

Bestandteil für den Unternehmenserfolg.“ Daher liegt bei vielen Verwaltungen der Schwerpunkt der digitalen Transformation mehr auf Automatisierung und Datenmanagement als auf Social Media.

Es bleibt aber die Tatsache, dass soziale Medien die Kommunikation im Alltag bereits radikal verändert und eine Mentalität der Transparenz und Teilhabe erzeugt haben. Fehlender Dialog über Social Media mag in gefragten Immobilienmärkten auch mittelfristig kein Problem sein, aber in C-, D- und schlechteren Lagen voraussichtlich schon. Dort können die Online-Reputation und die Vernetzung der entscheidende Faktor für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen sein. Der Kunde hat in den letzten Jahren an Macht gewonnen und wird sie nicht wieder abgeben.

Immobilienverwaltungen sollten daher Kunden Feedback ermöglichen. Statt Mitarbeitern die Nutzung sozialer Medien zu verbieten, sollten lieber klare Richtlinien – Social Media Guidelines – dafür erarbeitet werden. Wenn Mitarbeiter zu digitalen Unternehmensbotschaftern werden, ist das ein betriebswirtschaftlicher und kommunikativer Jackpot. Noch sehen Immobilienverwaltungen vor allem die Risiken und den Aufwand. Wer sich aber praktikable und effiziente Wege der Social-Media-Nutzung erschließt, kann mittelfristig zum „digitalen Platzhirsch“ avancieren und die Kommunikation gezielt kanalisieren – ein Vorteil, denn für ihren Unmut finden Mieter und Kunden so oder so immer ein mediales Ventil. «

Daniel Görs, Publizist und Inhaber der PR-, Marketing- und Unternehmensberatung Görs Communications, Lübeck



# DNA einer schwierigen Beziehung

## Experten



„Bis Ende 2020 streben wir ein starkes zweistelliges prozentuales Wachstum bei den Seitenbesuchen an. Dafür konzentrieren wir uns verstärkt auf die Bedürfnisse der Suchenden und wollen einen klaren Mehrwert bieten.“

**Professor Cai-Nicolas Ziegler,**  
CEO Immowelt Group



„Jetzt lassen sich beispielsweise die eigenen Angebote über ivd24 direkt auf der Makler-Fanpage auf Facebook ausspielen.“

**Ralf Sorg,** Vorstand  
ivd24immobilien.de

In einer jüngsten Strukturhebung weist das Statistische Bundesamt rund 30.466 Unternehmen mit einer Tätigkeit in der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte aus. Von diesen haben sich 27.365 auf die Vermittlung von Wohnimmobilien und rund 3.100 auf die Vermittlung von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Hinzu kommen rund 93.300 Unternehmen, die auf dem Gebiet der Vermietung, Verpachtung von eigenen oder geleasten Immobilien tätig sind, und 7.700 Unternehmen mit dem wirtschaftlichen Schwerpunkt Kauf und Verkauf von eigenen Immobilien. Um ihrem Geschäft nachkommen zu können, sind die Akteure auf die Kommunikation ihrer Angebote angewiesen. Galt hierfür bis Ende der 1990er Jahre die Zeitungsanzeige als erste Wahl, verbinden heute crossmediale Wege Angebot und Nachfrage. Dabei bestimmen die großen Suchmaschinen wie Google, Bing oder Yahoo die Ranglisten der Suchergebnisse, Immobilienportale binden den Traffic und junge PropTechs drängen mit neuen Geschäftsmodellen auf den Markt.

Im Internet finden sich zahlreiche Plattformen, über die sich Immobilien vermarkten oder vermieten lassen. Unterscheidungskriterien sind die Art des Zugangs, Öffnung für Wettbewerber, Spezialisierung auf Investments und Vermietungen oder Auktionen. Auch die Qualität der Datenkontrolle, die Reichweite und der Umfang möglicher Zusatzleistungen und nicht zuletzt der Preise sind von Portal zu Portal unterschiedlich. Seit einigen Jahren lässt sich bei den offenen Portalen, die sowohl im B2B- als auch im B2C-Segment tätig sind, nicht nur eine Ausweitung der Services, sondern auch eine zunehmende Konsolidierung beobachten. Immobilienportale bringen heute nicht nur Angebot und Nachfrage zusammen, sondern bieten auch maklernahe Dienstleistungen wie Wertschätzungen,

Standortanalysen oder Finanzierungsrechner an. So führte Immobilienscout24 im Oktober das neue Smart Analytics Tool „Standortanalyse“ ein, das gewerblichen Immobilienanbietern, Projektentwicklern und Vermarktern die Möglichkeit bietet, einen spezifischen Standort umfangreich auszuwerten oder mehrere Standorte miteinander zu vergleichen. Scout24 weist im Geschäftsbericht 2018 für die Immobiliensparte eine Steigerung der Sessions gegenüber 2017 um 7,4 Prozent auf durchschnittlich 87 Millionen EUR auf.

## Der Markt wächst – und konsolidiert sich zunehmend

Mit der Übernahme der Immowelt Group durch Axel Springer kommt es zu einer weiteren Konsolidierung des Marktes für Kleinanzeigen. Immowelt Group ist künftig Teil der 2018 gegründeten Axel-Springer-Tochter Aviv Group, die das digitale Kleinanzeigengeschäft in den Bereichen Immobilien, Auto und Generalisten bündelt. „Unser Ziel ist es, mehr Suchende auf Immowelt zu bringen – bis Ende 2020 streben wir ein starkes zweistelliges prozentuales Wachstum bei den Seitenbesuchen an. Dafür konzentrieren wir uns verstärkt auf die Bedürfnisse der Suchenden und wollen ihnen einen klaren Mehrwert bei der Immobiliensuche bieten“, berichtet Professor Cai-Nicolas Ziegler, CEO der Immowelt Group. Essenziell dafür sei ein großes Angebot an Immobilien. Denn je breiter die Auswahl, desto zufriedener seien die Besucher. „Besonders wichtig ist uns dabei, dass Suchende auf Immowelt Objekte finden, die es auf keinem anderen Portal gibt“, so Ziegler. Erreicht werden solle das durch gezielte Marketingmaßnahmen, aber auch durch den weiteren Ausbau der Kunden-

Makler kommen kaum an den offenen Immobilienportalen vorbei. Diese weiten im Kampf um Marktanteile und Reichweite ihre Serviceangebote aus. Allerdings gelingt die Balance zwischen B2C und B2B nicht immer zur Zufriedenheit der Makler.

basis an gewerblichen Anbietern. Parallel dazu werde den Nutzern durch neue Services wie das Kontaktieren mit Profil sowie die Neu- und Weiterentwicklung der App die Immobiliensuche erleichtert. „2019 lief bisher sehr erfolgreich. Wir konnten unseren Vorsprung zum nächsten Wettbewerber weiter ausbauen und liefern unseren Immobilien-Profis mit rund 68 Millionen Besuchen im Monat die zweitgrößte Nachfrage auf dem deutschen Markt“, sagt Paul Heimann, Geschäftsführer des Konkurrenten eBay Kleinanzeigen Ende des Halbjahres.

Das Portal ivd24immobilien.de wurde 2015 gegründet und ist seit Mitte 2017 mit bundesweiten Angeboten am Markt vertreten. Die Objekte stammen ausschließlich von Maklern, die sich dem Berufsverband IVD angeschlossen haben. „In diesem Jahr wurde die Stabilität verbessert sowie zusätzliche Funktionen, wie Börsenfunk-

tionalität, Immo-Profitexter oder spezielle Druckfunktionen für Schaufensterexposés oder Messebanner, implementiert. Zudem wurden neue Schnittstellen freigeschaltet. So lassen sich jetzt die eigenen Angebote über ivd24 direkt auf der Makler-Fanpage auf Facebook ausspielen“, sagt Ralf Sorg, Vorstand von ivd24immobilien.de. Das wichtigste laufende Projekt sei die Verbesserung der Sichtbarkeit bei Google. „Dazu wurde die Seitenstruktur angepasst und zielgruppenrelevante Landingpages geschaffen. Aufgrund dieser Maßnahmen rechnen wir für 2020 mit signifikant steigenden Besucherzahlen“, so Sorg. Die Plattform umfasse bundesweit rund 75.000 Immobilienangebote von rund 3.500 aktiven IVD-Accounts und verzeichne monatlich etwa 300.000 Unique User. Damit stelle ivd24 die größte verbandsregulierte Immobilienplattform in Deutschland dar. Mitte 2018 schlossen der Immobilienver-

band Deutschland IVD und eBay Kleinanzeigen zudem einen Kooperationsvertrag, der IVD-Mitgliedern vergünstigte Konditionen bei eBay Kleinanzeigen sichert.

## Die Preispolitik der gängigen Portale wird kritisiert

Die Immobiliendienstleister selber sehen die Angebote der Portale durchaus kritisch. „Im Bereich Vermietung nutzen wir neben unserer eigenen Objektsuche beziehungsweise Homepage derzeit Immoscout und Immowelt. Problematisch bei beiden Letztgenannten ist allerdings die mangelnde Übersichtlichkeit, viele Objekte sind mehrfach gelistet. Dies verwirrt den Endverbraucher. Hinzu kommt, dass einige Objekte immer wieder nur zu »

Die digitale DNA der Vermittlung von Immobilien wird sich ändern.

Vermittlung von Wohnimmobilien

**27.365<sup>1</sup>**

Vermittlung von Gewerbeimmobilien

**3.100<sup>1</sup>**

Vermietung, Verpachtung von eigenen oder geleasten Immobilien

**93.300<sup>1</sup>**

Kauf und Verkauf von eigenen Immobilien

**7.700<sup>1</sup>**

1) Anzahl der Unternehmen in Deutschland

## Experten



„Plattformgeschäfte wie Immobilienscout24 dienen dem Makler heute noch als fast einziger Vervielfältiger seiner Angebote im Vermarktungsprozess einer Immobilie und sind daher unabhkömmlich.“

**Corvin Tolle**, Geschäftsführender Gesellschafter Rohrer Immobilien, Berlin



„Die Portale sind derzeit aufgrund ihrer Marktdurchdringung die einzigen Alternativen. Doch wir sehen ihre Preispolitik kritisch. Deshalb begrüßen wir die aktuell neuen Player auf dem Markt.“

**Wolfgang Speer**, Head of Office & Occupier Services Colliers International Deutschland

Marketing-Zwecken eingestellt werden“, so die Erfahrung von Wolfgang Speer, Head of Office & Occupier Services bei Colliers International Deutschland. „Die für uns durch die Portale generierten Aufträge sind regional sehr unterschiedlich, sodass ein Benefit für uns nicht überall gegeben ist. Sie sind allerdings derzeit aufgrund ihrer hohen Marktdurchdringung die einzigen Alternativen. Aktuell kommen allerdings neue Player wie etwa Ophigo auf den Markt, was wir sehr begrüßen, da auch die Preispolitik der gängigen Portale kritisch ist“, so Speer. Nach wie vor gelte das Prinzip, dass, wer am meisten investiere, auch ganz oben gelistet werde. Das bedeute, dass gerade kleinere Maklerhäuser durch begrenzte Budgets hier auch keine Sichtbarkeit erreichten. Insgesamt aber habe sich die Qualität der Portale immens verbessert. Der Endkunde könne sich ein viel besseres Bild von einem Objekt machen als früher – insbesondere durch Filme oder virtuelle Begehungen. Die Mehrfachlistung dürfte sich nur schwer beseitigen lassen, da es zum Geschäftsmodell einiger PropTechs gehört, mit nur einer Meldung eine Platzierung des Inserats in mehreren Portalen vorzunehmen.

### Eigene Homepages holen Kunden ab, die sich mit Portalen unwohl fühlen

Ähnlich zwiespältig sind die Erfahrungen von Klaus H. Schütt, geschäftsführender Gesellschafter der Hans Schütt Immobilien. „Generell haben wir festgestellt, dass die Bedeutung unserer Homepage in einem engen Markt auch aufgrund unseres Bekanntheitsgrades erheblich gestiegen ist. Vorrangig nutzen wir deswegen für den Vertrieb von Kauf- und Mietimmobilien unsere eigene Homepage und das Portal [ivd24.de](http://ivd24.de), das werbefrei ist und geprüfte Angebote enthält“, berichtet er. Eine Vielzahl der Kunden fühle sich bei den großen Portalen nicht gut aufgehoben, da diese in Einzelfällen – wie Immobiliens-

cout24 (IS24) – Mitgliedschaften für die bevorzugte Übersendung von Immobilienangeboten auf Honorarbasis anböten. „Da es sich hierbei um unsere Produkte handelt, die IS24 auf Honorarbasis veröffentlicht und dabei zusätzlich vom Mieterinteressenten eine erfolgsunabhängige Vergütung erwartet, stellen wir Mietwohnungen dort nicht mehr ein. Schließlich erhält der Mieterinteressent unsere Informationen in jedem Fall kostenlos“, sagt er. Mit dem Produkt „Diskreter Immobilienverkauf“ greife IS24 direkt in die Wertschöpfungskette des Maklers ein. Privaten Verkäufern würden gegen Honorar die gespeicherten Interessenten übermittelt. Dies sei nahe am Maklergeschäft. IS24 und ImmoWelt hätten beide in der Vergangenheit eine unseriöse Preispolitik betrieben. Es sei zudem auffällig, dass die Qualität der Nachfrager insbesondere bei IS24 nicht besonders gut sei. Offenbar ziehe dieses Portal viele „Gaffer“ an. Eine Studie des Freiburger Centers for Real Estate Studies zum Wohnungsmarkt in Hamburg habe im Übrigen gezeigt, dass bei IS24 und ImmoWelt zahlreiche Fake-Angebote präsentiert würden. „Um zukünftig eine vermeintliche Abhängigkeit von Portalen zu reduzieren, intensivieren wir unsere Anstrengungen zur Stärkung unserer Homepage, auf der wir unsere Produkte immer tagesaktuell anbieten“, so Schütts Fazit.

„Durch die Zusammenarbeit mit über 30 Immobilienportalen weltweit können wir die Objekte unserer Kunden einer Vielzahl möglicher Interessenten anbieten. Aus eigenem Bedarf heraus haben wir das neue Produkt ‚Portal Export‘ entwickelt. Immobilien werden aus dem Engel & Völkers-Netzwerk direkt in Echtzeit auf den wichtigsten Portalen in Deutschland, Europa oder Amerika online gestellt. Bei der öffentlichen Vermarktung kommen, je nach Markt, bis zu 80 Prozent aller Kundenanfragen von externen Portalen“, stellt Jitender Vashist, CEO der Engel & Völkers Technology, fest. „Unsere Erfahrung zeigt: Eine schnellere Veröffentlichung der Objekte bedeutet mehr Kundenanfragen in kürzerer Zeit und bietet einen Wettbe-



„Durch die Zusammenarbeit mit 30 Immobilienportalen weltweit bieten wir die Objekte unserer Kunden einer Vielzahl möglicher Interessenten in Echtzeit an.“

**Jitender Vashist,**  
CEO Engel & Völkers Technology

werbsvorteil. Generell werden bis zu 20 Prozent der Kundenanfragen in den ersten 24 Stunden nach der Veröffentlichung auf einem Immobilienportal generiert. Unsere Berater werden über jeden einzelnen Prozessschritt informiert und erhalten mit dem ‚Portal Export‘ Berichte und Zusammenfassungen der Vermarktungsaktivitäten von den Immobilienportalen in Sekundenschnelle“, so Vashist. „Wer Immobilienportale strategisch einsetzt, kann Prozessabläufe effizienter gestalten, die Time-to-Market-Phase verkürzen und dem Verkäufer dabei helfen, den besten Verkaufspreis zu erzielen“, sagt er.

„Plattformgeschäfte wie Immobilienscout24 dienen dem Makler heute noch als fast einziger Vervielfältiger seiner An-

gebote im Vermarktungsprozess einer Immobilie und sind daher unabhömmlich,“ stellt Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Rohrer Immobilien in Berlin, fest.

## Immobilienplattformen könnten sich auch bald überholt haben

„In engen Märkten wie in München oder Berlin zeigt sich aber auch, dass die direkte Kundenansprache per Mailing oder Telefon über neue Angebote als Dienstleistung verstanden und angenommen wird“, erläutert Tolle. Es entstehe so-

mit eine neu wahrgenommene Exklusivität in der Kundenbeziehung für interessante Immobilien. Derzeit bestehe noch eine Abhängigkeit von den bekannten Plattformen, die das Unternehmen auch erfolgreich nutze. „In Zukunft werden wir aber darauf setzen, unsere Immobilien über eigene Kanäle zu vermarkten, um unabhängiger und flexibler am Markt agieren zu können. Ich prognostiziere, dass in fünf Jahren die uns bekannten Immobilienplattformen in dieser Form nicht mehr Marktführer sind und der Kunde bei seiner Immobiliensuche direkt beim digitalen Makler auf dessen Homepage landet und dort ‚seine‘ Immobilie findet.“

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

# Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker  
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI  
CONSTANZE BECKER

## Vermieter, Vormieter, Nachmieter, Makler ... Bestellerprinzip?

**Ist ein Vormieter vom Vermieter berechtigt, sich selbst um einen Nachmieter zu kümmern, ist er auch befugt, einen Makler hiermit zu betrauen (§ 6 I WoVermittG). Wird hierauf die Wohnung von einem Makler einem Wohnungssuchenden angeboten, kann der Wohnungssuchende dem Vergütungsanspruch des Maklers nicht entgegenhalten, die Vermittlungstätigkeit sei sehr stark im Interesse des Vormieters erfolgt, der ein erhebliches eigenes Interesse an der baldigen Vermietung der Wohnung an einen Nachmieter gehabt habe.** BGH, Urteil vom 14.03.2019, Az. I ZR 134/18

**SACHVERHALT:** Der Vormieter einer Wohnung musste ausziehen und fand mittels des nunmehr klagenden Maklers einen Nachmieter. Der beklagte Nachmieter hatte den klagenden Makler selbst mit der Suche einer Wohnung beauftragt. Nach der Anmietung der Wohnung stellte der Makler dem Nachmieter seine Vermittlungsprovision in Rechnung. Der beklagte Nachmieter zahlte nicht. Er meinte, der Makler habe gegen das Bestellerprinzip verstoßen (§ 2 Abs. 1a in Verbindung mit § 6 Abs. 1 WoVermittG). Denn der Makler dürfe nur dann ein Entgelt fordern, wenn er ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter den Auftrag zum Anbieten der Wohnung einhole.

**ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:** Der BGH führt in seiner Entscheidung aus, dass der klagende Makler nicht gegen das Verbot des § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB in Verbindung mit § 2 Abs. 1a WoVermittG verstoßen hat. Der Nachmieter hat mit dem Makler einen Maklervertrag geschlossen, indem er ihm am 29. September 2016 den „Makler-Suchauftrag“ erteilt hat. Darin war vereinbart, dass der Nachmieter verpflichtet war, an den Makler nach einem Vertragsabschluss eine Courtage in Höhe von 2,38 Netto-Kaltmieten inklusive Mehrwertsteuer zu zahlen. Ferner war vereinbart, dass der Courtageanspruch für den Makler auch entstand, wenn der Nachmieter einen Mietvertrag für eine Wohnung von



Ein erstes verzwickteres BGH-Urteil zum Bestellerprinzip stärkt die Position des Maklers.

den durch den Makler hergestellten Kontakten erhielt.

Der erfolgreich abgeschlossene Mietvertrag beruhte nach den Feststellungen des Berufungsgerichts darauf, dass der Makler die Wohnung benannt und den ersten Kontakt mit dem von der Vermieterin zur Suche eines Nachmieters ermächtigten Vormieter der Wohnung hergestellt hat. Der Vormieter war durch die Zustimmung der Vermieterin berechtigt, den Makler die Wohnung anbieten zu lassen. Der klagende Makler hat damit den Auftrag, die Wohnung anzubieten, von einem im Sinne des § 2 Abs. 1a WoVermittG Berechtigten eingeholt.

Der beklagte Nachmieter ist auch Besteller und ist damit zur Provisionszahlung verpflichtet, da der Makler sich für ihn auf die Suche begeben und die Wohnung ausschließlich für diesen und in seinem Interesse gesucht hat.

Der Einwand des beklagten Nachmieters, der Makler habe den Auftrag zur Vermarktung der Wohnung nicht ausschließ-

lich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden eingeholt, greife nicht, da der Makler hier den Auftrag zum Angebot der Wohnung ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem beklagten Nachmieter eingeholt hat. Er hat die mit Einwilligung der Vermieterin erklärte Zustimmung des Vormieters zum Angebot der Wohnung ausschließlich im Interesse und auf Initiative des Nachmieters eingeholt. Diese Tätigkeit des Maklers hat zum Zustandekommen des Mietvertrags geführt.

**PRAXISHINWEIS:** Das Urteil überzeugt. Es liegt geradezu ein Musterfall für „einen anderen Berechtigten“ i. S. v. § 2 Abs. 1a WoVermittG vor. Der Makler hatte den Auftrag zum Angebot der Wohnung ausschließlich auf Initiative des Kunden eingeholt. Daher konnte der BGH offen lassen, wie das Ausschließlichkeitskriterium in § 2 Abs. 1a WoVermittG auszulegen sei. Die höchstrichterliche Antwort auf diese Frage ist also vorerst aufgeschoben. «

# Wohnungseigentumsrecht

## Urteil des Monats:

### Eigentümer setzt irrtümlich Gemeinschaftseigentum instand – kein Kostenersatz

**Ein Eigentümer, der die Fenster seiner Wohnung in der irrigen Annahme erneuert hat, dies sei seine Aufgabe und nicht gemeinschaftliche Aufgabe der Eigentümer, hat keinen Anspruch auf Kostenersatz.**

BGH, Urteil vom 14.06.2019 - V ZR 254/17

**FAKTEN:** Der Kläger ist Mitglied der beklagten Eigentümergemeinschaft. Er ließ in seiner Wohnung die einfach verglasten Holzfenster durch Kunststofffenster ersetzen. Das hatten vor ihm schon viele Eigentümer so gemacht. Sie gingen bis zur Veröffentlichung der Entscheidung des BGH vom 2. März 2012 zu einer vergleichbaren Regelung in einer Teilungserklärung irrtümlich davon aus, jeder Eigentümer müsse die notwendige Erneuerung der Fenster seiner Wohnung auf eigene Kosten vornehmen. Tatsächlich ist dies Aufgabe der Gemeinschaft. Das Amtsgericht hat die gegen die Eigentümergemeinschaft auf Wertersatz in Höhe von 5.500 Euro gerichtete Klage abgewiesen. Die Berufung ist erfolg-

los geblieben. Mit der Revision verfolgte der Kläger den Zahlungsantrag weiter.

**ENTSCHEIDUNG:** Der BGH hat die Revision zurückgewiesen, weil dem Kläger kein Kostenersatzanspruch zustehe. Der komme nicht etwa aus allgemeinen Vorschriften der Geschäftsführung ohne Auftrag (§ 687 Abs. 1 BGB) in Betracht, denn das WEG enthalte eben spezielle Regelungen über die Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums. Die Regelungen des WEG haben – von den Fällen der Notgeschäftsführung abgesehen – auch dann Vorrang, wenn die Maßnahme zwingend vorgenommen werden musste. Dem betroffenen Eigentümer ist

es zumutbar, in jedem Fall das durch das WEG vorgegebene Verfahren einzuhalten.

**FAZIT:** Eigentümer müssen ihre private Finanzplanung nicht darauf einrichten, dass sie im Nachhinein für abgeschlossene Maßnahmen aus der Vergangenheit, auf die sie keinen Einfluss nehmen konnten, herangezogen werden. Wurde eine Teilungserklärung, wie hier, jahrelang falsch ausgelegt, hätten zudem häufig viele Eigentümer einen Erstattungsanspruch; ein damit verbundener „Hin-und-her-Ausgleich“ zwischen allen Betroffenen würde zu einem hohen Ermittlungs- und Berechnungsaufwand führen, oft ohne dass das als „gerecht“ empfunden wird.

## Aktuelle Urteile

### WEITERLEITUNG VON PROGRAMMSIGNALEN

#### Öffentliche Wiedergabe?

**Eine öffentliche Wiedergabe nach § 15 Abs. 3 UrhG liegt vor, wenn über Satellit ausgestrahlte Signale über eine zentrale Satelliten-Kopfstation empfangen und an die angeschlossenen Wohnungen weitergeleitet werden, sofern die Wohnungen in „substanziellem Umfang“ an Feriengäste vermietet werden.**

OLG Braunschweig, Urteil v. 17.04.2019, 2 U 56/18

**FAKTEN:** Die Verwertungsgesellschaft K und die Gemeinschaft B in einer Eigentumsanlage (Ferienwohnungen) streiten darüber, ob B der K aus einem gekündigten Lizenzvertrag Geld schuldet. Das Oberlandesgericht (OLG) bejaht die Frage. B habe den Lizenzvertrag nicht kündigen können. Beim Betrieb der Kabelanlage durch B handele es sich um eine „öffentliche Wiedergabe“ i. S. v. § 15 Abs. 3 UrhG. Neben den Ferienwohnungen werde auch die benachbarte Eigentumsanlage vom Signal versorgt.

**FAZIT:** Der BGH hatte in einer Entscheidung von 2015 (I ZR 228/14) geklärt, es handele sich um keine öffentliche Wiedergabe – die Gemeinschaft müsse also nicht zahlen –, wenn über eine Gemeinschaftsantenne empfangene Signale zeitgleich an die Eigentümer der Anlage weitergeleitet werden. Das OLG grenzt sich von dieser Entscheidung ab. Hauptargument ist zu Recht die Signalweiterleitung an eine andere Anlage – wenn damit Geld verdient werden soll. Besteht ein Vertrag mit einer Verwertungsgesellschaft, sollte der Verwalter die Eigentümer über eine anwaltlich zu prüfende eventuelle Kündigungsmöglichkeit informieren. »

# Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

## PELLETHEIZUNG

### Rückbau des Heizungsrohres

**Ein Eigentümer ist zur Beseitigung einer baulichen Veränderung verurteilt worden. Übersteigt sein Interesse am Erhalt des Bauwerks (hier: der Heizung) die Abrisskosten (hier: des Rohres), so ist seine Beschwer regelmäßig nach den Baukosten der gesamten Anlage zu bemessen.**

BGH, Beschluss v. 26.09.2019, V ZR 224/18

**FAKTEN:** Ein Eigentümer hatte in seinem Sondereigentum eine Pelletheizung (Einbaukosten: 20.800 Euro) eingebaut und deren Kaminrohr durch gemeinschaftliches Eigentum geführt. Das Landgericht verurteilte den Eigentümer zum Rückbau des Rohres. Eine Revision gegen das Urteil ließ das Gericht nicht zu. Die Rückbaukosten würden 20.000 Euro nicht überschreiten. Der Eigentümer legte Nichtzulassungsbeschwerde ein. Der BGH bejahte die erforderliche Beschwer von mehr als 20.000 Euro. Übersteige das Interesse des Eigentümers am Erhalt des Bauwerks die Kosten eines Abrisses, ist regelmäßig dieses Interesse maßgeblich. Das Interesse am Erhalt bemisst sich grundsätzlich nach den für den Bau aufgewendeten Kosten. Da es sich bei der Pelletheizung um eine einheitliche Anlage handelt, die nur mit dem (zu beseitigenden) Kaminrohr betrieben werden kann, sind die Einbaukosten insgesamt für die Beschwer maßgeblich. Da diese über 20.000 Euro lagen, ist die erforderliche Beschwer erreicht.

**FAZIT:** Nicht zu berücksichtigen sind dagegen mittelbare wirtschaftliche Folgen des Urteils, etwa die Kosten für den Einbau einer anderen Heizungsanlage.

## BAUTRÄGER UND EIGENTÜMERGEMEINSCHAFT

### Vollmacht zur Änderung der Gemeinschaftsordnung

**Eine Vollmacht zur Änderung der Gemeinschaftsordnung im Zuge der Durchführung des Bauvorhabens berechtigt den Bauträger nach Baufertigstellung und Bezug nicht mehr zur Begründung von Sondernutzungsrechten.**

LG Aurich, Beschluss v. 14.01.2019, 1 S 88/18

**FAKTEN:** Nach Fertigstellung einer Eigentumsanlage macht Bauträger B von einer Vollmacht Gebrauch und räumt dem Eigentümer eines Teileigentums an einem Entlüftungsschacht ein Sondernutzungsrecht ein. Eigentümer K klagt auf Bs Zustimmung zur Aufhebung der Sondernutzungsrechtsvereinbarung. Mit Erfolg! Die Vollmacht des B habe sich, so das Gericht, nur auf die Vornahme von Maßnahmen im Zuge der Durchführung des Bauvorhabens bezogen. Als B den Entlüftungsschacht habe anbringen lassen, sei das Bauvorhaben aber bereits abgeschlossen gewesen.

**FAZIT:** Jeder Verwalter sollte wissen, dass sich die Bauträger in aller Regel von den Bestellern im Bauträgervertrag eine Vollmacht einräumen lassen, noch auf die Teilungserklärung oder/und die Gemeinschaftsordnung einzuwirken und ohne Beteiligung der Erwerber notwendige Änderungen zu veranlassen oder Vereinbarungen im Namen aller Eigentümer zu treffen. Um eine solche Vollmacht geht es hier. Ein Eigentümer sollte in so einem Fall den am Sondernutzungsrecht Berechtigten nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG verklagen. Eine Beschlusskompetenz in diesem Bereich gibt es nicht!

## MÄNGELRECHTE GEGEN BAUTRÄGER

### Vergemeinschaftung

**Die Eigentümer können ihre Rechte gegen den Bauträger in Bezug auf die ordnungsmäßige Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums vergemeinschaften. Ohne Vorlage eines auf die Vergemeinschaftung gerichteten Beschlusses ist eine von der Gemeinschaft auf Vorschusszahlung gerichtete Klage abzuweisen.**

LG Karlsruhe, Urteil v. 20.07.2018, 6 O 320/17

**FAKTEN:** Die Gemeinschaft klagt gegen den Bauträger auf Vorschuss wegen Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum. Streitig ist, ob die Eigentümer die Mängelrechte vergemeinschaftet haben. Das Landgericht (LG) verneint die Frage. Es sei nicht dargelegt, wann die Eigentümer ihre Ansprüche gegen den Bauträger in Bezug auf die ordnungsmäßige Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums vergemeinschaftet hatten. Dafür sei nämlich ein konkreter Beschluss notwendig.

**FAZIT:** Die Eigentümer haben die Möglichkeit, einen Teil ihrer gegenüber dem Bauträger bestehenden Mängelrechte zu vergemeinschaften. Der Fall ist eine Warnung für jeden Verwalter, das Notwendige rechtzeitig zu organisieren und sein Tun und die Überlegungen der Eigentümer angemessen zu dokumentieren. In der Praxis bietet sich dazu unter anderem folgendes Vorgehen an: Klärung, ob es Mängel gibt und wann die Mängelrechte der Eigentümer gegen den Bauträger verjähren; ggf. Information der Eigentümer zum Thema Vergemeinschaftung (inklusive Formulierung eines Beschlussantrags).

**ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG**

## Ausfalldeckungs Sonderumlage

**Der Beschluss über eine Ausfalldeckungs Sonderumlage entspricht keiner ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn die fehlenden Mittel anderweitig aufgebracht werden können.**

AG Dortmund, Urteil v. 15.08.2019, 514 C 27/19

**FAKTEN:** Die Eigentümer beschließen eine Ausfalldeckungs Sonderumlage in Höhe von 15.000 Euro. Anlass ist, dass zwei Eigentümer ihr Hausgeld nicht zahlen. K geht gegen den Beschluss vor. Der Beschluss lasse nicht erkennen, weshalb die Sonderumlage beschlossen werden solle. Es fehle auch an den materiellen Voraussetzungen. Die Anfechtungsklage hat Erfolg!

**ENTSCHEIDUNG:** Eine Ausfalldeckungs Sonderumlage entspreche keiner ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn der Finanzbedarf anderweitig gedeckt werden könne. So liege es etwa, wenn der Verwalter berechtigt sei, für die Gemeinschaft einen Verbraucherdarlehensvertrag zu schließen, wenn die benötigten Mittel durch Geltendmachung fälliger Ansprüche gedeckt oder wenn eine zu hohe Instandhaltungsrückstellung aufgelöst werden könnte. Nach diesen Maßstäben müsse die Gemeinschaft vor einer Ausfalldeckungs Sonderumlage die säumigen Eigentümer verklagen. Soweit auch hierfür die Mittel fehlten, käme eine Sonderumlage zur Deckung der Prozesskosten in Betracht.

**FAZIT:** Um die in einer Eigentumsanlage notwendigen Mittel aufzubringen, ist grundsätzlich ein Wirtschaftsplan zu beschließen. Anders ist es, wenn Eigentümer nicht willens sind, ihre Hausgeldverbindlichkeiten zu erfüllen. Liegt es so, kann es unterjährig notwendig werden, in einer außerordentlichen Versammlung eine Ausfalldeckungs Sonderumlage zu beschließen. Im vorliegenden Fall geht es darum, ausgeübtes Ermessen auf Ermessensfehler hin zu überprüfen. Ein Ermessensfehler liegt aber grundsätzlich nicht vor, wenn sich die Eigentümer im Ergebnis für eine Ausfalldeckungs Sonderumlage entscheiden. Insofern ist das Urteil falsch!

**VERGEMEINSCHAFTUNG**

## Verliert der Eigentümer Individualrechte?

Ein Eigentümer verliert auch nach einer Vergemeinschaftung seine gegen den Bauträger gerichteten Mängelrechte wegen des Gemeinschaftseigentums nicht. Denn die Gemeinschaft wird nur eine Art „Treuhänderin“ für die Rechte der Eigentümer, die weiterhin den Eigentümern zustehen. Kommentar: Nach dieser Sichtweise erscheint die verbreitete Praxis, dass die Gemeinschaft über die Mängelrechte der Eigentümer „verfügt“, also diese z.B. bei einem Vergleich aufgibt, fraglich. Denn diese Einwirkung auf seine Rechte muss ihr der Rechtsinhaber erlauben.

BGH, Urteil v. 09.05.2019, VII ZR 154/18

**ANERKENNTNIS**

## Wohnungseigentümer sind Streitgenossen

Kein Verwalter sollte sich darauf einlassen, dass die Eigentümer beschließen, er solle Angebote einholen, das beste aussuchen und Weiteres veranlassen. Besser ist es auch nicht, wenn neben dem Verwalter die Beiräte agieren und sich mit dem Verwalter „abstimmen“ sollen. Bei einer Anfechtungsklage sind die beklagten Eigentümer notwendige Streitgenossen i. S. v. § 62 ZPO. Daher entfaltet ein prozessuales Anerkenntnis die beabsichtigten Wirkungen nur, wenn es durch alle Streitgenossen erklärt wird. Entsprechendes gilt bei der Beschlussersatzungsklage.

LG Berlin, Urteil v. 20.08.2019, 55 S 99/18 WEG

**ERSTATTUNGSFÄHIGKEIT**

## Kosten bei Klagerücknahme

Die der beklagten Partei durch die Einreichung einer Anwaltsbestellung nach Klagerücknahme entstandenen Kosten sind erstattungsfähig, wenn sie sich bei der Einreichung in nicht vorwerfbarer Unkenntnis von der Rücknahme der Klage befunden hat. Vertritt der Rechtsanwalt in derselben Angelegenheit mehrere Personen und berechnet sich seine Vergütung nach Wertgebühren, erfolgt die Deckelung der Erhöhung durch eine Begrenzung auf einen Gebührensatz von 2,0. Dass die Erhöhung das Doppelte der Ausgangsgebühr übersteigt, ist unschädlich.

BGH, Beschluss v. 23.05.2019, V ZB 196/17

# Mietrecht

## Urteil des Monats: Mietspiegel – Begriff der „vergleichbaren Gemeinde“

**Ist kein Mietspiegel vorhanden, kann der Vermieter das Mieterhöhungsverlangen mit einem Mietspiegel einer vergleichbaren Gemeinde begründen. Die Vergleichbarkeit muss unter Berücksichtigung aller wesentlichen Umstände des Einzelfalls anhand konkreter Merkmale festgestellt werden. Dabei kommt es insbesondere auf die jeweilige Einwohnerzahl, auf die Erreichbarkeit der infrastrukturellen Einrichtungen, wie Schulen oder Krankenhäuser, auf das Wirtschaftsangebot sowie auf Kultureinrichtungen wie Theater oder Kinos an.** BGH, Urteil v. 21.08.2019, VIII ZR 255/18

**FAKTEN:** Nach § 558a BGB kann der Vermieter ein Mieterhöhungsverlangen etwa unter Bezugnahme auf einen Mietspiegel begründen. Ist keiner vorhanden, kann auch ein Mietspiegel einer „vergleichbaren Gemeinde“ verwendet werden. Hier befand sich die Mietwohnung in der Stadt Stein. Für diese Gemeinde besteht kein Mietspiegel. Der Vermieter hat deshalb das Mieterhöhungsverlangen mit dem Mietspiegel der benachbarten Stadt Fürth begründet. „Vergleichbare Gemeinden“ im Sinne des § 558a Abs. 4 BGB?

**ENTSCHEIDUNG:** Nein. Teilweise wird die Ansicht vertreten, dass der Vermieter bereits dann auf den Mietspiegel der

Nachbargemeinde zugreifen kann, wenn es an der Vergleichbarkeit der jeweiligen Gemeinden nicht „offensichtlich“ fehlt. Der BGH teilt diese Ansicht nicht. Die Vergleichbarkeit müsse „unter Berücksichtigung aller wesentlichen Umstände des Einzelfalls“ anhand konkreter Merkmale festgestellt werden. Dabei kommt es insbesondere auf die jeweilige Einwohnerzahl, auf die Infrastruktur der jeweiligen Städte (Erreichbarkeit der infrastrukturellen Einrichtungen, wie Schulen oder Krankenhäuser), das Wirtschaftsangebot sowie auf Kultureinrichtungen an. Die gemeinsame Nähe der beiden Gemeinden zu einer Großstadt (hier: Nürnberg) spiele dagegen keine entscheidende Rolle. Auch

lasse die Entwicklung der Grundstückspreise in den jeweiligen Gemeinden keine verlässlichen Rückschlüsse auf die ortsüblichen Mieten zu.

**FAZIT:** Sind die jeweiligen Gemeinden nicht vergleichbar, so ist das Mieterhöhungsverlangen formell unwirksam. Der Vermieter kann im Verlauf der Zustimmungsklage ein wirksames Erhöhungsverlangen nachholen (z.B. Vergleichswohnungen benennen) und so den Mangel beheben. Es ist darauf zu achten, dass der Mieter die Erklärung als erneutes Erhöhungsverlangen erkennen kann. Dem Mieter steht auch in diesem Fall die Zustimmungsfrist nach § 558b Abs. 2 Satz 1 BGB zu.

## Aktuelle Urteile

### INSOLVENZ DES MIETERS

#### Kautionsrückzahlungsanspruch als Masseforderung

**Der Kautionsrückzahlungsanspruch des Mieters gehört nicht zu den von ihm selbst erwirtschafteten Einkünften. Allein der Umstand, dass der Mieter ein Kautionsguthaben zur Rückzahlung eines Darlehens benötigt, begründet keine sittenwidrige Härte des Insolvenzbeschlags.**

BGH, Beschluss v. 21.02.2019, IX ZB 7/17

**FAKTEN:** Im Oktober 2012 wurde über das Vermögen der Mieterin das Privatinsolvenzverfahren eröffnet und ein Treuhänder bestellt. In der Folgezeit wurde das mit der Mieterin bestehende Mietverhältnis beendet. Aus diesem Mietverhältnis stand der Mieterin ein Rückzahlungsanspruch aus der Kautions in Höhe von 983 Euro zu. Der Vermieter hat diesen Betrag auf ein von dem Treuhänder gesperrtes Konto der Mieterin überwiesen. Die Mieterin begehrt die Freigabe des Kautionsguthabens. Der BGH verneint: Der Anspruch auf Rückzahlung einer Mietkaution entsteht, aufschiebend bedingt durch die Beendigung des Mietverhältnisses und die Rückgabe der Mietsache, bereits mit der Entrichtung der Kautions an den Vermieter. Er begründet ein Anwartschaftsrecht, das im Insolvenzverfahren über das Vermögen des Mieters zur Insolvenzmasse gehört. Ein Pfändungsschutz für den Rückzahlungsanspruch bestehe, so das Gericht, ebenfalls nicht.

**FAZIT:** Das Gericht hat im Übrigen das Vorliegen einer besonderen Härte (§765a ZPO) verneint. Die Regelung sei als Ausnahmevorschrift eng auszulegen.

## Aktuelle Urteile

### TOD DES MIETERS

#### Erbe haftet nicht in jedem Fall für die Miete

**Ein Erbe, auf den das Wohnraum-mietverhältnis des Erblassers übergegangen ist, haftet nicht schon allein deshalb persönlich für die Forderungen aus dem Mietverhältnis, weil er sein Sonderkündigungsrecht nicht ausgeübt hat.**

BGH, Urteil v. 25.09.2019, VIII ZR 138/18

**FAKTEN:** Der Mieter einer Wohnung ist verstorben. Auf Antrag des Erben wurde die Nachlassverwaltung angeordnet. Vorher hatte der Vermieter gegen den Erben Räumungsklage erhoben. Später fand die Zwangsräumung der Wohnung statt. Der Vermieter verlangt nun vom Erben die Zahlung der Miete bis zur Räumung der Wohnung. Der Erbe meint, er hafte nicht persönlich. Die Haftung sei wegen der angeordneten Nachlassverwaltung auf den Nachlass beschränkt. Der Erbe kann seine Haftung auf den Nachlass beschränken, etwa – wie hier – durch Anordnung der Nachlassverwaltung. Eine solche Haftungsbeschränkung gilt aber nicht, wenn der Erbe persönlich haftet. Entscheidend ist, ob ein eigenes Verhalten des Erben Haftungsgrundlage ist. Allein das Unterlassen einer außerordentlichen Kündigung nach § 564 Satz 2 BGB durch den Erben des Mieters ist jedoch keine Verwaltungsmaßnahme, die zu einer persönlichen Haftung führt. **FAZIT:** Alleine dem Verstreichenlassen der Möglichkeit zur außerordentlichen Kündigung ist kein dem stillschweigenden Abschluss eines Mietvertrages gleichzusetzender rechtsgeschäftlicher Erklärungswert beizumessen.

### MIETERHÖHUNG

#### Uralter Mietspiegel ist keine Grundlage

**Ein 20 Jahre alter Mietspiegel ist nicht geeignet, um ein Mieterhöhungsverlangen formell wirksam zu begründen. Anhand eines solch alten Mietspiegels kann der Mieter die Berechtigung des Mieterhöhungsverlangens nicht beurteilen.**

BGH, Urteil v. 16.10.2019, VIII ZR 340/18

**FAKTEN:** Der Vermieter und die Mieterin einer Wohnung streiten über eine Mieterhöhung. Im Januar 2017 verlangte der Vermieter von der Mieterin die Zustimmung zu einer Mieterhöhung. Zur Begründung bezog er sich auf den Mietspiegel von 1998. Die Mieterin weigert sich, der Mieterhöhung zuzustimmen. Die Klage auf Zustimmung dazu hat keinen Erfolg, weil das Mieterhöhungsverlangen bereits formell unwirksam ist. Die Begründung eines Mieterhöhungsverlangens soll es dem Mieter ermöglichen, überflüssige Prozesse zu vermeiden. Hieran fehlt es etwa, wenn deutlich wird, dass der Vermieter von falschen Voraussetzungen ausgeht oder das Erhöhungsverlangen in wesentlichen Punkten unvollständig, unverständlich oder widersprüchlich erscheint.

**FAZIT:** Zwar kann der Vermieter auf einen veralteten Mietspiegel Bezug nehmen, wenn zur Zeit des Erhöhungsverlangens kein aktueller Mietspiegel vorhanden ist. Das ist jedenfalls bei einem fast 20 Jahre alten Mietspiegel nicht der Fall. Einem so alten Mietspiegel fehlt es insoweit am notwendigen Informationsgehalt und der Mieter kann nicht entscheiden, ob das Mieterhöhungsverlangen sachlich berechtigt ist.

### VERKAUF DER MIETSACHE

#### Eintritt des Erwerbers in Pflichten des Veräußerers

**Ist dem Mieter gestattet, ein im Eigentum des Vermieters stehendes weiteres Grundstück als Zufahrt zu benutzen, das nicht Gegenstand des Mietvertrags ist, tritt bei einer späteren Veräußerung dieses Grundstücks der Erwerber nicht in den Mietvertrag ein.**

BGH, Urteil v. 04.09.2019, XII ZR 52/18

**FAKTEN:** A war der Eigentümer zweier rechtlich selbstständiger benachbarter Grundstücke mit den Flurnummern 9/19 und 9/20. Das Grundstück 9/19 vermietete er 2004 für zehn Jahre an B, der dort einen Lebensmittelmarkt betrieb. Die Zufahrt erfolgte über 9/20. A geriet 2010 in Insolvenz. Das Grundstück 9/20 wurde an D veräußert. War D, wegen des am Grundstück bestehenden Benutzungsrechts, an das Mietverhältnis mit B gebunden? Nein! Vermietet der Eigentümer Geschäftsräume in seinem Haus, erstreckt sich zwar das Recht des Mieters zur Benutzung der gemieteten Räume grundsätzlich auch auf die Zugangswege. Dies folgt ohne Weiteres aus dem Mietvertrag. Deshalb kann sich der Mieter auch gegenüber dem Erwerber auf dieses Recht berufen. Auf ein mietvertraglich vereinbartes Mitbenutzungsrecht von Flächen eines benachbarten Grundstücks sind diese Grundsätze nicht zu übertragen.

**FAZIT:** Grundsätzlich gilt, dass Flächen, die der Mieter nur mitbenutzen darf, ohne eine entsprechende vertragliche Vereinbarung nicht mitvermietet sind.

# Technologie, IT & Energie

## Energieverbräuche deutscher Städte schwanken stark

Das geht aus dem jährlichen Städteranking des Energiedienstleisters Techem hervor. So sank der Wärmeverbrauch etwa in der bayerischen Stadt Schweinfurt in Unterfranken auf 100,24 Kilowattstunden je Quadratmeter. Das sind 7,9 Prozent weniger als im Jahr 2017. In den nördlichen Regionen des Landes zeigt die Energiekennwertestudie von Techem – aus der das Städteranking hervorgeht – dagegen ein anderes Bild: Unter den ausgewerteten Kommunen stechen, wie im Vorjahr, Rendsburger Mehrfamilienhäuser mit einem hohen Wärmeverbrauch von gut 179 Kilowattstunden hervor.

## Energieverbrauch für Heizung und Warmwasser in den deutschen Städten 2018

Umfasst den Verbrauch von Erdgas, Heizöl und Fernwärme  
Angaben in kWh pro m<sup>2</sup> Wohnfläche

### Städte mit den geringsten Verbräuchen

1	SCHWEINFURT	100,24
2	PFORZHEIM	107,10
3	HATTINGEN	108,55
4	DORMAGEN	110,62
5	BOTTROP	113,23
6	GLADBECK	113,79

### Städte mit den höchsten Verbräuchen

1	RENSBURG	179,03
2	SALZGITTER	177,32
3	SCHLESWIG	175,19
4	ITZEHOE	167,69
5	FLENSBURG	166,05
6	LÜDENSCHIED	159,58

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.techem.de

## KLIMASCHUTZ

### Ausgezeichnete Kommunen

Das Bundesumweltministerium hat in Berlin die zehn Sieger des Wettbewerbs „Klimaaktive Kommune 2019“ für ihr Engagement ausgezeichnet. Die größte Stadt unter den diesjährigen Preisträgern, Frankfurt am Main (Hessen), überzeugte die Jury mit dem Förderprogramm „Frankfurt frischt auf – 50 Klimabonus“ in der Kategorie „Klimaanpassung in der Kommune“. Die Stadt Freiburg im Breisgau (Baden-Württemberg) holte sich in dieser Kategorie mit einem „Klimaanpassungskonzept gegen Hitzebelastung“ den Sieg. Fünf der Städte überzeugten mit besonders innovativen Ideen im Bereich Wohnen und Bauen. Die zehn Gewinner kommen aus sechs Bundesländern und wurden aus 88 Bewerbern ausgewählt. Die Preise von jeweils 25.000 Euro wurden auf der 12. Kommunalen Klimakonferenz in den Hauptkategorien „Ressourcen- und Energieeffizienz“, „Klimaanpassung“ und „Mitmachaktionen“ sowie in der Sonderkategorie „Kommunale klimafreundliche Beschaffung“ vergeben.

## AKQUISITION

### AAREON ÜBERNIMMT SOFTWARE- UND BERATUNGSHAUS CALCON

Mit der CalCon-Gruppe baut laut einer Unternehmensmitteilung Aareon als Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft in Europa ihr Geschäft weiter aus. Die Aareon Smart World verfüge nunmehr über Lösungen zur Bauzustandserfassung, Bedarfsermittlung und Instandhaltungsplanung. Die konkrete Übernahme solle zum 1. Januar 2020 erfolgen. Beide Unternehmen kooperierten bereits langjährig im Vertrieb.

## SERIELLE SANIERUNG VON WOHNGEBÄUDEN

Beim Energiewende-Kongress der Dena haben Wohnungswirtschaft und Bauwirtschaft eine Absichtserklärung, den sogenannten „Energiesprung Volume Deal“, unterzeichnet. Ziel ist es, eine Sanierungslösung zu etablieren, die auf digitalisierte Prozesse und einen hohen Vorfertigungsgrad setzt. 22 Wohnungsunternehmen stellen 11.635 Wohnungen bereit, die in den kommenden vier Jahren seriell saniert werden sollen. Vier Bauunternehmen werden an der Entwicklung wirtschaftlicher und skalierbarer Komplettlösungen arbeiten. Die Gebäude werden mit 3D-Scans erfasst und Fassaden- und Solardachelemente mit Industrie 4.0 vorgefertigt. Die Anlagentechnik wird in einem vorgefertigten Energiemodul zusammengefasst, um den Net-Zero-Standard für Gebäude mit kürzeren Bauzeiten und zu sozialverträglichen Kosten zu erreichen, wie die Dena mitteilt.

## PROPTech-STUDIE

### Nur wenige Startups bringen Immobilienhintergrund mit

Die hiesige PropTech-Szene akquiriert sich vornehmlich nicht aus den Reihen der Immobilienwirtschaft, wie eine aktuelle Studie von Catella Research zeigt: Nur etwa 30 Prozent der Mitarbeiter von Startups waren zuvor in der Immobilienbranche tätig, nur 21 Prozent haben ein Studium oder eine Ausbildung zum Thema absolviert. Das zeige, dass PropTechs von außen an die Immobilienbranche herantreten, nachdem sie eine Marktnische erkannt haben und diese mit verschiedenen Technologien und innovativen Geschäftsmodellen schließen wollen, heißt es in der Studie, für die 283 PropTechs befragt wurden. Schwerpunkte seien auch die Digitalisierung von Teilbereichen wie dem Property und dem Asset Management oder Data Services. „Obwohl die PropTechs ... weniger disruptiv als erwartet auftreten, erhöht sich ... der Druck auf Immobilienunternehmen und deren Führungskräfte, sich über ... Geschäftsmodelle in Abgleich mit den Anforderungen der Digitalisierung zu positionieren,“ sagt Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella. Insgesamt gibt es laut der Studie in Deutschland mittlerweile mehr als 300 Immobilien-Startups. Im Durchschnitt beschäftigen sie 13 bis 16 Mitarbeiter, das Durchschnittsalter liegt bei 29 Jahren. Der PropTech-Hotspot Nummer eins ist Berlin, gefolgt von München, Hamburg und Frankfurt am Main. Ganz konkret arbeiten von den befragten PropTechs 48 Prozent in einem Coworking Space und 22 Prozent in einem Innovationszentrum. Vor allem die Gründungsphase verbringen PropTechs gerne in dieser Art von Büro.



Das Digitalisierungsknow-how der PropTechs gibt der Branche neue Impulse.

## RECHT

### Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,  
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

## BUNDESGERICHTSHOF

### BGH entscheidet zu grundsätzlichen Fragen der Beweislast und möglichem kartellrechtlichen Preismisbrauch bei fernwärmeversorgten Immobilien.

BGH, Beschluss v. 09.07.2019 – KZR 110/18

Im Streit standen Preise und Konditionen eines langjährigen Fernwärmevertragsverhältnisses in einem Gebiet mit Anschluss- und Benutzungszwang im Vergleich zu de-

nen für einen Neukunden, dessen Objekte nicht derartigen Zwängen unterliegen. Unter dem Aspekt des Neuanschlusses und der Wärmenetzförderung gewährte das örtliche Fernwärmeversorgungsunternehmen (FWVU) einen Nachlass auf den Grundpreis im Umfang von 59,18 Prozent, während der Jahresabschluss 2013 eine Umsatzrendite von 43 Prozent auswies. Der Altkunde sah Anhaltspunkte für missbräuchlich überhöhte Preise und eine unzulässige Ungleichbehandlung (Preisspaltung).

Der Kartellsenat des BGH hob die Entscheidung der Vorinstanz mit bemerkenswert eindeutigen Feststellungen auf und verfügte eine Neuentscheidung unter Berücksichtigung zahlreicher verbindlicher Hinweise: Der Umstand, dass die Preisstellung des FWVU in der Sektoruntersuchung des Bundeskartellamtes 2012 nicht erwähnt wurde, begründet nicht den Schluss, dass die Preisbildung nicht zu beanstanden sei. Maß-

geblich ist zunächst die Frage, ob die dem Grundpreis zugrunde liegenden Kosten und deren Zuordnung angemessen sind. Hierzu bedarf es einer Analyse einzelner Kostengruppen unter Berücksichtigung vergleichbarer Unternehmen. Anhaltspunkte können Erfahrungen aus den Kartellverfahren im Rahmen der Trinkwasserpreisaufsicht liefern.

**PRAXIS:** Im Zusammenhang mit der Energie- und Wärmewende unter besonderer Berücksichtigung des Klimaschutzes wird die leitungsgebundene Wärmeversorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung noch an Bedeutung gewinnen. Der Beschluss des BGH enthält über den Einzelfall hinaus zahlreiche Hinweise für eine angemessene Preisstellung unter Beachtung tatsächlich entstandener Kosten und der Kostenstruktur vergleichbarer Unternehmen. Ineffiziente Kostenstrukturen bedürfen der Optimierung im Einzelfall.



Wirtschaftlichkeit!



Klimaschutz?

Für die Immobilienbranche muss das kein Nachteil sein: Die Wirtschaftlichkeit hat im GEG die oberste Priorität. Der Klimaschutz wird ihr untergeordnet.



# Alles unter einem Dach – doch schwach

Das Gebäudeenergiegesetz soll die Bewertung energetischer Maßnahmen aus Energieeinsparverordnung und Erneuerbare-Energien-Wärme-Gesetz vereinheitlichen. Doch seit seiner Veröffentlichung sind einige Marktteilnehmer sehr enttäuscht. Andere sind nun erleichtert. Denn radikale Maßnahmen drohen nicht einmal beim Ölheizungsverbot ab 2026. Damit allerdings bleiben die hochgesteckten Klimaziele auf der Strecke. Die Auswirkungen im Überblick.

**D**as Gebäudeenergiegesetz (GEG) ist auf den ersten Blick eine Fortführung der Parameter aus Energieeinsparverordnung (EnEV) und Erneuerbare-Energien-Wärme-gesetz (EEWärmeG). Die Diskrepanz zwischen Energieeffizienz einerseits und erneuerbarer Wärme andererseits wurde ausgeräumt, und zwar zu Lasten der erneuerbaren Energien. Denn die Primärenergiefaktoren, mit denen die EnEV Brennstoffe belegte, bleiben erhalten und wurden sogar auf einige erneuerbare Energieträger, etwa Biomethan oder Bioflüssiggas, ausgeweitet. Damit kann man im Zweifelsfall ein Gebäude bauen, ohne die bisherigen Vorgaben aus dem EEWärmeG zur Einkoppelung erneuerbarer Energien komplett zu erfüllen.

Selbst der Regierung war wohl klar, dass sich mit diesem Kompromiss die hochgesteckten Klimaziele für 2050 (und für 2030) kaum erreichen lassen. Wurde früher noch in Präambeln von gebäudebezogenen Gesetzesvorhaben oder Grundsatzpapieren der klimaneutrale Gebäudebestand 2050 beschworen, so fehlt dieser Passus im aktuellen Gesetz. Stattdessen heißt es:

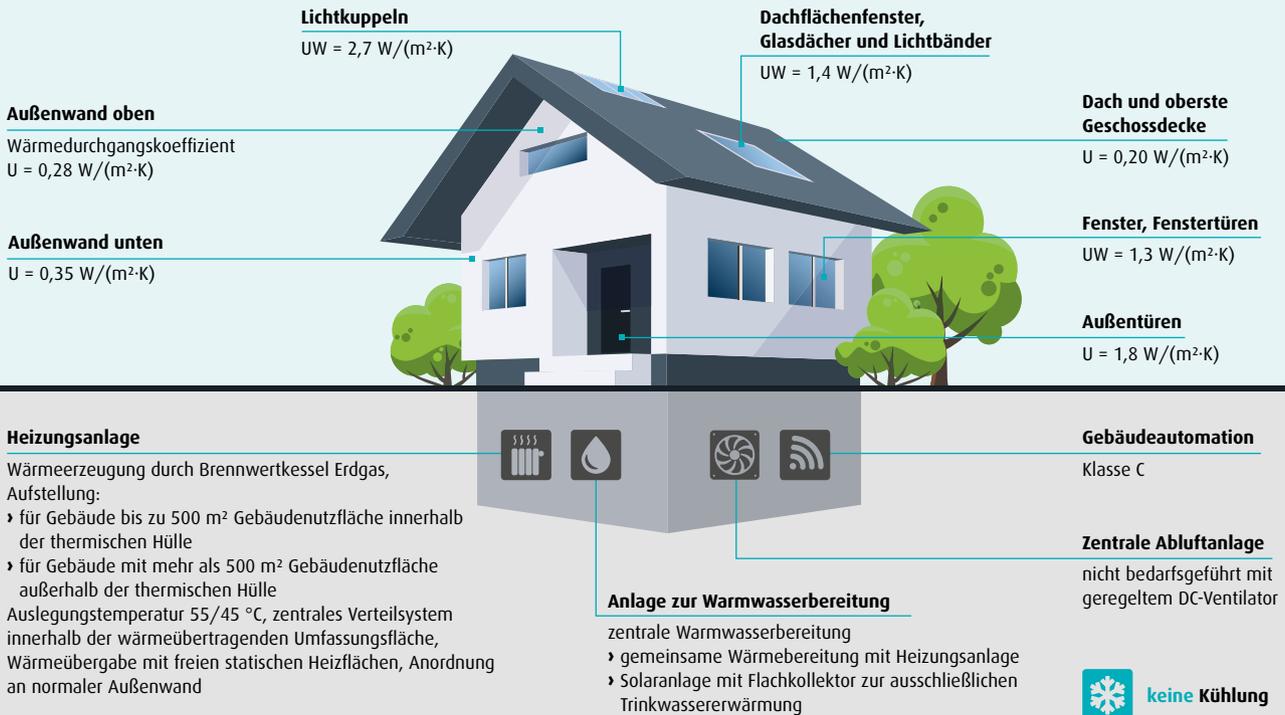
„Unter Beachtung des Grundsatzes der Wirtschaftlichkeit soll das Gesetz im Interesse des Klimaschutzes, der Schonung fossiler Ressourcen und der Minderung der Abhängigkeit von Energieimporten dazu beitragen, die energie- und klimapoli-

tischen Ziele der Bundesregierung sowie eine weitere Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien am Endenergieverbrauch für Wärme und Kälte zu erreichen, und eine nachhaltige Entwicklung der Energieversorgung zu ermöglichen.“

## Der KfW-55-Standard, der als Niedrigstenergiestandard im privaten Bau gelten sollte, ist vom Tisch

Dass die Wirtschaftlichkeit so in den Vordergrund rückt und quasi die Grundlage des GEG bildet, muss für die Immobilienwirtschaft nicht schlecht sein. Aus diesem Passus resultieren auch zahlreiche Ausnahmen, die sich für Bestandssanierungen noch zahlreicher ausnehmen als für den Neubau. Doch aktuell gilt das GEG nur für öffentliche Bauten, erst ab 2021 auch für den privaten Wohnungsneubau. Die Standards für Letzteren sind noch nicht festgelegt. Das soll nach Informationen aus Regierungskreisen bis 2023 erfolgen. Bis dahin gilt als Grundlage der KfW-70-Standard, der wohl auch nach 2023 das Maß aller Dinge sein wird. Normenseitig werden dafür im Gesetz wie bisher »

# Anforderungen an Wohngebäude nach dem GEG



Quelle: Anlage 1 GEG (zu § 15 Absatz 1): Technische Ausführung des Referenzgebäudes (Wohngebäude)

## Hinweise zu ausgewählten Gebäudekomponenten

### Das GEG hält sich weitestgehend an die bisherige EnEV. Anmerkungen zum Ist-Stand.

#### Dach, oberste Geschossdecke

Die oberste Geschossdecke muss bei Wohngebäuden und solchen, die ganzjährig eine Innentemperatur von 19 °C aufweisen sollen, nach wie vor nach DIN 4108-2: 2013-02 mit einem Wärmedurchgangskoeffizienten von 0,24 Watt pro Quadratmeter und Kelvin gedämmt werden. Der Anteil von Dachflächenfenstern, Lichtkuppeln und Ähnlichem darf nicht mehr als sechs Prozent der Dachfläche betragen. Zur Erfüllung des Anteils erneuerbarer Energie zur Wärme- und Kälteversorgung gelten für solarthermische Anlagen mindestens 0,06 Quadratmeter Brutto-Kollektorfläche je Quadratmeter Nettogrundfläche.

#### Gebäudehülle

Die Anforderung an den baulichen Wärmeschutz wird nicht verändert. Lediglich in der Berechnungsgrundlage ist nun der Bezugspunkt für die geplanten Maßnahmen der

mittlere Wärmedurchgangskoeffizient der wärmeübertragenden Umfassungsfläche. Bisher war es der spezifische auf die wärmeübertragende Umfassungsfläche bezogene Transmissionswärmekoeffizient.

#### Fenster

Auch die Fenster betrifft als Teil der Gebäudehülle keine Änderung. Der Wärmedurchgangskoeffizient bleibt bei 1,3 W/(m<sup>2</sup>·K). Abweichungen bei Spezialanwendungen sind im GEG genannt. Etwas genauer ist der immer wichtiger werdende sommerliche Wärmeschutz geregelt. Damit dieser auch ohne Nachweisrechnung als ausreichend angesehen werden kann, darf der Raum mit der höchsten Wärmeinstrahlung im Sommer einen maximalen Fensterflächenanteil von 35 Prozent aufweisen, bezogen auf die Grundfläche des Raums. Der Fensterflächenanteil darf bei zweiseitig angebauten Gebäuden nicht mehr als 35 Prozent, bei allen anderen Gebäuden nicht mehr als 30 Prozent der gesamten Fassadenfläche des Gebäudes

betragen. Sämtliche Fenster in Ost-, Süd- oder Westorientierung sind mit außen liegenden Sonnenschutzvorrichtungen mit Abminderungsfaktor von kleiner oder gleich 0,30 auszustatten.

#### Speicher

Stromspeicher sind nach dem GEG für den Jahres-Primärenergiebedarf anrechenbar. Definiert sind eine Kilowattstunde Nennkapazität je Kilowatt installierter Nennleistung der Erzeugungsanlage, 200 Kilowattstunden je Kilowatt installierter Nennleistung und ab einer Anlagengröße von 0,02 Kilowatt Nennleistung je Quadratmeter Gebäudenutzfläche zuzüglich das 1,0-Fache des jährlichen absoluten elektrischen Endenergiebedarfs der Anlagentechnik. Angerechnet werden auf diese Weise maximal 25 Prozent des Jahres-Primärenergiebedarfs. Ohne Speicher wären es nur 20 Prozent.

#### Heiz- und Kühltechnik

Abgesehen vom Ölheizungsverbot für Neubauten bleibt bei der Heiz- und Kühltechnik so gut wie

alles beim Alten. Die Planung und Berechnung erfolgt weiterhin nach DIN V 18599: 2018-09. Die Einbindung und Abrechenbarkeit erneuerbarer Energien wurde erleichtert. Der Jahres-Primärenergiebedarf für Heizung, Warmwasserbereitung, Lüftung und Kühlung darf das 0,75-Fache des im GEG beschriebenen Referenzgebäudes nicht überschreiten. Der geforderte Wert entspricht dem KfW-70-Standard. Nutzer oder Mieter müssen regelmäßig und verständlich über die Verbräuche informiert werden.

#### Digitale Interoperabilität

Möglich wird dies durch Digitalisierung via Smart Metering, im GEG als Interoperabilität aller Verbrauchsmedien bezeichnet. Dazu gehören Aufklärung über Möglichkeiten und Ansprechpartner für weitergehende Dienstleistungen zur Energieeffizienz. Ähnliches ist bisher im Energiedienstleistungsgesetz geregelt. Die GEG-Verfasser versprechen sich davon einen größeren Wettbewerb zwischen Ablesedienstleistern und einen erleichterten Anbieterwechsel.

# Anforderungen an Nichtwohngebäude nach dem GEG

## Dach

- U = 0,20 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Glasdächer: Wärmedurchgangskoeffizient UW = 2,7 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Gesamtenergiedurchlassgrad der Verglasung: g = 0,63
- › Lichttransmissionsgrad der Verglasung: tv,D65,SNA = 0,76

## Außenwand, Geschossdecke

- › gegen Außenluft: U = 0,28 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Vorhangsfassade: U = 1,4 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Gesamtenergiedurchlassgrad der Verglasung: g = 0,48
- › Lichttransmissionsgrad der Verglasung: tv,D65,SNA = 0,72

## Sonnenschutzvorrichtung

- ist anzunehmen
- › Gesamtenergiedurchlassgrad der Verglasung: g = 0,35
- › Lichttransmissionsgrad der Verglasung: tv,D65,SNA = 0,58 bis 0,62

## Außentüren

- U = 1,8 W/(m<sup>2</sup>·K)

## Wand unten

- U = 0,35 W/(m<sup>2</sup>·K)

## Tageslichtversorgung

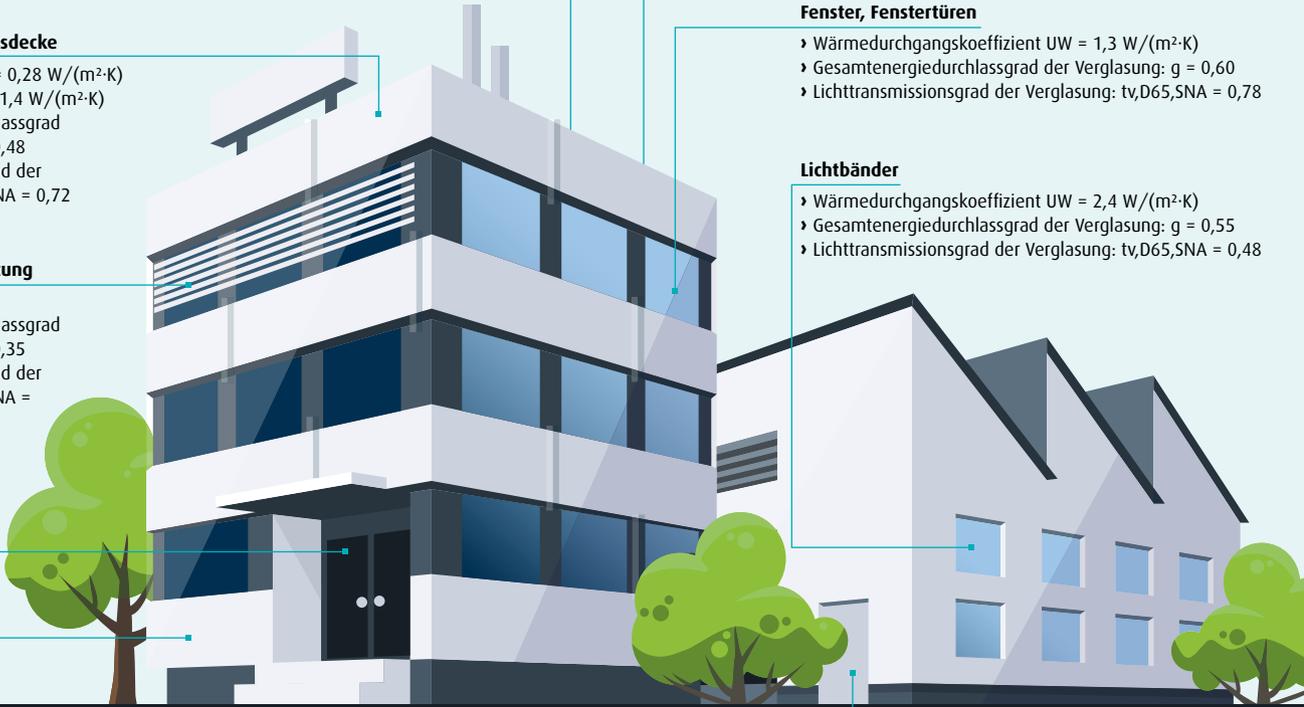
- › Sonnen- oder Blendschutz nach DIN V 18599-4

## Fenster, Fenstertüren

- › Wärmedurchgangskoeffizient UW = 1,3 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Gesamtenergiedurchlassgrad der Verglasung: g = 0,60
- › Lichttransmissionsgrad der Verglasung: tv,D65,SNA = 0,78

## Lichtbänder

- › Wärmedurchgangskoeffizient UW = 2,4 W/(m<sup>2</sup>·K)
- › Gesamtenergiedurchlassgrad der Verglasung: g = 0,55
- › Lichttransmissionsgrad der Verglasung: tv,D65,SNA = 0,48



## Heizung

- (Raumhöhen ≤ 4 m)
- › Wärmeerzeuger Brennwertkessel Erdgas, Aufstellung außerhalb der thermischen Hülle, Wasserinhalt > 0,15 l/kW
- › Wärmeverteilung: Zweirohrnetz, außen liegende Verteilungen im unbeheizten Bereich, innen liegende Steigstränge, innen liegende Anbindeleitungen, Systemtemperatur 55/45 °C
- › bei zentralem RLT-Gerät: Zweirohrnetz, Systemtemperatur 70/55 °C, ausschließlich statisch hydraulisch abgeglichen
- › Wärmeübergabe bei statischer Heizung: freie Heizflächen an der Außenwand (bei Anordnung vor Glasflächen mit Strahlungsschutz), ausschließlich statisch hydraulisch abgeglichen, P-Regler (nicht zertifiziert), keine Hilfsenergie
- › bei Umluftheizung (dezentrale Nachheizung in RLT-Anlage): Regelgröße Raumtemperatur, hohe Regelgüte



## Warmwasser

- zentrales System Wärmeerzeuger: nach DIN 18599-8: 2018-09
- › Wärmespeicherung: bivalenter, außerhalb der thermischen Hülle aufgestellter Speicher
- › dezentrales System hydraulisch geregelter Elektro-Durchlauferhitzer, eine Zapfstelle und 6 m Leitungslänge pro Gerät bei Gebäudezonen, die einen Warmwasserbedarf von höchstens 200 Wh/(m<sup>2</sup> · d) aufweisen



## Beleuchtungsart

- direkt/indirekt mit elektronischem Vorschaltgerät und stabförmiger Leuchtstofflampe



## Gebäudeautomation

- Klasse C nach DIN V 18599-11



## Raumluftechnik

- › Abluftanlage spezifische Leistungsaufnahme Ventilator PSFP = 1,0 kW/(m<sup>3</sup>/s)
- Zu- und Abluftanlage
- Luftvolumenstromregelung
- Zuluftventilator PSFP = 1,5 kW/(m<sup>3</sup>/s)
- Abluftventilator PSFP = 1,0 kW/(m<sup>3</sup>/s)
- Wärmerückgewinnung über Plattenwärmeübertrager: Temperaturänderungsgrad nt, comp= 0,6
- › Zulufttemperatur 18 °C
- › Luftbefeuchtung



## Raumkühlung – Kältesystem

- › Kaltwasser-Ventilator-konvektor, Brüstungsgerät
- › Kaltwassertemperatur 14/18 °C
- › Kaltwasserkreis Raumkühlung: Überströmung 10%
- › Kälteerzeugung Erzeuger: Kolben/Scrollverdichter mehrstufig schaltbar, R134a, außenluftgekühlt, kein Speicher, Baualterfaktor fc,B = 1,0, Freikühlfaktor fFC = 1,0
- › Kaltwassertemperatur: bei mehr als 5.000 m<sup>2</sup> mittels Raumkühlung konditionierter Nettogrundfläche, für diesen Konditionierungsanteil 14/18 °C, im Übrigen: 6/12 °C

## BEST PRACTICES

## Modern bauen und das GEG übertreffen

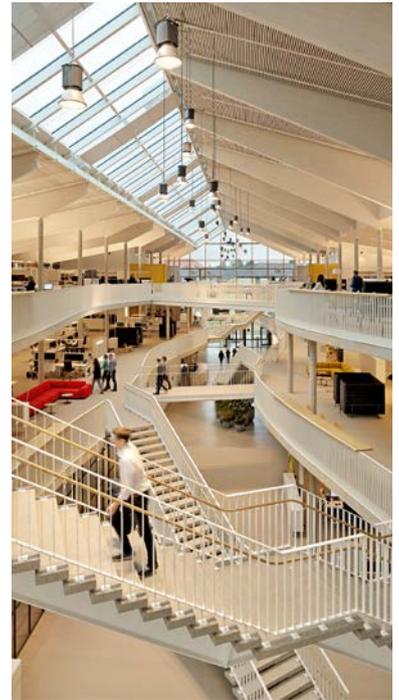
Wie man das wenig anspruchsvolle GEG auch mit experimentellen, modernen und damit wegweisenden Baumethoden erfüllen kann, zeigen zwei von der DGNB prämierte Gebäude, eines im Wohn- und eines im Geschäftsbereich.

**BEISPIEL 1:****SKAIO NECKARBOGEN HEILBRONN**

Das Heilbronner Holzhochhaus Skaio geht weit über die Anforderungen des GEG hinaus und ist zudem ein Holzhaus. Damit ist es experimentell, nachhaltig und dank guter Dämmung auch energieeffizient in einem. Acht Stockwerke aus Brettspertholz, die auf einem Sockelgeschoss aus Stahlbeton sitzen, bilden das zehngeschossige, rund 30 Meter hohe Stadthaus. Das ist deutscher Höhenrekord im Holzbau.

**BEISPIEL 2:****ALNATURA ARBEITSWELT, DARMSTADT**

Dieses Bürogebäude für 500 Mitarbeiter mit Stampflehmfassade und integrierter geothermischer Wandheizung ist das größte seiner Art in Europa. Es ist ein Low-tech-Gebäude und sehr energieeffizient durch die natürliche Art der Dämmung und Belüftung.



die DIN 4108 Wärmeschutz und Energie-Einsparung in Gebäuden, die DIN V 18599 Energetische Bewertung von Gebäuden und die DIN V 4701 Energetische Bewertung heiz- und raumlufttechnischer Anlagen herangezogen. Der KfW-55-Standard, der ursprünglich als Niedrigstenergiestandard im privaten Bau gelten sollte (im öffentlichen tut er das bereits), ist damit wohl vom Tisch, obwohl er schon gelebte Baupraxis ist (siehe auch Seite 60 „GEG kurz gefasst“).

### Der Bilanzierung dienen auch weiterhin die Primärenergiefaktoren als Grundlage

Dennoch gibt es aus der Branche hörbar Kritik an den mangelnden Ambitionen. „Das GEG sollte innovative Lösungen für energiesparende Gebäude befördern. Stattdessen schreibt das GEG selbst für öffentliche Gebäude lediglich die bestehenden

Standards fort“, so Matthias Grottko, Leiter Forschung und Entwicklung bei Hammer Real. Es gebe kaum Anreize, die Energieeffizienz in Gebäuden signifikant zu erhöhen und auch die erneuerbaren Energien soweit möglich einzubinden. Politisch habe das Gesetz eher zu wenig Lenkungswirkung.

Ungeachtet dessen stößt das Gesetzeswerk in der Immobilienwirtschaft auf Gegenliebe. Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, sieht etwa „eine deutliche Erleichterung und Vereinfachung für die Immobilienwirtschaft, weil damit das Nebeneinander mehrerer Regelwerke beendet wird“. Langjährige Forderungen, so ZIA-Präsident Andreas Mattner, seien erhört worden. Insbesondere die Nicht-Verschärfung der EnEV 2016 sei richtig, weil mehr Dämmung eher ökologische Nachteile mit sich gebracht hätte. Positiv bewertet werden auch die bessere Anrechnung von gebäudenah erzeugtem Strom aus erneuerbaren Energien (gilt übrigens auch für gebäudenah erzeugtes Biogas), eine stärkere Berücksich-

tigung von Biomethan und die Stärkung des Quartiersansatzes. Allerdings wird es für die am Bau Beteiligten auch nicht einfacher (siehe „GEG schafft keine Erleichterung am Bau“).

Trotzdem hätte sich auch der ZIA mehr Anrechenbarkeit von erneuerbaren Energien gewünscht. Doch da das GEG eher zu Lasten des EEWärmeG geht, war dies technisch gar nicht möglich. Einen Zwang zur Einbindung erneuerbarer Energien in der Sanierung gibt es demnach nicht. Dadurch wird aber der zu sanierende Bestand, der eh schon an einer mickrigen Rate zwischen ein und zwei Prozent krank, nichts Nennenswertes zum Klimaschutz beitragen. Gerade die Anrechenbarkeit von erneuerbaren Energien für die Bilanzierung der Energieeffizienz eines Gebäudes bleibt auf der Strecke, mögen die Primärenergiefaktoren auch noch so klar geregelt sein. Hier trägt das GEG dem Fakt Rechnung, das erneuerbare Energien nicht per se energieeffizient sind.

Der VDI Verband Deutscher Ingenieure sieht denn auch keine transparenten und nachvollziehbaren Berechnungswege für alle Baubeteiligten. Die Ingenieure bemängeln außerdem, dass kein Monitoring vorgeschrieben ist für immer komplexere energetische Anlagen, die zu Fehlbedienungen und damit zu Mehrverbräuchen führten, sowie eine fehlende Betrachtung der Kühlung in Wohngebäuden, obwohl die immer wichtiger wird.

## Es wird eine verpflichtende Beratung durch Verbraucherschützer für geförderten Wohnungsbau geben

Den Gesetzesschreibern muss genau dieser Mangel bewusst gewesen sein. Deswegen haben sie sich für eine Entbürokratisierung mittels eines gleichwertigen Nachweisverfahrens für neue Wohngebäude sowie für eine Pflicht zur Energieberatung für den geförderten Wohnungsbau durch Verbraucherschützer entschieden. Das passt zwar nicht wirklich zusammen, soll aber für eine höhere Transparenz sorgen. Bemängelt wird der letztlich doch höhere Aufwand vom Zentralverband des Deutschen Handwerks, etwa durch die neue Komplexität des Gesetzestextes oder die Verweise auf die Normen. Zum einen, so fordern die Handwerker, müssten alle am Bau geltenden Regeln frei zugänglich sein und nicht, wie bei den DIN-Normen, nur gegen Gebühr. Zum anderen würden die Verbraucherschützer als Berater begünstigt, obwohl diese Rolle auch vom Handwerk ausgefüllt werden könnte. Das wird auch von den im GIH organisierten freien Energieberatern kritisiert: „Man stelle sich vor, ein Hausbesitzer will massiv in die Zukunft seiner Immobilie investieren und dazu einen qualifizierten freien Berater mit ins Boot nehmen, der ihm empfohlen wurde oder mit dem er bereits erfolgreich zusammengearbeitet hat. Da er damit aber den gesetzlichen Auflagen nicht Genüge tut, darf er diesen nicht beauftragen, sondern muss sich erst an einen Berater der Verbraucherzentrale wenden.“

Wohl aus der leidigen Diskussion ums etwas misslungene Mieterstromgesetz wurde die Lehre gezogen, dass gebäudenah erzeugter Strom, aber auch Biogas, bei Selbstnutzung erleichtert bilanziert werden kann. Das GEG ermöglicht eine anteilige (und eventuell notwendige) Bilanzierung zur Deckung des Wärme- oder des immer wichtiger werdenden Kältebedarfs in Gebäuden (auch wenn genau diese Rolle im GEG kaum ausgeleuchtet wird). Als Minimum wird eine Nennleistung von 0,02 kW je Quadratmeter genannt. Das sollte jede Aufdachanlage auf einem Mietshaus locker schaffen. Zudem ist zukünftig keine monatliche Bilanzierung des selbst genutzten Solarstroms für die Ermittlung des Primärenergiebedarfs notwendig. Hier reicht eine pauschale Angabe anhand der Leistung der PV-Anlage, die vom gesamten Jahres-Primärenergiebedarf abgezogen werden kann. Allerdings ist dieser pauschale Betrag gedeckelt: auf 20 Prozent des gesamten Jahres-Primärenergiebedarfs ohne und auf 25 Prozent mit Batteriespeicher. Das ist tatsächlich eine deutliche Entbürokratisierung der Bilanzierung und Abrechnung sowie der Steuererklärung gegenüber der bisherigen Praxis und könnte auch so manche Kerbe, die das Mieterstromgesetz geschlagen hat, wieder füllen.

Doch für die langsam wachsende Elektromobilität stellt das GEG keine entscheidenden Weichen. „Während abzusehen ist, dass in Kürze das Aufladen von Elektrofahrzeugen in Gebäuden zur Normalität gehört, bietet das GEG keinen Anreiz dafür, diese Elektrofahrzeuge, deren Batterien sich so gut variabel laden und steuern lassen wie kaum eine andere Last, auch vorwiegend mit CO<sub>2</sub>-neutralem Strom vom Gebäude und netzverträglich zu versorgen“, so Grottkke. Die Nutzung von erneuerbaren Energien im Gebäudesektor, kombiniert mit entsprechenden Anreizen, müsse gestärkt werden. Etwa über ein entsprechendes Gewerbesteuerrecht, welches auch Immobilienverwaltungen dazu anreizt, PV-Anlagen zu betreiben, oder durch das Streichen der Pflicht zur »



„Das GEG sollte innovative Lösungen für energiesparende Gebäude befördern. Stattdessen schreibt das GEG selbst für öffentliche Gebäude lediglich die bestehenden Standards fort.“

**Matthias Grottkke**, Leiter Forschung und Entwicklung bei Hammer Real

INTERVIEW MIT CHRISTINE LEMAITRE

## „GEG schafft keine Erleichterung am Bau“

### Frau Lemaitre, wird das GEG Erleichterung bei den am Bau Beteiligten schaffen?

Nein. Ein 194 Seiten starkes bürokratisches Dokument ist sicher nur bedingt geeignet, eine echte Erleichterung zu schaffen. Unserer Meinung nach hätte das neue Gesetz einerseits sehr viel ambitionierter sein müssen und andererseits sehr viel einfacher in der Anwendung. Beides ist nicht der Fall.

### Ist das GEG überhaupt in der Lage, für nachhaltiges Bauen zu sorgen?

Auch hier ein klares Nein. Zum einen geht es im GEG ausschließlich um die Energieeffizienz, welche für den Klimaschutz natürlich elementar wichtig ist. Nachhaltigkeit ist ja aber deutlich mehr als nur Energie. Ein so unambitioniertes Gesetz leistet sicher keinen positiven Beitrag zum Erreichen unserer und der globalen Klimaziele. Was hätte man tun müssen? Die radikale Umstellung auf die Zielgröße CO<sub>2</sub> wäre das wichtigste und klarste Bekenntnis zum Klimaschutz gewesen. Das GEG ist eine Weiterentwicklung von Gesetzgebungen, die aus der Zeit der Ölkrise entstanden sind, als dieser Rohstoff knapp wurde und man hier einsparen musste. Unser Ziel ist aber heute nicht diese Form der Einsparung, sondern der Klimaschutz. Und da heißt die Währung der Stunde CO<sub>2</sub>. Mit dieser klaren neuen Ausrichtung würde auch die notwendige Technologieoffenheit geschaffen.

**Für den Bestand sollen, abgesehen vom sehr löchrigen Ölheizungsverbot, nur einige Beratungspflichten hinzukommen. Was wäre hier nötig, um nachhaltig und klimaschonend zu bauen und Gebäude zu betreiben?**

Leider werden über das maßnahmengetriebene Denken die Sanierungsraten sicher nicht gesteigert. Das eine ist ja, endlich die Technologien aus dem Verkehr zu ziehen, die hohe CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen. Gebäude sind aber komplexe Systeme, bei denen insbesondere das Verhalten der Nutzer einen signifikanten Einfluss auf die Umweltwirkungen des Gebäudes hat. Technisch müssen wir, wie gesagt, auf die Zielgröße CO<sub>2</sub> umstellen. Gesetzlich müssen wir Barrieren abbauen und Berichtspflichten für Eigentümer und Nutzer hinsichtlich der verbrauchten Energie einführen. Des Weiteren brauchen wir konsequente Förderungen von ganzheitlichen Beratungsleistungen, um die richtigen Maßnahmen zu identifizieren, sowie einen pragmatischen Umgang mit den Themen Schadstoffe und Brandschutz.

### Wie sehen Sie als Verein das GEG hinsichtlich seiner politischen Wirkung?

Die Nichtverschärfung ist ein fatales Signal, mit welcher Haltung die Politik mit der größten Herausforderung unserer Zeit umgeht. Es geht hier nicht immer um technische Themen, und natürlich gibt es für alles ein Gutachten und ein Gegengutachten. Das GEG manifestiert eine Haltung unserer Politik und vielleicht auch unserer Gesellschaft, dass man sich nur etwas traut, wenn niemand kritisiert und es garantiert ein Erfolg wird. Das Signal, das wir damit auch in die Welt schicken, ist für eines der reichsten Länder der Welt doch beschämend. Wenn wir uns nicht trauen, ambitionierte Ziele anzugehen, aus denen Innovation und Mut abgeleitet werden kann, wie oder warum sollen das denn dann die Schwellen- und Entwicklungsländer machen?



Abführung der EEG-Umlage auf PV-Strom bei Strombelieferung Dritter innerhalb des Gebäudes oder Quartiers.

Die Nutzung erneuerbarer Energien in Bestandsgebäuden könne, so Grottko, beispielsweise angereizt werden durch die Förderung einer proaktiven Machbarkeitsuntersuchung zu deren Integration, die bereits vor einer notwendigen Gebäudesanierungsmaßnahme, etwa einer Dachsanierung, fertiggestellt sein sollte. Als Förderinstanz käme hier das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Frage, das auch bisher ähnliche Vorhaben im planerischen Vorfeld unterstützt.

## Das Ölheizungsverbot, das keines ist, garantiert ein Überleben dieses Heizsystems

Das augenfälligste und auch meistdiskutierte Element im GEG ist wohl das Ölheizungsverbot. Das soll ab 2026 im Neubau (wo dieses System aber sowieso schon keine Verwendung mehr findet) und im Bestand gelten. Hier würde es nach und nach 5,6 Millionen Heizsysteme betreffen. Doch wieder gibt es – siehe Wirtschaftslichkeitsgrundlage in der Präambel – zahlreiche Ausnahmen. Die wichtigste gilt für die Einbindung erneuerbarer Energien. Schon heute wird jede dritte Ölheizung mit einer Solarthermieanlage kombiniert. Das wird auch in Zukunft auskömmlich sein. Das Wichtigste aber sind nicht vorhandene Gas- oder Fernwärmeanschlüsse – das dürfte für das Gros der Ölheizungen, ungefähr 3,1 Millionen im ländlichen deutschen Raum, zutreffen. Das und technische Unmöglichkeiten anderer Heizquellen sind die wohl wichtigsten Ausnahmen, die ein Überleben der Ölheizung weiterhin sichern werden. Konkret müssen nur Ölheizungen mit Konstanttemperaturkesseln, die vor Brennwert- und Niedertemperaturkesseln Mode waren, nach 30 Jahren Laufzeit zwingend ausgewechselt werden. Doch das dürfte größtenteils schon geschehen sein. Das gilt übrigens auch für alte Gaskessel, deren Austausch bisher durch die Bundesimmissionsschutzverordnungen geregelt war. Wer dennoch seine Ölheizung tauscht, soll mit einer Art Abwrackprämie belohnt werden. Die könnte bei gut 40 Prozent der Gesamtkosten für den Wechsel liegen, ist aber noch nicht final. «

„Das Signal, das wir mit dem GEG in die Welt schicken, ist für eines der reichsten Länder der Welt beschämend! Wenn wir uns nicht trauen, ambitionierte Ziele anzugehen, warum sollen das dann die Schwellen- und Entwicklungsländer machen?“

**Christine Lemaitre**, Geschäftsführender Vorstand Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB)

## FAKTEN

# GEG kurzgefasst

**Name:** Gesetz zur Einsparung von Energie und zur Nutzung erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kälteerzeugung in Gebäuden, Gebäude-Energie-Gesetz (GEG)

**Vorherige Regelungen:** EnEV, EnEG, EEWärmeG

**Hauptgrund:** Festlegung Standard Niedrigstenergiegebäude zur Erfüllung von EU-Vorgaben, gilt (Zustimmung des Bundesrates vorausgesetzt) ab sofort für öffentliche Bauten (KfW 55), ab 2021 für den privaten Wohnungsbau (noch nicht festgelegt; voraussichtlich KfW 70), Abweichungen aus wirtschaftlichen Gründen möglich

**Verabschiedung:** 23. Oktober 2019 (Verabschiedung durch Bundesrat ausstehend)

### Geltungsbereich:

- › Neubauten
- › Bei Bestandssanierungen sowie Verkauf von Wohnimmobilien Verpflichtung zur Energieberatung durch Energieberater der Verbraucherzentrale Bundesverband
- › Ölheizungsverbot gilt auch im Bestand

### Inhalte:

- › Einheitliches Anforderungssystem für Energieeffizienz und erneuerbare Energien
- › Ansatz des Primärenergiebedarfs aus EnEV bleibt erhalten, kann jedoch durch Bundesregierung ständig nachjustiert werden; energetisch hochwertiger baulicher Wärmeschutz ist verbindlich
- › Verbesserung der Qualität der Energieausweise durch verpflichtende Vor-Ort-Begehung; Effizienzklassen werden nicht mehr nach Endenergieverbrauch gebildet, sondern nach dem Primärenergiebedarf und -verbrauch. Grenzwerte ändern sich dadurch um 5 bis 10 kWh je m<sup>2</sup> und Jahr nach oben; in Zukunft verpflichtend auch CO<sub>2</sub>-Kennwerte; Einführung eines vorläufigen Energieausweises für die Bauphase; bei gefördertem Wohnungsbau muss ein Verbraucherschützer bei Erstellung des Energieausweises hinzugezogen werden
- › Ermittlung Jahres-Primärenergiebedarf durch Neufassung der DIN V 18599
- › Gebäudenah erzeugter erneuerbarer Strom oder Biogas können Bestandsgebäude anrechenbar mitversorgen
- › Verbot des Einbaus von Ölheizungen im Neubau ab 2026 (jedoch zahlreiche Ausnahmen, siehe Text)

### Primärenergiefaktoren nach GEG (Anlage 4 zu § 22 Absatz 1)

Um die Energiebilanz eines Gebäudes zu ermitteln, wird der Energiebedarf in Bezug auf die möglichen oder vorhandenen Energieträger mit dem Primärenergiefaktor multipliziert.

#### Fossile Brennstoffe

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

#### Biogene Brennstoffe

Biogas	1,1
Bioöl	1,1
Holz	0,2

#### Strom

Netzbezogen	1,8
Gebäudenah erzeugt (aus Photovoltaik oder Windkraft)	0,0
Verdrängungsstrommix für KWK	2,8

#### Wärme, Kälte

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

## Abschreibung & Förderung

Für alle Maßnahmen, die zur Erfüllung des GEG notwendig sind, gelten die bisherigen Förderungen durch die KfW und das BAFA. Zum 1. Januar 2020 bis Ende 2029 gibt es zudem die Möglichkeit der steuerlichen Abschreibung von Sanierungsmaßnahmen. Demnach können zehn Jahre lang 20 Prozent bis maximal 40.000 Euro von der Steuerschuld abgesetzt werden. Abgezogen werden können auch Einzelmaßnahmen wie Wärmedämmung, Fenstererneuerung, Lüftungs- und Heizungsanlagen sowie Haustechnik, und zwar im ersten Jahr nach Abschluss mit sieben Prozent oder 14.000 Euro maximal und ab dem zweiten Jahr mit sechs Prozent und 12.000 Euro maximal.

# Die Früchte der Digitalisierung

**W**enn ein elfköpfiges Team 277 Objekte betreut und zudem jährlich 3.000 Fremdadrechnungen stemmt, dann muss eine Hausverwaltung gut organisiert sein. „Wir sind zu 90 Prozent digital“, sagt Petra Mohns, die als Haus- und Grundstücksfachverwalterin und auch als Sachverständige für Hausverwaltungsleistungen tätig ist. Ihr in Bad Kreuznach beheimatetes Unternehmen hat Mietverwaltung, WEG- und Mietsondereigentumsverwaltung sowie einen Abrechnungsservice im Portfolio. „Digitalisierung funktioniert“, so Mohns, „wenn nicht alles auf einmal angegangen wird. Man muss bei den vorhandenen Strukturen ansetzen, sie überdenken und prüfen, was dazu passt.“

## Viele monatliche Routinen dienen der Vereinfachung der Abläufe

In der GWS Grundstücks-Wohnungswirtschafts-Service GmbH gab vor sieben Jahren das hohe Papieraufkommen den ersten Anstoß. „Wenn jeder neue Kunde 30 bis 50 Ordner mitbringt, bis sich die Frage nach neuen Räumlichkeiten stellt, läuft etwas verkehrt.“ Die damaligen Aufwände für die Ablage erscheinen der Unternehmensleiterin heute unvorstellbar. „Würde ein Beleg falsch einsortiert, musste man schon riesiges Glück haben, um ihn zu finden. So eine Arbeitsweise würde die Generation Y heute nur noch abschrecken.“

Die Lösung fand Mohns in einem Dokumentenmanagement-System (DMS). Die Mitarbeiter scannen seitdem Unterlagen wie postalische Rechnungen ein, dann wandern sie in den Aktenvernichter. „Wir halten das konsequent durch, selbst die Notizzettel erleben den nächsten Tag nicht“, sagt Mohns. Archiviert wird alles revisionssicher im PDF-A-Format. Nur

Mietverträge gibt es noch auf Papier und Belege bis zum Ablauf der Aufbewahrungsfrist. Drei Server stehen im Haus. Die Daten werden täglich achtfach gesichert, ein Back-up extern gelagert. Eine weitere monatliche IT-Routine dient dem Datenschutz. „Abgelaufene Verträge anonymisieren wir per Knopfdruck mit unserer Immobilienverwaltungssoftware, die die Speicherungsfristen für die sensiblen Daten selbständig überwacht.“

Mit dieser Software, Haufe PowerHaus, optimierte Mohns 2015 die Kernprozesse. In den aufwändigen Routinen der Buchhaltung, Abrechnung und Sondereigentumsverwaltung habe das 30 bis 40 Prozent der Zeit eingespart, schätzt sie. Von kleinteiligem Arbeiten wie der Zursortierung der Heizkostenabrechnungen sind die Mitarbeiter entlastet, weil die Messdienstleister diese per Schnittstelle einspielen. Nachts überspielt die Bank alle

Kontobewegungen. „Wir holen alle Zahlungsvorgänge mit einem Klick ins System. Wiederkehrende Vorgänge erkennt die Software dabei, die Mitarbeiter bestätigen sie nur noch.“ Anfang Januar stehen alle Zahlen für die Jahresabrechnungen bereit. „Eigentümer mit Mieteinnahmen freuen sich, dass wir ihnen die Unterlagen für das Finanzamt pünktlich zustellen. Doch auch für den transparenten Aufbau und die Verständlichkeit unserer Abrechnungen bekommen wir Lob.“

Der Zuwachs der Hausverwaltung in den Folgejahren um 2.500 Einheiten wurde mit nur 2,5 zusätzlichen Vollzeitstellen gestemmt. „Das Ziel der Digitalisierung war aber nicht, Personal einzusparen“, betont Mohns. „Ich wollte die Mitarbeiter anders beschäftigen. Denn stupides Suchen von Informationen, Briefefalten oder eintönige Eingaben am Terminal fördern nicht die Zufriedenheit.“ Die Auf-



Nicht wachsen können, weil das Personal fehlt, ist Petra Mohns' aktuelles Problem. Die Geschäftsführerin der GWS Grundstücks-Wohnungswirtschafts-Service GmbH hofft, dass die moderne Organisation ihrer Immobilienverwaltung neue Fachkräfte anzieht.

Selbst Notizzettel erleben den nächsten Tag nicht. Die GWS GmbH arbeitet seit 2012 digital.

„Digitalisierung funktioniert, wenn nicht alles auf einmal angegangen wird. Man muss schauen, was zu den vorhandenen Strukturen passt.“

**Petra Mohns,**  
Geschäftsführerin der GWS GmbH



gaben seien heute anders verteilt, gestal- teten sich für den Einzelnen vielfältiger, das Betriebsklima sei sehr gut. „Wir haben viel mehr Zeit, um unseren Kunden gute Services zu bieten, etwa durch eine nachhaltigere Objektbetreuung. Das hat die Zufriedenheit der Mieter und Eigen- tümer erhöht, zumal die Ansprüche hier auch steigen.“ Zu den weiteren digitalen Errungenschaften gehört eine Voice-over- IP-Telefonanlage.

Was indes aus dem Verwalteralltag verschwunden ist, sind die großen Druck- maschinen mit dem kostenintensiven Pay-per-Page-Modell. Denn seit diesem Jahr verteilt die GWS die Dokumente für Mieter und Eigentümer über ein digitales Kundenportal. „Das sind typische Work- flows, die Digitalisierung bedeuten: Dass eben nicht mehr zigtausend Seiten Heizko- stenabrechnungen per Post irgendwohin transportiert, händisch zusammensortiert und dann wieder woandershin verschickt werden müssen“, sagt Petra Mohns. „Wir haben 2019 schon über 50.000 Papierseiten eingespart. Und auch viele unserer Kun- den sind froh über weniger Papier.“ Doch was geschieht mit den nicht registrierten Kunden? „Das Programm kommuniziert mit unserer Immobilienverwaltungssoft- ware und erkennt, wer Unterlagen digital und wer sie postalisch erhalten möchte. Den Versand haben wir ausgelagert, er läuft über eine Druckstraße und belastet unseren Betrieb nicht mehr.“

Mehr als zwei Drittel der Eigentümer und Mieter haben sich bereits im Portal registriert, weil die Verwaltung kräftig dafür geworben hat – in Anschreiben, den Eigentümerversammlungen, auf der Web- seite. Die schnelle Kommunikation und die engere Betreuung sind Argumente, die zünden. Mohns erklärt, wie die GWS Services nachhält. „In einem WEG-Ob- jekt war das Eingangsschloss defekt. Alle Bewohner wurden in ihrer App benach- richtigigt mit dem Hinweis, dass sie durch

den Kellereingang in die Anlage kommen, auch die Information über die abgeschlos- sene Reparatur erreichte sie in Echtzeit.“ Jeden Einzelvorgang können die Mieter und Eigentümer im Portal bewerten und kommentieren. „Das gibt uns konkrete Anhaltspunkte, welche Prozesse wir noch verbessern können.“ Dabei fällt das Zeug- nis für die GWS schon hervorragend aus: Im Schnitt erhält sie 4,8 von 5 Sternen.

## Der Weg der Dokumen- te soll zukünftig in die Cloud führen

„Die Kombination der Lösungen, die wir heute haben, passt für uns sehr gut“, sagt Petra Mohns. Die allermeisten Mit- arbeiter haben den digitalen Weg begrüßt. Detaillierte Prozessbeschreibungen und ein intensiver Austausch in den Einfüh- rungsphasen waren hier hilfreich. Was ihr noch vorschwebt? Eine Lösung, die ihr die Protokollerstellung abnimmt. Der Weg mit den Dokumenten in die Cloud.

Aktuell findet Mohns die virtuelle Ei- gentümerversammlung spannend. Doch es gibt noch rechtliche Hürden. Die stören auch Dr. Sebastian Schmitt, Senior Mana- ger Digital Processes bei der Haufe Group. „Tatsächlich ist die virtuelle Eigentü- merversammlung eine Chance für Verwalter, sich und den Eigentümern viele Aufwände zu ersparen, die bei einer Veranstaltung vor Ort anfallen“, sagt er. Petra Mohns will mit einer kleinen WEG eine Eigentü- merversammlung via Webkonferenz testen. Die passende Eigentümergemeinschaft sei ihr schon gegenübergesessen. „Alle hatten ein Tablet dabei, auf dem sie unsere Un- terlagen angesehen haben“, erzählt sie. „Was spricht gegen eine virtuelle Veranstaltung, wenn jeder einverstanden ist?“

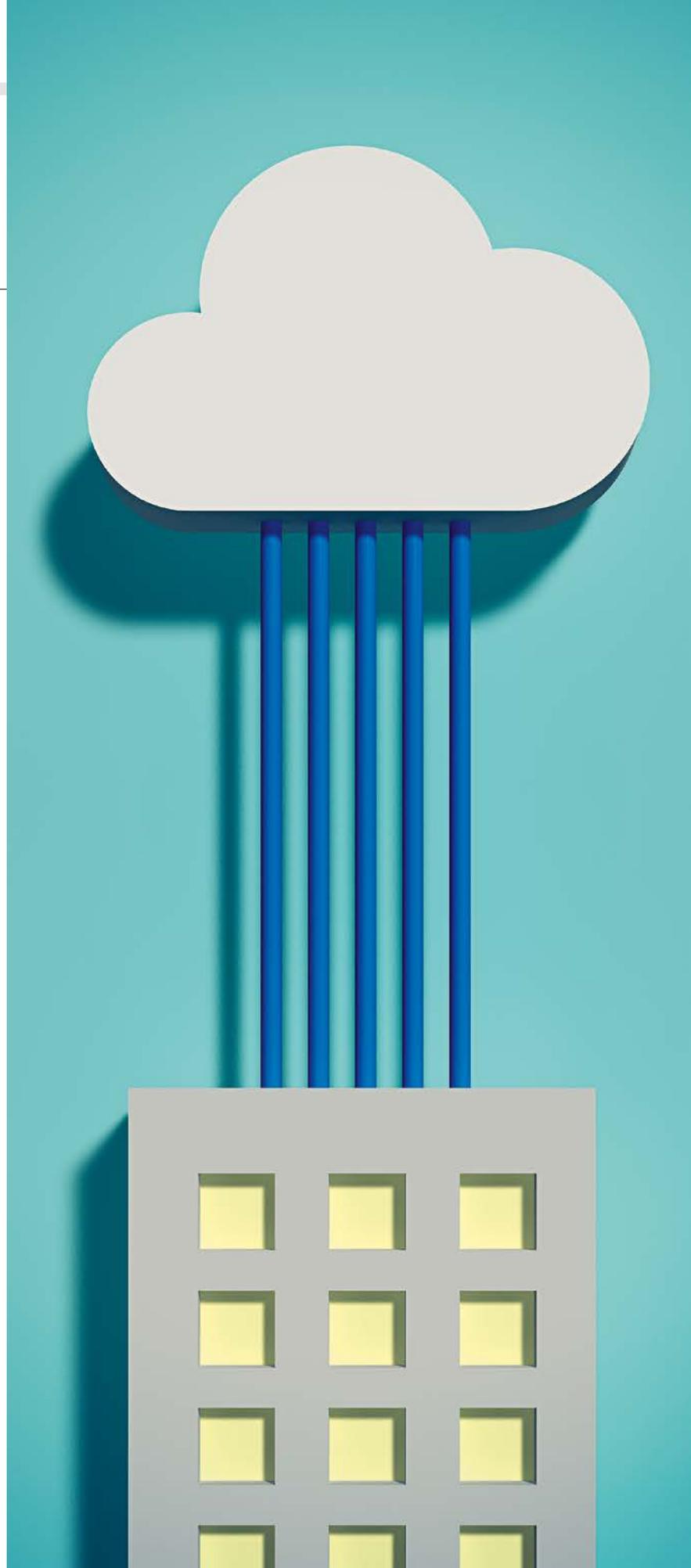
# Auf Wolke sicher

**E**s gibt sie immer noch, die Never-Clouders, also Unternehmen, die die Cloud-Technologie strikt ablehnen. Doch es werden weniger, und für die letzten unter ihnen wird es zunehmend eng. Denn auch in der Immobilienwirtschaft vernetzen sich die verschiedenen Stakeholder zunehmend über digitale Plattformen. Das aber wird Partner zusammenführen, die auf verschiedenen Ebenen die Cloud nutzen – und wer mit an Bord sein will, muss seine Geschäftsprozesse Cloud-kompatibel gestalten.

## Die Vorteile der Cloud sind durch die Erfahrungen von Tausenden von Unternehmen bestätigt

Die Cloud-Technologie tritt in drei grundsätzlichen Erscheinungsformen auf: Public, Private und Hybrid Cloud. Erstere wird von einem externen Provider betrieben, der Services über das Internet zugänglich macht. Mit einer Private Cloud hingegen bieten Unternehmen ihre IT-Leistungen aus dem eigenen Rechenzentrum heraus über den Webbrowser an, im Idealfall mit vergleichbarer Qualität wie die Public-Cloud-Anbieter. In der Praxis ist dieses Qualitätsversprechen jedoch in der Regel nicht einlösbar. Eine Mischform aus beiden Extremen ist die Hybrid Cloud. Bei diesem Modell bleiben unternehmenskritische Daten in der IT-Infrastruktur des Betriebs, während weniger kritische Daten und Anwendungen über eine Public Cloud genutzt werden.

Die Vorteile und Chancen, die die Cloud bietet, sind inzwischen durch die Erfahrungen von Tausenden von Unternehmen verifiziert: Investitionen in Know-how, Personal und Technik entfallen; die Verantwortung für technische Aktualität, Servicequalität und Sicherheit geht auf



Auch in der Immobilienwirtschaft gewinnt die Cloud an Attraktivität. Wer die Risiken angemessen adressiert, profitiert von den unbezweifelbaren Vorteilen.

den Provider über; Leistungsumfang und -spektrum lassen sich sehr kurzfristig dem Bedarf anpassen; auf alle Dienste lässt sich jederzeit von jedem Standort oder Gerät aus sicher zugreifen.

Abgesehen von Großkonzernen werden sich Unternehmen kaum für eine Private Cloud entscheiden. Zu hoch sind hier die nötigen finanziellen und personellen Aufwendungen. Eine Hybrid Cloud dagegen verschafft kleinen und mittleren Betrieben die Option, kritische Daten innerhalb des Unternehmens zu halten und weniger kritische in eine kostengünstige Public Cloud auszulagern.

Da die Basis aller Cloud-Nutzungsmodelle das Internet ist, sind mit ihrer Verwendung prinzipiell auch alle Gefahrenquellen des World Wide Web zu berücksichtigen. Als Standardsicherheitsmaßnahme sollte daher in jedem Fall der Datenverkehr mit den externen Servern nur verschlüsselt nach dem SSL-Standard erfolgen. Der Schutz davor obliegt dem Cloud-Betreiber: Bei der Private Cloud ist es das eigene Unternehmen, bei Hybrid und Public Cloud wird die Verantwortung teilweise oder ganz auf den Provider übertragen. Für jede Bedrohung gibt es adäquate Schutztechnologie – die allerdings teilweise sehr aufwändig und damit teuer sein kann. Die Frage ist nun: Gibt es überhaupt Sicherheitsvorteile, wenn ein Unternehmen die Cloud meidet und lieber in Eigenregie seine IT-Prozesse abwickelt?

„Realistisch betrachtet, haben die allerwenigsten kleinen Unternehmen die eigenen Ressourcen und Kompetenzen, um alle Sicherheitsaspekte professionell abzudecken“, lautet die Antwort von Carsten Hoffmann, Manager Sales Engineering bei Forcepoint, einem der weltweit führenden Anbieter von Cyber-Security-Lösungen. „Angesichts des enorm gestiegenen Bedrohungspotenzials ist auch der Aufwand, aus Eigenmitteln einen wirksamen Schutz zu gewährleisten, sowohl auf technischer



„Oft ist den Betrieben gar nicht bewusst, wie viel Cloud sie schon haben: In der Praxis ist Outlook, ein Element der Microsoft Cloud, ihr größtes Archivsystem.“

**Kevin Mattszik**, Geschäftsführer der MhochN Consulting and Ventures GmbH; Digitalisierungsbeirat

als auch auf personeller Ebene drastisch angewachsen.“ Allein die stetige Aktualisierung der jeweiligen Sicherheitslösungen ist eine Herausforderung. Die Betreiber moderner Rechenzentren sind auf diese Aufgaben spezialisiert, das Funktionieren ihres Geschäftsmodells hängt ja von kompromissloser Sicherheitsorientierung ab.

Bei kleineren Unternehmen wird die Frage, ob die Daten in den eigenen IT-Systemen sicherer sind als in der Cloud, somit in aller Regel mit Nein zu beantworten sein. Eine Cloud zu nutzen ist entgegen dem intuitiven Gefühl „Zu Hause ist es doch am sichersten“ geradezu eine Risikoabsicherungsmaßnahme. Bei der

Vertragsgestaltung mit dem Provider sind die entsprechenden Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit zu berücksichtigen. Carsten Hoffmann weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass nicht jedes Unternehmen auf gleiche Weise bedroht ist: „Als Unternehmensverantwortlicher sollte ich mir zunächst einmal klarmachen, welche Risiken für meine Situation überhaupt realistisch sind. In der Regel wird ein Unternehmen der Immobilienwirtschaft kaum ins Fadenkreuz ausländischer Geheimdienste oder hochorganisierter internationaler Cyberkrimineller geraten. Am wahrscheinlichsten sind kriminelle Aktionen, bei denen das Unternehmen eher zufällig getroffen wird, etwa Phishing, Virenattacken, Erpressung durch Androhung, die Daten zu verschlüsseln und nur gegen Geld wieder freizuschalten.“

## Schnittstellen zwischen Web und Nutzer sind eine Schwachstelle in Sachen Sicherheit

Natürlich sind in selteneren Fällen Hijacking-Attacken (wobei Angreifer eine Kommunikation über das Internet kapern, indem sie einen Partner „übernehmen“ und sich als dieser ausgeben) oder DoS (Denial of Service)-Attacken (die Blockade von Internetservices) möglich. Um sich hier abzusichern, existieren entsprechende Technologien, die der Cloud-Betreiber routinemäßig einsetzt. So sind Gehalts- oder Personaldaten in einer professionell gemanagten Cloud sicher besser aufgehoben als in der eigenen unsicheren IT-Landschaft.

In allen Fragen der Internet-Sicherheit sind die Schnittstellen zwischen Web und Nutzer eine wichtige Schwachstelle. Ob die Netzwerkanschlüsse für die Cloud si- »



„Realistisch betrachtet, haben die wenigsten kleinen Unternehmen die eigenen Ressourcen und Kompetenzen, um alle Sicherheitsaspekte professionell abzudecken.“

**Carsten Hoffmann**, Manager Sales Engineering Forcepoint

cher genug sind, kann der IT-Berater des Unternehmens gut beurteilen. „Eine entscheidende Frage für jede Cloud-Nutzung ist, wer mit welchen Geräten auf welche Daten zugreifen darf“, so Carsten Hoffmann. „Hierbei sollte man immer auf eine Zwei-Faktor-Authentifizierung setzen, eine zweistufige Überprüfung des Anmelders, die neben dem Passwort noch eine weitere Abfrage – etwa das Senden eines Bestätigungscodes an ein Zweitgerät – verwendet.“ Und Immobilienunternehmen, die über mehrere Büros, Baustellen oder eingebundene Partnerbetriebe verfügen? „Generell sollten alle Standorte, die auf eine Cloud zugreifen sollen, über eine ganzheitliche Netzwerklösung angebunden werden.“

Je mehr Funktionalitäten und Anwendungen über eine Cloud genutzt werden, desto wichtiger wird es, mit dem

Provider eine entsprechende Datenleistung zu vereinbaren. Sonst werden die Zugriffszeiten zu lang und der Datenverkehr zu langsam.

## Die Rechenpower auch für zukünftige Datenströme ist zu beachten

Zu welcher Strategie raten Experten den Unternehmen, die in die Cloud einsteigen wollen? Cloud-Experte Kevin Mattiszik, Geschäftsführer der MhochN Consulting and Ventures GmbH und Mitglied des Digitalisierungsbeirats des Bundesverbands freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BfW), schlägt einen stufenweisen Prozess vor: „Oft sind sich die Betriebe gar nicht bewusst, wie viel Cloud sie schon haben: In der Praxis ist Outlook, ein Element der Microsoft Cloud, das größte existierende Archivsystem. Und der E-Mail-Service über den Microsoft Exchange Server bietet einen riesigen, sehr sicheren Speicherplatz. Weiter bietet sich ein schrittweises Vorgehen an. Basis ist bereits meistens die E-Mail, die in der Cloud abläuft. Als Folgeschritt sollten weniger kritische Dokumente wie Kundenanschriften, Baupläne, Verträge und andere typische Inhalte in Cloud-

Archive ausgelagert werden. Zudem ist zu überlegen, ob nicht ein Krisen- oder Notfallrechenzentrum per Internet genutzt werden sollte. Anschließend könnte die Nutzung von Anwendungen in der Cloud folgen – Office 365, Google Docs bieten sich zunächst an und können durch eine Kalkulationssoftware, CRM, ERP und weitere Programme ergänzt werden. Allerdings muss dann sichergestellt sein, dass eine entsprechende Bandbreite zur Verfügung steht, die die Datenströme schnell genug bewältigt. Wer etwa CAD-Software für das Erstellen von Bauplänen nutzt, muss sich über die dabei benötigte Rechenpower und die zugehörigen Datenströme im Klaren sein. Digitales Gebäudemodellieren (BIM), Datenanalyse-Anwendungen und Künstliche Intelligenz werden zukünftig sogar noch wesentlich datenintensiver sein.“

Da der Sicherheitsstandard moderner Rechenzentren äußerst hoch und die wichtigsten Cloudbetreiber vertrauenswürdig sind, empfiehlt es sich, ganz pragmatisch die Vorteile des Cloudmodells zu nutzen. Hier ist einfach einmal etwas Mut gefragt. Die positiven Erfahrungen unzähliger Unternehmen sprechen eine eindeutig positive Sprache. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

## WARUM UND WIE IN DIE CLOUD

### VORTEILE UND CHANCEN

- › Geringere Gesamtinvestitionen in Know-how, Personal und Technik
- › Verantwortung für technische Aktualität, Servicequalität und Sicherheit geht auf den Provider über
- › Leistungsumfang und -spektrum lassen sich sehr kurzfristig dem Bedarf anpassen
- › Auf alle Dienste lässt sich jederzeit von jedem Standort oder Gerät aus sicher zugreifen

### SINNVOLLE REIHENFOLGE

- › Basis: E-Mail
- › Weniger kritische Dokumente (Kundenanschriften, Baupläne, Verträge und andere typische Inhalte) in Cloud-Archive auslagern
- › Nutzung Krisen- oder Notfallrechenzentrum per Internet
- › Nutzung von Anwendungen – Office 365, Google Docs und weiteren
- › Kalkulationssoftware, CRM, ERP und weitere Programme
- › CAD-Software für das Erstellen von Bauplänen
- › Digitales Gebäudemodell (BIM)
- › Datenanalyse und Künstliche Intelligenz

# An den Schnittstellen zu Mietpartnern und Investoren



**Herr Dr. Sepehr, warum ist die Position eines CDOs/CIOs in Immobilienunternehmen notwendig?** Die digitale Transformation ist allgegenwärtig und betrifft jedes Wirtschaftsunternehmen. Der Druck auf die Immobilienwirtschaft nimmt zu. Der Wandel ist auch hier unumgänglich. Um das Thema organisiert und koordiniert anzugehen, bündeln wir digitale Kompetenzen. Wir bestimmen eine klare Management-Verantwortlichkeit. Somit erhält der CDO eine wichtige Schlüsselfunktion im Unternehmen.

## Welche Ziele verfolgen Sie?

Die Chancen der Digitalisierung sind Schwerpunkt und fester Bestandteil der Unternehmensstrategie der ECE. Unser Ziel ist deshalb, innovative Digitalprojekte rund um die Shopping-Center und in den anderen Assetklassen zu identifizieren und zu entwickeln. Gemeinsam mit der IT begleiten wir die fortschreitende Digitalisierung von Geschäftsprozessen innerhalb der ECE an den Schnittstellen zu unseren Mietpartnern und Investoren.

**Was tun Sie, um Ihrer Belegschaft fehlende digitale Kompetenzen zu vermitteln?** Es ist essentiell, dass alle Mitarbeiter die Vorteile der Digitalisierung und entsprechender Technologien verstehen. Sie sollen selbst ein Interesse dafür entwickeln und neue Kompetenzen erwerben. Um das zu erreichen, geben wir Mitarbeitern Raum zum Entdecken und Erproben digitaler Tools, sodass aus Fehlern gelernt und Fähigkeiten ausgebaut werden können.

**Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten?** Wir arbeiten mit einer Vielzahl an neuen Technologien. Mit unserem Projekt „Digital Mall“ zum Beispiel verknüpfen wir die Warenwirtschaftssysteme der Geschäfte mit den Websites unserer Shopping-Malls. Die Kunden können sich dann

shopübergreifend online über die verfügbaren Produkte im Center informieren und diese auch reservieren. Entlang der Customer Journey bieten wir digitale 3D-Wegeleitsysteme zur Orientierung im Center oder automatische Parkschränke mittels RFID-Technologie an. Im Bereich Smart Building oder IoT beschäftigen wir uns viel mit Automatisierungs- und Visualisierungstools zur effizienteren Gebäudesteuerung. Mittel- und langfristige birgt Künstliche Intelligenz das größte Potenzial. Denn damit können alle anderen Ansätze optimiert werden.

**Sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs wichtig?** Die strategische Zusammenarbeit mit Start-ups, aber auch mit etablierten Unternehmen aus dem PropTech-Umfeld hat für uns durchaus Relevanz. Aktuell gestalten wir beispielsweise zusammen mit Bosch eine Start-up Challenge im IoT-Bereich, die „Smart Buildings Challenge“. Wir stärken dadurch bereits bestehende Kooperationen. Zudem entwickeln wir durch den Kontakt zu Start-ups auch weitere Vernetzungen. So bauen wir innovative Ideen zu neuen digitalen Geschäftsmodellen aus.

**Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen?** Die Geschwindigkeit und Intensität, mit der die Digitalisierung voranschreitet, macht es schwierig, solche Voraussagen zu treffen. Was vor zehn Jahren noch unmöglich erschien, ist heute bereits Realität und für uns zum Alltag geworden. Ich denke jedoch, dass weniger eindeutige und starre Berufsbilder als heute existieren werden und Flexibilität und Resilienz somit essentiell werden – sowohl für Mitarbeiter, aber insbesondere auch für Unternehmen, die in einem immer intensiveren „War for Talents“ bestehen werden müssen. «

Jörg Seifert, Freiburg

## SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

**TEIL 15 DR. PHILIPP SEPEHR,**  
Chief Digital Officer ECE



## ZUR PERSON

### Dr. Philipp Sepehr

kam 2014 als Executive Assistant des CEO zur ECE. 2018 wurde er mit der Gründung einer Digital Unit innerhalb des Unternehmens beauftragt, um als Chief Digital Officer die digitale Transformation des Shopping-Center-Portfolios voranzutreiben. Philipp Sepehr studierte BWL an der Universität Münster mit anschließender Promotion.

# DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **14. Januar 2020**.

## ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

### **Bauherrenvertretung (m/w/d)**

Wohnungsgenossenschaft  
„EINHEIT“ eG Chemnitz, Chemnitz  
[Job-ID 011680215](#)

### **Projektleiter Unternehmens- entwicklung (m/w/d)**

hanova WOHNEN GmbH, Hannover  
[Job-ID 011634892](#)

### **Sachbearbeiter**

**Spareinrichtung (m/w/d)**  
Baugenossenschaft „Wieder-  
aufbau“ eG, Braunschweig  
[Job-ID 011647794](#)

### **Mitarbeiter**

**Projektentwicklung (w/m/d)**  
ZBI Zentral Boden Immobilien AG,  
Stuttgart  
[Job-ID 011505318](#)

### **Immobilienkauffrau / Immobilienkaufmann (m/w/d) für unser Service Center**

Wohn + Stadtbau Wohnungsunter-  
nehmen der Stadt Münster GmbH,  
Münster  
[Job-ID 011594952](#)

### **Prüfungsdirektor/in**

vbw Verband baden-württembergi-  
scher Wohnungs- und Immobilien-  
unternehmen e.V., Düsseldorf  
[Job-ID 011566203](#)

### **WEG-Verwalter (m/w/d)**

Strategis Aktiengesellschaft, Berlin  
[Job-ID 011407396](#)

### **Baukaufmann/Baukauffrau (m/w/d)**

ED. ZÜBLIN AG, Frankfurt  
[Job-ID 011498461](#)

### **Assistent**

**Grundstückseinkäufer (m/w/d)**  
Future Construct AG, Markt Schwaben  
[Job-ID 011406789](#)

### **Immobilienkaufmann (m/w/d)**

über PT Personal Trust GmbH,  
Hamburg-Harvestehude  
[Job-ID 011509936](#)

### **Technischer Facility Manager (m/w/d)**

Stadtwerke München GmbH,  
München  
[Job-ID 011503158](#)

### **Niederlassungsleiter - Wohnungsbauprojekte (w/m/d)**

ZBI Zentral Boden Immobilien  
Gruppe, Stuttgart  
[Job-ID 011505312](#)

### **Job-ID eingeben und bewerben!**

Einfach auf [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)  
die gewünschte Job-ID eintippen und  
Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten  
Stellenangebot.



### **Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?**

Ihr Ansprechpartner:

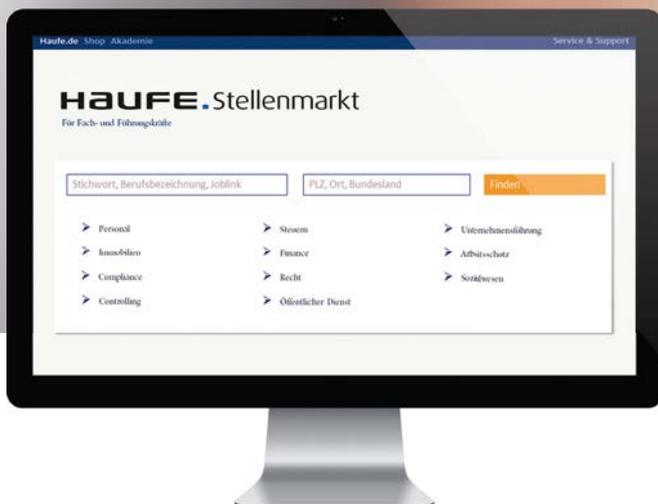
**Michaela Freund**

Tel. 0931 2791-777

[stellenmarkt@haufe.de](mailto:stellenmarkt@haufe.de)

**Finden Sie aktuelle Stellenangebote unter [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)**

# WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



## DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de) finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:  
[www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)

# Man müsste mal ...

„Daten landen in Silos – ungesehen, unverstanden, ungenutzt. Nicht zu fassen – wo sich die Branche doch darüber einig ist, dass Daten das neue Gold sind!“



**Michael von Roeder** ist Gesellschafter und Beiratsmitglied der Sensorberg GmbH. Mehr als zwei Jahre leitete er als CEO auch die Geschicke des Berliner PropTechs. Sensorberg entwickelt smarte Technologie für smarte Gebäude und bietet sowohl Hard- als auch Softwarelösungen zur Digitalisierung und Automation von Gebäuden an. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf Gewerbe- und Wohnimmobilien, Self Storage und Coworking Spaces. In einem solchen sitzen auch die Sensorberg-Mitarbeiter in Berlin – natürlich ausgestattet mit Smart-Office-Technologie.

**M**ögen Sie auch so gerne die Floskel „Man müsste mal...“? Eine oft genutzte Parole aufgeklärter Geister, die zwar die Zeichen der Zeit erkannt haben, denen aber der Mut, die Motivation oder die Vision fehlt, das Erkannte auch umzusetzen. So könnte man das Digitalisierungsdilemma der Immobilienbranche zusammenfassen. Sicher: Es gibt mittlerweile zahlreiche Unternehmen, die sich ernsthaft mit der Digitalisierung beschäftigen oder zumindest begonnen haben, sich einen Überblick zu verschaffen. Und doch, häufig verändert sich wenig, das wenige nicht substanziell und das Substanzielle viel zu langsam. Im Business jedenfalls ist die Digitalisierung bei den meisten Unternehmen Ende 2019 nach wie vor nicht angekommen, oder? Noch immer werden in den unterschiedlichsten Teilbereichen der Immobilienwirtschaft täglich unzählige Daten erzeugt, die nicht systematisch erfasst und ausgewertet werden. Sie landen in Datensilos – ungesehen, unverstanden, ungenutzt. Das ist nicht zu fassen, wo sich die Branche doch darüber einig ist, dass Daten das neue Gold sind! Ist die Immobilienwirtschaft für das Schürfen dieses Golds einfach zu träge? Ist der Druck nicht groß genug? In den vergangenen Jahren kannte die Branche schließlich vor allem eine Bewegung: immer weiter bergauf. Und klare Anzeichen für eine Trendwende sind derzeit nicht in Sicht.

Gut, könnte man meinen, vielleicht braucht dann die Immobilienwirtschaft das Datengold derzeit schlicht nicht. Das Geschäft läuft ja auch so. Die vierte Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate bestätigte der Branche zwar jüngst ein „hohes Bewusstsein im Hinblick auf die potenzielle Nutzung von Daten“. Allerdings kommt der Report auch zu dem Ergeb-

nis, dass in vielen Unternehmen ein „konkreter Fahrplan für ein stringentes Management der Daten und deren potenzielle Nutzung“ fehlt. Das kommt mir irgendwie bekannt vor. Leider. Auch wenn die Budgets für Investitionen in Digitalisierungsmaßnahmen steigen, hinkt die Immobilienwirtschaft anderen Branchen um Jahre hinterher. Sie müsste ihren derzeitigen Höhenflug konsequenter dazu nutzen, um aufzuschließen und die Daten, die sie hortet, endlich zielgerichtet zu verwenden.

## Zwischen Mensch und Immobilie kann noch deutlich mehr passieren als zurzeit

In der Gebäudedigitalisierung etwa schlummert viel ungenutztes Potenzial. Das Interesse an entsprechenden Lösungen ist groß, die Umsetzung aber teils noch zögerlich. Dass Smart Buildings viele Vorteile haben – davon muss heute keiner mehr überzeugt werden. Der Smartphone-basierte Zutritt zu Gebäuden oder die digital steuerbare Temperaturregelung kommen in ersten Objekten ja auch schon zum Einsatz. Das Feld der Interaktion von Mensch und Immobilie auf digitaler Basis geht allerdings weit darüber hinaus.

Was wir heute im Bereich IoT und Smart Building sehen, ist erst der Anfang. Entscheidend ist, dass alle Geräte und Systeme im Gebäude miteinander vernetzt sind und kontinuierlich Informationen austauschen. Wenn die intelligente Immobilie dadurch dann lernt, dass der Büronutzer im Eckbüro auf der zweiten Etage um 7.45 Uhr immer der Erste ist, kann sie gezielt dort – und zwar nur dort – um 7.30 Uhr autonom die Heizung



00101010  
1101010101  
100001010110  
10110001101000110

# DigitaliSaat

oder die Klimaanlage hochfahren. Genauso können Smart Buildings perspektivisch nicht nur den Nutzerkomfort erhöhen, sondern auch die Betriebskosten senken und die Energie- und CO<sub>2</sub>-Bilanz verbessern.

## Eine gute digitale Infrastruktur kostet im Betrieb weniger als Aufzüge

Laut Siemens werden in einem durchschnittlichen Gebäude heute bis zu 50 Prozent der Energie verschwendet – etwa durch die unnötige Beleuchtung oder Beheizung von Räumen, die nicht abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Nutzer und schon gar nicht vorausschauend stattfindet. 50 Prozent! Wenn die Autoindustrie mit solchen Werten aufwarten würde – nicht auszudenken! An dieser Stelle besteht auch unter ESG-Gesichtspunkten (Environment, Social, Governance) dringender Handlungsbedarf. Gleichzeitig wird deutlich, warum Dämmen allein nur den zu kurz gedachten Effekt eines Pflaster-Aufklebens hat, um das böse Wort „Feigenblatt“ zu vermeiden. Es geht aber nur ganzheitlich, sprich: digitaler! Bei neuen Wohn- oder Bürogebäuden wird die digitale Infrastruktur zwar mittlerweile standardmäßig mitgedacht. Ganz anders sieht es aber bei den Millionen von Bestandsimmobilien in Deutschland aus. Dabei lassen sich auch solche Gebäude vergleichsweise günstig digitalisieren – auf den Quadratmeter umgelegt fallen für den Betrieb einer digitalen Infrastruktur mit angeschlossener IoT-Plattform geringere Kosten an als für den Betrieb der Aufzüge.

Bestandsimmobilien digital aufrüsten? Von alleine wird sich kurzfristig vermutlich wenig – zu wenig – tun. Es ist deshalb an der Politik, Anreize für die Digitalisierung von Immobilien zu schaffen. Sei es durch Anreize für freiwillige Digitalisierung oder durch klare Vorgaben – beides etwa in der Automobil- oder Energiebranche erprobte Mittel. Das gerade verabschiedete Klimaschutzpaket der Bundesregierung wäre ein guter Einstieg gewesen. Es schafft leider wenig bis keine Anreize für Immobilienunternehmen, in die Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit zu investieren. Ich unterstelle den Politikern nicht, dass sie das Thema nicht erkannt hätten. Aber es blieb – mal wieder – beim „Man müsste mal ...“. Dabei sind offensichtlich genau solche extrinsischen Anreize und Vorgaben nötig – wohlgerneht nicht nur im Bereich der Gebäudedigitalisierung. Die Immobilienwirtschaft steht an der Schwelle zu einer neuen Ära. Die Branche braucht jetzt einen bestimmten und wohlgemeinten Schubser. Und dann bitte nicht wieder „Man müsste mal ...“ – sondern „machen“!

## IMPRESSUM

### 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, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

### Abonnenten-Service und Vertrieb

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

### Redaktion

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

### Redaktionsteam

Michaela Burgdorf  
Jelka Louisa Beule  
Alexandra Schläfer

### Journalisten im Heft

Gabriele Bobka  
Liane Borghardt  
Christian Hunziker  
Norbert Jumpertz  
Dr. Hans-Dieter Radecke  
Frank Peter Unterreiner  
Frank Urbansky

### So erreichen Sie die Redaktion

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

### Grafik/Layout

Hanjo Tews

### Titel

erhui1979/Gettyimages

### Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2019)  
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG  
Bereich Media Sales  
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

### Key Account Management

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

### Klaus Sturm

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

### Heike Tiedemann

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

### Stellenmarkt

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

### Anzeigendisposition

Yvonne Göbel  
Tel.: 0931 2791-470, Fax: -477  
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-lexware.com

### Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: [www.haufe.de/mediacenter](http://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](http://www.haufe.de/immobilien)



## Veranstaltungen

15.01.2020  
**Sprengnetter Innovations-  
tagung für Immobilienmakler**  
Fulda, 179 Euro, Sprengnetter  
Akademie GmbH,  
Telefon 02641 9130-1093  
[www.sprengnetter.de](http://www.sprengnetter.de)

16.-17.01.2020  
**Münsteraner  
Verwalterkonferenz 2020**  
Münster, BVI Bundesfachverband  
der Immobilienverwalter e.V.,  
Telefon 030 308729-17  
<http://www.bvi-verwalter.de>

16.-18.01.2020  
**28. Sprengnetter Jahreskon-  
gress Immobilienbewertung**  
Fulda, 829 Euro, Sprengnetter  
Akademie GmbH,  
Telefon 02641 9130-1093  
[www.sprengnetter.de](http://www.sprengnetter.de)

20.-22.01.2020  
**Handelsblatt Jahrestagung  
„Energie Gipfel 2020“**  
Berlin, 3.200 Euro, Handelsblatt,  
Telefon 0211 88743-3343  
[veranstaltungen.handelsblatt.com/energie/](http://veranstaltungen.handelsblatt.com/energie/)

21.01.2020  
**Rechtskongress für Makler,  
Bauträger und Immobilien-  
verwalter**  
Ulm, 219 Euro\*/279 Euro\*\*, IVD-  
Institut, Telefon 089 290820-21/22  
[www.ivd-sued.net/  
ivd-institut.html](http://www.ivd-sued.net/ivd-institut.html)

21.-22.01.2020  
**Fachtagung: Mietrecht 2020 –  
Rechtsprechung und Trends**  
Köln, 490 Euro, EBZ Akademie,  
Telefon 0234 9447-575  
[www.ebz-akademie.de](http://www.ebz-akademie.de)

26.-31.01.2020  
**9. VDIV-Wintertagung**  
Leogang, Österreich, Preis s. Web-  
site, VDIV Management GmbH,  
Telefon: 030 3009679-0  
[www.vdiv.de/wintertagung](http://www.vdiv.de/wintertagung)

29.-30.01.2020  
**16. Deutscher Handels-  
immobilienkongress**  
Berlin, 1.290 Euro, Management  
Forum der Handelsblatt Media,  
Telefon 0211 887-28210  
[www.managementforum.com/  
handelsimmobilien/](http://www.managementforum.com/handelsimmobilien/)

10.-12.02.2020  
**QUO VADIS**  
Berlin, 3.350 Euro, Heuer Dialog,  
Telefon 0211 469050  
[www.heuer-dialog.de/quivadis](http://www.heuer-dialog.de/quivadis)

11.02.2020  
**IVD Innovationsforum  
(Kongress)**  
Heidelberg, 229 Euro\*/  
289 Euro\*\*, IVD-Institut,  
Telefon 089 290820-21/22  
[www.ivd-sued.net/  
ivd-institut.html](http://www.ivd-sued.net/ivd-institut.html)

11.-13.02.2020  
**E-world**  
Essen, 65 Euro, con|energy ag,  
Telefon 0201 1022-210  
[www.e-world-essen.com/de/](http://www.e-world-essen.com/de/)

20.02.2020  
**12. RICS Bewertungskonferenz**  
Frankfurt, Preis s. Website, RICS  
Royal Institution of Chartered Sur-  
veyors, Telefon 069 6500750  
[rics.org/de](http://rics.org/de)

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

## Seminare

18.12.2019  
**Datenschutzgrundverordnung  
in der Immobilienwirtschaft**  
Stuttgart, 790 Euro, Haufe Akade-  
mie, Telefon 0761 898-4433  
[www.haufe-akademie.de/  
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

15.01.2020  
**Die Beendigung von Miet-  
verhältnissen – Kündigung  
und Räumungsfragen**  
Berlin, 375 Euro,  
vhw Bundesverband für Wohnen  
und Stadtentwicklung e.V.,  
Telefon 030 390473-190  
[www.vhw.de/](http://www.vhw.de/)

21.-22.01.2020  
**Mietrecht 2020 – Aktuelle  
Rechtsprechung und Trends**  
Köln, 490 Euro,  
EBZ Akademie,  
Telefon 0234 9447-575  
[www.ebz-akademie.de](http://www.ebz-akademie.de)

29.01.2020  
**Heizkosten korrekt umlegen  
und abrechnen: Aktuelle Recht-  
sprechung, neue Pflichten,  
Praxistipps**  
Filderstadt, 375 Euro,  
vhw Bundesverband für Wohnen  
und Stadtentwicklung e.V.,  
Telefon 030 390473-190  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

30.01.2020  
**Problemmietverhältnisse – Vor-  
sorgen, Handhaben, Abwickeln**  
Frankfurt, 375 Euro, vhw  
Bundesverband für Wohnen  
und Stadtentwicklung e.V.,  
Telefon 030 390473-190  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

31.01.-01.02./  
07.-08.02.2020  
**4-tägiges Intensivseminar  
Projektentwicklung**  
München, 3.250 Euro, ADI Akade-  
mie der Immobilienwirtschaft,  
Telefon 0711 3000506  
[www.adi-akademie.de/semi-  
nar-projektentwicklung.html](http://www.adi-akademie.de/seminar-projektentwicklung.html)

03.-04.02.2020  
**Property Management für  
Gewerbeimmobilien**  
München, 1.090 Euro, Haufe Aka-  
demie, Telefon 0761 898-4422  
[www.haufe-akademie.de/  
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

03.-05.02.2020  
**Sachkunde für  
Wohnungsverwalter**  
München, 790 Euro, gtw Weiterbil-  
dung für die Immobilienwirtschaft,  
Telefon 089 45234560  
[www.gtw.de](http://www.gtw.de)

04.-06.02.2020  
**Sachkunde für  
Immobilienmakler**  
München, 790 Euro, gtw Weiterbil-  
dung für die Immobilienwirtschaft,  
Telefon 089 45234560  
[www.gtw.de](http://www.gtw.de)

18.02.2020  
**Guerilla Marketing für  
Immobilienunternehmen**  
München, 169 Euro\*/220 Euro\*\*,  
IVD-Institut,  
Telefon 089 290820-21/22  
[www.ivd-sued.net/  
ivd-institut.html](http://www.ivd-sued.net/ivd-institut.html)

20.-21.02.2020  
**Digitales Facility Management**  
Berlin, 1.040 Euro, Haufe  
Akademie, Telefon 0761 898-4433  
[www.haufe-akademie.de/  
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

# Vorschau

## Februar 2020

Erscheinungstermin: 31.01.2020  
Anzeigenschluss: 10.01.2020

### WERTERMITTLUNG 2020

## Nicht bloß digital

Wie funktioniert Immobilienbewertung im Jahre 2020? Wie sehen moderne Wertermittlungs- und Standortfindungsprozesse aus? Was geht digital? Was als Massenprozess? Und was geht nicht? Mit einem Ausblick auf die Zukunft des Berufsbilds Gutachter.



### WEITERE THEMEN:

- › Datenschutzgrundverordnung. 14 Millionen Euro Bußgeld. Was kommt noch alles?
- › Weiterbildung. Frauennetzwerke in der Immobilienwirtschaft, Mentoring & Co.
- › Real Estate Talk. Technology Leader der Branche über ihre Digitalisierungsstrategien, moderne Kundenausrichtung und die Geschäftsmodelle von heute und morgen

## März 2020

Erscheinungstermin: 25.02.2020  
Anzeigenschluss: 04.02.2020

### MIPIM & CO.

## Was reißen die deutschen Firmen?

Branchentreff und Stimmungsbarometer der europäischen wie auch der deutschen Immobilienwirtschaft. Welches Unternehmen präsentiert sich wie im Frühjahr in Cannes? Wen trifft man an den Ständen der deutschen Metropolregionen und wen im deutschen Pavillon?



Platzmanns  
Baustelle

09°45'N, 100°01'O

Ko Pha Ngan (Thailand)



## Sabine Georgi

**Mein liebster Urlaubsort** ist definitiv Thailand und hier die Insel Ko Pha Ngan – Long Beach. Die Westküste ist von den negativen Entwicklungen, ausgelöst durch die berühmte Full Moon Party, weitestgehend verschont geblieben. Es ist ein Sehnsuchtsort für mich, perfekt zum Entspannen. Noch schöner war es vor 15 Jahren ohne Internet-Empfang. Aber dem atemberaubenden Sonnenuntergang tut dies keinen Abbruch. **Wann waren Sie dort?** Das erste Mal 2001, das letzte Mal mit Familie im Sommer 2019. **Wie lange waren Sie dort?** Jeweils ein paar Tage im Rahmen unserer Touren durch Südthailand. Bislang fehlte leider immer die Zeit, mal zwei Wochen zu bleiben. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Durch einen Zufall. Backpacker aus den USA schwärmten auf der Überfahrt von Ko Tao nach Ko Pha Ngan davon. **Was hat Sie angezogen?** Die Natur – der Strand ist absolut perfekt und die Touristen vor Ort sind relaxt. Die Atmosphäre ist nach wie vor einzigartig. So tief entspannen konnte ich bislang nur beim Skifahren. **Mit wem waren Sie dort?** Teil der ReiscREW sind mittlerweile unsere drei Kinder, zwischen neun und 13 Jahre alt, und mein Mann. Unser sechstes Familienmitglied, Mischlingsterrierhündin Maja, musste leider zu Hause bleiben. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Hierher kommen wir nicht zum Wandern, Radfahren, Skifahren, Boarden, Surfen oder sonst einer aktiven Erholung, die sonst immer zum Urlaub gehört, sondern schlicht zum Entspannen am und im Meer. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Mit den Kids um die Wette zu schnorcheln und am Strand zu toben, den wir fast für uns alleine hatten. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Die Sonnenuntergänge, die Ruhe und die Strandrestaurants. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Wer Traumstrände liebt, aber keine Tophotels braucht, ist hier gut aufgehoben. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Auf jeden Fall! Hoffentlich erhält er sich seinen besonderen Charme! **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Bislang nicht. Wir wollen unserem schönen Europa mal wieder eine Chance geben. Wir planen einen Roadtrip mit Camper und Wohnwagen in Richtung Kroatien. Wer weiß: Vielleicht entdecken wir dort einen neuen Sehnsuchtsort ...

„Der Long Beach ist ein Sehnsuchtsort für mich, perfekt zum Entspannen. Die einzige Sorge eines Urlaubstages ist die Frage: Wohin gehen wir heute abend essen?“

„Wir kommen schlicht zum Entspannen am und im Meer. Dazu gehört auch eine Schnorcheltour oder eine morgendliche Massage direkt am Strand.“



### STECKBRIEF

**Sabine Georgi** ist Deutschland-Chefin (Country Managerin) der RICS. Die Diplom-Betriebswirtin und Certified Real Estate Investment Analyst ist seit 20 Jahren in der Immobilienwirtschaft tätig. Sie leitete etwa beim ZIA die Abteilung Immobilien- und Finanzmärkte. Zuvor beriet sie für die BBT Group Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

# MIPIM 2020

## THE FUTURE IS

# Human

**10-13 MARCH 2020**

PALAIS DES FESTIVALS - CANNES, FRANCE

**THE WORLD'S LEADING  
PROPERTY MARKET**

**26,800** real estate professionals

**100+** countries

**22,000** sqm exhibition area

**6,380** investors

**130+** conferences



**mipim**

REGISTER NOW ON [WWW.MIPIM.COM](http://WWW.MIPIM.COM) OR CONTACT OUR SALES TEAM [MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM](mailto:MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM)

# Seit 50 Jahren Ihr starker Partner. Qualität und Präsenz weltweit.

**Der Tower 185 in Frankfurt am Main – ausgezeichnet mit LEED Gold –  
ist nur eines unserer Top-Objekte.**

- Immobilien Asset Manager mit rund 600 Professionals
- 507 Immobilien in 26 Ländern auf 5 Kontinenten
- 9,7 Mio. m<sup>2</sup> Fläche in Büro, Handel, Hotel und Logistik
- Verwaltetes Immobilienvermögen: 37,9 Mrd. Euro
- Transaktionsvolumen 2018: 4,5 Mrd. Euro
- Immobilienfinanzierung: arrangiertes Neugeschäft 2018 von 2,9 Mrd. Euro

**..Deka**  
Investments



Datenstand: 30.09.2019. Professionals: AMI zzgl. Immobilienfinanzierung

[www.deka-immobilien.de](http://www.deka-immobilien.de)

 Finanzgruppe