

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

EXKLUSIVE GEHALTSSTUDIE Was in der Branche verdient wird

GRUNDSTEUERREFORM Die Novelle enthält erhebliche Mängel

MIETERKOMMUNIKATION Stimme mit Köpfchen: Chatbots werden besser



VON ANALOG ZU HYBRID

Die Evolution des Maklers

Mat.-Nr. 06228-5236



HAUFE.

Von High Potential ...

Gut verlinkt: Ihre Ideen – unser Investmentspektrum

Union Investment ist einer der führenden europäischen Immobilien-Investmentmanager. Mit unserem breiten Investmentspektrum finden wir auch in engen Märkten Chancen für gemeinsamen Erfolg. Von Core- bis Core-Plus-Profilen über Projektentwicklungen bis hin zu Value-Add-Investments. Wir freuen uns auf Ihre Ideen!

www.union-investment.de/realestate

© Team V, a visualisation
by Zwartlicht

... bis High Performer

Menschlicher Faktor? Überbewertet!

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Mensch steht im Mittelpunkt – sagt jeder, der ihm etwas verkaufen will. Klar, denn die Maschine kauft nichts. Über sie werden auch in absehbarer Zukunft keine Immobiliengeschäfte abgewickelt werden. Deshalb hat der einstige Internet-Makler Maklaro sein reines Online-Geschäftsmodell geändert, deshalb ist das Konzept I-Makler des Vordenkers Harald Blumenauer gescheitert. Empathie ist wichtig. Das können nur Fleisch-und-Blut-Makler. Die werden ewig leben!

Ein Teilnehmer unserer Maklerdiskussion (Seite 34) war bei diesem Punkt allerdings skeptisch. Makler überleben schon deshalb, weil sie keine Maschinen sind? Er sprach von einem möglichen Trugschluss, verglich das Maklerwesen mit dem Finanzvertrieb. Und erinnerte daran, dass über Jahrzehnte die Bankbranche mit der Nahbarkeit und Kompetenz ihrer Bankberater geworben habe. Inzwischen jedoch vertrauten immer mehr Anleger anonymen Finanztools, die immer bessere Ergebnisse brächten.

Die Zeit schreitet voran. Wenn wir über Chatbots mit der Maschine kommunizieren, merken wir es oft nicht einmal. Die virtuelle Eigentümerversammlung via Avatar steht schon in den Startlöchern. Nicht auszuschließen, dass sogar die Menschlichkeit weiter verschwindet. Sind wir vorbereitet? Wollen wir das sein?

Ihr



„Nicht ausgemacht, dass der ‚menschliche Faktor‘ dem Menschen das Überleben sichert. Jedenfalls dann nicht, wenn die Maschine Erfolg hat.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



12-01.2021

EVOLUTION EINES BERUFSSTANDS

Der neue Makler ist hybrid

Fachartikel & Round Table: Die Neuregelung der Provisionen ist ein guter Anlass, die bisherige Strategie und das Vertriebsmodell zu überdenken. Es gilt, neue Wege der Objektakquise zu finden und das digitale Mindset zu erweitern.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene	06
Exklusive Gehaltsstudie Was in der Branche verdient wird	08
Offene Immobilienfonds Und plötzlich wird Wohnen attraktiv	12
Grundsteuer Reform mit Mängeln	15
Aus- und Weiterbildung Studieren mit Abstand? Läuft!	18
Podcast-Nachlese Mieterkommunikation, Start-ups & mehr	23
Kolumne Eike Becker Von Ottern und Institutionen	26

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene	28
DER NEUE MAKLER IST HYBRID	
Strategie & Vertriebsmodell Objektakquise und digitales Mindset: Die Automatisierung von Prozessen wird entscheidend	30
Maklerdiskussion Fast eine Tragödie: Ein virtueller Round Table über die Herausforderungen für die nächste Maklergeneration	34
WEG-Reform en detail Eigentümerversammlung & Co. nach neuem Recht	40
Maklerurteil Verwalters Gehilfe – Provision?	44
WEG- & Mietrecht Urteil des Monats: Rückforderungsansprüche aus Abrechnung und weitere Urteile	45

DIGITALES & ENERGIE

Szene	50
Kommunikation mit Maschinen Chatbots: Stimme mit Köpfchen	52
Neue Technologien Drohnen im Aufwind	56
Messtechnik Es schlägt die Stunde der Sensoren	60
Energieerzeugung & Klimaschutz Grüne Wärme kostet	64
Serie CDOs – Teil 24 Dr. Dominique Hoffmann, Warth & Klein Grant Thornton AG	67

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 24; Deutscher Verband 25; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

30



12

WOHNEN WIRD FÜR FONDS ATTRAKTIV

Die Pandemie fordert auch die offenen Immobilienfonds. Ihre Portfolioausrichtung kommt verstärkt auf den Prüfstand. Wohnimmobilien reüssieren.

56

DROHNEN IM AUFWIND

Drohnenaufnahmen beflügeln bereits Verkauf oder Vermietung. Doch die unbemannten Flugobjekte können viel mehr. In der Gebäudebewirtschaftung steckt ein enormes Potenzial.

Politik & Wirtschaft

Auch in Corona-Zeiten schlagen sich deutsche Metropolen gut

Drei deutsche Großstädte finden sich unter den zehn leistungsstärksten Immobilienstandorten Europas. Das ergab der European Regional Economic Growth Index, den die Immobilieninvestmentgesellschaft LaSalle jährlich ermittelt. Gepunktet haben die deutschen Metropolen vor allem mit ihrem resilienten Wirtschaftswachstum, den effizienten Corona-Maßnahmen und dem soliden Staatshaushalt. Im innerdeutschen Metropolen-Wettbewerb folgen auf München, Stuttgart und Berlin in den Top Ten Frankfurt/M., Köln/Bonn, Mannheim/Karlsruhe, Hamburg, Nürnberg, Düsseldorf und Bremen. Auch eine Umfrage von PwC und dem Urban Land Institute sieht im Ranking der EU-Städte mit den besten Investmentchancen deutsche Metropolen ganz vorne: Berlin auf dem ersten Platz, Frankfurt/M., Hamburg und München folgen auf 4, 6 und 7.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: E-REGI Index 2020, LaSalle, 11/2020

Europas Top Ten mit den größten konjunkturellen Wachstumsaussichten

- 1 LONDON
- 2 PARIS
- 3 LUXEMBURG
- 4 STOCKHOLM
- 5 MÜNCHEN
- 6 KOPENHAGEN
- 7 DUBLIN
- 8 OSLO
- 9 STUTTART
- 10 BERLIN



KOLUMNE

Homeoffice ist kein Allheilmittel



Frank Peter Unterreiner

Rin in die Kartoffeln, raus aus die Kartoffeln. Es ist noch gar nicht so lange her, da versuchten auch Unternehmen, die nicht der Start-up-Branche zuzuordnen sind, durch kuschelige Sitzecken, gemütliche Kaffeekekchen, kultige Tischkicker und abendliches Freibier ihre Mitarbeiter zu motivieren und an sich zu binden. Jetzt ergibt eine Umfrage von Deloitte unter 100 Finanzverantwortlichen von deutschen Großunternehmen, dass 66 Prozent von ihnen künftig verstärkt auf Homeoffice setzen und 37 Prozent in der Konsequenz ihre Büroflächen reduzieren wollen. Was jetzt? – Nun, es ist verständlich, dass Finanzvorstände gerne an der Kostenschraube drehen. Daran werden sie gemessen und die eingesparten Arbeitsplatzkosten können auf Euro und Cent genau dokumentiert werden, was gut für die individuellen Boni ist. Weniger oder mehr Produktivität, Motivation und Bindung an den Arbeitgeber lassen sich hingegen ungenauer nachweisen und noch schwerer beziffern. Dabei sollte eine Untersuchung des Ifo-Instituts für die Stiftung Familienunternehmen aufhorchen lassen. Nur 5,7 Prozent von 1.100 befragten Unternehmen sind der Meinung, dass sich die Produktivität der Büromitarbeiter dank Homeoffice verbessert habe. Satte 27 Prozent sehen das Gegenteil. Der Hype um das ach so segensreiche Homeoffice ist gerade dabei, wie ein angestochenes Soufflé in sich zusammenzufallen. Teamgeist, Kreativität, Gedankenaustausch und Motivation entstehen nun mal nicht in der heimischen Isolierung oder per Videoschalt. Mit kleinen Kindern kann das Arbeiten von zu Hause aus Stress bedeuten, bei Singles (deren Zahl weiter zunimmt) fördert es die Vereinsamung. Wobei wir nicht das Homeoffice verteufeln wollen; situativ, in Maßen und branchenabhängig passt es. Doch es ist kein Allheilmittel, auch nicht für die Boni der CFOs.

SOLARANLAGEN & CO BIS 31. JANUAR 2021 ANMELDEN

Wichtige Frist für Hauseigentümer, die Solaranlagen, Blockheizkraftwerke und Biogasanlagen betreiben: Während neue Anlagen schon seit Februar 2019 verpflichtend binnen vier Wochen nach Inbetriebnahme im zentralen Marktstammdatenregister der Bundesnetzagentur anzumelden sind, bekamen Betreiber, die schon davor solch eine Anlage in Betrieb hatten, mehr Zeit – diese Frist endet nun Ende Januar 2021. Die Pflicht zur Meldung gilt unabhängig davon, ob die Anlage bereits bei einem Netzbetreiber oder im alten Register der Bundesnetzagentur eingetragen ist. Wer nicht meldet, riskiert ein Bußgeld und seine Einspeisevergütung. www.bundesnetzagentur.de (Suche nach „Marktstammdatenregister“)

2 Mio.

Wohnungen für Senioren werden bis 2035 in Deutschland fehlen. Das hat eine Studie von KfW Research für die Bundesregierung ermittelt. Deutschland altert schneller, als barrierefrei (um)gebaut wird. Diese Lücke wird sich ohne Investitionsanreize nicht schließen lassen, stellen Wissenschaftler fest.

HOAI-NOVELLE**Neue Honorarordnung tritt zum 1. Januar in Kraft**

Der Bundesrat hat der novellierten Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) und dem Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen (ArchLG) als Grundlage für die Verordnung zugestimmt. Damit tritt die Verordnung zum Jahreswechsel in Kraft. Für Honorare für Planungsleistungen von Architekten und Ingenieuren soll es in der Neufassung künftig keine verbindlichen Mindest- oder Höchst-honorarsätze mehr geben. Die bisherigen Honorartafeln sind unverbindlich, sollen aber eine Orientierung für die Honorarhöhe im Einzelfall bieten. Darüber hinaus soll es künftig für eine wirksame Honorarvereinbarung nicht mehr erforderlich sein, dass diese bereits zur Auftragserteilung vorliegt. Es soll dann der Basishonorarsatz als vereinbart gelten. Außerdem sollen die Formanforderungen der HOAI reduziert werden. Es genügt die einfache Textform.



EBZ
Akademie

UNSERE ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE JETZT AUCH ONLINE

NEBEN UNSEREN BUNDESWEITEN STANDORTEN HABEN SIE DIE MÖGLICHKEIT EINEN TEIL DER LEHRGÄNGE AUCH ALS ONLINE-KURS ZU BUCHEN.



GEPRÜFTE/R IMMOBILIENFACHWIRT/IN (IHK/EBZ)
DISTANCE LEARNING – AB MÄRZ 2021

IMMOBILIENVERWALTER/IN (IHK)
DISTANCE LEARNING – AB MÄRZ 2021



Bekommen Sie, was Sie verdienen?



GEHALTSVERHANDLUNG

Ein gutes Gespräch über Geld

Gehaltsgespräche sind kein Selbstläufer. Schon, weil hier oft Amateur auf Verhandlungs-Profi trifft. Deshalb sollte man nicht ohne Vorbereitung antreten.

Vorab recherchieren:

Wie geht es dem Unternehmen? Was wissen Sie über aktuelle Gehaltsrunden im Haus? Wie stehen Sie im Vergleich zu den Kollegen da? (Auch wenn im Gespräch selbst der Vergleich mit den anderen tabu ist!) Was haben Sie in diesem Jahr erreicht? Was könnte der Chef bemängeln? – Legen Sie sich eine Argumentation zurecht und üben Sie.

Die richtige Begründung:

Für den immer gleichen Job gibt es nicht mehr Geld. Mehrleistungen werden honoriert, zum Beispiel: Kosten gespart, Kunden gewonnen/gehalten, den Karren aus dem Dreck gezogen... Stellen Sie sich auf Ihren Vorgesetzten ein: Zahlenorientierten Chefs rechnet man zum Beispiel den eigenen Mehrwert vor, bei redseligen Chefs geht man langsamer ran.

Gutes Timing:

Mindestens eine Stunde blocken und

Termin beim Chef mit etwas Vorlaufzeit ankündigen. Nicht zwischen Tür und Angel und schon gar nicht vom Homeoffice aus. Montags und freitags sind wegen des Wochenendes ebenso ungünstig wie rund um den Urlaub und den Jahresabschluss.

Das eigene Ziel stecken:

Wie viel mehr möchten Sie verlangen? Wie viel muss mindestens rauspringen? Sind Alternativen wie Weiterbildung, Tankgutscheine, Jobticket attraktiv?

Einwände kontern:

Wenn der Chef aufs schlechte Geschäft verweist, kommt Ihre Vorrecherche zum Tragen. Ist die Kasse tatsächlich knapp, bringen Sie Alternativen wie Weiterbildung ins Spiel. Wichtig: Für echte Leistungsträger ist auch in schlechten Zeiten ein Pott für mehr oder weniger große Gehaltserhöhungen vorgesehen.

Nachbereitung ernst nehmen:

Droht die Verhandlung finanziell erfolglos zu enden, lenken Sie ein. Halsstarrigkeit hat noch selten geholfen. Stattdessen: Schon den nächsten Termin ausgucken. Und bis dahin nicht mit den Leistungen nachlassen.

Doch ja, ich werde bestimmt demnächst bei meinem Chef das Thema Geld anschneiden“, sagt Alexander Sprenger (Name geändert). Der 51-Jährige ist kaufmännischer Property Manager für einen kleinen Wohnimmobilienbestand im Ruhrgebiet. „Wir hatten wegen der Pandemie um einiges mehr zu tun, sind unterm Strich aber wirtschaftlich bislang gut über die Runden gekommen“, berichtet er. Deshalb sei es nur fair, auch in diesem Jahr übers Gehalt zu reden. „Und wenn es nicht mehr beim Fixum gibt, dann vielleicht einfach einen kleinen Bonus für die Mühen“, so sein Wunsch.

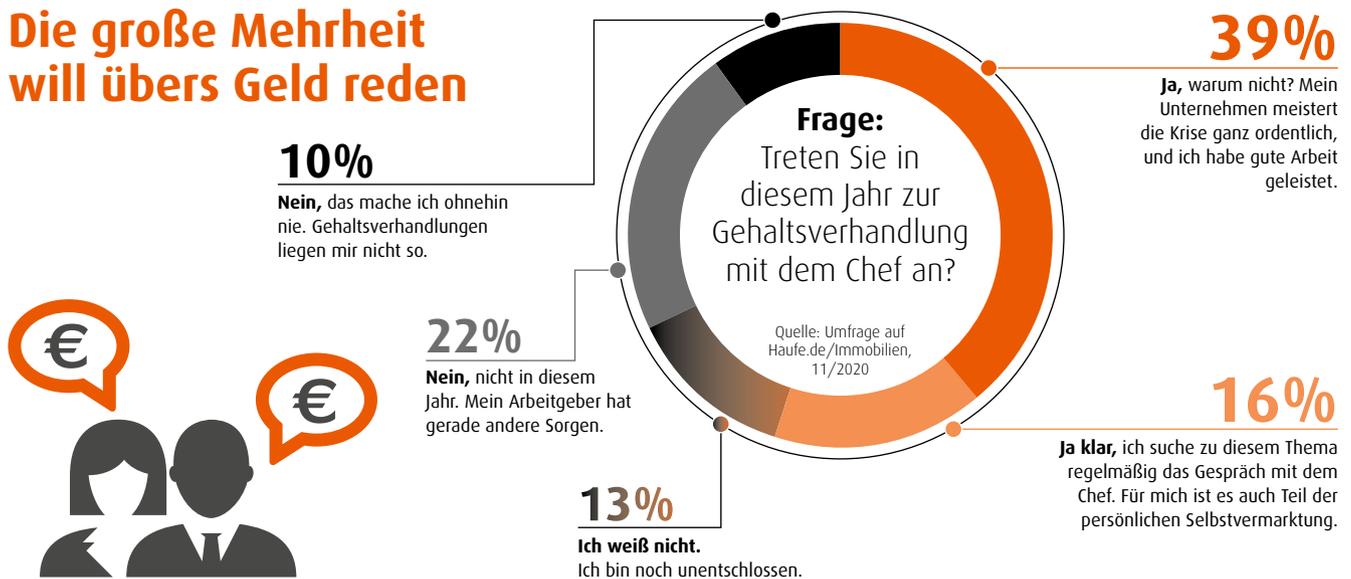
Exklusive Vergütungsdaten als Input für die Gehaltsverhandlung

Mit seinem Vorhaben steht Alexander Sprenger nicht allein. Eine aktuelle, nicht repräsentative Online-Umfrage auf Haufe.de/Immobilien ergab, dass deutlich mehr als die Hälfte der Antwortenden auch 2020 zur Gehaltsverhandlung mit dem Chef antreten wollen (Grafik rechts). Die einen aus den gleichen Gründen wie Sprenger, die anderen, weil sie das Thema Gehalt auch als Teil ihrer persönlichen Selbstvermarktung im Unternehmen verstehen.

Trotz Corona-Krise zur Gehaltsverhandlung antreten – wirklich eine gute Idee? Für Sabine Märten, Personalberaterin für die Immobilienbranche, ist das in erster Linie eine Frage der wirtschaftlichen Lage des Arbeitgebers: „Da ist Fingerspitzengefühl gefragt. Ist die wirtschaftliche Situation des Arbeitgebers angespannt, macht es wenig Sinn, größere Gehaltsforderungen zu stellen. In Firmen, bei denen das Geschäft brummt, kann man aber durchaus anklopfen. Idealerweise leistet man ja einen entsprechenden Beitrag zu diesem Erfolg“, meint die Münchner Headhunte- »

So zahlt die Immobilienbranche: exklusive Gehaltsdaten für Makler, Verwalter & Co.
Wer nicht fragt, kriegt selten mehr. Deshalb auch ein paar Tipps für die Gehaltsverhandlung.

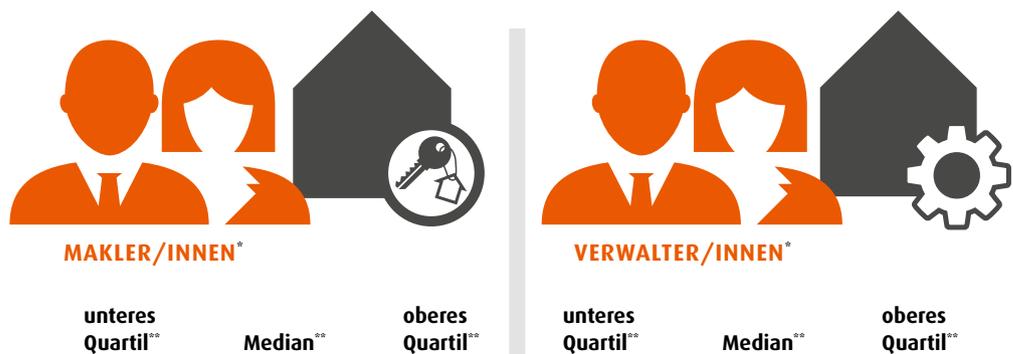
Die große Mehrheit will übers Geld reden



Das verdienen ...

* Fachkräfte
** Unteres/oberes Quartil: Ein Viertel der Kandidaten verdient weniger/mehr.
Median: Die Hälfte verdient mehr/weniger.
Angabe ist das jährliche Bruttogehalt, gerundet.

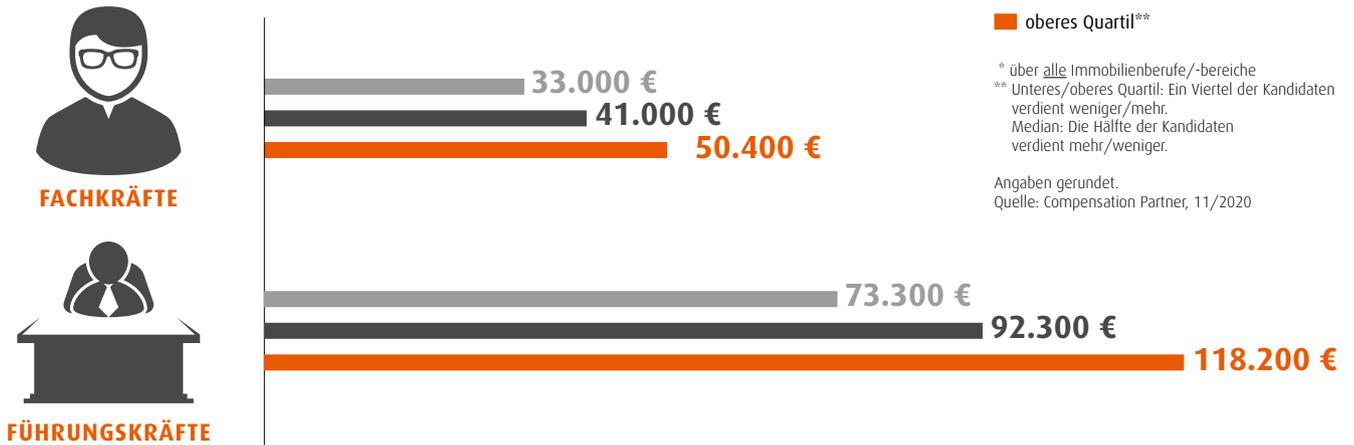
Quelle: Compensation Partner, 11/2020



	unteres Quartil**	Median**	oberes Quartil**	unteres Quartil**	Median**	oberes Quartil**
nach Berufserfahrung						
< 3 Jahre	28.300 €	31.400 €	38.300 €	30.700 €	34.000 €	40.400 €
3-6 Jahre	30.100 €	34.300 €	41.100 €	31.600 €	36.400 €	40.900 €
> 9 Jahre	36.500 €	46.700 €	66.800 €	33.800 €	41.400 €	47.600 €
nach Unternehmensgröße						
< 100 Mitarbeiter	29.889 €	36.036 €	45.200 €	31.300 €	37.200 €	43.600 €
100-1.000 Mitarbeiter	41.324 €	49.831 €	68.600 €	37.200 €	40.400 €	44.200 €
> 1.000 Mitarbeiter	44.086 €	52.182 €	72.700 €	39.560 €	43.800 €	46.700 €

Mitarbeiterverantwortung treibt das Gehalt

Das verdienen Immobilien*...



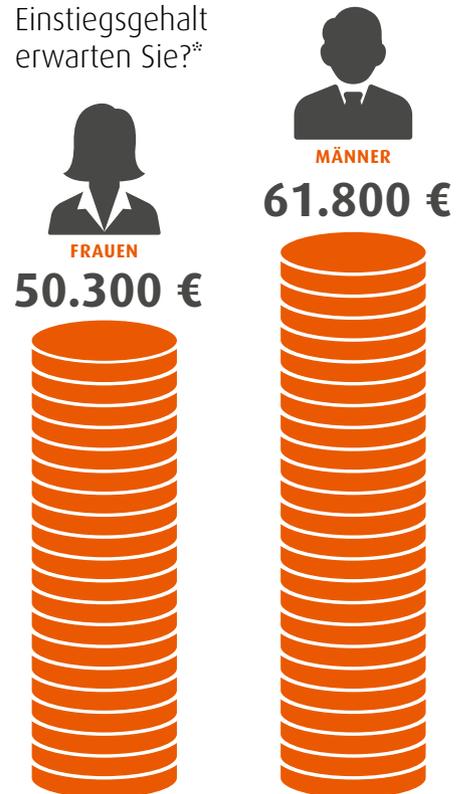
Im Süden gibt's mehr

Immobiliengehälter (in Euro)* in ...



Frauen stapeln eher tief

Frage: Welches Einstiegsgehalt erwarten Sie?*



* Umfrage unter Top-Nachwuchs quer durch alle Branchen
 Quelle: „Most Wanted“-Studie, e-fellows/McKinsey, 2020

rin. Eine gute Vorrecherche ist deshalb das A und O jeder Gehaltsverhandlung – nicht nur jetzt –, stellt Philip Bierbach, Chef der Vergütungsberatung Compensation Partner, fest. „Generell hilft es, sich über die Situation des eigenen Arbeitgebers und der Branche zu informieren. Und falls die Auswirkungen der Pandemie nicht allzu groß sind und sich der Verantwortungsbereich im Beruf vergrößert hat, sollte man eine Gehaltsverhandlung anstreben“, rät er.

Nicht unwichtig ist auch, zu wissen, wie man selbst im Gehaltsgefüge dasteht – im eigenen Unternehmen wie auch gegenüber dem Branchenschnitt. Für die „Immobilienwirtschaft“ hat Compensation Partner deshalb fast 10.000 Gehaltsdatensätze ausgewertet und ermittelt, was im Immobiliensektor aktuell so verdient wird (Grafiken S. 9, 10). Diese Zahlen können Verhandlungswilligen als Orientierungspunkt dienen und können für die eigene Positionsbestimmung entsprechend nach oben oder unten angepasst werden. Ein ganz entscheidender Faktor bei der Gehaltshöhe ist dabei die Unternehmensgröße, stellt Philip Bierbach fest: „Damit steigt auch das Gehalt. Kleinere Betriebe verfügen oft nicht über das Budget, hohe Einkommen zu zahlen, wohingegen das Gehaltsniveau in Großkonzernen deutlich höher ausfällt.“ So verdienen etwa Makler in Häusern mit mehr als 1.000 Mitarbeitern laut Analyse im Schnitt rund 16.000 Euro mehr als die Kollegen in Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern.

Immobiliengehälter kennen seit Jahren nur eine Richtung

Auch die Region macht einen Unterschied. Ähnlich wie in anderen Branchen gilt grob: Der Westen zahlt besser als der Osten und der Süden besser als der Norden – die Metropole Hamburg mal ausgenommen. Spitzenreiter bei den durchschnittlichen Immobiliengehältern ist Hessen, was im Wesentlichen an der Metropolregion

TIPP

GUT ZU WISSEN FÜR ARBEITGEBER

Jobsuchende klicken **Online-Stellenanzeigen mit konkreten Gehaltszahlen** deutlich eher an als Anzeigen ohne diese Angaben. Das ermittelte eine Studie des Software-Anbieters Softgarden. Unternehmen auf Personalsuche erhöhen danach also ihr Bewerberpotenzial, wenn sie sich auf Gehaltsangaben in der Jobbeschreibung einlassen.

rund um den Finanz- und Immobilienhotspot Frankfurt/M. liegen dürfte.

Egal aber ob Gut- oder eher Schlechtbezahleregion: Dass sich die Covid-19-Pandemie bereits auf das Gehaltsgeschehen ausgewirkt hätte, beobachten Personalberater nicht. „Wir sehen keinen Corona-Dip, auch wenn wir einen erwartet hätten“, erklärt Inga Beyler, Geschäftsführerin von Bernd Heuer Karriere. „Es werden die gleichen Gehälter aufgerufen und gezahlt wie vor der Pandemie, wobei es für eine seriöse Aussage hierzu sicherlich noch etwas verfrüht ist.“

Mit großen Umwälzungen wird man indessen wohl nicht rechnen müssen, weil nach wie vor kein Überschuss an Kandidaten auf dem Jobmarkt absehbar ist. „Wir erwarten nicht“, bestätigt Monika Trabzadah, Mitglied der Geschäftsleitung von Westwind Karriere, „dass die Gehälter in absehbarer Zeit wegen Corona durch die Decke gehen werden – weder nach oben, geschweige denn nach unten.“

Denn diese Richtung kennen die Immobiliengehälter seit Jahren nicht mehr, insbesondere bei den sehr gesuchten Berufen. Ein Grund, klar, der Fachkräftemangel. Ein weiterer: „Die Branche professionalisiert und akademisiert sich zunehmend“, erklärt Trabzadah. Das treibt das Gehaltsniveau. In den vergangenen drei bis fünf Jahren hätten die Einkommen durchaus mit den Immobilienpreisen mitgehalten,

stellt auch Heuer-Chefin Beyler fest. „In einigen Bereichen – etwa bei technischen Projektleitern, Projektentwicklern oder im Asset Management – haben wir Zuwächse um gut 50 Prozent gesehen.“

Seniorität verliert beim Gehalt seit Neuestem an Bedeutung

Ebenfalls bemerkenswert: Die Einkommen der jüngeren Arbeitnehmergeneration liegen in gefragten Bereichen fast gleichauf mit denen der alten Immobilienhasen, beobachten Personalberater. „Wer drei, fünf oder acht Jahre Berufserfahrung etwa im Asset Management mitbringt, ist supergefragt und hat aber auch einen entsprechenden Anspruch an die Vergütung“, berichtet Nadja Dubey, Niederlassungsleiterin von Cobalt Recruitment in München. „Zwar gibt es oft definierte Gehaltsbänder, einige Unternehmen gehen aber auf die Forderungen ein. Zum nächsthöheren Seniorlevel ist da gar kein so großer Unterschied mehr. Die Gehaltskurve flacht dann ab.“

Und auch wenn der jüngeren Generation oft ein Hang zu Freizeitorientierung und sinnstiftenden Jobs nachgesagt wird, ist dem Immobiliennachwuchs das Gehalt – insbesondere das Fixum – sehr wichtig. „Vielen ist es nicht wirklich bewusst, die Frage nach den Gehaltsaussichten rangiert jedoch meist ganz oben im Interesse der Kandidaten“, beobachtet Sabine Märten. Erst danach kämen Fragen nach Work-Life-Balance und Homeoffice. Der Wunsch nach Letzterem trifft auch bei immer mehr Immobilienunternehmen auf offene Ohren, berichtet etwa Nadja Dubey. „Die Branche ist in Sachen variabler oder alternativer Vergütung an sich recht konservativ. Aber gerade jetzt in Corona-Zeiten erleben wir da ein Umdenken bei den Arbeitgebern. Die Möglichkeit zum Homeoffice gewinnt an Bedeutung.“

Und plötzlich wird Wohnen attraktiv

Schon wieder wird die Wirtschaft heruntergefahren“, seufzt im November ein Münchner Immobilienmakler. Keine schönen Aussichten – auch wenn die Immobilienbranche in weiten Teilen nur mit geringen Auswirkungen des zweiten Lockdowns auf die Immobilienmärkte rechnet. „Anders als im Frühjahr wird es diesmal keine Vollbremsung der Gesamtwirtschaft geben, sondern nur für Teilbereiche“, erklärt Axel Drwenski, Leiter Research des Vermögensverwalters KGAL.

Drwenski ist mitverantwortlich für das Management des 2019 aufgelegten offenen Immobilienpublikumsfonds KGAL immoSubstanz. Zu dessen Zielallokation zählen auch Nutzungsarten wie Einzelhandel und Hotel – Assetklassen, die der erste Lockdown hart traf. Der junge Fonds hatte Glück im Unglück: Wegen seines hohen Anteils an Nahversorgern im Portfolio konnte er dennoch auf Jahresbasis im Wert um 3,6 Prozent zulegen.

Breite Diversifizierung zahlt sich gerade in Krisenzeiten aus

Für Kapitäne von Dickschiffen stellt sich die Lage derzeit dagegen vielschichtiger dar. Der hausInvest der Commerz Real etwa verwaltet gut 16 Milliarden Euro. Er wurde vor fast 50 Jahren aufgelegt und investiert in nahezu alle Nutzungsarten. Die breite Diversifizierung zahlt sich gerade in Krisenzeiten aus, ist Fondsmanager Mario Schüttauf überzeugt. Ungeschoren kam sein Fonds trotzdem nicht durch die letzten Monate. Vor allem bei Hotels habe es wegen des Lockdowns Mietstundungen gegeben, sagt er.

Auch Konkurrenten haben mit dieser Situation zu kämpfen. „Die Objekte unserer Immobilienfonds sind an über 8.000



Wohnimmobilien fand man bislang eher selten in Fonds-Portfolien. Das ändert sich gerade.

Größere offene Immobilienfonds

	Fondsvermögen (in Mrd. Euro)	Hauptbestandteile* (in Prozent, gerundet)				Wertentwicklung (9/2019–9/2020, in Prozent)
		Büro	Einzelhandel	Wohnen	Hotel	
... für institutionelle Anleger						
DWS grundbesitz europa IC	0,8	50	28	10	1	2,4
DWS grundbesitz Fokus Deutschland IC	0,1	30	6	31	7	2,9
DWS grundbesitz global IC	0,2	52	28	5	2	2,3
Union Investment Uninstitutional European Real Estate	3,3	43	29	–	11	2,7
... für private Anleger						
Deka-Immobilien Europa	17,2	66	15	–	6	2,7
Deka-Immobilien Global	5,8	74	7	–	10	1,5
Deka-Immobilien Metropolen	0,4	100	–	–	–	k.A.
Industria Wohnen Fokus Wohnen Deutschland	0,7	4	1	93	–	k.A.
DWS grundbesitz europa RC	8,8	50	28	10	1	1,8
DWS grundbesitz Fokus Deutschland RC	0,5	30	6	31	7	2,3
DWS grundbesitz global RC	3,9	52	28	5	2	1,9
Commerz Real hausInvest	16,4	52	30	6	11	2,0
KanAm Grund Leading Cities Invest Living and Working	0,7	78	7	–	–	2,5
Swiss Life European Real Estate Living and Working	0,8	38	29	16	–	2,5
Union Investment Unilmmo: Deutschland	13,9	50	36	–	13	2,3
Union Investment Unilmmo: Europa	13,5	59	28	–	8	1,7
Union Investment Unilmmo: Global	3,9	56	21	–	16	-0,5
Union Investment Unilmmo: Wohnen ZBI	3,9	–	5	95	–	1,7
Wertgrund WohnSelect D	0,3	3	12	89	–	2,0
Westinvest InterSelect	8,2	62	13	–	12	2,2

* Aktuelle Verteilung der Nutzungsarten / Quelle: Fondsgesellschaften, Scope Analysis. Stand: 9/2020

Die Covid-19-Pandemie ist auch für offene Immobilienfonds herausfordernd. Hohe Mietausfälle müssen sie bislang zwar kaum beklagen. Dennoch kommt in Krisenzeiten verstärkt die Portfolioausrichtung auf den Prüfstand.

Nutzer vermietet“, stellt Esteban de Lope, Geschäftsführer Deka Immobilien, fest. Rund ein Viertel der Mieterträge stammt aus Hotel- und Einzelhandelsflächen. „Wir haben früh den Kontakt zu betroffenen Mietern gesucht“, sagt de Lope. Gerade Hotels werden die Folgen der Lockdowns aber wohl länger spüren, schätzt er. Darauf habe man reagiert: Wegen der veränderten Rahmenbedingungen seien Mietzahlungen vorübergehend reduziert und Mietverträge vorzeitig verlängert worden. In geringem Maße hätten auch Immobili-

enfonds der Union Investment Pacht- und Mietausfälle verkraften müssen, berichtet Volker Noack, Leiter des Fondsmanagements und Mitglied der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate, zu Abwertungen im Portfolio. Noack betont aber auch, dass Pacht- und Mietstundungen nicht auf den Fondspreis durchschlagen. Aufgeschobene Zahlungen seien nicht verloren, sie erfolgten nur später. Zudem müssten bei gewerblichen Pacht- und Mietverträgen prinzipiell Sicherheiten gestellt werden. »

50%

weniger Rendite als 2019
könnten offene Immobilienfonds
– wenn es ganz schlecht läuft –
in diesem Jahr wegen Corona
einfahren, rechnet Scope vor.

HAUFE.



FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER

Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Aspekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als weiteren Vorteil erleben Sie als Immobilienverwalter und Bestandshalter einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Chancen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen – wie **Haufe axera** und **Haufe PowerHaus** – mit Beratung, Weiterbildung sowie Prozess- und Fachwissen. So sind Sie bestens gerüstet, um auch in Zukunft das zu erreichen, was Ihren Erfolg ausmacht: zufriedene Eigentümer und Mieter.



Haufe ist exklusiver Innovationspartner des
Verbands der Immobilienverwalter Deutschland e.V.

www.haufe.de/realestate

Und trotzdem: „Bei Einzelhandels- und Hotelobjekten müssen sich Immobilienfonds verstärkt auf negative Bestandsrenditen einstellen“, sagt Sonja Knorr voraus, Leiterin der Immobilienfondsanalyse beim Ratingspezialisten Scope Analysis. Bei Einzelhandelsimmobilien seien objektbezogen bereits vor Corona Wertansätze herabgesetzt worden.

Besonders betroffen in diesem Segment sind Shoppingcenter, denen insbesondere der boomende Onlinehandel zusetzt. Asset Manager tun sich schwer, auf diese Herausforderung mit überzeugenden Konzepten zu reagieren. Der hausInvest beispielsweise hat noch drei Shoppingcenter im Portfolio: in Mülheim an der Ruhr, Regensburg und Schweinfurt; ein Immobilienwert von zusammen 510 Millionen Euro. Bislang wird Kunden in der zweigeschossigen Shoppingmall im rheinischen Mülheim an der Ruhr der übliche Mix aus Food- und Non-Food-Nutzflächen angeboten. Das soll sich ändern. Das Erdgeschoss bleibe Einzelhandelsflächen vorbehalten, im Obergeschoss würden dagegen Angebote rund ums Thema „Gesundheit und Fitness“ offeriert, verrät Schüttauf.

Shoppingcenter durch ein breites Nutzungsspektrum aufzuwerten, hält auch Ulrich Steinmetz, Leiter Portfoliomanagement Immobilienpublikumsfonds der DWS, für die richtige Strategie. Einkaufszentren in zentralen Lagen seien kein Auslaufmodell. In Italien und Spanien hätten sich nach dem ersten, sehr strikten Lockdown gerade die Umsätze der Outlet- und Shoppingcenter schnell erholt.

Unterm Strich können breit diversifizierte Immobilienpublikums- wie auch -spezialfonds Mietstundungen und -ausfälle wohl oft mit Einnahmen aus anderen Nutzungsarten kompensieren. Bei Fonds, die thematisch auf eine Nutzungsart fokussiert sind, fällt diese Möglichkeit naturgemäß weg – glücklich, wer dann auf ein aktuell unkompliziertes Thema gebucht ist.

Der Nachfrage nach Fondsanteilen hat die Pandemie jedenfalls keinen großen Abbruch getan: Viele offene Immobilienpublikums- und -spezialfonds erzielten recht



„Wohnen ist nun die Nutzungsart mit deutlich gesteigener Priorität.“

Sonja Knorr, Scope Analysis

ansehnliche Mittelzuflüsse. Der hausInvest sammelte in den ersten neun Monaten 670 Millionen Euro neue Anlegergelder ein, die Deka Immobilien für ihre offenen Immobilienpublikums- und -spezialfonds im ersten Halbjahr über 1,8 Milliarden Euro – trotz bröckelnder Wertzuwächse.

Wertzuwächse als Renditebringer fallen aktuell weitgehend weg

Für das Gesamtjahr 2020 erwartet die Ratingagentur Corona-bedingt eine Durchschnittsrendite von 1,5 bis zwei Prozent. Einzelne Fonds könnten sogar negative Renditen ausweisen. Denn auch wenn es, so stellt Scope in einer Analyse fest, in diesem Jahr nicht flächendeckend zu Abwertungen der Fondsobjekte kommen wird, fallen Aufwertungen als Renditebringer vorerst aus. Stetig steigende Wertzuwächse der Immobilienbestände hatten in den letzten Jahren entscheidend zu den Gesamtrenditen – zuletzt durchschnittlich

3,1 Prozent für das Jahr 2019 – beigetragen. Die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank habe zu einer Renditekompression bei den Nutzungsarten geführt, sagt Michael Schneider, Geschäftsführer der Service-KVG IntReal. Gewerbeobjekte wie Büro, Einzelhandel, Hotel und Logistik waren früher viel renditestärker als Wohnimmobilien. Zudem sind Mietwohnungen das am stärksten reglementierte Immobilienmarktsegment, und der Verwaltungsaufwand ist höher. Deshalb waren Wohninvestments als Portfoliobaustein für offene Immobilienpublikumsfonds lange wenig interessant. Diese Sichtweise hat sich gewandelt. „Wohnen ist nun die Nutzungsart mit deutlich gesteigener Priorität“, stellt Scope-Expertin Sonja Knorr fest.

Bei Industria Wohnen, die vor allem für professionelle Anleger Produkte konzipiert, war man der Zeit ein bisschen voraus und legte bereits vor fünf Jahren den offenen Immobilienpublikumsfonds Fokus Wohnen Deutschland auf. „Von Mietstundungen oder -ausfällen sind wir fast völlig verschont geblieben“, sagt Klaus Niewöhner-Pape, Geschäftsführer der Industria Wohnen, mit Blick auf die Pandemie-Monate. Binnen eines Jahres wuchs das Brutto-Fondsvolumen um fast 50 Prozent auf 660 Millionen Euro.

2017 vereinbarten Union Investment und die ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe (ZBI) eine strategische Partnerschaft bei Wohnimmobilien. Der offene Immobilienpublikumsfonds UniImmo: Wohnen ZBI ist mittlerweile fast vier Milliarden Euro schwer.

Während man bei der Deka weiter auf Wohnen im Portfolio verzichtet, hat auch hausInvest-Fondsmanager Schüttauf begonnen, ins Wohnsegment zu investieren. „Zurzeit hat unser Wohnungsportfolio mit zirka 1.000 Einheiten eher Beimischungscharakter“, schränkt er ein. Rasch will er den Bestand aber auf 10.000 aufstocken. Mittelfristig sollen mindestens zehn Prozent des Fondsvermögens auf die lange gemiedene Nutzungsart entfallen. «

Grundsteuerreform – schleppende Umsetzung

Im Jahr 2025 muss die neue Grundsteuer an den Start gehen. Am neuen Verfahren gibt es Kritik. Wie weit sind die einzelnen Bundesländer? Ein Zwischenbericht



Welches Grundstück kostet zukünftig wo wie viel? Die Grundsteuer in Deutschland wird umfassend reformiert.

14,4 Mrd.
Euro betrug das Grundsteuer-
aufkommen im Jahr 2019.

Quelle: BMF

Nach langen Verhandlungen haben sich Bund und Länder im vergangenen Jahr auf eine Neuregelung der Grundsteuer geeinigt. Die neuen Spielregeln sollen ab 2025 gelten. Die Länder haben dabei die Wahl zwischen dem so genannten wertorientierten Bundesmodell oder einer vereinfachten eigenen Bewertungssystematik. Einige Bundesländer haben ihre Planungen bereits veröffentlicht, andere haben sich noch nicht festgelegt.

Ein Blick zurück: Mit Urteil vom 10. April 2018 (Az.: 1 BvL 11/14 u. a.) hatte das Bundesverfassungsgericht das Bewertungssystem der bisherigen Grundsteuer für verfassungswidrig erklärt. In seiner Entscheidung räumte das Gericht dem Gesetzgeber eine Frist bis Ende 2019 ein, um eine neue gesetzliche Regelung zu treffen. Für die Umsetzung gilt eine Frist bis Ende 2024. Ab 1. Januar 2025 muss die reformierte Grundsteuer angewandt werden. Ende 2019 wurde deshalb auf Bundesebene ein Grundsteuerreformgesetz verabschiedet.

Die Grundsteuer wird derzeit in einem dreistufigen Verfahren berechnet:

Finanzämter:

1. Feststellung des Einheitswertes durch das Finanzamt
2. Festsetzung des Grundsteuermessbetrages

Städte und Kommunen:

3. Festsetzung der Grundsteuer anhand des kommunalen Hebesatzes

Bisherige Regelung bedeutet abweichende Grundsteuern für gleichwertige Grundstücke

Vereinfacht zusammengefasst: Zunächst wird vom Finanzamt der Einheitswert festgestellt und per Einheitswertbescheid dem Eigentümer bekannt gegeben. Das Finanzamt setzt dann per Bescheid den Grundsteuermessbetrag fest. Die Gemeinde legt auf Basis dieser Feststellungen und der von ihr bestimmten Hebesätze die Grundsteuer fest. Für land- und forstwirtschaftliche Flächen wird die moderate **Grundsteuer A** erhoben, für die übrigen

Grundstücke die jetzt schon deutlich höhere **Grundsteuer B**. Das System der Einheitsbewertung im alten Bundesgebiet sah eigentlich vor, alle sechs Jahre eine allgemeine Wertfeststellung für den gesamten Immobilienbestand durchzuführen. Doch die einzige Hauptfeststellung erfolgte zum 1. Januar 1964. Die eigentliche Bewertungsarbeit durch die Finanzämter war so aufwändig, dass die Werte allerdings erst ein Jahr später feststanden – diese Erfahrungen führten dazu, dass danach jede weitere Hauptfeststellung unterblieb. In den fünf neuen Bundesländern gab es nach der Grenzöffnung gar keine neue Einheitsbewertung – dort gelten bis dato die Werte, die zuletzt zum 1. Januar 1935 festgestellt wurden. Für etwa gleichwertige Grundstücke werden dadurch vielfach stark voneinander abweichende Grundsteuern fällig; für die Verfassungsrichter aus Karlsruhe der wesentliche Grund, das gesamte System zu kippen.

Das wertbasierte Bundesmodell:

Das gewohnte dreistufige Verfahren bleibt im Kern erhalten. Es müssen bis 2025 „nur“ sämtliche Grundstücke neu be- »

wertet werden – völlig unabhängig davon, nach welchem Modell die Grundsteuer in Zukunft gestaltet wird. Allein in Baden-Württemberg werden in den kommenden Jahren 5,6 Millionen Steuerobjekte neu bewertet, in Berlin immerhin 800.000 Liegenschaften. Im Reformgesetz verankert ist ein vom Bund entwickeltes Bewertungsverfahren, das die individuellen Grundstücksfaktoren am detailliertesten einpreisen soll. Für jedes Grundstück wird ein typisierter Verkehrswert ermittelt. Dafür sind die Informationen nötig über:

- › Bodenrichtwert,
- › statistisch ermittelte Nettokaltmiete,
- › Grundstücks- und Gebäudefläche,
- › Immobilienart,
- › Alter des Gebäudes.

Die Höhe der statistisch ermittelten Nettokaltmiete hängt unter anderem von der so genannten Mietniveaustufe der jeweiligen Gemeinde ab. Das Bundesfinanzministerium (BMF) weist darauf hin, dass bereits Informationen über das System „Boris“ einsehbar sind. Die Einordnung der Kommunen soll auf der Basis von Daten des Statistischen Bundesamts über die Durchschnittsmieten in allen 16 Bundesländern erfolgen. Der Nachteil des Modells sticht sofort ins Auge:

Es ist sehr aufwändig und bürokratielastig. Erstaunlich ist auch, dass es keine Rolle spielen wird, ob das Grundstück sich in einer bevorzugten Wohnlage befindet oder am Stadtrand liegt. Dabei wirbt das BMF gerade mit dem Gerechtigkeitsfaktor für sein Rechenmodell.

Für vermietete Geschäftsgrundstücke wird bei der Bewertung künftig auf ein vereinfachtes Sachwertverfahren zurückgegriffen. Dies wird auch bei gemischt genutzten Grundstücken, Teileigentum und sonstigen bebauten Grundstücken zum Einsatz kommen. Land- und forstwirtschaftliche Betriebe werden mit einem vereinfachten typisierten Ertragswertver-

fahren bewertet. Zum 1. Januar 2022 wird die neue Hauptfeststellung durchgeführt, danach soll alle sieben Jahre eine Neuermittlung erfolgen. Die neue Grundsteuer wird erstmals ab 2025 erhoben. Bis dahin bleiben die veralteten Einheitswerte maßgeblich.

Das Bundesmodell ist sehr aufwändig und bürokratielastig

Länder nutzen Öffnungsklausel: Die Länder haben sich eine Öffnungsklausel in das Gesetz schreiben lassen, um abweichend vom Bundesmodell eigene Regeln festlegen zu können. Grundgedanke ist hier ein Flächenmodell. Die Bewertung erfolgt ausschließlich anhand der Grundstücks- oder Wohnfläche, gegebenenfalls zuzüglich eines Lagefaktors. Der Vorteil liegt auf der Hand: Man braucht nur wenige Daten für die Berechnung, diese sind zumeist bei den Kataster-, Grundbuch- und Bauämtern digital abrufbar. Die Berechnung ist für betroffene Immobilieneigentümer transparent und leicht nachvollziehbar, und die Finanzämter

brauchen für die Umsetzung weniger Personal. Das Gelbe vom Ei sind die diskutierten Bewertungsansätze der Länder im Einzelfall allerdings auch nicht.

Beispiel Baden-Württemberg: Das Land macht mit einem Bodenwertmodell von der Öffnungsklausel Gebrauch. Es basiert im Wesentlichen auf zwei Kriterien: der Grundstücksfläche und dem Bodenrichtwert. Für die Berechnung werden beide Werte miteinander multipliziert. Im weiteren Schritt wird eine gesetzlich festgelegte Steuermesszahl angewandt, modifiziert nach der Nutzung des Grundstücks. Für überwiegend zu Wohnzwecken genutzte Grundstücke gibt es einen

Abschlag. Finanzministerin Edith Sitzmann (Grüne) betont die Vorteile des Modells darin, dass neu geschaffener Wohnraum keine höhere Besteuerung auslöse. Denn die Gebäudefläche spielt bei der baden-württembergischen Grundsteuer grundsätzlich keine Rolle. Kritiker sehen gerade darin eine massive Ungerechtigkeit. Es macht wertmäßig nämlich keinen Unterschied, ob auf dem Grundstück ein zweigeschossiges Eigenheim oder ein zwölfgeschossiges Miethaus steht. Zu den Verlierern dieses Modells werden deshalb besonders die Besitzer von Ein- und Zweifamilienhäusern zählen.

Das von **Hamburg** gerade in Eckpunkten vorgestellte Flächen-Lage-Modell vermeidet diese Nachteile. Hier werden Grundstücks- und Gebäudeflächen mit einer Äquivalenzzahl (0,02 Euro für den Boden und 0,40 Euro für das Gebäude) multipliziert – potenziell steigende Marktpreise bleiben bei der Berechnung außen vor. Das Flächenmodell bietet deshalb Mietern, Eigentümern und Investoren den besten Schutz vor Mehrbelastungen.

Bayern favorisiert ein noch einfacheres reines Flächenmodell – allerdings steht der dazugehörige Gesetzentwurf schon seit Längerem aus. **Hessen und Niedersachsen** tendieren zu einem Flächen-Lage-Modell, warten aber für eine Neuregelung auf Bayern. Sieben Länder sind noch unentschieden.

Aufkommensneutralität fraglich: Mit den Neuregelungen wird sich das Grundsteueraufkommen in den Kommunen automatisch verändern. Um Steuererhöhungen entgegenzuwirken, wollen einige Kommunen deshalb die bisherigen Hebesätze anpassen. Das BMF hat zwar insgesamt – als Appell an die Kommunen – eine Aufkommensneutralität der Reform propagiert. Das heißt natürlich nicht, dass für alle betroffenen Bürger ab 2025 alles beim Alten bleibt. Die Reform wird sowohl Nutznießer als auch Verlierer hervorbringen. In angesagten städtischen Lagen wird es deutlich teurer, im ländlichen Raum möglicherweise auch billiger.

35 Mio.

Grundstücke müssen zum 1.1.2022 neu bewertet werden.

Quelle: BMF

GRUNDSTEUER: FÖDERALER FLICKENTEPPICH

Künftig wird es im Bundesgebiet keine einheitlichen Regeln für die Grundstücksbewertung mehr geben:

Bundesland	Bundesmodell	Eigenes Ländermodell	unterschieden
Baden-Württemberg		Modifiziertes Bodenwertmodell	
Bayern		Flächenmodell	
Berlin	X		
Brandenburg	X		
Bremen	X		
Hamburg		Flächen-Lage-Modell	
Hessen		Flächen-Faktor-Verfahren	
Mecklenburg-Vorpommern			X
Niedersachsen		Flächen-Lage-Modell	
Nordrhein-Westfalen			X
Rheinland-Pfalz			X
Saarland			X
Sachsen		X	
Sachsen-Anhalt			X
Schleswig-Holstein	X		
Thüringen			X

Quelle: Bund der Steuerzahler

Die Steuermesszahl wird von aktuell 0,35 Prozent (oder einem Prozent im Beitrittsgebiet) drastisch auf einheitlich 0,034 Prozent gesenkt, um die Wertsteigerungen auszugleichen, die im Vergleich von den aktuellen Verkehrswerten zu den seit 1935 oder 1964 nicht mehr aktualisierten Werten zwangsläufig entstehen. Sozialer Wohnungsbau sowie kommunales und genossenschaftliches Wohnen werden zudem steuerlich gefördert. Die Steuermesszahl wird um 25 Prozent ermäßigt, wenn für das Grundstück nach § 13 Abs. 3 Wohnraumförderungsgesetz eine Förderzusage erteilt wird. Für Baudenkmäler ermäßigt sich die Steuermesszahl um zehn Prozent.

Den entscheidenden Hebel haben allerdings die Kommunen in den Händen – über den anzuwendenden Hebesatz. Gerade die anhaltende Corona-Krise mit ihren wegbrechenden Gewerbesteuererträgen lässt erahnen, an welcher Stelle finanzklamme Kommunen neue Steuereinnahmen generieren werden. Wohin die Reise geht, hat die Beratungsgesellschaft Ernst & Young bereits im Oktober 2019 deutlich gemacht. Als Ergebnis einer Umfrage unter 300 deut-

schen Kommunen und einer Analyse der Verschuldungssituation aller 694 deutschen Kommunen mit mindestens 20.000 Einwohnern war das Ergebnis auch vor der Corona-Pandemie eindeutig: Viele Kommunen werden die Abgaben erhöhen müssen – vor allem bei der Grundsteuer, der Müllabfuhr und der Straßenreinigung sind in etwa drei von zehn deutschen Städten deutliche Kostensteigerungen zu erwarten.

Mit der **Grundsteuer C** erhalten Kommunen künftig außerdem die Möglichkeit, Spekulationen mit Brachflächen einzudämmen. In Ballungsgebieten mit Wohnungsmangel werden Grundstücke trotz erteilter Baugenehmigung jahrelang nicht bebaut, um sie weiterzuveräußern. Die Gemeinden dürfen für baureife unbebaute Grundstücke künftig einen höheren Hebesatz festlegen und dadurch Spekulationsgeschäfte verteuern. Hamburg lässt betroffenen Investoren jetzt eine Schonfrist von fünf Jahren, um sich einen Bebauungsplan für das Grundstück zu überlegen. Danach wird die Strafsteuer erhoben. «

Michael Schreiber, Wesertal

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?



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

www.pfandbriefbank.com

Studieren auf Abstand – Läuft!



Es lässt sich ziemlich gut studieren, ohne das Haus zu verlassen. Diese Erfahrung hat Lena Dauner in den zurückliegenden Wochen und Monaten gemacht. Die 20-Jährige studiert im dritten Semester BWL mit Schwerpunkt Bau und Immobilien an der baden-württembergischen Hochschule Biberach. Eigentlich ein Präsenzstudium, das auf dem Campus stattfindet. Doch wie Tausende von Studenten lernt auch Dauner aufgrund der Corona-Pandemie zurzeit „in meinem Zimmer, vor dem Laptop“, erzählt sie, „fast ganz normal nach Stundenplan“.

Morgens um acht loggt sich die angehende Betriebswirtin in ihre Vorlesungen über „Steuern und Bilanzen“ oder „Statistik“ ein; per Microsoft Teams werden sie live als Videokonferenz übertragen. Dauner sieht und hört ihre Dozenten via Bildschirm. Die Kameras und Mikrofone der rund 50 Studenten bleiben derweil aus – sonst würde die Verbindungsqualität leiden –, können aber für Fragerunden aktiviert werden. Manche Vorlesungen werden auch aufgezeichnet und als Webcast online gestellt. Zusätzlich empfehlen Dozenten für die vertiefende Lektüre elektronische Bücher, oder sie ertönen ihre

Vorlesungsskripte, sodass die Studenten zeitunabhängig damit arbeiten können. Doch die Live-Veranstaltungen seien ihr besonders wichtig, berichtet Dauner: „Sie erhalten die Routine aufrecht und geben meinem Tag Struktur.“

Digitale Lehre ist kein Problem, am virtuellen Studentenleben wird noch geschraubt

Fürs direkte Miteinander sorgen auch Angebote wie die Online-Sprechstunden der Professoren, etwa im Fach Immobilienrecht, in dem gemeinsam Fälle bearbeitet werden. Im kleineren Teilnehmerkreis seien in der Videokonferenz auch Diskussionen „face to face“ möglich, berichtet Dauner. Genauso hat sie mit fünf Kommilitonen auch eine Projektarbeit erstellt und schließlich vor der Kamera präsentiert.

„Das klappt alles so weit gut“, meint die gebürtige Heidenheimerin. Allerdings fehlten ihr der After-Seminar-Kaffee mit ihren Freunden, die Gespräche auf dem Campus und die Partys am Abend. Kurz

gesagt: „Alles, was das Studentenleben sonst ausmacht“, meint sie.

„Der Mensch ist ein soziales Wesen und die Hochschule ein Ort der Begegnung und der Diskussion“, resümiert Thomas Beyerle, Professor für Immobilienwirtschaft und -research an der Hochschule Biberach, die ihren Lehrbetrieb Mitte Oktober einmal mehr ins Virtuelle verlagerte. Lockdown im März, Aufatmen im Sommer. Gemäß den Vorgaben des Robert-Koch-Instituts und der Landesregierungen war den Hochschulen bis zum Herbst der hybride Unterricht als Mix aus Distanz- und Präsenzveranstaltungen möglich. Nun hat die Pandemie die Hochschulen landauf, landab weitgehend zur Rolle rückwärts veranlasst.

Organisatorisch und technisch kein Problem – den Stresstest ihrer Online-Konzepte haben die Immobilienschmieden hinter sich und können darauf zurückgreifen. Videokonferenz und Webcast ersetzen die Vorlesung im Hörsaal, die Übung wird zum Online-Tutorial und die Klausur zur Studienarbeit. „Die virtuelle Wissensvermittlung funktioniert“, sagt Tobias Just, der die IREBS Immobilienakademie für die Universität Regensburg

Die Immobilienhochschulen sind pandemiebedingt mit ihren Studenten ins Netz umgezogen. Wie lernt und lehrt es sich nun digital? Jetzt weiterbilden oder lieber aufschieben?



leitet. Die Teilnehmer seien dankbar, ungebremst weiterstudieren zu können, die Prüfungserfolge gut.

Was aber beim Studieren auf Distanz leidet, liegt auf der Hand: das Socialising und Netzwerken unter den Teilnehmern, die lebhaften wissenschaftlichen Debatten, die nur im Hörsaal entstehen. Während Studenten sich in größeren Online-Veranstaltungen buchstäblich nicht gesehen fühlen, nervt es Dozenten, stundenlang in einen schwarzen Bildschirm zu sprechen.

„Die Hemmschwelle für Wortbeiträge ist auf Distanz tatsächlich größer“,

beobachtet Tobias Keller, Leiter des Masterstudiengangs Real Estate Management an der EBZ Business School in Bochum. Andererseits: Die anonymere Chat-Funktion für Fragen nutzen die Teilnehmer dagegen rege.

Solche Erfahrungen fließen in die Online-Lehre ein: Vorlesungen werden in kürzere Einheiten aufgebrochen; Teilnehmer verlassen den virtuellen Veranstaltungsraum zwischendurch, um Aufgaben zu bearbeiten und zu verabredeten Zeiten zurückzukehren; offene Fragen im Online-Seminar regen die Diskussion an. »

„Ich bin froh, momentan überhaupt so gut studieren zu können. Warten bis nach der Pandemie wäre keine Option für mich gewesen.“

Lena Dauner, Studentin der Bau- und Immobilien-BWL



Interessenbekundungsverfahren Deutscher Pavillon

EIN STÜCK GESCHICHTE WARTET AUF
EINE GROSSE ZUKUNFT.

Mehr unter: www.hannover.de/deutscherpavillon

Als die Expo im Jahr 2000 in Hannover eröffnet wurde, war der Deutsche Pavillon eines ihrer Highlights. Heute ist er ein echtes Stück Stadtgeschichte. Diese Geschichte können Sie jetzt auf 17.045,42 m² weiterschreiben – und für neue Highlights sorgen.

LANDESHAUPTSTADT HANNOVER

Die Lehre im digitalen Raum muss keinen Qualitätsverlust bedeuten, ist Larissa Lapschies, Geschäftsführerin der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, überzeugt. „Aber für den fachlichen wie persönlichen Austausch müssen die Anbieter gezielt zusätzliche Formate schaffen“, sagt sie. Auch hier zeugen viele Beispiele aus den vergangenen Wochen von redlichem Bemühen: Seien es virtuell veranstaltete Symposien, Kamingespräche zu immobilienwirtschaftlichen Fragen oder Baustellenbegehungen; gemeinsames Kaffeetrinken in der Videokonferenz für Dozenten und Studenten oder moderierte Einführungsveranstaltungen mit Campus-Rundgang und digitalen Vorstellungsrunden.

Thomas Bischoff begann seine berufsbegleitende Weiterbildung zum Immobilienökonom an der ADI mitten im Lockdown. Als der 32-Jährige seine 27 Kommilitonen im Sommer dann das erste Mal persönlich traf, hatte er „das Gefühl,

sie bereits richtig gut zu kennen. Auch auf die Distanz sind wir eine Gemeinschaft geworden“. Schließlich habe man sich im Online-Seminar regelmäßig via Bildschirm gesehen und gesprochen. Dennoch genoss er es, zwischenzeitlich wieder auf den Campus und ins Büro gehen zu dürfen. Arbeiten und studieren daheim – das war ihm auf Dauer doch zu viel, meint Bischoff, bei Nord Project Immobilien für Akquise und Projektmanagement zuständig.

Ansonsten hält der Immobilienkäufer den Zeitpunkt für seine 15-monatige Weiterbildung, die wochenweise im Block und regelmäßig am Wochenende stattfindet, gerade jetzt für günstig. „Keine Festivals, kein Fitness-Studio – ohne Ablenkung fällt das Lernen, wenn andere frei haben, leichter“, sagt der Hamburger.

Unbenommen, jüngere Studenten, die längst noch nicht im Beruf stehen und darüber vernetzt sind, trifft die Kontaktbeschränkung härter. Denn für Lena Dauner zum Beispiel, Vertreterin der „ersten

Generation online“ an der Hochschule Biberach, bedeutet sie auch: keine Nebenjobs, keine Praktika oder Werkstudentenverträge. Reisen oder ein Auslandssemester – ebenfalls auf unbestimmt vertagt. Dauner ist trotzdem froh, immerhin von zu Hause aus studieren zu können. Das ganze Studium aufzuschieben, wäre keine Alternative für sie gewesen.

Weiterbildung muss weitergehen, die Branche braucht das Know-how

Denn, daran ändert auch Corona nichts: „Das Studium bleibt das Ticket in die Berufswelt“, sagt Dozent Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Catella Gruppe. Und die Immobilienunternehmen brauchen die gut ausgebildeten Jungen. Beyerle empfiehlt seinen Studenten auch jetzt, rechtzeitig die Fühler nach po-

LERNTIPPS

Weiterbildung auf Distanz: So macht man das Beste draus

Technisch aufrüsten

Tatsächlich hapert es oft an der heimischen Grundausstattung, weiß ADI-Geschäftsführerin Larissa Lapschies. „Dann leidet der Spaß.“ Die Basis für funktionierende Videokonferenzen: schnelles Internet. Deshalb lieber ein paar Euro in die höhere Bandbreite stecken. Sinnvoll: ein Laptop mit integrierter, gut positionierter Kamera sowie eingebautem Mikrofon. Alternativ: den Computer mit einem guten Ansteck-Mikro und Kamera nachrüsten.

Für Abwechslung sorgen

Auch auf Abstand sollte der Austausch „face to face“ mit Kommilitonen nicht zu kurz kommen.

Tipp von IREBS-Leiter Just: nicht immer in derselben Lerngruppe verharren, sondern „eine Liste von zehn Leuten erstellen, mit denen man bis zum Semesterende mal eine Zoom-Konferenz gemacht haben möchte. So landet man in einer vielfältigeren Welt“.

Den eigenen Kosmos erweitern

„Nicht nur kostenlose Branchen-Newsletter lesen“, rät Thomas Beyerle Studenten, „sondern zwei verschiedene Zeitungen abonnieren.“ Eine, die man gerne liest. Und eine zweite, von der man denkt, „was sind das denn für komische Vögel“, sagt er, „um ein breites Spektrum an Meinungen mitzukriegen“. Das schult kritisches Denken.



Auf Vorteile konzentrieren

Auch wenn das Heim-Studium vielleicht nicht die erste Wahl ist, sollte man bewusst versuchen, die Vorteile zu genießen. ADI-Geschäftsführerin Lapschies: „Immerhin spart man die Anreise zum Campus und kann seine Pausen zu Hause besser nutzen, etwa zum Sporttreiben oder für den Lieblingstee auf der heimischen Couch.“

Virtuell mutig sein

Hochkarätige Dozenten in der Videoschleife statt live zu erleben – das kann auch Chancen bieten: Gerade für introvertierte Studenten, „die sonst nicht als Erste in der Kaffeepause neben dem Referenten stehen“, sagt Ökonom Just. Die Barriere, einem Vorgesetzten eine Frage zu stellen, sei im Digitalen niedriger.



„Der Lockdown hat auch sein Gutes: Ohne Musikfestivals und Fitness-Studios lenkt einen beim Lernen weniger ab.“

Thomas Bischoff, Projektmanager und Student der Immobilienökonomie

tenziellen Arbeitgebern auszustrecken. Sei es, indem sie ihnen auf LinkedIn folgen oder sich für den Praxisteil ihrer Bachelor- und Masterarbeit wacker zu den richtigen Ansprechpartnern in Unternehmen durchtelefonieren. Und um die Kontaktabahnung im großen Stil zu beleben, verlegen die Hochschulen auch Karrieremessen ins Virtuelle.

Sich mit der neuen Technologie vertraut machen einerseits, sich kompetent vor der Kamera präsentieren andererseits: Wer sich jetzt weiterbildet, erwirbt „Fähigkeiten, von denen man im vergangenen Jahr noch gar nicht ahnte, dass man sie brauchen wird“, sagt Immobilienwirtschafts-Experte Just. Gleiches gelte auch für neue Themen, die mit der Corona-

Pandemie in der Branche aufkämen und sich in der akademischen Lehre niederschlagen. Etwa wie sich Leerstände vermeiden oder einvernehmliche Lösungen mit Mietern finden lassen.

Makler- und Verwalterweiterbildungsfristen kennen keine Corona-Pause

Auch das dürfte die ungebrochene Nachfrage nach der immobilienwirtschaftlichen Weiterbildung erklären. Krise hin oder her – Hildegard Koch, seit 15 Jahren Kundenberaterin an der IREBS, beobachtet eine unveränderte Bereitschaft, selbst »

 **EBZ Business School**
University of Applied Sciences


FERNSTUDIUM
 digital +



IMMOBILIEN KANN MAN AUCH AUS DER FERNE STUDIERN

**STUDIENSTART SOMMER-
SEMESTER IM APRIL 2021 –
JETZT INFORMIEREN!**



**die-Immobilien
hochschule.de**

Prof. Dr. Tobias Keller ist Arbeits- und Organisationspsychologe. Er leitet den Studiengang Master of Real Estate Management an der EBZ Business School in Bochum. Als Forscher interessieren ihn unter anderem virtuelle Führung und die Gestaltung von Arbeitsbedingungen.



INTERVIEW MIT TOBIAS KELLER

„Rituale bewahren einen vor dem Homeoffice-Blues“

Herr Keller, wer sich für ein Präsenzstudium entschieden hat, lernt nun vor allem im Homeoffice. Wie bekommt man den ungewollten Ortswechsel mental gut hin? Wie das gelingt, hängt davon ab, welcher Lern- oder Arbeitstyp Sie sind. Die Forschung unterscheidet Integrierer und Segmentierer. Erstere fühlen sich wohl, wenn verschiedene Lebensbereiche ineinander übergehen. Sie lernen, beantworten zwischendrin berufliche Mails, telefonieren mit Freunden. Segmentierer dagegen wünschen sich klare Grenzen zwischen Studium, Arbeit und privatem Bereich.

Das ist eine Herausforderung auf vielleicht 20 Quadratmetern... Absolut. Deshalb gilt es, durch Rituale Grenzen zu setzen. Beispiele dafür sind der Wechsel von der Arbeits- in die Freizeitkleidung, das Feierabend-Getränk oder der Spaziergang nach den Online-Lehrveranstaltungen. Sozusagen als der Weg vom Studium ins Private.

Also besser nicht im Jogginganzug lernen oder arbeiten? Es ist schon verführerisch, morgens länger liegenzubleiben und sich für die Vorlesung morgens um acht dann schnell im Schlafanzug aufs Sofa zu setzen. Auf Dauer macht es die meisten aber zufriedener,

gewisse Routinen auch zu Hause aufrechtzuerhalten. Etwa um halb sieben aufzustehen und sich trotz Homeoffice ausgehertigt anzuziehen, um damit in die Arbeitsrolle zu wechseln.

Die Abgrenzung fällt am Wohnzimmer- oder Küchentisch aber besonders schwer ... Keine Frage, es bereitet schlechte Laune, nach jeder Veranstaltung Laptop und Bücher vom Esstisch räumen zu müssen. Deshalb ist es gerade für Segmentierer wichtig, zu Hause nach Möglichkeit einen separaten Arbeitsbereich abzutrennen, etwa durch einen Paravent. Damit ist klar: Hier studiere ich, hier bleiben die Sachen liegen. Egal, wie klein der Bereich ist – er sollte trotzdem ergonomisch und ansprechend gestaltet sein, sodass man sich dort wohl fühlt.

Was motiviert noch? Belohnung! Für den einen ist das ein gutes Essen, das man sich selbst kocht oder nach Hause bestellt, für den anderen der Sport. Auch wenn der Yoga-Kurs freitags um 17 Uhr nur virtuell stattfindet, sollte man sich die Zeit unbedingt freihalten. Denn solch ein Ritual hilft, das Wochenende einzuläuten. Wichtig ist auch, soziale Kontakte zu pflegen. Seine Freunde regelmäßig wiederzusehen – und sei es auch nur via Skype – tut gut.

in die eigene Karriere oder aber in die Entwicklung von Mitarbeitern zu investieren. „Das Verhältnis von Selbstzahlern und sich finanziell beteiligenden Arbeitgebern ist bei den Studiengebühren gleich geblieben“, sagt Koch. In schwierigen Zeiten sei es oft sogar aussichtsreicher, den Chef nach einer einmaligen Finanzierung einer Weiterbildung zu fragen als nach einer dauerhaften Gehaltserhöhung (mehr zum Thema Gehalt auf Seite 8). Darüber hinaus legt manche Hochschule neben den üblichen Stipendien weitere finanzielle Unterstützung von Studenten und Arbeitgebern auf, um Unsicherheiten auszuräumen.

Neben der persönlichen Motivation, die Weichen für die berufliche Zukunft günstig zu stellen, belebt auch die neue Weiterbildungspflicht für Makler und Immobilienverwalter das Geschäft. Bis zum Jahresende müssen sie erstmals 20 Stunden Fortbildung innerhalb der letzten drei Jahre nachweisen. „Die Nachfrage nach Kursen und entsprechenden Bescheinigungen spüren wir deutlich“, sagt Nicole Lehmann, Produktmanagerin bei der Haufe Akademie in Freiburg.

Da es in den kompakten Seminaren vor allem um die Auffrischung oder Aneignung von Wissen gehe, ließen sie sich gut online abbilden, auch zu aktuellen, immer wieder neuen Themen – von der Kommunikationsberatung für Makler bis zur digitalen Kundenbetreuung für Verwalter. „Gerade die letzten Monate haben gezeigt, wie schnell die Dinge sich verändern können und wie schnell der Berufsstand darauf reagieren muss“, sagt Lehmann. Das verlange nach neuen Kompetenzen. „Wissen ist dafür die Grundlage.“

Liane Borghardt, Düsseldorf

LINK-TIPP | HAUFE

www.haufe.de/immobilien
Suche nach „Talentschmieden der Immobilienbranche“
Zum Download: Aktuelle Bildungsangebote rund um Immobilien



PropTechs, Recruiting und Servicemonitor Wohnen

Breit ist das Band unserer Gespräche. Es geht um Mieterkommunikation und um das, was Mieter von Vermietern wollen. Auch die Branchentechnologie wird diskutiert – und natürlich die Mitarbeitergewinnung. **Alle Podcasts finden Sie auf podcast.haufe.de/immobilien**

SARAH SCHLESINGER (Blackprint Booster),
PROF. DR. VERENA ROCK MRICS (TH Aschaffenburg)

IT-Ökosysteme: Draußen vor der Tür

Die etablierten Unternehmen tun sich nicht ganz leicht damit, mit PropTechs zusammenzuarbeiten, so eine neue Studie. Die Autorinnen gehen im Podcast mit Jörg Seifert darauf ein, warum alle das IT-Ökosystem beschwören, jedoch jeder nur sein eigenes meint. Unternehmen fehle es oft an einem Digitalisierungsfahrplan, der die Prozesse von Anfang bis Ende mit bedenkt. Nur Kosten sparen zu wollen allein sei kein guter Grund, um ein Digitalisierungsprojekt anzugehen. Innovations- und Digitalisierungs-Studien zeigten oft mehr ein Wunschbild, als dass sie die Branchenrealität abbilden. Fazit: Der Kampf um das führende System ist im Immobilienmarkt nicht entschieden. Ein Plädoyer für eine Entgrenzung des Denkens.

Sarah
Schlesinger

Prof. Dr.
Verena Rock



KATRIN TRUNEC (immo.consult GmbH)

Was Mieter wollen

Alle zwei Jahre wird der Servicemonitor Wohnen aktualisiert: Miethaushalte in ganz Deutschland werden nach ihren Wünschen und Sorgen befragt und die Ergebnisse in einer Studie veröffentlicht. Dabei fließen auch aktuelle Geschehnisse, wie in diesem Jahr die Corona-Pandemie, in die Befragung mit ein. Waren es zum Beispiel 2008 nur ein Prozent der Mieter, die bevorzugt online kontaktiert wurden, so sind es aktuell bereits 19 Prozent, Tendenz steigend. Katrin Trunec ist seit Jahren maßgeblich an der Studie beteiligt. Sie gibt im Podcast mit DW-Chefredakteurin Iris Jachertz Einschätzungen, was Vermieter verbessern können, um sich in der Gunst ihrer Mieter zu steigern. Dass hier Luft nach oben ist, zeigt die aktuelle Studie: Nur etwa die Hälfte der Mieter sind mit den Leistungen ihres Vermieters vollkommen oder sehr zufrieden.

STEFANIE SASS
(engagingtalents GmbH)

So bekommen Unternehmen Nachwuchs

Wie groß ist das Interesse von Young Professionals an der Immobilienbranche? Was erwarten sie von ihrem zukünftigen Arbeitgeber, womit lassen sie sich von Unternehmen begeistern? Wie steht es überhaupt um das Thema Recruiting in Zeiten von Corona und Fachkräftemangel? Stefanie Saß, Geschäftsführerin des Unternehmens engagingtalents, spricht im Podcast mit Dirk Labusch über ihr Business, über die große Bedeutung von modernen Führungsstrukturen und einer modernen Unternehmenskultur, die auch nachhaltige Aspekte mit berücksichtigt.



DR. CARSTEN THIES
(Haufe-Lexware Real Estate)

Wohnungswirtschaft trifft auf Transformation

Die Wohnungswirtschaft gilt an sich als nicht besonders veränderungsfreudig. Doch man tut der Branche Unrecht, wenn man ihr Trägheit vorwirft. Die Transformation ist auch hier längst angekommen. Dabei ist die Wohnungswirtschaft weniger einem wirtschaftlichen Druck ausgesetzt, um Veränderungsprozesse anzustoßen, sondern sie wird mit veränderten menschlichen Verhaltensweisen und dem Wunsch nach neuen Formen der Kommunikation konfrontiert.

Für Dr. Carsten Thies, Vorstandsvorsitzender der Haufe-Lexware Real Estate AG, steht daher fest: Die Mieterkommunikation ist wichtigster Treiber der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft. Im Gespräch mit L'Immo-Podcast-Gastgeberin Iris Jachertz regt er vor allem den Blick über den Tellerrand an: Wie geht es anderen Branchen, wie gehen sie mit dem Thema um und in welche Transformationsprozesse sind sie involviert? Was lässt sich davon auf die Wohnungswirtschaft übertragen?





Urban Block 4.0 – Vorschläge für eine Reform des öffentlichen Baurechts

RICS Im April stellte die RICS Deutschland ihr Positionspapier zum „Urban Block 4.0“ vor. Es stieß bei Parlamentariern, Parteien und Organisationen der Zivilgesellschaft auf großes Interesse. Deshalb entstand nun ein Folgepapier, das konkrete Empfehlungen für eine Reform des öffentlichen Baurechts gibt.

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



Das „Urban Block 4.0“-Positionspapier zum Download: www.rics-positionen-2020-reform-baurecht.pdf



Cornelia Thaler wünscht sich mutige, ganzheitliche Reformen, um unsere Lebens- und Arbeitsrealität auch baurechtlich abzubilden.



Eine kluge Blockrandbebauung kann aktuelle Probleme unserer Städte lösen, ist Frank Müller sicher.

Die Reurbanisierung ist in Deutschland mit großen Flächen- und Ressourcenverbräuchen, Infrastrukturen an der Belastungsgrenze und steigenden Mieten verbunden. Um der komplexen Problematik entgegenzuwirken, greift die aktuelle RICS-Initiative das Modell der klassischen innerstädtischen Blockrandbebauung auf und transformiert es zum „Urban Block 4.0“. Für die erfolgreiche Umsetzung ist eine Reform des öffentlichen Baurechts notwendig. Ziel ist eine kompakte, sozial und funktional durchmischte Stadt der kurzen Wege, gekoppelt mit dem städtebaulichen Paradigma traditioneller sowie qualitativ hochwertiger Siedlungsstrukturen. Um die Idee dieser Bebauung und Besiedlung zu realisieren, sind drei wichtige Voraussetzungen zu schaffen. Konzeptioneller Hintergrund der bestehenden (bundes-)gesetzlichen Leitlinien der Bauleitplanung sind die offene Bebauung und konsequente Trennung der Nutzungsgebiete und die Baunutzungsverordnung (BauNVO). Was sich daran ändern müsste:

EINE HÖHERE BAULICHE DICHTER LÄSST SICH ERREICHEN Hierfür sind Änderungen in der BauNVO erforderlich. Die dort gezogenen „Dichte-Obergrenzen“ stehen dem Ziel einer höheren baulichen Dichte entgegen. Die RICS schlägt daher vor, diese Zahlen anzuheben. Noch besser wäre es, die Obergrenzen ganz zu streichen, um bei Planung und Weiterentwicklung von Stadtquartieren freier zu werden.

NUTZUNGSMÖGLICHKEITEN FLEXIBLER GESTALTEN Die derzeitigen Baugebietsvorgaben der BauNVO halten den Megatrends nicht stand. Die Umwandlung von gewerblich genutztem Raum in Wohnraum sowie soziale Nutzungsformen und eine stärkere funktionale Mischung müssen planerisch und städtebaulich erleichtert werden. Teils tragen das Urbane Gebiet und das Mischgebiet dem bereits Rechnung. Insbesondere aber das Kerngebiet und auch die Wohngebiete sollten hinsichtlich der zulässigen Arten der baulichen Nutzung flexibilisiert werden. Beispiel: die Zulassung von Wohnnutzungen in Kerngebieten.

LÄRM-RICHTLINIEN MÜSSTEN ÜBERDACHT WERDEN Für das Idealbild des flexiblen urbanen Blocks reichen die vorgeschlagenen Anpassungen in der BauNVO nicht aus. Änderungen sind auch ordnungsrechtlich nötig, insbesondere in der Technischen Anleitung zum Schutz gegen Lärm und im Bundesimmissionsschutzgesetz. Flankierend sollten daher vier Maßnahmen angegangen werden: Liberalisierung und Angleichung der Immissionsrichtwerte für die unterschiedlichen Gebietstypen, Flexibilisierung und Anpassung der Lärmkarten für Ballungsräume, Überarbeitung des Verständnisses von typologischen Lärmquellen und Überarbeitung sowie Verlegung des Messpunkts im Bereich Wohnen. Die Wohn- und Lebensqualität würde mit den von der RICS empfohlenen Maßnahmen nicht eingeschränkt, im Gegenteil: Der urbane Block schützt dort vor Lärm und Immissionen, wo sie nicht hingehören. Schallschutz sowie neue Technologien zur Reduzierung von Emissionen schaffen die Möglichkeit, bislang immissionsträchtige Tätigkeiten immissionsarm auszuüben. Sie können damit an andere Nutzungsarten wie Wohnen heranrücken. Dies sollte sich auch in den Regularien widerspiegeln, damit die gewünschte Flexibilisierung des Bauplanungsrechts in der Praxis umgesetzt werden kann. In Ergänzung regen wir eine weitere Evolution der baurechtlichen Vorgaben an. Die BauNVO könnte neu gefasst und um Aspekte der Nachhaltigkeit ergänzt werden. «

Cornelia Thaler FRICS, Vorstandsmitglied der RICS Deutschland und Mitautorin des Reformvorschlags; Frank Müller MRICS, Mitautor des Reformvorschlags



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

Der Kompass für die Stadt der Zukunft: die Neue Leipzig-Charta

Gerecht, grün, gemeinwohlorientiert. Am 30. November verabschiedeten die EU-Mitgliedstaaten die Neue Leipzig-Charta mit dem Titel „Die transformative Kraft der Städte für das Gemeinwohl“. Was bedeutet sie für Immobilienwirtschaft und Kommunen?

www.deutscher-verband.org



Die Immobilienwirtschaft hat bei der Umsetzung der Neuen Leipzig-Charta eine wichtige Rolle, meint Michael Groschek.

Was macht „gerechte“, „grüne“ und „produktive“ Städte aus, die sich in den Dienst der Allgemeinheit stellen? Welche Prinzipien und Rahmenbedingungen brauchen Kommunen in Europa, damit sie mit Klimakrise, Ressourcenknappheit, Migration, dem demografischen Wandel, wachsenden sozialen Unterschieden, der Digitalisierung, rasanten Veränderungen der Wirtschaft oder Pandemien resilient umgehen können? Dafür liefert die jetzt beschlossene Neue Leipzig-Charta einen strategischen Kompass, an dem sich Quartiere, Gemeinden, Städte und Metropolen aller EU-Mitgliedstaaten ausrichten können.

Entscheidend wird es jetzt allerdings sein, inwieweit das Leitdokument seinen Weg in die lokale Praxis findet. Dafür müssen alle Ebenen ihren Beitrag leisten und unterstützende Rahmenbedingungen schaffen: die Städte selbst, die Regionen und Nationalstaaten, ebenso wie die EU und die europäischen Institutionen.

MEHR ECHTE MITWIRKUNG UND CO-PRODUKTION VON STADT Um eine gemeinwohlorientierte Stadtentwicklungspolitik umsetzen zu können, brauchen Städte die passenden rechtlichen Rahmenbedingungen, Investitionsmöglichkeiten, qualifiziertes Personal sowie Lenkungs- und Gestaltungshoheit bei öffentlichen Infrastrukturen und Dienstleistungen. Sie brauchen aber auch das konstruktive Zusammenwirken mit Privatwirtschaft und Zivilgesellschaft. Dazu hat die Neue Leipzig-Charta den Beteiligungsgedanken deutlich in Richtung echter Mitwirkung und Co-Produktion von Stadt erweitert.

Hier kommt gerade der Immobilienwirtschaft eine ganz besonders wichtige Rolle zu. Zum einen indem sie die Leipzig-Charta als wichtige Richtschnur für Nachhaltigkeit und Gemeinwohlausrichtung in ihrem Agieren berücksichtigt. Zum anderen indem sie ihre quartiers- und stadtprägenden Investitionen partizipativ und partnerschaftlich umsetzt. Da es in vielen Städten immer „enger“ wird, sind auch nachhaltige Strategien der Flächennutzung und Bodenpolitik in diesem Zusammenhang besonders relevant. Gleiches gilt für eine aktive Gestaltung des digitalen Wandels: Wie Städte Prozesse digitalisieren und anfallende Datenmengen verwalten, entscheidet über ihre Zukunftsfähigkeit.

VORREITER-KOMMUNEN KÖNNEN EIN BEISPIEL FÜR ANDERE STÄDTE SEIN Bereits heute setzen viele Städte und Gemeinden in Europa die Prinzipien der Neuen Leipzig-Charta um: Sie stellen gemeinwohlorientierte Dienstleistungen zur Verfügung, verfolgen integrierte Stadtentwicklungsansätze und beziehen die Stadtgesellschaft aktiv in Gestaltungsprozesse ein. Auch die Zusammenarbeit aller politischen Verwaltungsebenen, von Privatwirtschaft und Zivilgesellschaft und die Ausrichtung von Konzepten und Förderinstrumenten an der lokalen Situation sind vielerorts gelebte Realität. Von diesen Vorreiter-Kommunen können andere Städte viel lernen. Es ist somit wichtig, ihnen, genau wie der Neuen Leipzig-Charta, eine Bühne zu geben, damit möglichst viele andere von diesem Erfahrungsschatz profitieren können.

Der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung war im Auftrag des Bundes an der Erarbeitung der Neuen Leipzig-Charta beteiligt und setzt sich als Kontaktstelle für das URBACT-Programm – ein europäisches Programm für nachhaltige, integrierte Stadtentwicklung – für den Austausch und Wissenstransfer europäischer Städte ein. «

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Von Ottern und Institutionen

Als Kind konnte ich stundenlang durch die Moore und Wälder meiner norddeutschen Heimat streifen und an den Ufern der Seen nach dem schillernden Gefieder des Eisvogels oder den filigranen Nestern der Schilfrohrsänger Ausschau halten. Stichlinge mit dem Nudelsieb unserer Mütter aus den Bächen zu fangen, um sie am Abend wieder ins Wasser zurückzusetzen, galt als angesehener Zeitvertreib. Heute weiß ich, dass diese Bäche bereits Teil eines Kanalsystems waren, um die Moore trockenulegen und für den Anbau von Mais und Kartoffeln urbar zu machen. Die Felder wurden größer und die Moore und Wälder, Feldränder und Blühflächen immer kleiner. Durch die Pestizide und Monokulturen der industriellen Landwirtschaft wurden die Hasen und Rebhühner, Feldlerchen, Kiebitze und Stare von Jahr zu Jahr seltener, bis sie schließlich ganz verschwanden. Füchse und Wölfe hab ich in meiner Jugend nicht gesehen. Eine intakte, artenreiche, gesunde Natur war das nicht. Biologen wie Bob Paine, Mary E. Power, Jim Estes, Tony Sinclair und John Terborgh waren Pioniere in der Erforschung bestimmter Tierarten und deren Bedeutung für den Erhalt komplexer Ökosysteme. Sie wiesen nach, dass schon das Fehlen einer einzigen Tierart eine ganze Artengemeinschaft zerstören kann. In Ökosystemen hat jede Art ihren Nutzen und eine bestimmte Funktion. Löscht man regional nur eine Tierart aus, so zerstört man ein intaktes Geflecht biologischer Kreisläufe

eines mitunter riesigen Gebietes. Übrig bleiben im Falle des Seesterns in den Gezeitenbecken an der Küste von Neah Bay, Washington, unkontrolliert wachsende Muschelbänke, die schließlich zum Absterben der gesamten Unterwasser-Flora und -Fauna führen.

Mein Blick auf die zeitgenössischen Gesellschaften und ihre Städte ähnelt dem eines Biologen auf die Biotope. Die Unterschiede zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Konstellationen liegen für mich klar auf der Hand. Eine vielfältige, aufblühende Gesellschaft braucht die unterschiedlichsten Institutionen, Infrastrukturen und privaten Initiativen. Vielfältige gesellschaftliche Organisationsformen, die sich gegenseitig kontrollieren, miteinander rivalisieren, möglicherweise inspirieren und auf unterschiedlichen Wegen ihre Kreativität einbringen.

Die Otter vor der Küste Alaskas, die Gnus in der Serengeti oder die Wölfe im Yellowstone Nationalpark sind Beispiele für Schlüsselarten, deren Fehlen zunächst zum Downgrade und später zum Zusammenbruch eines ganzen Ökosystems führt. In den zeitgenössischen Gesellschaften übernehmen die öffentlichen, inklusiven Institutionen und Infrastrukturen die Aufgaben der Schlüsselarten. Erst unter ihrem qualifizierten Einfluss kann die Wirtschaft eingebunden werden, können Bauherrenkompetenzen gestärkt werden, das Management der öffentlichen Räume und Infrastrukturen bewältigt werden,

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam 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.

können Menschen beteiligt und die Zusammenarbeit der unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen organisiert werden. Je komplexer, vielfältiger die Zusammensetzung der Institutionen einer Gesellschaft ist, desto reicher, ausgewogener, resilienter ist sie als Ganzes. Gerade im Zusammenspiel der öffentlichen Institutionen, der privaten Organisationen und der bürgerlichen Gesellschaft wird deutlich, dass gebündelte Vielfalt zu einer Bereicherung, dass gegenseitige Kontrolle zu einer Fokussierung und Divergenzen zu Fortschritten führen können.

Die Dominanz einiger weniger Organismen oder Institutionen oder ihre Abwesenheit führt zu einer Verarmung des Gesamtsystems. In China führt die Dominanz der kommunistischen Partei trotz großer Erfolge in der Armutsbekämpfung gerade in einen korrupten, expansiven Unrechtsstaat. In den USA wurden seit Jahrzehnten die öffentlichen Institutionen geschwächt, das Streikrecht zurückgedrängt und das politische System immer weiter korrumpiert. Über kurz oder lang sind die Institutionen und die Infrastrukturen nicht mehr in der Lage, ihre Aufgaben für das Gesamtsystem angemessen zu übernehmen. Es kommt zu einer Selbstvergiftung, Aushöhlung und zum Niedergang.

Aber auch in Berlin sind die Ämter unterbesetzt, bröckeln die Schulfassaden, sind Brücken nicht mehr befahrbar, ist der S-Bahn-Verkehr ständigen Störungen ausgesetzt, führen Privatisierungen von öffentlichen Infrastrukturen zu Verteuerungen und damit zu sozialer Ungerechtigkeit.

Wenn also die Menschen die Großwale töten und die Orcas gezwungen sind, zunächst Seehunde, dann Seelöwen und schließlich Otter zu fressen, dann dezimieren die Otter nicht mehr die Seeigel und diese vertilgen ungebremst die Algenwälder. So stirbt ein ganzes Biotop. Das geschieht, wenn die Schlüsselarten fehlen. Vor der kanadischen Küste sind es die Otter, in den Seen Oklahomas sind es die Barsche und in der Serengeti sind es die Gnus. Wenn sie fehlen, verarmen und sterben die Biotope.

Ähnlich ist es in menschlichen Gesellschaften. Die öffentlichen, inklusiven Institutionen sind die Schlüsselarten. Sie gilt es zu pflegen und weiter auszubauen. Wenn sie nicht gedeihen, sind sie nicht in der Lage, ihren Aufgaben als ordnende Kräfte innerhalb des Gesamtsystems gerecht zu werden. Wenn

In Ökosystemen hat jedes Glied eine Funktion. Solche Systeme lassen sich auf Gesellschaften und ihre Städte übertragen. Wird ein Glied entfernt, hat das Folgen für das große Ganze.

sie kaputtgespart, nicht weiterentwickelt, diskreditiert oder abgeschafft werden, kommt es zu Ungleichgewichten, zu Ungerechtigkeiten, Vertrauensverlusten, frustrierter Wut und zum Verlust der Vielfalt. Und damit zum Verlust der Lebensqualität für alle. Die Seeigel werden über kurz oder lang alle Seetangwälder vor Alaska aufgefressen haben. Und die großen Digitalunternehmen, die mit ihrer KI-Technik die menschlichen Arbeitskräfte ersetzen, werden ohne regulierende Eingriffe der öffentlichen Institutionen keine gut verdienenden Nutzer mehr finden, die ihnen ihre selbstfahrenden Autos abkaufen. Die Infrastrukturen stecken meistens unter der Erde und bleiben unsichtbar. Sie treten nur dann in Erscheinung, wenn etwas nicht funktioniert. Wenn die Internetverbindung abreißt,

wenn das Stromnetz zusammenbricht, wenn es aus den Gullydeckeln stinkt. Die öffentlichen Institutionen und Infrastrukturen schaffen die Voraussetzungen für gute städtische und gesellschaftliche Entwicklungen. Erst sie ermöglichen die erforderliche Mobilität, erst sie können für das gelingende Miteinander vieler Millionen Menschen sorgen.

Zurzeit entsteht das meiste städtische Wachstum auf der Welt ungeplant. Eine Milliarde Menschen leben heute in Favelas, Slums oder Marginalsiedlungen. Diese entstehen ohne Institutionen und Infrastrukturen. Gute Orte zum Leben brauchen aber Wasser, Abwasser, Elektrizität, Daten, Mobilität, Müllverwertung, Logistik, Sicherheit, Bildung, Gesundheit, öffentliche

Plätze und Naturräume.

Das zu errichten und zu unterhalten, schaffen leistungsfähige staatliche Institutionen. Dazu gehören Parlamente und unabhängige Gerichte. Aber auch Ämter, wie Bauaufsicht, Stadtplanung, Tiefbauamt, Verkehrsamt, Feuerwehr, Stadtwerke, Gesundheitsämter, Flugaufsicht, Eisenbahnbundesamt oder Katasteramt. Und so viele mehr. Auch die Sicherheit. Ohne das Gewaltmonopol des Staates gibt es keine lebenswerten Städte und keine soziale Stadtgesellschaft.

Die Naturforscher haben ein Puzzle der Komplexität biologischer Kreisläufe zusammengesetzt. Das Verständnis dieser Kreisläufe kann der Schlüssel sein, damit der Mensch rückgängig macht, was er an Natur zerstört hat. Es kann dabei helfen, die Institutionen und Infrastrukturen so weiterzuentwickeln, dass die Städte und ihre Gesellschaften in sozialem Frieden und in Harmonie mit den Kreisläufen der Natur gedeihen. «

Verwaltung & Vermarktung

Die meisten Mieter halten ihre **Miete für angemessen**

Die Mehrheit der Mieter hält ihre Miete für angemessen oder findet sie sogar niedrig, wie eine neue Studie zeigt. Um zu sparen, würden viele auch in eine preiswertere Wohnlage oder in eine kleinere Wohnung ziehen – eine schlechtere Ausstattung kommt für kaum einen Mieter in Frage. Rund ein Viertel (26 Prozent) der deutschen Mieter schätzt seine Miete als „zu hoch“ (21 Prozent) oder „viel zu hoch“ (fünf Prozent) ein. Mehr als die Hälfte (61 Prozent) hält sie für angemessen, und insgesamt 13 Prozent finden sie „niedrig“ (zehn Prozent) oder sogar „sehr niedrig“ (drei Prozent). Das ist ein Ergebnis der aktuellen Studie „Servicemonitor Wohnen“, die alle zwei Jahre erscheint und für die das Beratungsunternehmen Analyse & Konzepte Immoconsult 1.000 deutsche Mieter zu ihrer Wohnsituation befragt hat.

Meine Miete ist ...



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Service-Monitor Wohnen; Analyse & Konzepte Immoconsult

WOHNZUFRIEDENHEITSSTUDIE

„Zu laut, zu klein, kein Balkon“ – trotzdem sind Städter zufrieden

82%
der Städter sind sehr oder eher zufrieden, bei Menschen in ländlichen Gegenden sind dies 85 Prozent: Bei der generellen Wohnzufriedenheit ergibt sich das überraschende Bild, Städter sind trotz der offenbar schlechteren Bedingungen fast genauso zufrieden wie Landbewohner.

Gemeinsam mit den Marktforschern von YouGov hat das technologiegestützte Maklerunternehmen Homeday eine Wohnzufriedenheitsstudie durchgeführt. Gefragt nach der generellen Wohnzufriedenheit, ergibt sich ein überraschendes Bild: Städter sind trotz schlechterer Bedingungen fast genauso zufrieden wie Landbewohner. 82 Prozent der Städter sind sehr oder eher zufrieden. Bei Menschen in ländlichen Gegenden sind dies 85 Prozent. Bei den Gründen für Unzufriedenheit gehen die Angaben zwischen Stadt und

Land auseinander. In der Stadt sind die Top 3 der Gründe für Unzufriedenheit „zu laut/Lärm“ mit 29 Prozent, „Wohnung zu klein“ mit 27 Prozent und „kein Außenbereich“ mit 20 Prozent. Auf dem Land sind es „schlechter Zustand der Wohnung“ (21 Prozent), „Ärger mit Nachbarn“ (19 Prozent) und „zu laut/Lärm“ (19 Prozent). „Die Untersuchung zeigt, dass Menschen, die eine Wohnung suchen – egal ob Land oder Stadt, Kauf oder Miete – großes Augenmerk auf möglichen Lärm legen sollten. Auf lange Sicht rächt es sich,

dieses Thema zu unterschätzen“, sagt Homeday-CEO Stefan Wicker.

Bei den Ausstattungsmerkmalen, die sich die Deutschen vorwiegend wünschen, besteht weitgehend Einigkeit zwischen Stadt- und Landbewohnern. Erwartungsgemäß legen Städter besonders großen Wert auf Balkon oder Terrasse, während für Menschen in ländlicher Umgebung ein Garten im Vordergrund steht.

Grafiken und die Ergebnisse im Detail unter
www.homeday.de/de/blog/wohnzufriedenheitsstudie

WOHNQUARTIERE AM LIMIT: CORONA SCHÜRT VORHANDENE KONFLIKTE

Konflikte unter Nachbarn in sozial belasteten Wohnvierteln könnten sich durch die Corona-Situation verschärfen – ein „Weiter so wie bisher“ dürfe es nicht geben, warnt Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbands der Wohnungswirtschaft GdW. Eine Studie im Auftrag des Verbands zeigt, wie friedliches Zusammenleben in den Quartieren klappen könnte. Infolge gesellschaftlicher Unterschiede sei es schon vor der Krise in sozial benachteiligten Wohnquartieren zu einem Anstieg von Gewalt, Ruhestörungen und Missachtungen der Hausordnung gekommen, hinzu kämen interkulturelle und Generationenkonflikte, sagte Gedaschko anlässlich des Verbandstages in Berlin.

DEUTSCHER IMMOBILIENPREIS 2020**Die Sieger stehen fest**

Ob einzigartiges Maklerprojekt, auffälliges Marketing-Konzept oder kundenorientierte Verwaltung – insgesamt gab es beim Deutschen Immobilienpreis 2020 acht Awards in acht Kategorien für Unternehmen aus der Immobilienbranche. Initiiert wurde der Preis vom Maklerportal Immowelt. Beworben hatten sich 1.300 Unternehmen aus Deutschland. Unter den acht Gewinnern waren zwei aus der Wohnungswirtschaft: Die Wohnungsgenossenschaft Eberswalde 1893 eG wurde für eine starke Markenpräsenz in der Kategorie „Best Brand“ ausgezeichnet. Das Haller Wohnbauunternehmen Röwisch konnte die Jury durch hohes Engagement vor Ort mit einem starken regionalen Bezug in der Kategorie „Local Hero“ überzeugen. In der Kategorie „Commercial Player“

wurde die Schwaiger Group (München) für die nachhaltige Revitalisierung von gewerblich genutzten Bestandsimmobilien gekürt. „Makler des Jahres“ ist die Blackolive Advisors GmbH aus Frankfurt am Main. Hierbei legte die Jury Wert darauf, dass außergewöhnliche Projekte vermarktet werden und ein ausgezeichnetes Kundenverhältnis aufgebaut wurde.

„Branchen-Pionier“-Gewinner 2020 ist die Kampmeyer Immobilien GmbH aus Köln. Die Kategorie „Property Management“ ging an die Wentzel Dr. Immobilienmanagement GmbH (Hamburg). Das „Projekt des Jahres“ kommt von der Bauwerk Capital GmbH & Co. KG aus München. Den Publikumspreis erhielt die Schäfer Fertighaus GmbH (Nüdlingen) für das Projekt „Stadtvilla individueller Planung“.



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by Immowelt

DIE JURY (in alphabetischer Reihenfolge)

- Inga Beyler** (Geschäftsführende Gesellschafterin bei Bernd Heuer Karriere)
Jürgen Engelberth (Vorstandsvorsitzender BVFI)
Axel Gedaschko (Präsident GdW)
Wolfgang D. Heckeler (Präsident VDIV)
Carolin Hegenbarth (Bundesgeschäftsführerin IVD)
Sun Jensch (Geschäftsführerin ZIA)
Claudia Nagel (Geschäftsführerin und Co-Gründerin High Rise Ventures)
Anke Pipke (Chefin vom Dienst Print Immobilien Zeitung)
Sonja Wärtnges (CEO DIC Asset AG)

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.44**

44 Repetitorium: Makler als Gehilfe des Verwalters – Provisionsschädlichkeit?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT **S.45**

- 45 Urteil des Monats:** Abrechnung – Rückforderungsansprüche **Bauträgervertrag:** Umfang der Mängelgewährleistung
46 Wer ist Beklagter? Unterlassungsanspruch bei Lichteinwirkungen
Unwirksamer Beschluss: Individueller Anspruch auf Folgenbeseitigung
Raum für Elektrozähler: Sonder Eigentum eines Raumes
47 Ladung zur Eigentümerversammlung: Ankundigung der TOPs

Vollstreckungsverbot: Zwangsversteigerung und Vermögensarrest
Streitwert: Umfang der Anfechtung
Grunddienstbarkeit: Wegerecht zugunsten Eigentumsrechte

MIETRECHT**S.48**

- 48 Urteil des Monats:** Mietpreisbremse und höhere Vormiete **Keine Betriebskosten:** Baumfällen muss der Vermieter selbst zahlen
49 Freiwillige Schließung des Büros wegen Corona: Kein Mietzahlungsstopp **Einbauten des Mieters:** Rückbaupflicht. Wer trägt die Beweislast?
Nachbarbaustelle: Massagesstudio darf Miete mindern

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

Die Neuregelung bei den Provisionen ist ein guter Anlass, die bisherige Strategie und das Vertriebsmodell zu überdenken. Es gilt neue Wege bei der Objektakquise zu finden und das digitale Mindset zu erweitern. Die Automatisierung von Prozessen wird zum entscheidenden Thema.

Die neuen Spielregeln für die Maklerbranche stehen fest: Ab dem 23. Dezember regelt ein neues Gesetz die Aufteilung der Courtage auf Käufer und Verkäufer. Die Gesetzesänderung ist ein Anlass, das eigene Geschäftsmodell zu überprüfen und anzupassen. Stichpunkte sind eine zielgerichtete Strategie, die Optimierung von Arbeitsabläufen und die Digitalisierung.

Grundsätzlich gibt es für Makler drei strategische Ansätze, und die Unternehmensführung muss sich entscheiden, welchen Weg sie einschlägt. Der Klassiker ist, die Provision je zur Hälfte auf Käufer und Verkäufer zu verteilen. Die großen Maklerhäuser kennen das Spiel längst. Trotzdem sollten sie gut darauf achten, wie Mitbewerber mit der neuen Situation umgehen.

Umstellen auf Verkäuferprovision? Ändert sich das Vertriebsmodell, brauchen die Mitarbeiter professionelle Begleitung

Das Vertriebsmodell: Wichtig ist hier, ob es alle Vertriebsmitarbeiter schaffen, sich auf das neue System einzulassen. Wem ist es schon in der Vergangenheit schwergefallen, die volle Verkäuferprovision durchzusetzen? Wo gibt es Handlungsbedarf, um die Mitarbeiter auf die neue Situation einzuschwören? Denn: Wer die volle Verkäuferprovision nicht durchsetzt, wird künftig keine volle Käuferprovision erhalten. Wichtig deshalb für jeden Führungsverantwortlichen: Hilfestellung anbieten, bevor sich der Frust bei den Mitarbeitern breitmacht.

Für Berufsanfänger bieten sich Seminare für das Erlernen von Grundlagen an. Die „alten Hasen“ im Geschäft müssen allerdings ihr Verhalten komplett ändern, um sich auf die neue Situation einzustellen. Hier ist die Arbeit mit Mentor eine gute Wahl.

Als Alternative bietet sich an, auf die reine Verkäuferprovision umzustellen. Das bringt rechtliche Vorteile, und es gibt einen klaren Vertragspartner, was den Umgang mit Interessenten erleichtert. Aber das ist ein mutiger Schritt, vor dem viele Vertriebe zurückschrecken. Denn das Akquisegespräch mit Verkäufern ist deutlich anspruchsvoller. Und die Mitarbeiter müssen ihre persönliche Einstellung zur Provision grundlegend ändern. Es braucht Zeit und Geduld, um wieder das alte Level an Provisi-

onen zu erreichen. Sollten sich Unternehmen für diesen Schritt entscheiden, sind intensive Trainings erforderlich. Eine andere Alternative ist die Arbeit auf Honorarbasis oder eine Kombination aus Honorar und Provision. Beides zeigt sich bisher nur punktuell am Markt. Allerdings beschäftigen sich derzeit wieder einige Vertriebe mit dem Thema.

Objektakquise: Vor allem für Makler aus den Bundesländern, in denen bisher die Verkäufercourtage keine Rolle gespielt hat, stehen hier die größten Veränderungen an. Deshalb spielen hier in Zukunft eine noch größere Transparenz, mehr vertrauensbildende Maßnahmen und der Aufbau einer persönlichen Beziehungsebene mit Verkäufern eine noch wichtigere Rolle.

Doch was tun, damit das Honorar nicht einbricht? Letztendlich entscheiden Geschäftsumfeld und persönliche Kompetenz über den Erfolg. Weg von leeren Worthülsen – hin zu transparenten, nachvollziehbaren Aussagen und Unterlagen. Deshalb empfiehlt es sich, das Präsentationsmaterial regelmäßig zu überdenken. Die Augen nehmen deutlich mehr Informationen auf als die Ohren.

Im Gespräch muss der Vertriebler transparent machen, welche verbindlichen Dienstleistungen und welchen unmittelbaren Nutzen der Verkäufer erwarten kann. Wie wichtig die klare »

Informationen zurückhalten und gegen Provision anbieten – das war gestern: Um zu überleben, werden sich Makler neu erfinden müssen.



ANALOG UND DIGITAL

Der neue Makler ist hybrid



Vereinbarung mit den Verkäufern und deren konsequente Umsetzung ist, zeigt das Ergebnis langjähriger Unternehmensrecherchen: Mehr als die Hälfte aller Verkäufer kündigten die Zusammenarbeit, weil sie sich schlecht betreut und informiert fühlten.

Wer die Provision in den Vordergrund stellt, hat es künftig schwer. Die Erfolgsfaktoren sind andere

Ein guter Vertriebler kann deshalb gut zuhören oder – platt formuliert – einfach mal die Klappe halten. Vor allem im ersten Gespräch hat der einfühlsame Makler den Vorteil auf seiner Seite. Er sollte gezielte Fragen als Grundlage für einen späteren Überzeugungsprozess stellen. Denn aus der Psychologie ist bekannt: Wer einen größeren Anteil an einem Gespräch hat, fühlt sich besser verstanden. So lässt sich das Vertrauen der Kunden gewinnen.

Wer die Provision in den Vordergrund stellt und sie im Hausrückverfahren durchbringen will, hat es in Zukunft schwer. Erfolgreich ist, wer Verkäufer gut berät. Die Analysen besonders erfolgreicher Vertriebler zeigen, dass sie einen sehr intensiven Kontakt zu ihren Verkäufern pflegen. In diesen Fällen sind Kündigungen oder Provisionsreklamationen selten.

Verzichtet die Führungsetage auf Qualifizierungsmaßnahmen für die Mitarbeiter, fühlen diese sich gerade nach strategischen Veränderungen oder Umstrukturierungen im Markt im Unternehmen nicht mehr wohl. In der Konsequenz verlieren Firmen in dieser Situation besonders viele Vertriebler – nicht selten ist es ein Fünftel. Dem gilt es jetzt durch geeignete Angebote gegenzusteuern.

Top-Vertriebler können sich im Business-to-Consumer-Bereich besonders gut auf unterschiedliche Mentalitäten einstellen und erreichen somit einen größeren Personenkreis. Dieses Können lässt sich bis zu einem gewissen Grad erlernen und trainieren. Stimmt die persönliche Haltung gegenüber den Menschen, der Firma, dem Beruf und gegenüber sich selbst, wird das Erlernte

zu einem unbewussten Prozess und schließlich zum Charakter. Frauen fällt dies übrigens leichter, und in der Folge sind sie häufig die besseren Makler: Im Vertrieb in deutlich geringerer Zahl vertreten, werden sie bei Auszeichnungen und Wettbewerben besonders häufig geehrt.

Social Media & Co.: Auch die Digitalisierung bleibt ein Dauerbrenner. Zum Pflichtprogramm eines jeden Maklers gehören mittlerweile Social Media. Es kommt aber auch hier darauf an, wie das Thema innen gelebt und nach außen dargestellt wird: Nebenbei ein paar Posts auf Facebook zu veröffentlichen, reicht nicht aus. Vielmehr sollten Social Media ein Kommunikationskanal einer umfassenden Werbestrategie sein, die es regelmäßig zu überprüfen gilt.

In der Praxis hat sich bewährt, dieses Thema jüngeren Mitarbeitern anzuvertrauen. Alternativ können auch Freelancer oder – als günstigere Variante – Studierende entsprechender Fachrichtungen (Journalismus, Marketing, Germanistik) und mit entsprechenden Kenntnissen mit der Aufgabe betraut werden. Grundsätzlich legen die Vorgesetzten aber die klaren Ziele, Rahmenbedingungen und das Budget fest.

Ein besonderes Augenmerk sollte gelegt werden auf Portale wie Instagram und Youtube – und auf die eigene Homepage

Ein besonderes Augenmerk sollten Makler auf die Portale Instagram und Youtube legen. In einer Welt, in der bewegte Bilder wichtig sind, ist es gut, wenn eine Vertriebsmannschaft Videos von sich auf der Homepage oder dem eigenen Youtube-Channel veröffentlicht. Sie sind eine vertrauensbildende Maßnahme – und Vertrauen ist ein entscheidender Schlüssel zum Maklerauftrag. Die gedruckte Broschüre beim Termin vor Ort ist dann die haptische Bestätigung.

Mit jeder eigenen Social-Media-Aktivität macht sich ein Unternehmen unabhängiger von den großen Internetportalen und deren Preisvorgaben. Bei allen Aktionen sollte das Ziel sein, die Aufmerksamkeit der Nutzer auf die eigene professionelle Homepage zu lenken. Deshalb macht es Sinn, externes Know-how an Bord zu holen.

Die Homepage: Bisher hat sie dazu gedient, die eigenen Angebote darzustellen. Aber auch hier wird sich einiges ändern müssen: Künftig wird sie für vertrauensbildende Maßnahmen genutzt. Dafür können auch dort eigene Videos eingebunden werden. Zudem sollte die Website echten Mehrwert für Verkäufer und Käufer schaffen. Ein Beispiel ist das vom Kölner Beratungsunternehmen MaklerWerft entwickelte „Immobilienradar“. Mit dessen Hilfe werden auf der eigenen Homepage alle regionalen Angebote aus den Internetportalen verlinkt. Dazu gehört der Mut, den Konkurrenten den Platz einzuräumen.

AUTOR



Detlev Schmidt ist Fachwirt der Grund- und Wohnungswirtschaft. Er bietet Seminare und Trainings für die Immobilienwirtschaft an, seit 23 Jahren über die Firma ImmoTrain. Er führt die Unternehmensentwicklungsgesellschaft Detlev Schmidt GmbH sowie die Projektgesellschaft ImmoKontor Immobilien Management GmbH. Infos unter www.immotrain.de



Andererseits bieten die Unternehmen so auf ihrer Homepage Transparenz und Service, und die Kunden finden die Angebote ohnehin im Netz. Es macht also durchaus Sinn, potenzielle Kunden gleich auf die eigene Website zu locken und auch dort zu halten. Zudem steigern Unternehmen in der Kombination mit dem örtlichen Marktbericht die Preisglaubwürdigkeit und erleichtern damit den Einkauf von vermittelbaren Makleraufträgen.

Etabliert hat sich mittlerweile die Anlage eines Kundenkontos, auch wenn dort persönliche Daten preisgegeben werden. Maklerhäusern bietet sich so die Chance, dass Interessenten die Datenpflege über den eigenen Internetauftritt selbst übernehmen. Es ist leicht auszurechnen, wie viel Zeit die Mitarbeiter sparen, wenn sie die Adressen nicht selbst eingeben müssen. Aber auch Kunden profitieren von der Preisgabe ihrer Daten. Melden sie sich zum Beispiel für einen Newsletter an, erhalten sie automatisch als Erste die neuesten Angebote, es werden Fragen beantwortet und Marktinformationen weitergegeben – es gibt also regionales und lokales Insiderwissen. Gleichzeitig stärkt es die Bindung und das Vertrauen zum Makler, wenn dieser ihnen die Möglichkeit bietet, das Profil selbst zu erstellen und zu bearbeiten.

Der Internetauftritt wird Hauptvertriebsplattform. Die Homepage muss deshalb individuell und wertig gestaltet werden

Die Interessenten legen einen immer höheren Wert auf eine anspruchsvolle Homepage. Deshalb sollten Unternehmen den Wandel jetzt aktiv gestalten, statt später gehetzt nach einer Lösung zu suchen. Wer allerdings glaubt, dass die Ansprüche an eine innovative Homepage mit dem Baukastensystem eines Massenhoppers abzudecken sind, wird scheitern. Der Internetauftritt mausert sich zur Hauptvertriebsplattform der Zukunft. Es lohnt sich also, bei Gestaltung, Aufbau und Betrieb auf Profis mit Branchenkenntnissen zu setzen.

Finanzierungsvermittlung: Überraschend ist, wie viel Potenzial hier ungenutzt bleibt. Ein guter Einstieg für viele Vertriebe sind Kooperationen mit Banken oder freien Finanzierungsvermittlern. Vieles spricht aber dafür, jetzt auch hier auf eigenen Füßen zu stehen. Aktuelle Entwicklungen zeigen, dass einige Banken mehr Sicherheit und Eigenkapital für die Finanzierung von Wohnimmobilien fordern. Grund genug, sich Finanzierungsspezialisten in die eigene Vertriebsmannschaft zu holen. Eine gut funktionieren-

de Besetzung liegt bei etwa einer halben Stelle pro Makler. Qualifiziertes Personal finden Unternehmen, indem sie Kooperationspartner, Banker und vor allem Vertreter der Bausparkassen ansprechen. Ist ein eigener Finanzierungsspezialist im Haus, ist etwa ein besserer Zugriff auf die Finanzierungsbestätigung möglich. Zudem lassen sich Erträge durch Interessenten erzielen, die bei Mitbewerbern gekauft haben. Durch die Kontaktpflege und Termine der Finanzierungsvermittler entsteht weiteres Geschäft.

Auch die Aufnahme eines Gutachters ins Team oder die Kooperation mit ihm erweitert die Wertschöpfungskette. Gleichzeitig ist das eine gute Möglich-

keit, im Akquisegespräch eine neutrale Grundlage zu schaffen. Das erhöht die Kompetenz in der Außendarstellung und bietet weitere Akquisitionsmöglichkeiten.

Automatisierung und Prozessoptimierung: Das neue Maklerrecht fordert beim Verkauf von Eigentumswohnungen und -häusern die Textform. Spätestens jetzt ist es deshalb zwingend erforderlich, die Arbeitsprozesse über die Homepage oder eine CRM-Software zu automatisieren. Ein Team kann 500 Interessenten gut handhaben, sobald es aber 5.000 und mehr werden, ist die Automatisierung das Maß der Dinge: Gut ein Fünftel der Interessenten sind auch Immobilieneigentümer. Mit ihnen in Kontakt zu kommen und zu bleiben, ist das Ziel. Automatisierung bringt die Kontakte, Kontakte bringen Marktdurchdringung, Marktdurchdringung bringt Vertriebsaufträge, und Vertriebsaufträge schaffen Umsatz.

Die Prozessoptimierung ist übrigens weder neu noch revolutionär. Aber Makler sind gegenüber anderen Branchen einige Jahre zurück. Die Vertriebler sind mehr mit der Beschaffung von Unterschriften für die Datenschutzgrundverordnung usw. eingespannt, als Beratungsgespräche zu führen. Deshalb: Alle rechtlichen Aspekte und Erfordernisse müssen automatisiert werden.

Der Rückstand bietet aber auch die Möglichkeit, von anderen zu lernen. Mit einer offenen Frage lässt sich der Prozess beginnen: Was können wir von wem übernehmen? Alleine die Ausrichtung und die Bereitschaft zur Veränderung wird ihre Wirkung zeigen.

Nur wer in der Lage ist, sich auf die Kernaufgabe „Vermittlung von Immobilien“ zu konzentrieren, kann sich am Markt durchsetzen und expandieren. Und: Firmen sollten nur die Themen angehen, von denen Unternehmensführung und Mitarbeiter überzeugt sind. Alles andere wird auf Dauer nicht funktionieren. Erst die persönliche Einstellung zur Idee bringt den Erfolg in der Umsetzung. «



MAKLER UND DIENSTLEISTER

Das neue Selbstverständnis

EIN SCHAUSPIEL, KEINE TRAGÖDIE. Exposition: Gespräch über die Herausforderungen der nächsten Maklergeneration und über das digitale Thema. Komplikation: Ein Online-Makler sagt, es gehe nur mit Präsenz. Klimax: Die große Unzufriedenheit der Makler mit Immobilienportalen. Schluss: Optimismus! Fazit: Katastrophe bleibt aus, wenn Makler besser werden.

Herr Blumenauer, braucht man noch Makler?

Blumenauer: Diese Frage ist uralt. In einem gewissen Maße tragen wir natürlich selbst zu der Kritik an Maklern bei, weil wir uns in die Ecke des reinen Präsentierens drängen lassen. Aber ja, man braucht sie ...

Wozu?

Blumenauer: Die Kernaufgabe des Maklers liegt in der Zusammenführung unterschiedlicher Interessen, die teilweise diametral auseinanderliegen. Das benötigt viel Zeit und Erfahrung.

Aber müssen das Menschen machen?

Ziegler: Der Faktor Mensch wird immer bleiben. Wenn ich eine Immobilie verkaufe oder kaufe, will ich alles richtig machen, und deswegen brauche ich jemanden, der mich an die Hand nimmt. Da sind Immobilien anders als viele andere Branchen. Welchen Grund gibt es etwa, noch in einem Buchladen einzukaufen? Im Immobilienbereich gibt es ein Bollwerk, und das wird nicht fallen.

Blumenauer: Jeder weiß, dass ich viel zu früh den Onlinemakler eingeführt habe mit dem I-Makler-System. Ich bin genau an diesem Punkt gescheitert, dass ich eben nicht umgestellt habe auf eine Kombination zwischen der rein digitalen Vertriebsunterstützung des Verkäufers und einer direkten Arbeit mit den Menschen vor Ort. Dennoch bin ich überzeugt von Hybrid-Maklermodellen.

Jockwer: Ich halte das Thema „Makler als Mensch“ für extrem wichtig. Wenn ich mir aber Makler-Webseiten anschau, auf denen dieser Mehrwert nicht in die digitale Welt verlängert wird, dann ist das schade. Daran

und an anderen Elementen ihres Online-Auftritts müssen Makler verstärkt arbeiten. Das hat etwas zu tun mit Inszenierung, Fotos, Farben, Themen. In der Regel ist das, was Makler transportieren, alles hölzern und stocktrocken. Das machen andere Branchen deutlich besser.

Blumenauer: Wir müssen uns allesamt mit den digitalen Medien und Tools auseinandersetzen. Wir müssen sie als eine Unterstützung bei der Erfüllung unserer Kernaufgabe, Menschen zusammenzuführen, verstehen.

Trotzdem: Es bleibt der Mensch, der makelt?

Weitz: Nicht unbedingt. Wir sehen das etwa im Finanzvertrieb. Da hat man immer gesagt, das sei reine Vertrauenssache, ich vertraue der Bank und dem Bankberater. Heute gibt es aber viele Menschen, die Finanztools vertrauen und den Bankberater gar nicht mehr brauchen. Ich glaube auch, dass die Hybrid-Makler Schritte nach vorne machen, indem sie über eine Standardisierung genau diese Zielgruppe ansprechen. Dashboard, Reporting: Es wird ganz klar gesagt, was Kunden erwarten können und was nicht. Die konkurrieren mit traditionellen Maklern, die versuchen, mit Empathie zu überzeugen. Hier muss sich der traditionelle Makler ein Stück weit umstellen.

Herr Roth, bei Ihnen als Onlinemakler sind Menschen nicht so wichtig?

Roth: Oh doch, wir waren ein reiner Digitalmakler und sind jetzt ein B2B-Dienstleister für andere Makler geworden.

Warum das?

Roth: Es geht einfach nicht ohne persönliche Beziehungen vor Ort. Wir hatten

› Kernaufgabe des Maklers: Zusammenführung unterschiedlicher Interessen

› Hybrid-Maklermodelle überzeugen

› Erkenntnis eines ehemaligen Onlinemaklers: Digitale Makelei allein geht nicht

DIE TEILNEHMER DER DISKUSSION

MAKLER:

Harald Blumenauer, Geschäftsführender Gesellschafter Blumenauer Consulting, Bad Soden

Sven Keussen, Geschäftsführender Gesellschafter Rohrer Immobilien, München, Vorsitzender des Bundesfachausschusses Makler beim IVD

Erik Nothhelfer, Inhaber Immobilien Nothhelfer Ulm, Lehrbeauftragter an der HFWU, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Gisbert Weber, Geschäftsführer Bonaccura GmbH, Bonn

DIENSTLEISTER:

Dr. Axel Jockwer, Gründer Bottimmo AG

Nikolai Roth, CEO Maklaro

Ralf Weitz, CCO ImmoScout24

Prof. Dr. Cai Ziegler, CEO Immowelt



Gutachter im Einsatz, die jede Immobilie in der Republik kannten, und Immobilienbetreuer vor Ort, die sämtliche Besichtigungstermine durchführten. Trotzdem war es für die Makler in unserer Zentrale in Hamburg eine große Herausforderung, eine Immobilie, die keine Kapitalanlage war, zu verkaufen, in der sie selber nie drin waren, die sie selber nie gefühlt haben. Deshalb haben wir uns abgewendet von der rein digitalen Makelei.

Wie sieht Ihr Geschäftsmodell jetzt aus?

Roth: Wir betreiben das Makeln noch, sind allerdings beschränkt auf den Bereich Hamburg und Umgebung, weil wir dort selber vor Ort sind. Seit Anfang des Jahres bieten wir die digitale Eigentümerakquise an, und zwar für Makler.

Das heißt, Sie generieren Leads ...

Roth: Ja. Man kann diese Leads sehr gut digital generieren. Unsere Lösung lizenzieren wir an andere Makler und begleiten sie so, dass sie eben das weiter tun, was sie sehr gut können ...

Was bedeutet die Neuregelung der Provisionen?

Nothhelfer: Ich sehe hier eine große Chance, sich mehr zu qualifizieren. Nicht wenige Makler haben den Gewerbeschein 34c beantragt und verstehen von Immobilien sonst nichts. Die haben zu einer Rufschädigung sondergleichen beigetragen. Zur Professionalisierung gehört unbedingt eine Zertifizierung.

Ziegler: Das Statistische Bundesamt prognostiziert, dass nun etwa zehn Prozent weniger Transaktionen mit Maklern stattfinden werden. Wenn wir uns mal anschauen, wie viele Transaktionen überhaupt über Makler abgewickelt werden, sind das laut

- › Makler müssen investieren in Qualität und Marke
- › Digital Farming wird wichtig
- › Viele wollen vom Geschäftsmodell des Maklers profitieren
- › Makler sind Digital-Dilettanten

IVD-Zahlen etwa 40 Prozent aller Immobilientransaktionen. Es gibt also noch genug Potenzial im Markt, um einen kurzzeitigen Rückgang langfristig auszugleichen.

Aber werden sich jetzt nicht weniger Verkäufer an einen Makler wenden?

Ziegler: Wir haben kürzlich gemeinsam mit Forsa eine Studie durchgeführt. Danach sind 60 Prozent der verkaufswilligen Eigentümer per se erst einmal gewillt, mit Maklern zu verkaufen. Das ist doch eine positive Nachricht.

Was wird sich verändern?

Ziegler: Etliche Makler werden ihre Arbeitsweise anpassen müssen. Es gibt zwei Herausforderungen, zum einen: „Quality is king!“

Der Makler ist gefordert, seine Leistung glasklar zu verargumentieren. Die zweite Botschaft ist: „Brand is king!“ Wir haben 31.000 Makler in Deutschland. Von denen haben die meisten keine starke und bekannte Marke. Gerade als kleinerer Makler muss ich unbedingt an meinem Brand-Aufbau arbeiten und muss hier investieren, Präsenz zeigen auf den Portalen und dort Kontakt aufbauen mit dem Eigentümer.

Worin sehen Sie die künftige Herausforderung für Makler?

Keussen: Sie besteht darin, den Spagat zu schaffen zwischen der Digitalisierung und der persönlichen Wertschöpfung. Früher bestand der Wert des Maklers darin, dass er in einem Umfeld tätig war, in dem die Information über Käufer und Verkäufer nicht so verfügbar war wie heute. Umso mehr kommt heute der Ausbildung und auch der individuellen Beratung eine bedeutsame Rolle zu. »



Erik Nothhelfer: „Der Provisionssplit ist eine Chance, sich mehr zu qualifizieren.“



Harald Blumenauer: „Wenn Online-makler die Motivation erhöhen, Beratungsleistung in Anspruch zu nehmen, ist das positiv.“



Axel Jockwer: „Makler müssen ihren Mehrwert in die digitale Welt verlängern.“



Cai Ziegler: „Es gibt zwei große Herausforderungen: Quality is king! Brand is king!“

Roth: Makler müssen künftig bereits vor Beauftragung zeigen, was ihre Leistung wert ist. Sie müssen den Kunden davon überzeugen, dass seine Immobilie es verdient, von einem Profi verkauft zu werden. Da ist noch ein weiter Weg zu gehen.

Jockwer: Es ist diese Gemengelage von zu wenig Objekten und der Flut von Maklern in einer Farm. Das ist die größte Herausforderung, sagen zumindest meine Kunden.

Sie scheinen mit Ihren Kunden nicht übereinzustimmen ...

Jockwer: Meiner Meinung nach ist die größte Herausforderung die, dass viele Makler nicht zukunftsfähig aufgestellt sind. Es gibt sehr wenig betriebswirtschaftliches Know-how und die Auffassung, alles gehe schon so weiter wie immer. Man meint, für digitale Themen keine Zeit zu haben und für Marketing erst recht nicht. Beim Thema Digitalisierung handelt es sich eben nicht nur um die Nutzung von Software- und Hardwareelementen. Es geht darum, mit den digitalen Playern auf dem Markt mithalten zu können. Makler müssen selber eine digitale DNA entwickeln. Das, kombiniert damit, dass sie sich in ihrer Farm auskennen, kann sie zur starken Marke werden lassen.

Weitz: Die große Herausforderung sehe ich darin, dass sich die Industrie in allen Bereichen digitalisiert. Wie ist nun die Mischung zwischen Digitalisierung und dem Offlinegeschäft, das aus unserer Sicht weiterhin einen hohen Stellenwert behalten wird? Wie interagiert man mit dieser Digitalisierung? Alle, die eine Immobilie suchen, lieben es, Daten direkt verfügbar und somit deutlich mehr Transparenz zu haben als früher. Spannend zu sehen, wie Makler mit dieser Transparenz umgehen.

Müssen sie das denn?

Weitz: Auf jeden Fall. Käufer und Verkäufer sind sehr viel klüger, als sie es früher waren. Früher war der Makler das Informations-Schlüsselloch. Das hat sich ein Stück weit aufgelöst. Das bedeutet, der Makler muss sich neu positionieren. Positionierung im Internet, Digital Farming ist eine besonders große Herausforderung für ihn, die er angehen muss. ImmoScout24 hilft dabei mit Tools und Webinaren.

- › Beim Verhältnis zwischen Maklern und Plattformen gibt es starke Konflikte
- › Vorwurf: Makler verschaffen den Portalen Kontakte, die diese ihnen später wieder zurückverkaufen

Wie kann ein Makler digital für sich werben? Über schöne Bildchen, schöne Imagefilme?

Nothelfer: Ich halte digitale Bewertungen oder Referenzen, die der einzelne Makler bekommt, für extrem wichtig. Er sollte sich dringend darum kümmern und sie auch veröffentlichen. Man muss im Übrigen auch mit negativen Bewertungen umgehen, die es geben kann. Kunden schauen sich das sehr genau an. Wir merken übrigens, dass nicht immer die Provision entscheidend ist. Wichtig ist das persönliche Gespräch zwischen den Parteien. Oft bekommen wir einen Auftrag, obwohl wir von Mitbewerbern in der Provisionshöhe unterboten werden.

Weitz: Es ist tatsächlich nicht leicht, einen Makler einzuschätzen, den man nie vorher getroffen hat. Der Verkäufer hat zunächst einmal keine Datenpunkte, mit denen sich belegen lässt, wie gut der Makler in der Vergangenheit gearbeitet hat. Ein Makler muss sich klarmachen, dass er auf eine Generation trifft, die ganz andere Maßstäbe ansetzt, als das früher einmal der Fall gewesen sein mag.

Keussen: Natürlich muss sich der Makler in der digitalen Welt in Zukunft besser positionieren. Aber er sollte der Digitalisierung auch nicht hinterherlaufen. Ich denke, Makler müssen ein Farming-Konzept entwickeln, und das muss nicht unbedingt regional sein, es kann digital sein und auch in der Art der Geschäfte liegen. Wir haben etwa das Thema der Immobilienverrentung, es gibt die Zielgruppe der Erben, die der Portfoliomanager mit großen Herausforderungen ... Auch auf dieses Klientel kann man sich erfolgreich fokussieren.

Wie ist denn das Verhältnis zwischen Maklern und den großen Plattformen?

Weber: Ehrlich gesagt, es gibt hier einen sehr starken Konflikt, der sich in den letzten Jahren entwickelt hat aus einer Verzerrung des Preis-Leistung-Niveaus. Viele Makler sind nicht mehr willens, die Preispolitik, die die eine oder andere Plattform entwickelt hat, mitzutragen.

Das Thema begleitet mich schon seit 20 Jahren ...

Weber: Wir hatten vor Jahren mit Gründung der Westdeutschen Immobilienbörse einen Rahmenvertrag mit den großen Plattformen. Das war jahrelang gut für beide Seiten. Aber die Preispolitik in den letzten Jahren, Verträge aufzukündigen und nicht auf partnerschaftlicher Augenhöhe zu diskutieren, das hat viele Kollegen, die kaufmännisch denken und Rückgrat haben, dazu bewogen, auch mal die eine oder andere Plattform zu verlassen – und wenn auch nur für ein paar Monate.

Keussen: Es gibt schon eine große Enttäuschung, was die Portale betrifft. Wir verschaffen ihnen durch die Insertion unserer Immobilienangebote Kontakte, die sie uns später als Gesuche und Leads wieder zurückverkaufen.

Weber: Ich habe früher sehr viel über Immoscout angeboten. Dann hat unsere Immobilienabteilung Leads gekauft für Baufinanzierung, und dabei entdeckten wir die Kunden, die ich über meine Werbung im Portal generiert habe, die dann für horrendes Geld weiterverkauft wurden. Das war der Punkt, wo ich meinen Auftrag sofort storniert habe, da fühlte ich mich schon über den Tisch gezogen. Wenn Partnerschaft nicht mehr machbar ist, werden es Portale in der Maklerwelt künftig sehr schwer haben.

Keussen: Wir haben auch im DAVE-Partnerkreis Analysen ausgewertet, die die Leads-Käufe betreffen. Die Lead-Käufe führen dazu, dass die Makler zwar gut beschäftigt sind, dass aber unter dem Strich keine Erträge daraus zu ziehen sind. Bei den Leads wollen wir uns auf eigene Beine stellen und andere Wege gehen, um vor allem auch deren Qualität zu erhöhen. Dabei ist das Empfehlungsgeschäft basierend auf zufriedenen Kunden und treuen Auftraggebern aus den beratenden Berufen erfahrungsgemäß wesentlich erfolgreicher.

Blumenauer: Makler ärgern sich darüber, wenn sie Kommentare bei den Portalen lesen, die da heißen, man soll jetzt schnell verkaufen, um bis zum Ende des Jahres noch Provision zu sparen. Das klingt dann nicht wirklich maklerfreundlich. Allerdings muss man auch sagen: Wenn ich an eine Zeit denke, in der wir nur Zeitungsinserate schalten konnten, da haben wir viel mehr Geld für die Werbung ausgegeben, als wir es heute in den Onlinemedien tun.

Zurzeit haben wir einen Verkäufermarkt in den meisten Regionen. Brauchen Sie da überhaupt die Plattformen?

Weber: Eigentlich nicht, das Verkaufen als solches geht auch so. Andererseits weiß ich

aber auch, dass ich in den entsprechenden Plattformen gesehen werden muss, sonst gelte ich als Unternehmen im Netz als tot.

Keussen: Jeder will an der Wertschöpfung des Maklers partizipieren in mehr oder weniger partnerschaftlicher Weise. Eine Partnerschaft kann sich aber nur einstellen, wenn beide zum gegenseitigen Nutzen am gleichen Erfolgsprinzip arbeiten.

Die Süddeutsche hat einem Makler angeboten, ihn mit potenziellen Immobilienverkäufern zu versorgen, wenn man an den Provisionen beteiligt würde. Ist das ein Einzelfall?

Weber: Nein. Ich habe eine Baufinanzierungsabteilung, die früher stark mit einer großen Direktbank zusammengearbeitet hat. Die ist jetzt aber auf die Idee gekommen, eine Kooperation mit McMakler einzugehen. Man bedient sich meiner Kunden im Finanzierungssegment und bewirbt sie mit McMakler. Da haben wir sofort reagiert und keinerlei Geschäft mehr an »

› **Vorsicht Makler:
Bei Banken ersetzen
Finanztools heute oft
menschliche Berater**

› **Makler haben kaum
betriebswirtschaftliches
Know-how**

› **Positive Referenzen sind
wichtig, aber auch der
Umgang mit negativen**

die Bank geroutet. Es gibt ja genug Alternativen. Ähnliche Beispiele gibt es viele, auch bei Geschäftsbanken vor Ort.

Prof. Ziegler, Sie haben in einem Interview gesagt, Sie glaubten nicht, dass das Portal Gegenspieler des Maklers wird. Was spricht dagegen, selber Provisionen zu fordern?

Ziegler: Die Antwort ist rein ökonomisch: Wir sehen uns mit den Maklern in einer symbiotischen Beziehung. Wenn wir die Hand beißen, die uns füttert, dann ist es für uns nicht hilfreich. Makler sind Experten in ihren Regionen oder für bestimmte Objekttypen. Das ist ein ungeheurer Wissensschatz, den wir als ImmoWelt weder in der Tiefe noch in der Breite aufbauen könnten. Uns gegen die Makler zu stellen oder sie gar auszubooten, wäre das Letzte, was wir tun würden. Wir verstehen uns bewusst als Partnerportal der Makler.

Wie sieht das ImmoScout24?

Weitz: Die Frage, wer wann wie Makler wird, ist schwer zu beantworten. Digitalisierung bringt zwei Seiten zusammen und führt dazu, dass Verkäufer und Käufer vielleicht gar nicht mehr wahrnehmen, mit wem sie eigentlich kooperieren und wer jetzt eigentlich der Makler in der ganzen Kette ist. Das sieht man im Ausland bereits, und das will ich auch für Deutschland nicht ausschließen.

Nochmal, Sie schließen nicht aus, selber Makler zu werden?

Weitz: Den Makler aus dem Spiel rauszunehmen, macht keinen Sinn, weil dann die Konvertierung für die Transaktionen abnimmt. Die Produktinitiativen, die wir in den letzten anderthalb Jahren vorangetrieben haben, gingen sehr stark in die Richtung, wie wir den Makler dazu bringen können, dass er mehr Geschäft macht. Und hier ist die Digitalisierung ein wichtiger Weg. Wenn er mehr Geschäft macht, dann wird er das auch als Wert empfinden.

Was sich dann auch für Sie auszahlt ...

Weitz: Natürlich sind wir auch ein Unternehmen, das gewinnorientiert arbeitet. Uns geht es jetzt darum, als das größte Portal in Deutschland dem Makler diesen Mehrwert zuzuführen. Wie erhält der Makler die meiste Aufmerksamkeit, um sich mithilfe der Digitalisierung besser zu positionieren und mehr Geschäft zu machen? Da haben wir ein gutes Produktangebot. Wir haben gerade mit sehr viel Aufwand einen Werbespot gemacht, in dem Makler ins Zentrum der Tätigkeit gestellt werden. Das ist doch ein Zeichen, dass wir schon wissen, wer unser Partner ist.

Roth: Herr Weitz, Sie digitalisieren die Transaktionen, und der Makler wird zum Erfüllungsgehilfen. Sie haben Werbespots gemacht, in denen dafür geworben wird, sich eines Maklers zu bedienen. Ist das nicht eigentlich ein Spot, wo der Wolf im Schafspelz daherkommt? Das Ziel ist doch, dass das lukrative

Geschäft des Lead-Verkaufs im großen Stil angeheizt wird. Den Vertrieb der Immobilie haben die Makler schon vor 20 Jahren an ImmoScout abgegeben. Jetzt sind sie auf dem besten Wege dahin, in die Falle zu tappen und auch noch die Akquise abzugeben. Da müssten eigentlich bei jedem Makler die Alarmglocken läuten.

Weitz: Ich finde es interessant, dass Sie den Werbespot kritisieren. Herr Weber hat zu Recht gesagt, dass Augenhöhe wiederhergestellt werden muss. Wir haben mit vielen Kunden gesprochen, die gesagt haben: „Ihr müsst mehr für uns Makler tun.“ Jetzt haben wir einen Werbespot mit einem Millionen-Budget gemacht, und dann kommt die Kritik, dass wir das nur getan hätten, um Maklern das Akquisitionsgeschäft wegzunehmen.

Sven Keussen:
„Es gibt eine große Enttäuschung, was die Zusammenarbeit mit den Portalen betrifft.“



Gisbert Weber: „Dass andere am Geschäftsmodell des Maklers profitieren wollen, ist kein Einzelfall.“



Nikolai Roth: „Eine Immobilie zu verkaufen geht nicht ohne persönliche Beziehungen vor Ort.“

Das stimmt also nicht?

Weitz: Wir versuchen ein effizienter Marketingkanal für unsere Kunden zu sein. Immoscout gibt es seit 20 Jahren. Es ist mit sehr viel Geld aufgebaut worden. Und ähnlich ist es jetzt auch im Bereich der Akquise von Mandaten. Es ist kein Geschäft, das für uns profitabel ist. Es ist ein Markt, der sich gerade entwickelt, einer, in dem sich Eigentümer verstärkt an Internetmedien orientieren. Zudem investieren wir sehr viel in technische Maßnahmen und entwickeln die Qualität und Sicherheit unserer Plattform ständig weiter. Wir setzen hier immer wieder neue Branchenstandards.

Ist das bei Immowelt ähnlich?

Ziegler: Wir tätigen jedes Jahr massive Investments in Marketing und Branding. Das sind Summen im zweistelligen Millionenbereich. So steigern wir Bekanntheit und Reichweite – was ja schlussendlich den Maklern zugutekommt.

Und jetzt mischen eBay Kleinanzeigen noch den Markt auf ...

Ziegler: Für uns ist das eine ernstzunehmende Konkurrenz. Weil sie für private Inserenten sogar im Kaufbereich kostenlose Annoncen anbieten, haben sie den größten Teil der Privatinserenten und somit Eigentümer auf ihrem Portal. Wir haben daher auch kurzzeitig private Verkaufsanzeigen kostenfrei angeboten, aber schnell erkannt, dass unsere Makler das definitiv nicht sehen möchten. Bei uns ist daher inzwischen die Insertion von privaten Verkaufsanzeigen wieder kostenpflichtig geworden. Wir sind das einzige Immobilienportal in Deutschland, das hierfür vom ersten Tag an Geld verlangt hat.



Ralf Weitz: „Ein Makler trifft heute auf eine Generation, die andere Maßstäbe ansetzt, als das früher der Fall gewesen sein mag.“

- › Immowelt: Würden Makler niemals ausbooten
- › Immoscout: Den Makler aus dem Spiel herauszunehmen, macht keinen Sinn
- › Immowelt: Sind das einzige Immobilienportal in Deutschland, das für private Inserate Geld verlangt

Kommt jetzt die große Maklerkonsolidierung?

Jockwer: Ja. Ich war ja einige Zeit in der Touristik und habe dort die Portalseite vertreten. Wenn Digitalisierung zunimmt, dann stimmt oft etwas nicht für den Kunden. Und genauso wie es in der Reisebranche eine massive Konsolidierung gegeben hat, wird das auch im Immobilienmaklerbereich passieren. Das liegt daran, dass bestimmte Dinge für den Kunden durch die Makler nicht optimal abgedeckt sind, also etwa der digitale Einkauf oder die Darstellung als Marke. Die Mehrwerte, die man wirklich für den Kunden bietet, werden nicht sichtbar.

Gibt es eine gewisse Sorge vor der Zukunft?

Nothhelfer: Bei uns nicht, unser Image ist gut, seit 1988 arbeiten wir mit Innen- und Außenprovision. Ich habe, zusätzlich zu dem seit 32 Jahren bestehenden Maklerunternehmen Immobilien Nothhelfer IVD eine Lizenz für Fine & Country erworben und möchte mich dadurch besser aufstellen, was internationale und Luxusimmobilien angeht. Ich bin überzeugt, dass wir in diesem Netzwerk voneinander profitieren werden.

Ist es für einen Makler eine Alternative, bei einem Online-Makler einzusteigen?

Nothhelfer: Ich glaube nicht, dass das für einen Makler, der einen guten Job macht, die richtige Plattform ist. Dann wäre er besser in einem guten Maklerhaus in der Stadt aufgehoben, als am langen Tropf von McMakler zu hängen. Wichtig ist die persönliche, auf den Kunden abgestimmte Dienstleistung ...

Blumenauer: Ich habe keine Probleme mit Onlinemaklern, ich glaube sogar, dass sie mit dazu beitragen, dass sich mehr Verkäufer und Käufer an Makler wenden werden. Denn es gibt immer noch einen Anteil von rund 40 Prozent der Menschen, die ihr Immobiliengeschäft ohne Makler abwickeln. Wenn Onlinemakler dazu beitragen, zumindest die Motivation zu erhöhen, Beratungsleistung in Anspruch zu nehmen, ist das etwas sehr Positives.

Wer möchte das Schlusswort?

Jockwer: Gerne ich: Wir dürfen uns nicht gegenseitig den Schwarzen Peter zuschieben, sondern müssen uns verstärkt überlegen, wie sich der Kunde verändert hat, was er will und wie man ihm am besten bei der Lösung seiner Probleme helfen kann. Wir sollten eine Debatte darüber führen, wie wir es möglich machen, dem Kunden das beste Dienstleistungserlebnis zur Verfügung zu stellen. Hier kann jeder etwas dazu beitragen, sowohl die digitalen Player als auch die Makler. «

Eigentümerversammlung & Co. nach neuem Recht

Künftig wird jede Versammlung beschlussfähig sein, solange nur ein Wohnungseigentümer anwesend oder vertreten ist.

Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) wurde am 22. Oktober 2020 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht (BGBl I, S. 2187) und ist somit am 1. Dezember 2020 in Kraft getreten. Die gesetzlichen Neuregelungen erleichtern insbesondere die Willensbildung innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaften. Eigentümerversammlungen sind deutlich aufgewertet worden. Allerdings werden die nachlässigen und desinteressierten Wohnungseigentümer auf lange Sicht auf der Strecke bleiben. Auch die Beschlussfassung im Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 WEG ist erfreulich „entbürokratisiert“ worden.

Das Kopfprinzip bleibt maßgeblich. Das ist auch weiterhin per Vereinbarung abdingbar

Eigentümerversammlungen sind deutlich aufgewertet worden. Wesentlich sind insoweit zunächst zwei Faktoren:

1. § 25 WEG sieht kein Beschlussfähigkeitsquorum mehr vor.
2. Mit Ausnahme von § 21 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 WEG sieht das Gesetz keine besonderen Mehrheitsquoten mehr vor.

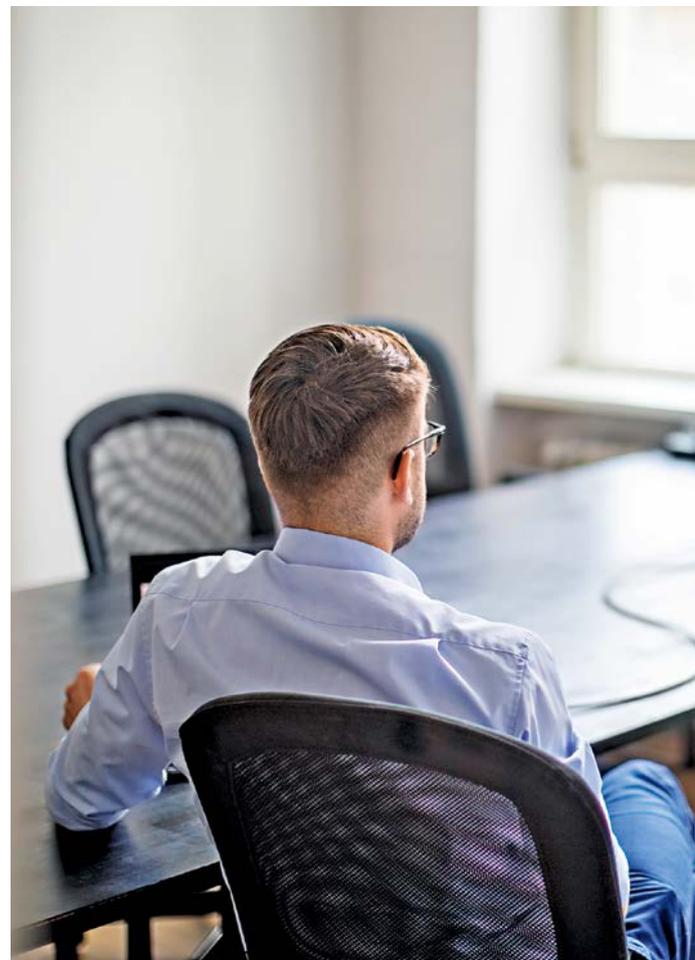
War die Eigentümerversammlung bislang nur beschlussfähig, wenn mehr als die Hälfte der Miteigentumsanteile anwesend oder vertreten war, entfällt also insbesondere das Erfordernis von Zweit- oder Wiederholungsversammlungen. In diesem Zusammenhang ist von beson-

derer Bedeutung, dass grundsätzlich alle Beschlüsse mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst werden. Insoweit ist weiterhin das Kopfprinzip maßgeblich. Jeder Wohnungseigentümer hat also eine Stimme, unabhängig davon, wie viele Sondereigentumseinheiten in seinem Eigentum stehen. Nach wie vor werden sich auch die Miteigentümer einer Sondereigentumseinheit darüber zu einigen haben, wie die Stimmabgabe erfolgen soll. Auch weiterhin ist das Kopfprinzip durch Vereinbarung der Eigentümer abdingbar, weshalb insbesondere das Objekt- oder Wertprinzip vereinbart werden kann bzw. bislang entsprechend bestehende Vereinbarungen weiterhin maßgeblich bleiben.

Einzige Ausnahme vom einfachen Mehrheitsprinzip bildet die Bestimmung des § 21 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 WEG. Hiernach bedarf es der Mehrheit von mehr als zwei Drittel der abgegebenen Stimmen, die die Hälfte der Miteigentumsanteile repräsentieren müssen, sodass die beschlossene Maßnahme der baulichen Veränderung zu einer Kostenverteilung unter sämtlichen Wohnungseigentümern führt, soweit deren Kosten nicht unverhältnismäßig sind.

Zu beachten ist allerdings auch hier, dass sich die erforderliche Mehrheit nicht auf Basis sämtlicher Wohnungseigentümer errechnet, sondern auf Basis der in der Eigentümerversammlung abgegebenen Stimmen. Freilich muss aber die Hälfte der Miteigentumsanteile erreicht sein, um insoweit unbillige Ergebnisse zu vermeiden. Über diese gesetzliche Ausnahme hinaus bleiben selbstverständlich die Mehrheitsquoten vereinbarter Öffnungsklauseln maßgeblich. Sehen Vereinbarungen hier bestimmte Mehrheiten vor, bleiben diese weiter zu beachten.

Die Wohnungseigentümer werden beachten müssen, dass gegebenenfalls eine Minderheit die Geschicke der Gemeinschaft lenken können, wenn eine Mehrheit kein Interesse an der Teilnahme



Eigentümerversammlungen sind deutlich aufgewertet worden. Zwar wird die Einberufungsfrist verlängert, dafür sind sie in der Regel beschlussfähig. Die Teilnahme in elektronischer Form wird grundsätzlich möglich. Lesen Sie, was sich im Einzelnen für Verwalter ändert.

an Eigentümerversammlungen hat. Zwar besteht nach wie vor die Möglichkeit der Beschlussanfechtung, von Erfolg gekrönt wird eine entsprechende Klage ebenfalls nach wie vor aber nur dann sein, wenn der konkrete Beschluss ordnungsmäßiger Verwaltung widerspricht.

Darüber hinaus aber wird die Einberufung von Eigentümerversammlungen auch insoweit vereinfacht, als für Einberufungsverlangen auf Grundlage des Minderheitenquorums des § 24 Abs. 2 WEG zwar nach wie vor mehr als ein Viertel der Wohnungseigentümer votieren muss, das Verlangen aber in Textform gestellt werden kann. Über diese Erleichterung hinaus wird den Wohnungseigentümern auch eine Beschlusskompetenz dergestalt eingeräumt, für einen einberufungs-

befugten Wohnungseigentümer neben dem Verwalter und dem Vorsitzenden des Verwaltungsbeirats und dessen Stellvertreter zu sorgen, sodass für den Fall der pflichtwidrigen Weigerung zur Einberufung einer Eigentümerversammlung ein zur Einberufung ermächtigter Wohnungseigentümer zur Verfügung steht. Wichtig wird eine entsprechende Beschlussfassung insbesondere in verwalterlosen Gemeinschaften sein.

Von weiterer maßgeblicher Bedeutung für die Vereinfachung der Willensbildung innerhalb der Gemeinschaft mit Blick auf Eigentümerversammlungen ist die neue Bestimmung des § 23 Abs. 1 Satz 2 WEG. Hiernach können die Wohnungseigentümer die Möglichkeit der Teilnahme an Eigentümerversammlungen in elektronischer Form beschließen. Insoweit sind zwei Aspekte zu beachten:

1. Es bedarf eines Beschlusses.
2. Die Möglichkeit der Präsenzteilnahme muss unverändert fortbestehen.

Durch entsprechende Beschlussfassung muss also die Möglichkeit der Teilnahme geregelt werden, sie besteht nicht bereits von Gesetz wegen. Das Gesetz sieht keine weiteren Vorgaben bezüglich der konkreten Ausgestaltung der Teilnahme in elektronischer Form vor. Die Wohnungseigentümer sind insoweit frei, die technischen und organisatorischen Vorgaben beschlussweise zu regeln. Ihnen ist insbesondere die Kompetenz zur Beschlussfassung auch über die Ausgestaltung der Versammlungsrechte der

in elektronischer Form teilnehmenden Wohnungseigentümer eröffnet. So können einzelne Teilnahmerechte durchaus beschlussweise auch beschränkt oder ausgeschlossen werden.

Noch gibt es keine Beschlusskompetenz zur Durchführung von rein virtuellen Eigentümerversammlungen

Keine Beschlusskompetenz besteht zur Durchführung von rein virtuellen Eigentümerversammlungen oder auch solchen per Telefonkonferenz. Stets muss den Wohnungseigentümern die Möglichkeit verbleiben, persönlich an der Eigentümerversammlung teilnehmen zu können. Allerdings war und ist längst anerkannt, dass letztlich Ein-Personen-Versammlungen durchgeführt und dort auch wirksam Beschlüsse gefasst werden können. Bereits bislang konnten dem Verwalter – freilich abhängig von qualifizierten Vertretungsregelungen in der Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung – Stimmrechtsvollmachten mit dem Ergebnis übertragen werden, dass letztlich er mit sich selbst eine Eigentümerversammlung durchführt und wirksam Beschlüsse fasst, so er diese auch ordnungsgemäß verkündet. Diese Möglichkeit verbleibt nunmehr erst » recht.

Laut Gesetz können die Wohnungseigentümer grundsätzlich in elektronischer Form an Eigentümerversammlungen teilnehmen. Allerdings setzt dies eine entsprechende Beschlussfassung voraus.



Stimmrechtsvollmachten bedürfen nach § 25 Abs. 3 WEG der Textform. Das Gesetz sah bislang insoweit keine besonderen Formvorschriften vor. Allerdings konnten Vollmachten nach § 174 BGB dann zurückgewiesen werden, wenn diese nicht der Schriftform entsprachen.

Die Beschluss-Sammlung des § 24 Abs. 7 WEG wird es weiterhin unverändert geben. Der Rechtsausschuss hatte hier zuletzt die Regierungspläne nach Schaffung einer anderweitigen Beschluss-Sammlung auf Grundlage von § 25 Abs. 5 WEG-E durchkreuzt. Bekanntlich sind die

von ihm gefasste Beschlüsse sowohl in die Beschluss-Sammlung aufzunehmen als auch in Form einer entsprechenden Niederschrift bzw. Dokumentation zumindest in Textform zu fixieren haben.

Die verlängerte Einberufungsfrist auf künftig drei Wochen gibt den Eigentümern größere Planungssicherheit – für Verwalter wird es schwieriger.

Nunmehr wird es also möglich sein, dass vertretene Wohnungseigentümer ihrem Vertreter etwa noch im Rahmen der Eigentümerversammlung per E-Mail eine Vollmacht übersenden.

Die Ausstellung einer Vollmacht während der Versammlung ist möglich

Die Zustimmung zu den Beschlüssen im Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 WEG bedarf nicht mehr der Schriftform. Ausreichend ist auch hier die Textform, also insbesondere die Abstimmung per E-Mail oder auch spezieller Handy-App. Im konkreten Einzelfall können die Wohnungseigentümer auch beschließen, dass eine endgültige Willensbildung durch Mehrheitsentscheidung im Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 WEG herbeigeführt werden kann, wenn eine abschließende Willensbildung der Wohnungseigentümer in der Versammlung nicht möglich ist. Soll also grundsätzlich ein Beschluss gefasst werden, liegen allerdings in der Eigentümerversammlung noch nicht alle Informationen für eine angemessene Ermessensentscheidung vor, können die Wohnungseigentümer beschließen, dass die Beschlussfassung nachfolgend im Umlaufverfahren erfolgen kann und dabei dann die Mehrheit der abgegebenen Stimmen ausreichend ist.

Eintragungen in die Beschluss-Sammlung nach § 24 Abs. 7 Satz 7 WEG unverzüglich vorzunehmen, also ohne schuldhaftes Zögern. In aller Regel nicht mehr unverzüglich ist eine Eintragung dann, wenn sie nicht innerhalb einer Woche erfolgt.

Zum Ausgleich des Wegfalls der Beschluss-Sammlung nach dem Vorbild des § 24 Abs. 7 WEG hatte der Regierungsentwurf die Verpflichtung geschaffen, die Versammlungsniederschrift unverzüglich zu erstellen. Obwohl bereits die Einträge in die Beschluss-Sammlung unverzüglich zu erfolgen haben, wird nach § 24 Abs. 6 Satz 1 WEG künftig auch die Versammlungsniederschrift unverzüglich zu erstellen sein. Der Rechtsausschuss hat diese Änderung nicht rückgängig gemacht. Künftig ist also nicht nur die Beschluss-Sammlung neben der Versammlungsniederschrift zu führen, beides hat nunmehr auch unverzüglich zu erfolgen. Auch mit Blick auf die Erstellung der Versammlungsniederschrift wird man bezüglich des Merkmals der „Unverzüglichkeit“ auf die Wochenfrist zurückgreifen können.

Da die Eigentümergemeinschaft nach § 9a Abs. Satz 2 WEG bereits mit dem Anlegen der Wohnungsgrundbücher entsteht und somit der teilende Eigentümer eine Ein-Personen-Gemeinschaft bildet, hat er auch die Möglichkeit, Ein-Personen-Beschlüsse zu fassen. Grundsätzlich wird insoweit auch bereits der teilende Eigentümer nach Entstehen der Gemeinschaft

Beschlüsse, die auf Basis einer Öffnungsklausel gefasst werden, müssen künftig ins Grundbuch

Beschlüsse, die auf Grundlage einer vereinbarten Öffnungsklausel gefasst werden, bedürfen künftig der Eintragung in das Grundbuch, um Wirkung auch gegen Sondernachfolger von Wohnungseigentümern zu entfalten. Insoweit unerheblich ist, ob es sich um Beschlüsse auf Grundlage einer allgemeinen oder einer spezifizierten Öffnungsklausel handelt. Beschlüsse auf Grundlage einer gesetzlichen Öffnungsklausel, also insbesondere derartige zur Kostenverteilungsänderung auf Grundlage von § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG, bedürfen nicht der Eintragung ins Grundbuch. «

Alexander Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

NEUERSCHEINUNG



WEG-REFORM RECHTSSICHER UMSETZEN

Auswirkungen auf die Miet- und Wohnungseigentumsverwaltung

Das Fachbuch vermittelt, was Verwalter jetzt zum Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz wissen müssen.

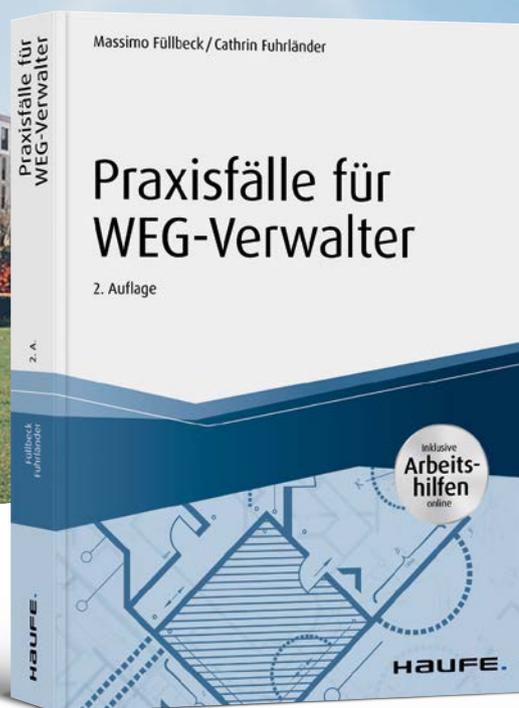
Alexander C. Blankenstein

864 Seiten, Hardcover

Preis: 82 Euro (D)

ISBN: 978-3-648-14462-6

ALLE INFOS ZUR WEG-REFORM 2020!



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



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



ISBN 978-3-648-13671-3
Buch: **34,95 €** [D]
eBook: **29,99 €** [D]

DAS NACHSCHLAGEWERK FÜR DIE IMMOBILIENVERWALTUNG

In der Verwaltung von Wohneigentum stehen Sie oft vor Herausforderungen, für die es nicht immer eine schnelle Lösung gibt. Dieses Buch unterstützt Sie: Es stellt typische Praxisbeispiele vor, anhand derer Sie Ihre tägliche Arbeit rechtssicher bewältigen und Fallstricke vermeiden.

- + **WEG-Reform 2020: alle Fakten im Buch und immer aktualisiert auf Arbeitshilfen online**
- + **Das Verwalteramt, Wohnungseigentümer und Eigentümerwechsel**
- + **Eigentümerversammlung, Vertretung der Wohnungseigentümerschaft**
- + **Bauliche Veränderungen, Nachbarschaftsrecht und Öffentliches Recht**

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

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Repetitorium: Makler als Gehilfe des Verwalters – Provisionsschädlichkeit?

Nach der Zielsetzung des Wohnungsvermittlungsgesetzes verliert der Wohnungsvermittler seinen Provisionsanspruch nach § 2 Abs. 2 Nr. 2 Fall 2 WoVermittG in der Regel auch dann, wenn er selbst oder – wenn es sich bei ihm um eine juristische Person handelt – sein Organ zum Zeitpunkt der Vermittlung oder des Nachweises der Gelegenheit zum Abschluss des Mietvertrages oder beim Abschluss des Mietvertrags selbst Gehilfe des Verwalters der vermittelten Wohnung ist. Für eine Wohnungsvermittlung, bei der der Makler Gehilfe des Immobilienverwalters ist, fällt keine Provision an. Allerdings ist allein das wechselseitige Bekleiden von Funktionen in den entsprechenden Unternehmen als solches noch nicht ausreichend.

BGH, Urteil vom 22.2.2018, Az.: I ZR 38/17

SACHVERHALT: Die beklagte Maklergesellschaft, deren Geschäftsführer zugleich Prokurist der mit dem Mietobjekt betrauten Hausverwaltung (A GmbH) ist, bietet Reihenhäuser zur Vermietung an. Der ehemalige Mieter (Kläger) mietet über die Beklagte (B GmbH) eine Wohnung im Objekt an und zahlt die vereinbarte Provision. Nach dem Auszug aus dem Objekt verlangt der ehemalige Mieter die Maklerprovision zurück, da er der Auffassung ist, dass die beklagte Maklerfirma Gehilfe des Immobilienverwalters ist.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der BGH weist die Klage ab, da es an einer provisionsschädlichen Tätigkeit für den Verwalter fehlte. Ein Rückzahlungsanspruch besteht nicht, weil die Zahlung einer Provision nicht nach dem Wohnungsvermittlungsgesetz in der bis zum 31. Mai 2015 geltenden Fassung ausgeschlossen ist. Die beklagte Maklerfirma tritt nicht bezüglich der Verwaltung des Objekts in Erscheinung. Denn ihr Geschäftsführer, zugleich Prokurist der Verwaltung, hat nicht für das Verwaltungsunternehmen über einen erforderlichen längeren Zeitraum eine für die Immobilienverwaltung typische Tätigkeit ausgeübt. Allein der Umstand, dass er die handelsrechtlichen Vollmachten besitzt, genügt

nicht. Als Wohnungsverwalter werde ein Wohnungsvermittler nur dann tätig, wenn sich seine Tätigkeit über einen längeren Zeitraum erstreckt und einen Umfang hat, der weder der einer maklertypischen Serviceleistung noch eine gelegentlich ausgeführte Gefälligkeit ist. Dafür genüge es etwa, wenn der Wohnungsvermittler über mehrere Monate hinweg als ausschließlicher Ansprechpartner auf Vermieterseite aufgetreten sei, in dieser Zeit mit den Mietern über Instandsetzungsmaßnahmen korrespondiert und deren Mängelrügen bearbeitet habe, dazu Mängellisten weitergeleitet oder an Ort und Stelle aufgenommen habe oder für den Vermieter bei Terminen mit Handwerkern zugegen war.

Entsprechendes gelte, wenn der Wohnungsvermittler den Mietern bei der

Vermietung und Übergabe der Wohnung mitteilt, sie sollten sich bei Fragen oder Problemen hinsichtlich der Wohnung ausschließlich an ihn wenden, und er zu diesem Zweck ausschließlich in seinem Büro erreichbar ist (Hinweis auf BGH v. 2.10.2003 – III ZR 5/03). Solche Tätigkeiten lagen hier wohl nicht vor. Eine Objektübergabe (an eine andere Mieterin) samt Unterzeichnung eines Übergabeprotokolls sei allein nicht ausreichend.

PRAXISHINWEIS: Übliche Serviceleistungen eines Maklers wie die Wohnungsübergabe und kleine Verwaltungstätigkeiten begründen mit der Rechtsprechung des BGH keine provisionsschädliche Gehilfenstellung des Maklers. Die Abgrenzung zwischen „branchenüblichen“ und sonstigen Serviceleistungen ist regelmä-

ßig schwierig und führt immer wieder zu Streitigkeiten. Makler sollten daher auf Serviceleistungen zugunsten des Mieters wie Mängelbeseitigung oder Entgegennahme von Beanstandungen der Mieter verzichten, um nicht den Provisionsanspruch zu gefährden. «



Branchenübliche Serviceleistungen begründen keine provisionsschädliche Gehilfenstellung des Maklers.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Abrechnung – Rückforderungsansprüche

Wird die Abrechnung insgesamt oder teilweise für ungültig erklärt, können einzelne Eigentümer nicht die Rückzahlung der Abrechnungsspitze im Wege eines Bereicherungsausgleichs beanspruchen; vielmehr steht ihnen ein Anspruch gegen den Verwalter auf Erstellung einer neuen Abrechnung für das betroffene Jahr zu, und von den übrigen Eigentümern können sie die Beschlussfassung hierüber verlangen. Dieser „Vorrang der Abrechnung“ gilt auch dann, wenn zwischen der Zahlung und der erneuten Beschlussfassung ein Eigentumswechsel stattfindet.

BGH, Urteil v. 10.7.2020, V ZR 178/19

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer genehmigen Gesamtabrechnung und die Einzelabrechnungen 2012. Die Einzelabrechnung von Eigentümer K enthält einen Anteil an der Position „Dachsanierung“ und endet mit einer Nachzahlung von 1.000 Euro. Bezogen auf die Kostenverteilung der Dachsanierung erhebt K eine Anfechtungsklage. Das Amtsgericht hält den Beschluss über die Abrechnung in den Einzelabrechnungen für ungültig. K verlangt von B jetzt sein Geld zurück.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Zwar sei der Rechtsgrund für die Zahlung der 1.000 Euro entfallen. Die fehlerhafte Verteilung der Kosten für eine Einzelposition könne auf diese Weise aber nicht behoben werden. Der Bereicherungsausgleich

eigne sich nicht dazu, dem erfolgreichen Anfechtungskläger einen sofortigen Zahlungsanspruch zu verschaffen. Dies hinge nämlich von dem eher zufälligen Umstand ab, dass die Abrechnungsspitze – wie im vorliegenden Fall – negativ sei. Die Gemeinschaft der Eigentümer müsste außerdem alle negativen Abrechnungsspitzen erstatten und könnte ihrerseits ausgekehrte Guthaben zurückfordern. Behoben werden müsse das Problem deshalb da, wo es entstanden sei, nämlich im Wege einer fehlerfreien Abrechnung über die gerichtlich beanstandete Einzelposition. Einem Wohnungseigentümer stehe insoweit ein Anspruch gegen den Verwalter auf Erstellung einer neuen Abrechnung für das betroffene Jahr zu, und von den übrigen Eigentümern könne er

die Beschlussfassung hierüber verlangen. Nur ausnahmsweise könnten direkte Rückforderungsansprüche anzuerkennen sein, nämlich bei Überzahlungen wie versehentlichen Doppelzahlungen. Solche „Randprobleme“ gäben aber keinen Anlass dazu, „ein bewährtes System in Zweifel zu ziehen“.

FAZIT: Für die Gemeinschaft und den Verwalter ist dies eine wichtige Botschaft. Denn sie können und müssen den Eigentümer, der sein Geld herausverlangt, auf eine erneute Beschlussfassung über die Abrechnung vertrösten. Für den Wirtschaftsplan wird das auch gelten. Das Problem „Rückforderung“ wird uns auch nach Inkrafttreten des neuen WEG erhalten bleiben.

Aktuelle Urteile

BAUTRÄGERVERTRAG

Umfang der Mängelgewährleistung

In Bezug auf Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums sind die Gewährleistungsregeln des Werkvertragsrechts anzuwenden, wenn der Bauträger eine Herstellungsverpflichtung übernommen hat, die insgesamt nach Umfang und Bedeutung Neubauarbeiten nicht vergleichbar ist.

OLG München, Beschluss v. 28.10.2019, 27 U 851/19 Bau

FAKTEN: Bauträger B veräußert Eigentumsrechte in einem Altbau. In den Erwerbsverträgen verpflichtet er sich zur Durchführung von bestimmten „Renovierungsarbeiten“. Da B die Arbeiten nicht ausführt, verlangt die Gemeinschaft für eine Ersatzvornahme 130.000 Euro. Mit Erfolg! Die Haftung des B richte sich nach Werkvertragsrecht, so das Gericht. Denn B habe sich in den Erwerbsverträgen unter der Überschrift „Zusatzvereinbarungen zum Kaufvertrag“ zur Durchführung bestimmter Renovierungsarbeiten verpflichtet.

FAZIT: Bei der Frage, ob B für die Mängel am Altbau nach Werkvertragsrecht haftet, gilt: Auch wenn ein Veräußerer vertraglich Bauleistungen schuldet, die nach Umfang und Bedeutung Neubauarbeiten vergleichbar sind, ist von einem Bauträgervertrag zu sprechen. Vergleichbarkeit ist vor allem anzunehmen, wenn die übernommenen baulichen Maßnahmen die gesamte geschuldete Leistung prägen. Ist Vergleichbarkeit anzunehmen, haftet der Veräußerer nicht nur für die ausgeführten Umbauarbeiten, sondern auch für die Altbausubstanz nach den Gewährleistungsregeln des Werkvertrags. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

WER IST BEKLAGTER?

Unterlassungsanspruch bei Lichteinwirkungen

Der Eigentümer eines Wohnungseigentums kann wegen der von einer Mastleuchte ausgehenden Lichteinwirkung Unterlassung verlangen, wenn es sich um eine wesentliche Beeinträchtigung im Sinne von § 906 Abs. 1 BGB handelt.

LG Freiburg, Urteil v. 5.5.2020, 9 S 46/19

FAKTEN: Wohnungseigentümer K fühlt sich durch eine Mastleuchte gestört, die die Tiefgaragenzufahrt der benachbarten Eigentumsanlage B beleuchtet. K klagt gegen die Gemeinschaft der Nachbaranlage. Mit Erfolg, die Störung sei wesentlich. Für die psychologische Blendwirkung einer Lichtquelle enthielten die „Hinweise zur ... Minderung von Lichtimmissionen“ der Bund/Länder-Arbeitsgemeinschaft für Immissionsschutz Anhaltspunkte. Auf die Frage, ob dem B die erforderlichen Maßnahmen wirtschaftlich zumutbar seien, komme es mangels Ortsüblichkeit der konkreten Nutzung nicht an.

FAZIT: Die Leuchte gehört den Eigentümern der benachbarten Wohnungseigentumsanlage. Die Eigentümer sind also „Störer“. Dennoch war es richtig, die Klage gegen die Gemeinschaft zu richten. Denn bei der Pflicht, die Störung zu unterlassen, handelt es sich um eine gemeinschaftsbezogene Pflicht der Eigentümer. Die WEG-Reform ändert die Rechtslage! Denn danach gibt es keine gemeinschaftsbezogenen Pflichten mehr. Im neuen Recht ist vielmehr zu fragen, ob die Pflicht der Eigentümer, nicht zu stören, eine einheitliche Rechtsverfolgung erfordert.

UNWIRKSAMER BESCHLUSS

Individueller Anspruch auf Folgenbeseitigung?

Nach Ungültigerklärung eines „Einbaubeschlusses“ besteht ein individueller Anspruch auf Folgenbeseitigung. Dieser ist darauf gerichtet, dass die Eigentümer ermessensfehlerfrei darüber befinden, ob eine ohne ermächtigenden Beschluss durchgeführte Maßnahme wieder rückgängig gemacht werden soll.

LG München I, Urteil v. 20.4.2020, 36 S 6844/18

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, eine Wasserenthärtungsanlage einzubauen. Das geschieht. Der „Einbaubeschluss“ wird von Eigentümer K angefochten. Im Verfahren wird ein Gutachten zur Frage eingeholt, ob es nach Einbau der Anlage zu einer Gesundheitsgefährdung kommen könne. Das blieb ohne konkretes Ergebnis. Es ergeht ein Anerkenntnisurteil, mit dem der Einbaubeschluss für ungültig erklärt wird. K fordert den Verwalter gerichtlich auf, die Wasserenthärtungsanlage auszubauen. Ohne Erfolg. K könne nur eine Beschlussfassung verlangen, mit der ermessensfehlerfrei darüber entschieden werde, ob und wie dem geltend gemachten Folgenbeseitigungsanspruch Rechnung getragen werde. Eine Ermessensreduzierung dahingehend, dass nur ein strenger Rückbau ordnungsmäßiger Verwaltung entspreche, sei nicht gegeben.

FAZIT: Wird ein Beschluss rechtskräftig für ungültig erklärt, kann ein Eigentümer einen Anspruch auf Folgenbeseitigung haben. „Folgenbeseitigung“ meint, dass Maßnahmen, die auf einem Beschluss beruhen, wieder rückgängig gemacht werden. Eine Rückgängigmachung ist u. a. für eine Modernisierungsmaßnahme vorstellbar.

RAUM FÜR ELEKTROZÄHLER

Sondereigentum eines Raumes

Anlagen, die dem gemeinschaftlichen Gebrauch der Eigentümer dienen, können nicht Gegenstand von Sondereigentum sein, selbst wenn sie sich im Bereich der in Sondereigentum stehenden Räume befinden sollten.

OLG München, Beschluss v. 25.5.2020, 34 Wx 263/18 Kost

FAKTEN: Im Rahmen einer Kostenbeschwerde wird die Frage aufgerufen, in wessen Eigentum ein Raum steht, in dem sich Hausanschluss und Elektrozähler befinden. Nach Ansicht des OLG steht der Raum im gemeinschaftlichen Eigentum. Die Zuweisung ins Sondereigentum (so die Teilungserklärung) sei unwirksam. Räume stünden nach § 5 Abs. 2 WEG zwingend im gemeinschaftlichen Eigentum, wenn ihr Zweck darauf gerichtet sei, allen Eigentümern einen ungestörten Gebrauch zu ermöglichen. Hier enthalte der Raum die Elektrozähler für die Wohnungen. Auch befinde sich darin der Hausanschluss. Da die Eigentümer zu den Elektrozählern immerwährenden Zugang haben müssten, könne er nicht im Sondereigentum stehen.

FAZIT: Möglich ist laut BGH auch Sondereigentum an einem Raum, gemeinschaftliches Eigentum aber an der darin befindlichen Anlage oder Einrichtung. Dann, wenn ein Raum im Wesentlichen den Zweck einer Anlage oder Einrichtung teilt – „klassischer“ Fall ist der Heizungsraum –, folgt daraus das gemeinschaftliche Eigentum am Raum.

LADUNG ZUR EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Ankündigung der TOPs

Der angekündigte TOP „Verwalterbestätigung“ erlaubt es nicht, über Änderungen des Verwaltervertrages zu beschließen.

LG Berlin, Urteil v. 17.12.2019, 85 S 26/17

FAKTEN: Verwalter V lädt zum TOP 6 zu einer „Verwalterbestätigung“. Die Eigentümer beschließen dort unter anderem Änderungen des Verwaltervertrages.

ENTSCHEIDUNG: Nach Ansicht des LG erlaubt es der TOP „Verwalterbestätigung“ im Fall nicht, Änderungen des Verwaltervertrages zu beschließen. Der Erläuterungstext spreche mehrfach von der geplanten Weiterbestellung. Zwar enthalte ein Beschlussvorschlag neben einem Lückentext zur Weiterbestellung auch den Satz: „Der bestehende Verwaltervertrag wird bis zum 31.12.2019 fortgesetzt.“ Dies reiche aber nicht. Die Eigentümer mussten insoweit nur von einer Verlängerung der Vertragslaufzeit ausgehen.

FAZIT: Bei der Frage, wie ein Beschlussgegenstand anzukündigen ist, gilt allgemein: Die vorgesehenen Beschlussgegenstände sind textlich so genau zu bezeichnen, dass die Eigentümer verstehen und überblicken können, was in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht erörtert und beschlossen werden soll und welche Auswirkungen der vorgesehene Beschluss auf die Gemeinschaft und sie selbst hat. Die Bezeichnung muss so gestaltet sein, dass sie den Eigentümer angemessen auf die Erörterung der Beschlussgegenstände vorbereitet. Häufig genügt eine schlagwortartige Bezeichnung. Die Eigentümer müssen bei jedem angekündigten Tagesordnungspunkt damit rechnen, dass nicht nur eine Aussprache stattfinden, sondern auch beschlossen werden soll. Im Fall ist das LG beim TOP 6 sehr streng. Dies sollte jedem Verwalter eine Warnung sein. Soll der Verwalter also nicht nur bestellt, sondern soll auch der Verwaltervertrag geschlossen oder soll darauf eingewirkt werden, ist das so genau wie möglich anzukündigen.

VOLLSTRECKUNGSVERBOT

Zwangsversteigerung und Vermögensarrest

Ein in das Wohnungsgrundbuch eines Eigentümers im Wege der Arrestvollziehung eingetragenes Veräußerungsverbot und eine Sicherungshypothek über 20.000 Euro zugunsten eines Bundeslandes steht der Zwangsvollstreckung der Eigentümergemeinschaft nicht entgegen. Zwar kann das Vollstreckungsverbot des § 111h Abs. 2 Satz 1 StPO auch bei der Immobilienvollstreckung eingreifen. Vollstreckungsmaßnahmen anderer Gläubiger bleiben aber insoweit zulässig, als sie auf Rechten beruhen, die nach dem Rangklassensystem des § 10 ZVG Vorrang genießen.

BGH, Beschluss v. 28.5.2020, V ZB 56/19

STREITWERT

Umfang der Anfechtung

Ficht der Anfechtende bei teilbarem Beschlussinhalt mit der Anfechtungsklage den Beschluss „vollumfänglich“ an, ist der Streitwert auf der Basis des wirtschaftlichen Gesamtwerts zu berechnen, auch wenn sich die spätere Klagebegründung nur mit einem Teilaspekt beschäftigt. Der Kläger hat nämlich die „Aufhebung“ des Beschlusses insgesamt angestrebt und nicht etwa auf die mit dem Vergleich einhergehende Änderung begrenzt. Dementsprechend ist für den Streitwert jedenfalls 50 Prozent des wirtschaftlichen Gesamtwertes der Beschlussfassung maßgeblich.

LG Lüneburg, Beschluss v. 23.12.2019, 3 T 92/19

GRUNDDIENSTBARKEIT

Wegerecht zugunsten mehrerer Eigentumsrechte

Eine Grundbucheintragung, wonach den jeweiligen Eigentümern von zwei Doppelhaushälften auf dem in ihrem Miteigentum stehenden Flurstück ein vereinbartes und zur Eintragung bewilligtes Wege- und Leitungsrecht als Gesamtberechtigten gem. § 428 BGB zusteht, das weitere Grundstücke eines der Eigentümer belastet, ist zulässig. Dies ist der Fall, wenn die Bestellung für die Benutzung sämtlicher Grundstücke/Eigentumsrechte vorteilhaft im Sinne von § 1019 BGB ist. Die Eintragungsbewilligung hat das für die Gemeinschaft maßgebende Rechtsverhältnis zu bezeichnen.

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 31.3.2020, 3 Wx 72/19



Mietrecht

Urteil des Monats: Mietpreisbremse und höhere Vormiete

Der Vermieter kann nur dann unter Berufung auf die zuvor vereinbarte Miete eine höhere als die nach der Mietpreisbremse zulässige Miete verlangen, wenn das letzte Vormietverhältnis ein Wohnraummietverhältnis war.

BGH, Urteil v. 19.8.2020, VIII ZR 374/18

FAKTEN: Die Mieterin einer Wohnung in Berlin verlangt von der Vermieterin unter Berufung auf die Mietpreisbremse, die in Berlin seit Juni 2015 gilt, die Rückzahlung von Miete. Das Mietverhältnis begann zum 1.5.2016. Im Mietvertrag ist eine Nettokaltmiete von 950 Euro monatlich vereinbart. Zuvor waren die Räume mit Mietvertrag vom 1.8.2011 für 950 Euro monatlich als Wohnung und sodann mit Mietvertrag vom 13.12.2012 für 900 Euro monatlich zur gewerblichen Nutzung vermietet. Im April 2017 rügte die Mieterin, die Miethöhe verstoße gegen die Mietpreisbremse. Nach ihrer Auffassung ist die zulässige Miethöhe um 222 Euro monatlich überschritten. Die Mieterin verlangt die Rückzahlung überzahlter Miete für

mehrere Monate sowie Feststellung, dass angesichts der Mietpreisbremse nur eine geringere Miete zulässig ist.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt der Mieterin Recht. Die Vermieterin kann sich nicht auf die im zuletzt geschlossenen Wohnraummietverhältnis vereinbarte Miethöhe berufen, weil zwischenzeitlich ein gewerbliches Mietverhältnis bestand. Nach § 556e Abs. 1 Satz 1 BGB kann ein Vermieter eine im vorherigen Mietverhältnis vereinbarte Miete, die die nach der Mietpreisbremse an sich zulässige Miete von maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete übersteigt, auch im neuen Mietverhältnis verlangen. Dabei kommt als „Vormiete“ nur die in einem Wohnraummiet-

verhältnis vereinbarte Miete in Betracht. Zudem ist vorheriges Mietverhältnis in diesem Sinne nur ein Wohnraummietverhältnis. Da die Wohnung zuletzt zur gewerblichen Nutzung vermietet war, kann sich die Vermieterin nicht auf die im letzten Wohnraummietverhältnis vereinbarte Miethöhe von 950 Euro berufen.

FAZIT: Da der letzte Wohnraummieter nicht der Vormieter (kein unmittelbar vorangegangenes Mietverhältnis), das letzte Mietverhältnis vielmehr ein Gewerbemietverhältnis war, muss der Vermieter für die Bestimmung des Mietzinses nunmehr die ortsübliche Vergleichsmiete zugrunde legen. Er kann höchstens zehn Prozent mehr verlangen.

Aktuelle Urteile

KEINE BETRIEBSKOSTEN

Baumfällen muss der Vermieter selbst zahlen

Ausgaben für die Gartenpflege kann ein Vermieter grundsätzlich über die Betriebskosten auf seine Mieter umlegen, weil es laufende Kosten sind. Das gilt aber nicht für die Kosten, die beim Baumfällen entstehen.

AG Leipzig, Urteil v. 14.4.2020, 168 C 7340/19

FAKTEN: Vor dem AG Leipzig stritten ein Mieter und der Vermieter um eine Betriebskostenabrechnung. Der Vermieter hatte die Mehrkosten für das Fällen einer Robinie auf seinem Grundstück auf die laufenden Gartenpflegekosten aufgeschlagen und auf seine Mieter umgelegt. Eine Mietpartei wollte die für sie fälligen 50,45 Euro nicht bezahlen. Das Gericht gab den Mietern Recht. Laut Gesetz seien nur Betriebskosten umlegbar, die dem Eigentümer laufend entstehen, urteilten die Richter. Gartenpflegekosten gehörten zwar dazu – auch die Erneuerung von Pflanzen und Gehölzen –, aber nicht die Kosten für Baumfällungen. Damit die Kosten als laufend gelten, genügt ein mehrjähriger Turnus. Dies sei bei Baumfällungen jedoch nicht der Fall.

FAZIT: Ähnlich hatten zuvor bereits andere Amtsgerichte entschieden, so zuletzt das AG Garmisch-Partenkirchen, Urteil v. 17.10.2016, Az.: 5 C 449/16. Auch Verkehrssicherungspflichten machen Baumfällkosten nicht umlagefähig. Obergerichtlich ist die Frage, ob Baumfällkosten als Betriebskosten umlegbar sind, bisher noch nicht entschieden.

Aktuelle Urteile

FREIWILLIGE SCHLIESSUNG VON BÜROS WEGEN CORONA

Kein Mietzahlungsstopp

Entscheidet sich der Gewerbemieter wegen einer Virus-Pandemie freiwillig zur Schließung von Büroräumen, so rechtfertigt dies nicht die Einstellung der Mietzahlungen. Auch Umsatzeinbußen rechtfertigen keine Vertragsanpassung wegen Störung der Geschäftsgrundlage.

LG Mannheim, Urteil v. 9.7.2020, 23 O 22/20

FAKTEN: Der Betreiber einer Kette von Werkstätten schloss seine Firmenzentrale im Frühjahr 2020 aufgrund der Corona-Pandemie für sechs Wochen. Die Mitarbeiter wurden zumeist ins Homeoffice geschickt. Der Firmenbetreiber meinte nunmehr, für den Zeitraum, in dem das Büro geschlossen war, keine Miete zahlen zu müssen, und klagte auf Rückzahlung. Er hatte in dieser Zeit Umsatzeinbußen in Höhe von zehn bis 15 Prozent. Das Gericht gab allerdings dem Vermieter Recht. Ein Anspruch auf Rückzahlung der Miete im Zeitraum der Büroschließung war nicht ersichtlich. Die Mietsache sei nicht mit einem Mangel im Sinne von § 596 BGB behaftet gewesen. Insbesondere sei die Zahlungspflicht des Mieters auch nicht deshalb eingeschränkt, weil das Kündigungsrecht des Vermieters gemäß Art. 240 § 2 EGBGB beschränkt sei.

FAZIT: Es kommt auch keine Vertragsanpassung wegen einer Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) in Betracht. Im Rahmen eines Mietvertrages trägt der Mieter das Risiko aller betriebsbezogenen Umstände, also insbesondere das so genannte Verwendungsrisiko.

EINBAUTEN DES MIETERS

Rückbaupflicht: Wer trägt die Beweislast?

Verlangt der Vermieter nach Ende des Mietvertrags den Rückbau von Einbauten durch den Mieter, so ist er dafür beweispflichtig, dass die Einbauten tatsächlich vom Mieter getätigt wurden.

AG Herne, Urteil v. 24.6.2020, 5C 145/19

FAKTEN: Ein Wohnungsmietverhältnis endete nach über 50 Jahren. An den ursprünglich weiß gestrichenen Decken befanden sich bei Auszug der Mieter Holz- und Styroporplatten. Die Mieter weigerten sich, diese zu entfernen. Streitig war, wer diese Decken eingebaut hatte. Während der Mietzeit war es zu mehreren Vermieterwechseln gekommen. Der aktuelle Vermieter ließ die Styroporplatten entfernen und klagte auf Erstattung der dadurch entstandenen Kosten. Das Gericht wies die Klage ab. Dem Vermieter stehe kein Schadensersatzanspruch zu. Eine Mietsache sei zwar nach Beendigung des Mietverhältnisses in dem Zustand zurückzugeben, in dem sie sich bei der Überlassung befunden hat. Allerdings konnte der Vermieter nicht mehr beweisen, dass der Mieter die Platten angebracht habe. Die Beweislast dafür, dass die Styropordecken durch die Mieter eingebracht wurden, trage der Vermieter.

FAZIT: Eine Beweislastumkehr kommt in diesem Zusammenhang tatsächlich nicht in Betracht. Es gibt keine Gründe, die das rechtfertigen würden. Insbesondere hat sich der Vermieter beim Erwerb des Hauses auf eine ähnliche Problematik einstellen können.

LÄRM UND ERSCHÜTTERUNGEN AUFGRUND NACHBARBAUSTELLE

Massagestudio darf Miete mindern

Kommt es aufgrund von Lärm und Erschütterungen, die von einer benachbarten Baustelle ausgehen, zu erheblichen Störungen eines betriebenen Massagestudios, ist der Mieter berechtigt, gemäß § 536 Abs. 1 BGB seine Miete zu mindern.

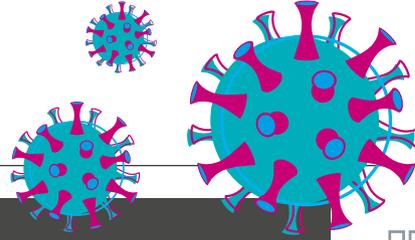
KG Berlin, Urteil v. 17.9.2020, 8 U 1006/20

FAKTEN: Die Mieter eines Massagestudios minderten aufgrund von Erschütterungen, die von einer benachbarten Baustelle ausgingen, ihre Miete um 20 Prozent. Der Vermieter klagte gegen die Minderung. Das Gericht entschied zugunsten der Mieter. Wegen des Lärms durch die Abriss- und Tiefbauarbeiten sei der vertragsgemäße Gebrauch der Mietsache erheblich beeinträchtigt worden. Eine Mietminderung in Höhe von 20 Prozent sei auch nicht zu hoch. Denn insbesondere der durch Massagebehandlungen herbeizuführende Entspannungszustand sei durch die Bauarbeiten maßgeblich beeinträchtigt.

FAZIT: Die Höhe von 20 Prozent einer Mietminderung entspricht im Wesentlichen der bisherigen Rechtsprechung. So hat das Landgericht Berlin eine Mietminderung um 20 Prozent wegen der Bebauung einer Baulücke für rechtmäßig angesehen (Urteil v. 16.6.2016, Az.: 67 O 76/16), das LG München eine pauschale Mietminderung von 15 Prozent wegen einer Großbaustelle über einen längeren Zeitraum in der direkten Nachbarschaft (Urteil v. 14.1.2016, Az.: 31 S 20691/14).



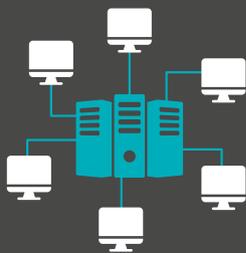
Digitales & Energie



Pandemie treibt Digitalisierung nicht – alte Schwächen bleiben

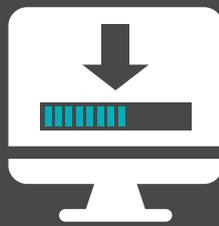
Hatten die Covid-19-bedingten Einschränkungen im März 2020 einen nennenswerten Einfluss auf die Digitalisierung der Immobilienbranche? Das wollte Drooms, ein Anbieter von virtuellen Datenräumen, ein halbes Jahr später wissen und befragte Immobilienexperten in mehreren europäischen Ländern, darunter Deutschland, zu den Auswirkungen der Pandemie auf die Digitalisierung des gewerblichen Immobilienmarktes. An der Online-Umfrage nahmen 538 Immobilienexperten teil. Nur etwa ein Viertel (24 Prozent) meint, dass die Digitalisierung spürbar auf die Branche eingewirkt hat. Das Ergebnis ist umso überraschender, als sich 43 Prozent der Experten sicher sind, dass die Digitalisierung ihres Unternehmens die Effizienz von Geschäftsprozessen steigern wird. Knapp ein Drittel (30 Prozent) geht davon aus, dass durch die digitale Transformation Kosten reduziert werden können. Und 27 Prozent erhoffen sich einen Wettbewerbsvorteil. Woran also hängt es, dass es bei der Umsetzung hapert?

Als zentrale Schwäche in der Nutzung von Lösungen für die digitale Arbeit sehen ...



44%

der befragten Immobilienexperten die **mangelnde Verknüpfung der IT-Systeme**.



29%

dass ihnen **Software-Lösungen** fehlten.



10%

dass **unzureichende Sicherheitsstandards** die Implementierung digitaler Lösungen bremsen.



ZIA-INNOVATIONSBERICHT 2020

DIE KRISE – „GEBURTSHELFER“ FÜR RADIKAL NEUES IN DER IMMOBILIENWELT?

Energie, Mobilität und Stadtgesellschaft – gebäuderelevante Bereiche, die über die Zukunft von Immobilien wesentlich mitentscheiden. Wie clevere und innovative Schnittstellen zur Immobilienwirtschaft aussehen könnten, zeigen Best-Practice-Beispiele im aktuellen ZIA-Innovationsbericht. Gerade in den Städten setzen sich Immobilienentwickler und Bauherren damit auseinander, wie Menschen schneller und effizienter zu ihrem Arbeitsplatz, ihrer Wohnung oder in die Freizeit kommen. Wie Gebäude besser bewirtschaftet und wie Quartiere sozialadäquat miteinander vernetzt werden, hat durch die Digitalisierung weiter an Bedeutung gewonnen.

Mit solchen Fragestellungen „öffnen wir den Horizont deutlich und erfassen Entwicklungen, die eine Immobilie – gleich welchen Nutzen sie stiftet – in einem gesamtgesellschaftlichen Kontext betrachten“, sagt Prof. Dr. Peter Russo. Er ist Vorsitzender einer zwölfköpfigen Jury, die für den Innovationsbericht 2020 des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) aus 110 Bewerbungen 26 Best-Practice-Lösungen zu Schnittstellen-Innovationen ausgewählt hat. Diese sollen Brücken bauen zwischen der Immobilienwirtschaft und gebäuderelevanten Industrien und Wirtschaftszweigen. Außerdem werden acht Einzelinnovationen vorgestellt, die in die Cluster „Digital Twins – Digitale Zwillinge der gebauten Wirklichkeit“ und „Intelligente Energieversorgung und Digitalisierung in vernetzten Quartieren“ unterteilt sind.

Download unter: <https://zia-cloud.de/data/public/2108d1>

NEUE DATENBANK

Europaweite Ökobilanzen von Baustoffen

Wer die Ökobilanzen von Baustoffen kennt, kann nachhaltiger planen und bauen – egal ob öffentlich oder privat. Auf der Webseite www.indata.network können jetzt diese Daten aus zwölf europäischen Ländern abgerufen werden. Das „Internationale Datennetzwerk für Nachhaltiges Bauen“ („InData“) wurde 2015 auf Initiative des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung gegründet. Die Daten sollen Unternehmen aus Planung, Bauwesen und Architektur dabei helfen, die Umweltwirkungen von Gebäuden über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu ermitteln – und Gebäude nachhaltig zu planen und zu bauen.

SO SCHÜTZT IoT DAS KLIMA

Die Firma Meier Tobler hat gemeinsam mit Swisscom eine IoT-Lösung entwickelt, mit der Wärmepumpen automatisch effizienter arbeiten sollen. Der eigens entwickelte „Smart Guard“ wartet und optimiert die Geräte kontinuierlich und automatisiert aus der Ferne. Dabei sind die Wärmepumpen über das Mobilfunknetz mit dem Diagnostikzentrum von Meier Tobler verbunden und werden rund um die Uhr überwacht. Mit dem „Smart Guard“ sei es Hausbesitzern schon jetzt möglich, bis zu 15 Prozent Energiekosten und 35 Tonnen CO₂ pro Jahr einzusparen. Die Innovation ist 2019 mit dem „Swiss Industry 4.0 Award“ ausgezeichnet worden.

KLIMANEUTRALITÄT

Wohnungswirtschaft: Fernwärme wichtiger Baustein

Photovoltaikanlagen, das Dämmen von Gebäuden, der Einbau moderner Heizungs- und Warmwasseraufbereitungsanlagen, eine dezentrale und regenerative Erzeugung von Energie und eben Fernwärme sollen mittel- und langfristig für eine saubere Wärmeerzeugung in den urbanen Wohnquartieren Deutschlands sorgen. Mit den Rahmenbedingungen, die für den Ausbau der urbanen Fernwärme und deren Vergrünung in Deutschland notwendig sind, beschäftigt sich die Studie „Perspektive der Fernwärme – Aus- und Umbau städtischer Fernwärme als Beitrag einer sozial-ökologischen Wärmepolitik“ von Hamburg Institut und Prognos, die im Auftrag des Energieeffizienzverbands

AGFW erstellt wurde. Demnach könnte der Anteil der Fernwärme in den städtischen Gebieten durch den Ausbau und die Verdichtung der Wärmenetze langfristig auf etwa 30 Prozent des Wärmebedarfs der Gebäude gesteigert werden. Stimmen die Förderkonditionen, wäre zudem die Zielmarke von 45 Prozent erneuerbarer Wärme bis 2030 möglich, so die Studienautoren.

Für die Wohnungswirtschaft sei die Studie und das darin aufgezeigte Potenzial der Fernwärme ein „extrem wichtiger Baustein auf dem Weg zur Klimaneutralität“, sagte Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen.



RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

Unwirtschaftlichkeit am Bau Befreiung von EnEV und EEWärmeG

OVG Münster, Beschluss vom 2.10.2019 –
2 A 1846 – § 25 I EnEV 2014, § 9 II EEWärmeG

Im Streit stand ein Neubauvorhaben des Klägers, bei dem dieser ein dreigeschossiges Gebäude mit Unterkellerung und nicht ausgebautem Satteldach errichten wollte, wobei im Erdgeschoss zwei Büroeinheiten und darüber sechs Wohnungen geplant

waren. Für die Gebäudeheizung und die Trinkwassererwärmung war ein zentraler Gasbrennwertkessel vorgesehen. Nach erteilter Baugenehmigung legte der Kläger eine Wirtschaftlichkeitsberechnung eines Sachverständigen vor, die zu dem Ergebnis kam, dass sich die Investitionskosten für eine Außenwanddämmung nicht innerhalb der üblichen Nutzungsdauer von 20 Jahren amortisieren würden und auch die Anforderungen zur anteiligen Nutzung von erneuerbaren Energien bzw. von Ersatzmaßnahmen zu einem wirtschaftlich unangemessenen Mehraufwand führen würden. Die Umsetzung der von EnEV und EEWärmeG geforderten Anforderungen führten somit zu einer „gravierenden Unwirtschaftlichkeit“ und in der Folge zu einer „unbilligen Härte“ gemäß §§ 25 I EnEV und 9 II EEWärmeG. Das OVG bestätigte rechtskräftig umfassend das erstinstanzliche Urteil des VG Minden und lehnte den Antrag auf Zulassung einer Berufung ab.

Das OVG entschied, dass es nach dem Wortlaut des Gesetzes unter Berücksichtigung der Gesetzesbegründung nicht alleine auf die isoliert betrachtete Unwirtschaftlichkeit der geforderten Maßnahmen ankomme. Erst die Unwirtschaftlichkeit von Anforderungen im konkreten Einzelfall führe bei dem Vorliegen besonderer Umstände zu einer möglichen Befreiung.

PRAXIS: Der vorliegende Beschluss hat eine außerordentlich hohe Bedeutung für die gesamte Immobilienwirtschaft vor dem Hintergrund zu erwartender Baukosten. Selbst Maßnahmen, die – gutachterlich bestätigt – unwirtschaftlich erscheinen, führen nicht grundsätzlich zu einer unbilligen Härte. Es bedarf regelmäßig der Analyse besonderer Umstände im konkreten Einzelfall, da ansonsten die Zielvorgaben von EnEV und EEWärmeG bei einer Mehrzahl der Bauvorhaben allgemein in Frage gestellt werden können.

Stimme mit Köpfchen



Seit der legendären Telefon-Bandauskunft „Kein Anschluss unter dieser Nummer“ sind uns Sprachfunktionen von Maschinen längst vertraut. Inzwischen sind sprechfähige Systeme im Einsatz, die Sprache in akustischer und geschriebener Form aufnehmen. Sie verstehen und analysieren, leiten sinnvolle Antworten ab und können diese akustisch oder schriftlich an den Gesprächspartner übermitteln. Derartige Chatbots finden in einer Vielzahl von Anwendungen vor allem der Kundenkommunikation wachsende Verbreitung.

Chatbots sind attraktiv, wo es um die Automatisierung von Kommunikationsprozessen geht – beispielsweise im IT-Backoffice, im Finanz- und Human-Resources-Bereich und nicht zuletzt bei der Kundenbetreuung. Sie sind letztlich Computerprogramme, die mittels Künstlicher Intelligenz Sprache verarbeiten und Nachrichten analysieren. Gefüttert mit

dem für die jeweilige Aufgabe relevanten Know-how, werden sie zu virtuellen Assistenten. Diese bearbeiten Routineanfragen wie Mängelmeldungen, Adress- und Kontoänderungen oder Terminierungen mit automatisierten Antworten, leiten Wünsche weiter und Aktionen ein.

Chatbots wickeln kommunikativ komplette Prozessketten ab

Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft kann ganz besonders von diesen digitalen Kommunikationssystemen profitieren. Verwalter, Vermieter, Mieter und Dienstleister sind hier auf vielfältige Weise durch Kommunikationsprozesse miteinander verflochten, die zahlreiche standardisierbare Elemente enthalten, welche sich gut für die Nutzung von Chat-

bots eignen. Mit ihnen lassen sich diese Prozesse vereinfachen und beschleunigen. Chatbots als virtuelle Assistenten können per Sprach- oder Textkommunikation komplette Prozessketten abwickeln. Das gilt beispielsweise für das Platzieren von Angeboten auf Mieterbörsen, die Beauftragung von Handwerksbetrieben oder Maklern. Auch die Abrechnung von Nebenkosten, die Ausfertigung von Mietverträgen, Buchungsvorgänge sowie die Terminierung von Besichtigungen schafft der digitale Assistent bereits. Dass eine Automatisierung dieser Vorgänge ein hohes Effizienzsteigerungspotenzial birgt,

Foto: gettymages/makiev

Experten



„Ein Großteil der eingehenden Kundenanfragen sind Standardanfragen. Ein integrierter Chatbot, der diese automatisch beantwortet, leistet Mehrwert.“

Alf Tomalla, Geschäftsführer Digital Solutions Aareon Deutschland



„Bots kommunizieren heute schon selbstständig. Bei einem Schaden benachrichtigen sie unkompliziert die passenden Handwerker.“

Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsführung und Prokuristin bei Haufe-Lexware Real Estate



„Komplexere Dienstleistungen können in Bots integriert werden. Diese werden weit über die derzeitigen Ticketsystemfunktionen hinausgehen.“

Till Eichenauer, Leiter des Teams Digitale Transformation & Innovation bei der Wisag Facility Service Holding



„Die Suchmaske von Immobilienscout24 kann ich natürlich durch Chatbots ersetzen. Ist es dagegen sinnvoll, etwas abzulösen, das sich als gut und nützlich erwiesen hat?“

Jens Kramer, CEO von Promos consult

KI-unterstützte Chatbots verbreiten sich auch auf dem Immobilienmarkt. Gefüttert mit relevantem Know-how, werden sie zu virtuellen Assistenten. Sie können bereits Routineanfragen mit automatisierten Antworten bearbeiten, Wünsche weitergeben und Aktionen einleiten.

bestätigt Alf Tomalla, Geschäftsführer Digital Solutions bei Aareon Deutschland: „Nach Kundenportalen und Apps sind Chatbots der nächste logische Schritt. Ein Großteil der eingehenden Kundenanfragen sind Standardanfragen. Ein integrierter Chatbot, der diese automatisch beantwortet, leistet Mehrwert. Der Kunde erhält schnell eine Antwort. Das entlastet die Mitarbeiter von Routineaufgaben. Sie können sich intensiver um komplexere Anliegen kümmern.“

Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsführung und Prokuristin bei Haufe-Lexware Real Estate, sieht die Branche beim Einsatz dieser Technologie noch im Rückstand: „Aktuell wird die Bot-Technologie von Wohnungsunternehmen und Verwaltern nur punktuell genutzt. Dabei ist sie durchaus sinnvoll: Die mittlerweile ziemlich ausgereiften Sprach- oder Textroboter können das Service-Angebot an die Mieter entscheidend verbessern. Im Gegensatz

zum menschlichen Pendant sind sie rund um die Uhr erreichbar. Das ist natürlich nicht nur positiv für die Mieter, sondern auch für das Unternehmen selbst.“

Ganz entscheidend für den Effizienzgewinn, den Chatbots ermöglichen, ist der Faktor Künstliche Intelligenz. Till Eichenauer, Leiter des Teams Digitale Transformation & Innovation bei der Wisag Facility Service Holding, betont die Zukunftsorientierung des firmeneigenen Botsystems Ellie, das im Gebäudemanagement von Büro- und Wohnimmobilien eingesetzt wird: „Derzeit ist Ellie eine leistungsfähige 24/7-Assistenzkraft, die Prozesse kategorisiert und automatisierte Lösungsschritte für aktuelle Anforderungen einleitet oder selbstständig durchführt. Die Fähigkeit zum maschinellen Lernen macht dabei jede Interaktion wertvoll. Deren Analyse trägt dazu bei, den Service stetig zu verbessern – insbesondere dadurch, dass sich das jeweilige Anliegen der Mieter

immer schneller und genauer erkennen lässt, auch wenn diese keine Fachbegriffe kennen. Prinzipiell bietet Künstliche Intelligenz im Umfeld des Kundenkontakts vielfältige Möglichkeiten, die längst noch nicht ausgeschöpft sind.“

Hilfreich ist oft eine Art sprachgesteuerter Pförtner

Nun ist es ja nicht so, dass jedes als Speerspitze der Digitalisierung verkaufte IT-System überall und immer einen überbordenden Segen garantiert. Jeder potenzielle Chatbot-Anwender wird sich daher zunächst die Frage stellen, in welchen Wertschöpfungsprozessen im Unternehmen der Einsatz sinnvoll – sprich besonders profitabel – ist. Jens Kramer, CEO von Promos consult: „Ich muss nichts“



„In naher Zukunft wird es möglich sein, dass Systeme auf individuelle Anfragen von Mietern reagieren können.“

Christian Westphal,
CEO von Crem Solutions



„Bevor wir Chatbots im operativen Geschäft einsetzen konnten, haben wir unsere Prozesse und internen Abläufe vollständig digitalisiert.“

Tristan Hinseler,
Pressesprecher der Vonovia



„Eine Unterhaltung mit dem Chatbot per Computer auf einer Webseite kann nahtlos auf ein Mobiltelefon übertragen werden.“

Matthias Münch, Regional Manager
für den D-A-CH-Bereich bei Yardi
Systems



„Beim Thema Chatbot haben wir schnell festgestellt, dass diese die Bedürfnisse – insbesondere in Sachen Preis/Leistung – nicht besonders gut abbilden können.“

Benjamin Rheinheimer, Senior
Marketing Manager bei Allthings

durch eine KI ersetzen, das in der Praxis gut funktioniert. Insbesondere Gelegenheitsnutzern fällt es jedoch häufig schwer, sich in neuen Anwendungen auf Anhieb zurechtzufinden. Hier ist es sinnvoll, eine KI als eine Art sprachgesteuerten Pförtner zwischenschalten. Ich teile meine Frage über Sprache mit und erhalte eine gesprochene Antwort, um eine Orientierung in der Fülle von Funktionen zu erhalten. Ein weiterer Anwendungsbereich ist die KI-gestützte Verifizierung von Nutzern. Eine deutliche Unterstützungsmöglichkeit durch KI erwarten wir zudem im Bereich von Entscheidungsprozessen.“

Für die meisten Botsysteme im Einsatz sind solche Funktionalitäten allerdings noch Zukunftsmusik. Doch es gibt

immerhin einige Funktionen, die sich bereits etabliert haben, wie auch Christian Westphal, CEO von Crem Solutions, anmerkt: „Mieter können heute Schadensmeldungen online absetzen und erhalten automatisierte Infos über Fortgang und Abschluss der Maßnahme.“

Effizienzgewinne sind der Beschleuniger für einen Bot-Einsatz

Die einzelnen Unternehmen der Branche nutzen Chatbots in ganz unterschiedlichem Ausmaß. Logischerweise leisten sich große Unternehmen, für die

sich Effizienzgewinne zu erheblichen Beträgen summieren können, schneller einen virtuellen Assistenten als kleinere Betriebe. Nicht zu unterschätzen ist auch, dass als Vorarbeit für die Nutzung der Technologie ein kritischer Blick auf die unternehmenseigenen Prozesse nottut. Wer in einer fest verankerten, auf Papierdokumenten basierenden Prozesswelt lebt und diese Prozesse nicht fit für die Digitalisierung macht, wird von Chatbots wenig profitieren. Tristan Hinseler, Pressesprecher der Vonovia, schildert das Vorgehen seines Unternehmens so: „Über unsere Chatbots werden beispielsweise Besichtigungstermine gebucht oder es werden konkrete Fragen rund um das laufende Mietverhältnis platziert.“

HAUFE.





Die ursprünglich noch rudimentären Chatbot-Fähigkeiten werden permanent verbessert. Heute lassen sie sich von so gut wie jedem Endgerät aus nutzen, und die Assistenten können Sprache in Text umwandeln und umgekehrt. Und es gibt auch die Möglichkeit, das Gerät mitten im Prozess zu wechseln, wie Matthias Münch, Regional Manager für den D-A-CH-Bereich bei Yardi Systems, erläutert: „Eine Unterhaltung mit dem Chatbot per Computer auf einer Webseite kann nahtlos auf ein Mobiltelefon übertragen werden. Dies kommt dem Kunden zugute, der sich weiterhin verbunden und unterstützt fühlt. Und auch die Organisation, mit der er zusammenarbeitet, verfolgt das Engagement weiterhin ohne Brüche.“

Mit wachsender Nutzungserfahrung dürfte auch bei den Kunden der Branche die noch verbreitete Zurückhaltung beim Umgang mit den sprechenden Maschinen abnehmen. Zur Annahme der Technologie bei Vonovia-Nutzern erklärt Tristan Hinseler: „Die Akzeptanz der Chatbots hängt stark von der Komplexität ab. Bei einfacheren Themen, die komplett im Self-Service gelöst werden können, ist der Chatbot ein gern genutzter Kanal. Je individueller und komplexer der Sachverhalt wird, desto geringer ist die Akzeptanz.“

Eine eigene Alternative zum Bot verfolgt deshalb Allthings mit einem speziell entwickelten intelligenten Webformular. Mit einer Folge von Klicks auf Bildelemente kann der Nutzer sein Anliegen

kategorisieren und mit fallspezifischen Zusatzangaben anreichern. Benjamin Rheinheimer, Senior Marketing Manager bei Allthings, zu Motivation und Akzeptanz dieser Bot-Alternative: „Chatbots konnten Bedürfnisse – insbesondere in Sachen Preis/Leistung – nicht besonders gut abbilden. Aus diesem Grund haben wir eine smarte Webform entwickelt. Die entfernte Verwandtschaft mit Computerspielerfahrung sorgt für einen gewissen Spaßfaktor, den ein Bot nicht bietet.“

Hinsichtlich der Digitalisierung der Prozesse in der Wohnungswirtschaft gilt also auch: Es muss nicht immer Chatbot sein. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH MAL IN DIE ZUKUNFT.

Haufe axera. Kann heute schon morgen.

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

Haufe axera

Drohnen im Aufwind

Die Inspektion von Dächern gehört zum täglichen Geschäft der ITB-Dresden GmbH, eines Unternehmens, das unterschiedlichste Liegenschaften verwaltet. Früher war das eine recht aufwändige Sache: Eine Hebebühne musste aufgestellt werden, und zwei Mitarbeiter waren einen ganzen Tag beschäftigt. Heute geht es wesentlich schneller: Die ITB-Dresden GmbH lässt eine Drohne steigen, und schon nach einer Stunde ist die Arbeit getan.

Das sächsische Unternehmen ist damit eine von noch nicht allzu vielen Immobilien- und Baufirmen, die sich die Möglichkeiten von Drohnen zunutze machen. Anfang 2019 wurden in Deutschland laut einer Studie branchenübergreifend erst 19.000 Drohnen für gewerbliche Zwecke eingesetzt – ein Bruchteil der damals rund 450.000 privat genutzten Drohnen. Doch laut der Untersuchung, die der Verband Unbemannte Luftfahrt vorlegte, steht dem Drohnen-geschäft ein rasantes Wachstum bevor: 2030 könnten demnach in Deutschland 126.000 unbemannte Flugobjekte für gewerbliche Zwecke im Einsatz sein.

Drohnen sind stark im Vorteil bei schwer einsehbaren Gebäudestellen

Besonders großes Potenzial für Drohnen bietet die Immobilien- und Baubranche. „Die Möglichkeiten des Drohneneinsatzes sind sehr umfangreich“, sagt René Bernhardt, Leiter der Region Sächsische Schweiz-Osterzgebirge bei der ITB-Dresden GmbH. Dabei geht es nicht nur um Luftfotos und Imagefilme, welche die Vermarktung von Wohn- und Gewerbeimmobilien unterstützen, sondern bei-



50 % Ersparnis bei der Dachinspektion

Mit Einsatz einer Drohne (3-4 h, ein Mitarbeiter) werden gegenüber der klassischen Inspektion (6-8 h, zwei Mitarbeiter) Zeit und Personalkosten halbiert. Je größer das Objekt, umso größer die Ersparnis.

Beispielwerte für die Dachvermessung eines Zweifamilienhauses; Quelle: Flynex

Immer mehr Immobilienvermarkter setzen auf Drohnenaufnahmen, um den Verkauf oder die Vermietung zu beflügeln. Doch die unbemannten Flugobjekte können viel mehr als nette Luftaufnahmen liefern. Vor allem in der Gebäudebewirtschaftung steckt ein enormes Potenzial.

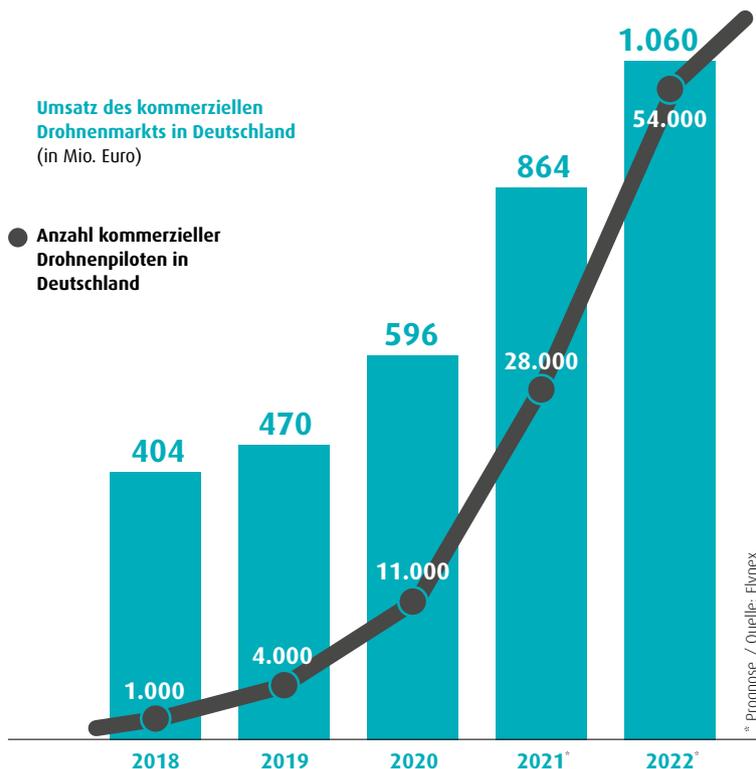
spielsweise auch um die Vermessung von Grundstücken, die Darstellung des Fortschritts auf Baustellen und die Inspektion von Photovoltaikanlagen.

Hinzu kommt die in der Logistikbranche viel diskutierte Möglichkeit, online bestellte Waren per Drohnen an den Endkunden zu liefern und so die Zustelldienste zu entlasten. Im Oktober hat der auf Fachmarktzentren spezialisierte Investmentmanager Greenman bekannt gegeben, sich am irischen Drohnen-Lieferunternehmen Manna zu beteiligen. Dieses führt derzeit in einem Vorort der irischen Stadt Galway einen Testlauf durch mit dem Ziel, Lebens- und Arzneimittel innerhalb von drei Minuten an örtliche Empfänger zu liefern.

Doch noch in einem ganz anderen Bereich können die fliegenden Objekte wertvoll sein. Die hochauflösenden Bil-

der von Drohnen könnten nicht nur den Vermarktungsprozess unterstützen, sondern auch „im Rahmen der Technischen Due Diligence mögliche Risiken aufzeigen oder einen Abschlag im Kaufpreis herbeiführen“, stellte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC schon 2018 in einer Studie über Drohnen in der Immobilienbranche fest. „Drohnen ermöglichen in schwierigem Gelände oder an schwer einsehbaren Stellen von Gebäuden eine schnelle Erfassung des Ist-Zustandes“, sagt auch Ibrahim Imam, Co-CEO der auf digitale Baudokumentation spezialisierten Planradar GmbH. Die so gewonnenen Informationen können nach seinen Worten schnell und einfach in die Planradar-Softwarelösung übernommen und an Projektteilnehmer übermittelt werden.

Einfach so eine Drohne aufsteigen lassen ist allerdings nicht empfehlenswert »



Experten



„Wir sind keine Drohnenpiloten, sondern stellen eine Plattform bereit für Gebäudeeigentümer, die entweder selbst Drohnen haben oder Dienstleister mit Drohnenflügen beauftragen.“

Laurent Schüller,
Head of Marketing Flynex



„Die Analyse von Infrastruktur – also beispielsweise die Inspektion von Dächern oder Photovoltaikanlagen – kann über unsere Drohnen erfolgen.“

Florian Waubke, Co-Founder und CEO Fairfleet GmbH

– dafür braucht es nämlich eine Genehmigung. Das ist nicht die einzige Hürde, wie Planradar-Chef Imam erläutert. „Für das Führen einer Drohne ab einem Gewicht von zwei Kilogramm muss ein Drohnenführerschein nachgewiesen werden“, sagt er. „Dazu kommt, dass Drohnen eine geringe Batterieleistung haben und daher nur rund 30 Minuten in der Luft bleiben können.“

Um mit den Herausforderungen umzugehen, entschied sich die ITB-Dresden GmbH für eine Zusammenarbeit mit dem in Leipzig und Hamburg ansässigen Unternehmen Flynex. Dieses bildete ITB-Drohnenpiloten aus und stellt zudem die Software zur Verfügung, die unter anderem der Flugvorbereitung und dem Einholen der nötigen Bewilligungen dient. Die eigentlichen Drohnenflüge führt das Dresdner Unternehmen selbst durch. Zu diesem Zweck verfügt das Unternehmen über eine eigene Drohne, die laut René

Bernhardt rund 3.000 Euro kostete. Hinzu kommen laufende Ausgaben für die Software und Versicherungen.

„Mit unserem Angebot kommen wir dem Bedarf von Immobilien- und Baufirmen nach, die den Drohnenprozess zentral und automatisch durchführen wollen“, sagt Laurent Schüller, Head of Marketing von Flynex. „Wir sind keine Drohnenpiloten, sondern stellen eine Plattform bereit für Gebäudeeigentümer, die entweder selbst Drohnen haben oder Dienstleister mit Drohnenflügen beauftragen“, erläutert er. „Dabei stellen wir die nötigen Informationen zur Drohnenroute zur Verfügung, besorgen Aufstiegsgenehmigungen und überspielen die Aufnahmen auf unsere Plattform, sodass sie der Gebäudeeigentümer mithilfe unserer Plattform auswerten kann.“

Mittlerweile können Drohnenaufnahmen leicht in 3D-Modelle überführt werden

Wer lediglich hie und da eine Luftaufnahme zu Vermarktungszwecken benötigt, findet im Internet eine große Anzahl an Firmen, welche die gewünschten Fotos oder Filme liefern. Deutlich umfangreicher ist das Angebot, das die in München ansässige Fairfleet GmbH unterbreitet. Laut Co-Founder und CEO Florian Waubke reicht die Leistungspalette von Luftaufnahmen für Marketingzwecke über Videos mit eingebetteten Informationen zur Infrastruktur bis hin zu Luftbild-Visualisierungen von Immobilien, die noch gar nicht gebaut sind. „Auch die Analyse von Infrastruktur – also beispielsweise die Inspektion von Dächern oder Photovoltaikanlagen – kann über unsere Drohnen erfolgen“, sagt Waubke. Ein wesentlicher Teil der Wertschöpfung besteht dabei darin, Drohnen Daten in Informationen zu überführen. Dies erfolge über die unternehmenseigene Software, welche die von der Drohne erhobenen Rohdaten für

den Kunden zusammenführe. Fairfleet betreibt nach eigenen Angaben eine Drohnenflotte mit rund 3.000 Piloten in über 70 Ländern. „Unsere Kunden können einfach online einen Auftrag platzieren und erhalten dann das fertige Produkt, ohne sich um irgendetwas kümmern zu müssen“, wirbt Waubke für sein Unternehmen. Ein Komplett-Paket für Gewerbeimmobilien, das 15 Luftbilder und ein 60-Sekunden-Video umfasst, kostet 699 Euro netto.

Doch nicht immer ist eine Zusammenarbeit mit Drohnenspezialisten erfolgreich. Diese Erfahrung machte das Berliner Wohnungsunternehmen Degewo, das 2018 das Start-up Airteam Roof Inspector mit dem Degewo-Innovationspreis auszeichnete. Geplant war damals eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen, das eine vorausschauende Immobilienbewirtschaftung mittels Drohnentechnologie anbietet. Die konkreten inhaltlichen Anforderungen des Wohnungsunternehmens hätten durch die Lösung noch nicht abgedeckt werden können, begründet eine Degewo-Sprecherin das Scheitern der Kooperation.

Insgesamt habe sich der Drohnenmarkt in den letzten Monaten und Jahren professionalisiert, bilanziert Laurent Schüller von Flynex. Die Einsatzmöglichkeiten von Drohnen hätten sich wesentlich erweitert, sagt auch Fairfleet-CEO Florian Waubke. „Angefangen haben wir mit Lowtech, also mit einfachen Luftaufnahmen. Mittlerweile können wir Gebäude schnell in 3D-Modelle überführen, und auch die Flugrouten können wir jetzt automatisch planen.“ Am Ende ist die Entwicklung damit noch lange nicht. Ein wichtiger Trend ist laut Waubke, dass Drohnen zunehmend autonom unterwegs sind. Darauf reagiert auch die Politik: Die Bundesregierung hat im Mai 2020 einen Aktionsplan für unbemannte Luftfahrtsysteme und innovative Luftfahrtkonzepte vorgelegt. Und die EU hat eine neue Drohnenverordnung beschlossen, die Anfang 2021 in Kraft tritt. «

Christian Hunziker, Berlin

ÜBERSICHT

ANBIETER VON DROHNE-DIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE

Fairfleet GmbH

Full-Service-Anbieter mit eigener Drohnenflotte
www.fairfleet360.com

Flynex GmbH

Dienstleister mit Software zur Auswertung von Drohnen Daten
www.flynex.de

Airteam Aerial Intelligence GmbH

(ehemals Airteam Roof Inspector)
Digitale Dach- und Fassadenvermessung per Drohnentechnologie
<https://airteam.ai>

Dronebase

Bedeutendes US-Unternehmen; Drohneninspektion von Gebäuden
www.dronebase.com

Quelle: Unternehmensangaben/eigene Recherche

Buderus

Heizsysteme mit Zukunft.

Energieeffizienz hat Zukunft. Buderus das Tool dazu.

Das neue GEG Systemvergleichstool.

Wer für die Zukunft baut, muss bei Heizsystemlösungen mit dem neuen GebäudeEnergieGesetz (GEG) planen. Das Gesetz fasst die Energieeinsparverordnung (EnEV), das Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) zusammen. Damit Ihnen die Umsetzung ganz unkompliziert gelingt, hat Buderus hierfür eine Vielzahl an Gebäudetypen und Heizsystemvarianten in einem smarten Tool gebündelt, das über Standardlösungen hinausgeht: im GEG Systemvergleichstool. Jetzt unter www.buderus.de/geg



Es schlägt die Stunde der Sensoren

Experten



„Mit Co-Creation wollen wir gemeinsam attraktive Lösungen für energieeffiziente, sichere und komfortable Immobilien finden.“

Torben Pfau, Head of Media Relations & Corporate Brand ista



„Man muss die Daten erfassen, die den größten Effekt bei Wirtschaftlichkeit, Well-being und Effizienz versprechen.“

Markus Bayerl,
Siemens Real Estate

Die Immobilienwirtschaft hat viele un-
bequeme Regulierungen. Doch der
Anfang des Jahres gestartete Smart-
Meter-Rollout bringt jetzt etwas in Fluss,
was ihr aller Voraussicht nach guttun wird.
Smart Meter schaffen staatlich begünstigt
die Voraussetzungen für intelligente Im-
mobilien. Zunächst ist erst ab einem Jah-
resverbrauch von 6.000 KWh Strom der
Einbau eines Gateways vorgeschrieben.
Diese übergeordneten Datensammler und
-melder, über die auch Aktoren und Sen-
soren erfasst werden, machen den Weg zur
smarten Immobilie bequemer.

Jedoch hätte ein Streit um den rich-
tigen Standard zwischen Branchenver-
tretern, auch der Immobilienbranche,
dem Bundesamt für Sicherheit in der
Informationstechnik (BSI) sowie dem
Bundeswirtschaftsministerium (BMWi)
diesen fast verhindert. Vom BSI wurde
der LSN-Standard im Gateway als Schnitt-
stelle und Kanal favorisiert. Die Branche
hingegen bevorzugt die flexiblere CLS-
Proxy-Schnittstelle. Damit werden heute
schon digitale Geschäftsmodelle vor allem
im Wärmemarkt realisiert.

Denn letztlich ist die Messtechnik
entscheidend dafür, wie intelligent ein Ge-
bäude ist. Die erfassten Verbrauchs- und
anderen Daten sind die Grundlage etwa
für energieeffiziente Steuerung oder das
Management der einzelnen Räume oder
Gebäudeteile (siehe: Energie & TGA ge-
hören zusammen, Immobilienwirtschaft
Heft12/2018, Seite 64ff.). Das Messen und
Verwalten solcher Daten wird zudem un-
entbehrlich, wenn eigene Erzeugung-
kapazitäten wie Photovoltaikanlagen oder
neue Abnehmer wie Ladesäulen für die
Elektromobilität hinzukommen.

Zudem lässt sich das digitalisierte Mes-
sen und Verwalten auf ganze Quartiere
übertragen. Dafür müssen nicht einmal
aufwändig Kabel verbuddelt werden. Es
können dafür bereits existierende Funk-
standards wie Long Range Wide Area Net-

work (LoRaWAN) und Narrowband IoT
(NB-IoT) genutzt werden. LoRaWAN ist
ein einfach zu installierendes Kommuni-
kationsnetz, das auch die verschiedenen
Automations-Standards, die es in jeder
Bestandsimmobilie gibt, einbinden und
die Daten sicher kommunizieren kann.

Die richtige Datennutzung ist ein wichtiger Schlüssel zur Energiewende

Diese technischen Grundlagen sind
die Voraussetzung dafür, dass eine via
Messdaten digitalisierte Gebäudeauto-
mation nicht nur Geld kostet, sondern
auch welches einbringt. „Das Verständnis
von Daten als dem neuen Gold der Im-
mobilienbranche haben wir als digitales
Unternehmen frühzeitig aufgegriffen.
Wir unterscheiden dabei zwischen Da-
ten aus der Technischen Gebäude-Aus-
stattung (TGA), Verbrauchsdaten und
nutzungsbezogenen Daten“, erläutert
Markus Bayerl, bei Siemens Real Estate
verantwortlich für die Themen Innova-
tion, Technology und Sustainability. So
würden TGA-Daten aus Klimaanlage,
Aufzugssteuerungen, Heizungsanlagen,
Brandschutzklappensteuerungen und
mehr kanalisiert. Sie können über beste-
hende kabelgebundene Bus-Systeme, die
über ein eigenes Netzwerk verfügen und
zum Teil auch mittels virtueller Netzwerke
miteinander kommunizieren.

Auch nutzungsbezogene Daten, wie
Büro- und Besprechungszimmer-Bele-
gung oder Kantinenauslastung, würden
bei Siemens über Sensoren, Kassen-
systeme oder Wärmebildkameras erfasst
und zumeist über Funk- oder Bluetooth-
Technologien übertragen. Die erhobenen
Daten stünden per verschiedenen Soft-
ware-Plattformen den unterschiedlichen
Steuerungssystemen zur Verfügung.

In Zukunft steuert die Immobilie sich selbst – energieeffizient und komfortabel für die Nutzer. Doch das geht nur im Dreiklang aus kontinuierlichem Messen und Monitoring, Sensoren und Aktoren und einem Gebäudemanagement, das diese Komponenten klug zu nutzen weiß.

„Natürlich brauchen wir nicht alle Daten. Das Erfassen, Speichern und Analysieren von Daten gehen wir sehr gezielt an. Als Corporate Real Estate Management definieren wir Anwendungsfälle, die in unseren Gebäuden den größten Effekt hinsichtlich der Kriterien Wirtschaftlichkeit, Well-being und Effizienz versprechen“, so Bayerl. Daraus wiederum resultierten höhere Wirtschaftlichkeit und Effizienz der Immobilie, aber auch softe Faktoren wie das Wohlfühlklima, das letztlich zur Gesundheit und damit zu weniger Krankheitsfällen beitrage.

Verbrauchsbezogene Daten, wie zum Beispiel für Strom, Wasser, Wärme oder Kälte, würden an vielfältigsten Messstellen

erhoben und, wenn nicht im Bus-System integriert, über entsprechende Funkverbindungen oder Bluetooth-Auslesung in die Kommunikation mit aufgenommen.

„Die Digitalisierung und die Nutzung von Daten sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Energiewende. Daher werden wir zukünftig ganzheitliche Lösungspakete für Energieeffizienz und regenerative Versorgung anbieten, von der Erzeugung über die Verteilung bis hin zur Verbrauchsoptimierung“, so Holger Suschowk, Geschäftsführer Techem Solutions. Zum einen habe man eine digitale Infrastruktur und sehr viel Know-how in der Datenanalyse, zum anderen energetische Expertise und das Wissen darüber, wie Heizungsanlagen »

Ganz unten: Daten von Energieanlagen und Sensoren machen eine Immobilie vollkommen transparent. Das lässt sich vielfältig nutzen.

Unten: Mithilfe der im Gebäude durch Sensoren erhobenen Daten lassen sich auch aktuelle Gefährdungen durch die Covid-19-Pandemie an konkreten Orten besser einschätzen.





Markus Hettig, Vice President Building Business DACH bei Schneider Electric

INTERVIEW MIT MARKUS HETTIG

„Nur strukturierte Daten geben Handlungsempfehlungen!“

Herr Hettig, wie lassen sich derzeit und in Zukunft die Messdaten in einem Gebäude am besten zusammenführen?

Egal ob kabelgebunden oder über Funk, es kommt hier zunehmend auf offene Standards und deren Zusammenführung an. Daher gewinnen vor allem hybride Systeme an Bedeutung. Es gilt, eine Vielzahl unterschiedlichster Protokolle im stetig wachsenden Internet of Things innerhalb IP-basierter Strukturen nahtlos miteinander zu kombinieren, etwa BACnet/IP und KNX. Denn abgesehen von der Feld- und Steuerungsebene erzielen die Datenströme vor allem für Apps, Analysen und Services ihren Mehrwert.

Müssen alle Daten in einem Gebäude erfasst werden? Riesige Datenmengen an sich enthalten nicht zwangsläufig brauchbare Informationen. So werden zwar von Sensoren, Messgeräten und Co. umfassende Datenmengen produziert, diese bleiben allerdings oftmals ungenutzt. Qualität ist hier zudem meist wichtiger als bloße Quantität, und nur wenn aus Big Data verwertbare Smart Data werden, lassen sich schließlich Erfolge generieren. Das heißt zum einen, dass relevante Daten von übergeordneten Systemen bei

Bedarf abrufbar sind. Zum anderen müssen Messdaten verständlich und strukturiert aufbereitet werden. Dann ist es möglich, Handlungsempfehlungen zur Steigerung von Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit zu treffen. Ökonomisch wertvolle Daten, wie beispielsweise Anwesenheitsprofile, können allerdings auch sensible Nutzerdaten sein, die es zu schützen gilt.

Welche Geschäftsmodelle lassen sich daraus für die Immobilienverwaltung generieren?

Während der vermehrte Einsatz smarterer IoT-Geräte und -Technologien die Komplexität von Gebäudeverwaltung und Gebäudemanagement erhöht, helfen Tools aus unserer EcoStruxure-Familie beispielsweise beim Vergleich verschiedener Liegenschaften. Auch die Gebäudeperformance lässt sich mit diesen verfügbaren Informationen, etwa über den Energieverbrauch, verbessern. So helfen automatisierte Gebäudefunktionen Facility Managern und Co. beim Energiemanagement und optimieren die Nutzung der Wohn- und Arbeitsflächen, während die digitalisierte Immobilienverwaltung die Effizienz von Instandhaltung, Wartung und Reparaturen erhöhen kann.

funktionierten. Schon heute könne man Mieter flächendeckend mit Informationen versorgen. Durch die permanente Analyse der Anlagenparameter und die automatische Anpassung der Anlage ließen sich zehn Prozent Endenergie und mehr einsparen.

Neue Anwendungsfelder sind der Zusatznutzen des Messens und Steuerns

Die digitale Infrastruktur bei Techem stelle für den kontinuierlich optimalen Anlagenbetrieb bereits jetzt zwei Tools zur Verfügung: zum einen Techem Smart Monitor, das Anlagen permanent digital und KI-gestützt überwacht und perspektivisch auch steuert und das bereits flächendeckend im eigenen Anlagenbestand ausgerollt wurde. Und zum anderen adapterm, das darauf achtet, dass gar nicht erst mehr Energie erzeugt wird als nötig. Alle Daten zur Erfassung und Abrechnung der Wärmeenergie dürften zudem nur zur zweckgebundenen Vertragserfüllung im erforderlichen Umfang im Auftrag des Kunden genutzt werden, so Techem. Für den Wärmebereich gelte etwa, dass mehr Daten zu mehr Energieeffizienz führten.

Auch der Energiedienstleister ista sieht in der Digitalisierung großes Potenzial für die Energieeffizienz von Immobilien. „Als Innovationstreiber unserer Branche unterstützen wir unsere Kunden, ihre Immobilien klimafreundlich zu machen. Beispielsweise entwickeln wir zurzeit eine digitale Anwendung, die es unseren Kunden ermöglicht, die neuen Anforderungen der europäischen Energieeffizienzrichtlinie schnell und unkompliziert umzusetzen“, sagt Torben Pfau, Sprecher von ista. „Darüber hinaus haben wir bei ista einen Venture Hub gegründet, in dem wir innovative digitale Geschäftsideen und -modelle zur Marktreife bringen. Mit objego und facilioo sind unsere ersten beiden Startups bereits erfolgreich gestartet. Sie trei-

ben PropTech, also die digitale Transformation der Immobilienbranche, voran.“ Objego helfe privaten Vermietern, ihre Immobilie komplett digital zu verwalten. So ließen sich unter anderem versandfertige Nebenkostenabrechnungen für Mieter mit wenigen Klicks erstellen. Vermieter und Mieter einer Immobilie können auf dieser technologischen Basis von neuen Anwendungsfeldern profitieren.

„In unserer Branche steigen die Datenmengen durch immer mehr Sensoren in den Gebäuden und häufigere Übertragungen exponentiell an. Auch der Datenaustausch zwischen allen Beteiligten der Immobilienwirtschaft bringt immer neue Varianten hervor und wird die Unternehmen mehr und mehr verbinden“, so Roland Werner, Head of Digital bei Techem. In Zukunft werde der Datenaustausch direkt über Cloud-Dienste im Internet of Things stattfinden.

Es gibt bereits viele technische Lösungen für das intelligente Management von Immobilien

Siemens empfiehlt das digitale Vermessen und die Steuerung via Sensoren und Aktoren nicht nur Kunden, sondern rüstet sich auch selbst aus. „Zur Steigerung der Energieeffizienz betrachten und analysieren wir unsere weltweit über 1.300 Standorte und filtern nach Standorten mit Auffälligkeiten beim Verbrauch, um dort ganz gezielt mit Energiesparmaßnahmen anzusetzen. Das geht so weit, dass wir aus den Daten sogar erkennen können, wann und wo ein Solarpanel verschmutzt oder defekt ist und gereinigt oder ausgetauscht werden muss“, so Bayerl. Ein großer Vorteil der Gebäudeautomatisierung für die Administration sei, dass man nicht an jedem Standort eigene Spezialisten benötige. Bei dem Weltkonzern bedient man sich an Produkten und Lösungen aus dem hauseigenen Bereich „Smart Infrastructure“ (SI). Derzeit wird global eine



Oben: Die Datenmengen müssen sinnvoll ausgewählt und visualisiert werden, damit sie für die Nutzer brauchbar sind.

Rechts: Mithilfe solcher Datensammler lassen sich die Informationen von Sensoren und Aktoren schnell bewerten.

App namens Comfy ausgerollt, mit deren Hilfe man mit Nutzern der vermessenen Flächen interagieren kann. Immobilienmanager könnten so ihre Mieter proaktiv unterstützen hinsichtlich Kosteneffizienz, Wohlbehagen und Flächenoptimierung, erklärt Bayerl. Als weitere Geschäftsmodelle für Verwalter sieht er Beratungen zur Energieeffizienz und zur CO₂-Einsparung, die mit dem neuen Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG) ab 2021 an Bedeutung gewinnt.

Für größere Immobilien gibt es bei Schneider Electric die Connected Room Solution, deren Herzstück ein frei programmierbarer BACnet/IP-Feldcontroller für Heizung, Lüftung, Klima sowie Beleuchtungs- und Verschattungs-Applikationen ist. Vor allem in Kombination mit offenen Integrationsplattformen wie EcoStruxure Building Operation spielt er seine Stärken aus. Der EcoStruxure Building Advisor überwacht darüber hinaus Grenzwerte, macht einen Ist-Soll-Vergleich, erkennt zuverlässig Abweichungen und schlägt dem technischen Facility Manager eigenständig Lösungsmaßnahmen vor, sodass dieser in den immer komplexer werdenden Aufgaben unterstützt wird.

„Bei ista arbeiten wir bei der Entwicklung unserer Produkt- und Service-Angebote eng mit unseren Kunden zusammen.

Im Sinne von Co-Creation wollen wir gemeinsam attraktive Lösungen für ein energieeffizientes, sicheres und komfortables Gebäude finden“, sagt Pfau.

Das Ganze soll natürlich so sicher wie möglich geschehen. Siemens handelt nach dem Asset-Classification-&-Protection (ACP)-Protokoll und stuft seine Systeme entsprechend ein. Zudem habe man eine starke Fachexpertise für Cybersecurity im Haus und simuliere regelmäßig Cyberattacken. Bisher geschah dies ohne Probleme.

„Die wesentlichen Grenzen für das Datensammeln setzen die Datenschutzgesetze. Mit bester Transparenz und klaren Regelungen zwischen allen Beteiligten kann hierbei die geeignete Datenökonomie realisiert werden. Wir setzen auf die umfassende Nutzung von Hochleistungstechnologie führender Cloud-Anbieter – die sowohl robust als auch sicher sind“, so Werner. Mit diesem hohen Sicherheitsniveau kämen heutzutage kleinere Rechenzentrumsbetreiber nicht mehr mit. „Für ista hat Datenschutz oberste Priorität“, meint auch Pfau. Entscheidend sei, wo die Server stehen und wer Zugriff auf die Daten hat. Deswegen würden die Daten in sicherheitszertifizierten Rechenzentren gespeichert. «

Grüne Wärme kostet

Der Klimaschutzplan 2050, den die Bundesregierung im Jahr 2016 beschlossen hat, sieht unter anderem vor, dass die Emissionen der Treibhausgase – im Vergleich zu 1990 – gesenkt werden sollen: bis 2030 um mindestens 55 Prozent und bis 2050 um mindestens 95 Prozent. Zur Erreichung dieser Ziele beinhaltet der Klimaschutzplan zahlreiche Bausteine, zu denen auch die Beheizung von Gebäuden gehört.

Häufig werden neue Speicherheizungen eingesetzt, die weniger Strom verbrauchen

Um einen klimaneutralen Gebäudebestand zu erreichen, müssen die Gebäude idealerweise mit regenerativen Energien beheizt werden. Das gelingt nicht immer, vor allem im Bestand. „In Deutschland gibt es aktuell noch über eine Million Nachtspeicherheizungen“, berichtet Martin Böhle, der beim Energiedienstleister GETEC für die grüne und innovative Modernisierung von Nachtspeicherheizungen verantwortlich ist. Bestehende Nachtspeicherheizungen speichern den günstigeren Nachtstrom und geben die Energie tagsüber in Form von Wärme ab. Sie gegen ein anderes wasserführendes Heizungssystem auszutauschen, ist in der Regel mit erheblichen Umbaumaßnahmen innerhalb eines Hauses verbunden. Aus diesem Grund werden sie im Zuge von Sanierungen häufig gegen neue Speicherheizungen ausgetauscht, die weniger Strom verbrauchen. Signifikante Einsparungen lassen sich insbesondere erzielen, wenn auch noch die Beladung optimiert wird und mit grünem Strom erfolgt. „Mit innovativen Speicherheizungen, wie GETEC Green eHeating, sind solche klimafreundlichen Modernisierungen möglich.

Damit lassen sich die neuen Nachtspeicherheizungen besser regulieren und benötigen rund ein Drittel weniger Energie“, erläutert Martin Böhle. Außerdem ist es damit künftig möglich, die Beladung der Speicher in die Zeiten zu verlegen, wo überschüssiger regenerativer Strom vorhanden ist. Also auch tagsüber.

„Die Entscheidung für ein Heizsystem hängt vom Gebäude ab“, ergänzt sein Kollege Ralph Klebsch, Produktentwickler bei GETEC. Der Einsatz von Wärmepumpen (Luft/Wasser, Sole/Wasser, Wasser/Wasser und Luft/Luft) hat sich bei Neubauten bewährt und ist seit Jahren stabil. Gleiches gilt für Gasbrennwertheizungen in Kombination mit Solarthermie für die Warmwasserversorgung. Im Bestand ist die Situation schwieriger, weil sich bestehende Heizungen aufgrund des Gebäudezustands bzw. der bestehenden Heizungsanlagen (Heizkörper und Leitungen) häufig nicht so einfach durch Wärmepumpen ersetzen lassen. Hier bietet sich beispielsweise eine Biomasseheizung (in der Regel Holzpellets) oder eine Gasbrennwertheizung in Kombination mit Solarthermie an. Die häufig erwähnten Hackschnitzelheizungen erfordern viel Aufwand für den Betrieb und eignen sich

ches gilt für Gasbrennwertheizungen in Kombination mit Solarthermie für die Warmwasserversorgung. Im Bestand ist die Situation schwieriger, weil sich bestehende Heizungen aufgrund des Gebäudezustands bzw. der bestehenden Heizungsanlagen (Heizkörper und Leitungen) häufig nicht so einfach durch Wärmepumpen ersetzen lassen. Hier bietet sich beispielsweise eine Biomasseheizung (in der Regel Holzpellets) oder eine Gasbrennwertheizung in Kombination mit Solarthermie an. Die häufig erwähnten Hackschnitzelheizungen erfordern viel Aufwand für den Betrieb und eignen sich



In der Gropiusstadt in Berlin werden über 5.000 degewo-Wohnungen nahezu emissionsfrei mit Fernwärme aus einem Biomassekraftwerk (Holzhackschnitzel) der E.ON beheizt.

Klimaneutrale Gebäude erreicht man idealerweise per Beheizung mit regenerativen Energien. Doch der Austausch alter Heizsysteme ist eine teure Angelegenheit. Und diese Maßnahme alleine reicht nicht, vor allem im Bestand. Was zusätzlich gemacht werden kann – und muss.

eher für Gewerbebetriebe oder für Wärmenetze, die 20 oder noch mehr Häuser mit Wärme versorgen. Ein wichtiger Aspekt dabei: Um Hackschnitzelheizungen wirtschaftlich zu betreiben, sollten die Hackschnitzel aus der Region stammen. Bei Entfernungen von über 100 Kilometern sind der ökonomische und der ökologische Nutzen fragwürdig. Rechnet sich

grüne Wärme? „Sie ist teurer und wird erst durch Fördermittel wirtschaftlich“, berichtet Ralph Klebsch aus seiner Erfahrung.

Das bestätigt Volker Ries, Energiemanager bei degewo. Er fasst es so zusammen: „Eine Pauschalantwort, ob sich grüne Wärme rechnet, gibt es nicht. Fakt ist, dass die Investition in grüne Technik und grüne Energieträger in der Regel



„Die Entscheidung für ein Heizsystem hängt vom Gebäude ab. Der Einsatz von Wärmepumpen hat sich bei Neubauten bewährt und ist seit Jahren stabil.“

Ralph Klebsch,
Produktentwickler bei GETEC

kostspieliger ist und auch mehr Personaleinsatz benötigt. Fördermittel, Zuschüsse oder Umlagen können sich jedoch für den Endkunden kostendämpfend auswirken.“ Das Berliner Wohnungsbauunternehmen hat in den letzten Jahren zahlreiche Projekte mit grüner Wärme realisiert und setzt in vielen Neubauten Holz oder Umweltwärme als wesentliche Energieträger ein. So werden über 5.000 degewo-Wohnungen in der Gropiusstadt nahezu emissionsfrei mit Fernwärme aus einem Biomassekraftwerk (Holzhackschnitzel) der E.ON beheizt. Nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) verwertet das Kraftwerk ausschließlich Holz, zum Teil Altholz aus dem Hausbau oder aus »

Foto: degewo; GETEC WARME & EFFIZIENZ GmbH



Ein über 60 Jahre altes Wohngebäude in Berlin-Lankwitz hat degewo als Pilotprojekt zum Zukunftshaus so umgebaut, dass es sich zu großen Teilen selbst mit Strom und Wärme versorgt.

360.000 MWh erzeugt ein Biomassekraftwerk der E.ON per Holzhackschnitzel und versorgt mit dieser Wärmeenergie rund 20.000 Wohneinheiten mit 50.000 Einwohnern.





„Investition in grüne Technik und Energieträger ist kostspielig. Fördermittel können sich für Endkunden kostendämpfend auswirken.“

Volker Ries,
Energiemanager bei degewo

Verpackungen, und versorgt mit 360.000 MWh Wärmeenergie rund 20.000 Wohneinheiten mit 50.000 Einwohnern.

Nach umfassender baulicher Sanierung werden Gebäude, die in den 1970er Jahren im Berliner Quartier Marienfelde-Süd errichtet wurden und rund 2.500 Wohneinheiten beherbergen, in der Grundlast aus zwei mit Biogas versorgten Blockheizkraftwerken (BHKW, 1,6 MW Gesamtleistung) versorgt.

Ein 1955 errichtetes Wohngebäude in Berlin-Lankwitz hat degewo als Pilotprojekt zum Zukunftshaus so umgebaut, dass es sich zu großen Teilen selbst mit Strom und Wärme versorgt. Dies wird erreicht durch eine Kombination aus großflächigen Solarmodulen, die in der Lage sind, Strom und Wärme zu erzeugen (Photovoltaik und Solarthermie), durch Strom- und Wärmespeicherung, Wärmepumpen und

eine hocheffiziente Lüftung mit Wärmerückgewinnung. Zum Energiekonzept gehört ein Erdreichspeicher, der auf einer Fläche von 700 Quadratmetern überschüssige Wärme im Erdreich speichert. Er besteht bis zu einer Tiefe von zirka 1,5 Metern aus mehreren Schichten Erdreich, in denen Polyethylen-Leitungen verlegt sind. Das Erdreich wird über die mit einer wärmeleitenden Soleflüssigkeit gefüllten Leitungen durch Solarenergie oder andere Energiequellen erwärmt. Die im Erdreich gepufferte Energie wird über eine Wärmepumpe nutzbar gemacht und in das Heizsystem des Hauses zurückgeholt. Der besondere Bonus: Im Sommer eignet sich dasselbe System zur Kühlung des Gebäudes. Außerdem wurde die Gebäudehülle auf Passivhaus-Standard gedämmt.

Ein nicht in Zahlen zu messender Nutzen ist der Imagegewinn

Frühzeitig Nachhaltigkeit auf die Fahne geschrieben hat sich die Pulverbeschichtung Schreiner GmbH (PBS) im hessischen Grebenau. PBS entschied sich 2012 angesichts stetig steigender Energiepreise dazu, die Erzeugung der Produktionswärme auf nachwachsende Rohstoffe umzustellen. 2014 hat der Betrieb eine Hackschnitzelheizung mit einer Leistung von bis zu 2,5 MW in Betrieb genommen. Die benötigte Biomasse bezieht PBS aus der Region. Die bei der Verbrennung entstehenden Rauchgase erhitzen Wasser auf über 100° Celsius. Dadurch entsteht heißer Dampf, den der Lohnbeschichter für die Produktion und die Beheizung der Büro- und Werkstatträume nutzt. Nach

sechs Betriebsjahren zieht das Unternehmen eine positive Bilanz – in mehrfacher Hinsicht: Der Heizölverbrauch wurde um 95 Prozent reduziert. Das bedeutet, PBS spart rund 3.000 Tonnen CO₂ ein. Nicht zu unterschätzen ist ein anderer, in Zahlen schlecht zu messender Nutzen: der Imagegewinn. Laut Geschäftsführer Harald Schreiner ist er sowohl bei Kunden als auch bei Geschäftspartnern sehr groß. Vor diesem Hintergrund investiert das Unternehmen weiter in nachhaltige Technologien und nutzt dabei – wie degewo – öffentliche Fördermittel.

Aktuell ist nachhaltig erzeugte Wärme in der Regel teurer als konventionell erzeugte Wärme. Doch um dies zu ändern und sich den Zielen des Klimaschutzplans 2050 anzunähern, hat die Bundesregierung beschlossen, die Preise für Erdöl und Erdgas durch die CO₂-Abgabe ab 2021 in mehreren Schritten zu erhöhen. «

Jola Horschig, Weyhe



2014 hat PBS Schreiner eine Hackschnitzelheizung mit einer Leistung von bis zu 2,5 MW in Betrieb genommen. Nach sechs Betriebsjahren zieht das Unternehmen eine positive Bilanz.



Übersetzer des Digitalen

Herr Dr. Hoffmann, warum benötigen Immobilienunternehmen einen CDO?

Der CDO stellt das Bindeglied zwischen den Fachbereichen, der Geschäftsführung sowie der IT dar. Das fehlt Immobilienunternehmen häufig noch. Er ist entsprechend eine Art Übersetzer des Digitalen. Viele Unternehmen haben ein besonders hohes Optimierungspotenzial durch Technologie. Anbieter und Betreiber von Logistik- und Unternehmensimmobilien etwa managen gerade starkes Wachstum. Bei Wohnimmobilien darf langjährige Wohlstandssättigung überwunden werden.

Wie sieht die Rolle des CDO in der Praxis aus? Digitale Geschäftsmodelle und kundenorientierte Prozesse bedeuten zusätzliche Umsatzquellen und Wettbewerbsvorteile. In den meisten Fällen wird der CDO daher vor allem als Innovations- und Changemanager, Technologieexperte sowie Prozessberater eingesetzt. Daneben liegen die entscheidenden optimierungsbedürftigen Themen nicht ausschließlich in den kundennahen Bereichen, sondern vor allem auch im Backoffice. Neue Business Cases können nur dann zu Wachstum führen, wenn die Mühle im Hintergrund einwandfrei läuft.

Welche Themen dürfen aktuell auf keiner Roadmap eines CDO fehlen?

Neben der Entwicklung innovativen Neugeschäfts ist das die Schaffung effizienter und transparenter Kernprozesse ohne Medienbrüche. Auf der Agenda steht häufig immer noch die Umstellung auf ein papierloses Büro und die gezielte Nutzung der so vorhandenen Daten.

Was macht ein CDO bei fehlenden digitalen Kompetenzen in der Belegschaft? Er fördert digitale Kompetenz durch Schulungen. Er fokussiert Kollaboration zum Wissensaustausch. Dabei

hilft ihm eine Wissensdatenbank. Diese wird von den Mitarbeitern selbst gefüllt, gepflegt und gelebt. Externe Berater setzen Impulse gegen die Betriebsblindheit. Allein das erhöht oft digitale Kompetenz.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Bedeutsame Effizienzgewinne werden durch Prozessoptimierungen und Entlastung der Mitarbeiter von repetitiven Aufgaben erreicht. Das gilt vor allem im Rechnungswesen, Immobilienmanagement und Kundenservice. Die dadurch frei gewordenen Kapazitäten können wiederum zur Steigerung des Kundennutzens verwendet werden. Denn das passiert am besten durch persönliche Kontaktaufnahme. Diese dient der Erläuterung von Sachverhalten und der Umsetzung von Kundenanliegen. Der großflächige Einsatz von Robotic Process Automation – etwa unter Einbeziehung von KI – stellt eine besonders flexible und leistungsstarke Technologie dar. Zudem kann ein Know-how-Transfer in die Unternehmen erreicht werden. Das senkt die Abhängigkeit von Beratern.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? PropTechs liefern wertvolle Impulse und innovative Lösungen für Themen, die nur unzureichend gelöst sind. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, die aktuellen Trends und Technologien zu kennen. Bei konkreten Fragestellungen des Kunden werden dann passende partnerschaftliche Lösungen angeboten. Die Bedeutung von PropTechs darf aber dabei auch nicht überschätzt werden. Besonders der Reifegrad der Lösungen muss immer im Detail geprüft werden. «

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 24 DR. DOMINIQUE HOFFMANN, Leiter des Bereichs Digital Advisory und Head of Innovation der Warth & Klein Grant Thornton AG



ZUR PERSON

Dr. Dominique Hoffmann

leitet den Bereich Digital Advisory und ist Head of Innovation der Warth & Klein Grant Thornton AG. Er berät namhafte mittelständische und börsennotierte Immobilienunternehmen aller Assetklassen ganzheitlich zu Digitalisierungsthemen. Er ist zudem als Interims-(Chief)-Digital-Officer tätig.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **12. Januar 2021**

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Vorstand/Geschäftsführer (m/w/d)

Gemeinnütziger Bauverein
Wunstorf eG, Wunstorf
[Job-ID 018009783](#)

Immobilienverwalter

Miethausabteilung (m/w/d)
HAUS & GRUNDEIGENTUM Service
GmbH, Hannover
[Job-ID 018249104](#)

Immobilienverwalter (m/w/d)

Stadtwerke Bad Vilbel GmbH,
Bad Vilbel
[Job-ID 018223273](#)

Immobilienkaufmann/

Immobilienkauffrau (m/w/d)
STRABAG BRVZ GMBH & CO.KG, Köln
[Job-ID 017795654](#)

Manager (m/w/d) technisches und infrastrukturelles Facility Management

TransnetBW GmbH, Stuttgart,
Bruchsal (Home-Office möglich)
[Job-ID 017796841](#)

Abteilungsleitung Technik (m/w/d)

Ulmer Wohnungs- und Siedlungs-
Gesellschaft mbH (UWS) über ZFM -
Zentrum für Management und
Personalberatung, Ulm
[Job-ID 018092009](#)

Projektmanager/ Projektsteuerer mit dem Schwerpunkt Kosten- steuerung (m/w/d)

combine Consulting GmbH, Düssel-
dorf, Berlin, Hamburg, München
[Job-ID 017766728](#)

Teamleiter

Energiemanagement (m/w/d)
ATCP Management GmbH, Berlin
[Job-ID 018219096](#)

Ingenieur / Architekt (m/w/d) Ver- gabeverordnung und Gebäudescan

BIM Berliner Immobilienmanagement
GmbH, Berlin
[Job-ID 017329782](#)

Bauingenieur/-in (Diplom-Inge- nieur/-in (FH)/Bachelor) (m/w/d)

Landeshauptstadt Stuttgart, Stuttgart
[Job-ID 018520207](#)

Immobilienverwalter/in (m/w/d)

Rieker Immobilien GmbH & Co. KG,
Tuttlingen
[Job-ID 018148964](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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

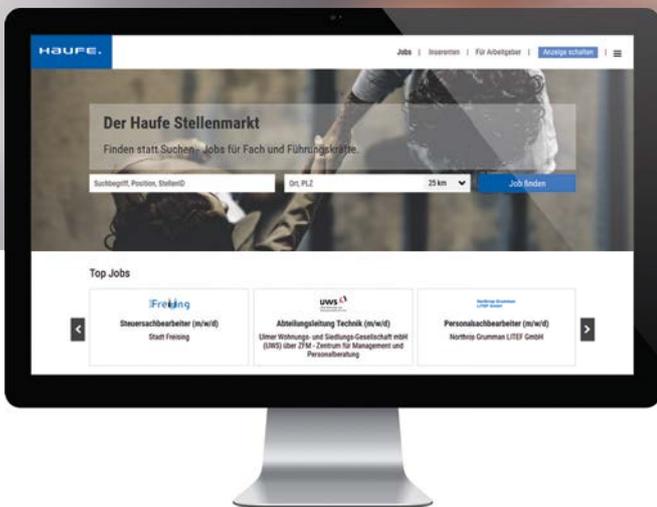


Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:
Alexander Mahr
Tel. 0931 2791-452
stellenmarkt@haufe.de

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

HAUFE STELLENMARKT – FINDEN STATT SUCHEN



JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

WTF? What is the future?

„Corona verlangt ad hoc neue Konzepte für die Sicherheit in Immobilien. Auch dazu braucht es weitere Managementdaten. Doch welche werden bereitgestellt? Wie werden Entscheidungen getroffen? Fußt das alles auf Bauchgefühl oder einem fundierten Datenset?“



Dr. Christian Schlicht ist Experte für CREM und FM mit internationaler Führungs- und Praxiserfahrung. Der Allrounder jongliert mehrere visionäre Innovationsprogramme. Er baute die erste Blockchain in der Immobilienwirtschaft. Robotics testet er bereits im Immobilienbetrieb. In seiner Doktorarbeit entwickelte er ein Modell zur Messung des Mehrwertes von CREM und FM am Unternehmenserfolg.

Die Sättigung der Immobilienmärkte schreitet fort. Die Verschiebung vom Projektentwicklungs- zum Portfolioge-schäft verstärkt sich deutlich. Was aber passiert im Markt, wenn die meisten Akteure sich auf das Managen und auf die Übernahme von Bestandsimmobilien konzentrieren? Auf einmal rückt das als komplett unsexy geltende Betreiben von Immobilien in den Fokus der Branche. Plötzlich sind die dabei erzeugten Daten für kluge Investitionsentscheidungen sowie für das Reporting unabdingbar. Denn wo wird der Löwenanteil aller Informationen rund um die Immobilie generiert? Klar: in der längsten Phase ihres Lebenszyklus – im Betrieb.

Big Data? Ja, aber smart!

Aber gilt dabei: Viel hilft viel? Nein! Im Datenmanagement gilt das Gegenteil: weniger ist mehr. Im operativen Immobilienbetrieb lautet die Devise: Volume, Variety, Velocity, Value, Validity! Ob Eigentümer, ob Investoren, alle stellen sie hohe Transparenzanforderungen an beauftragte Immobilien- und Vermögensmanager. Dabei gilt es als selbstverständlich, von den Vergabeentscheidungen bis zu den Verbrauchswerten, sicher und langfristig zu dokumentieren. Doch wichtiger noch ist die lückenlose Dokumentation sämtlicher Prüfungen. Das Stichwort hierzu lautet Betreiberverantwortung. Richtig wahrgenommen konfrontiert sie moderne Immobilienmanager mehr denn je mit umfangreicher, transparenter und digitaler Dokumentation von reversionssicheren und gesetzeskonformen Prozessinformationen. Es stimmt ja auch: Nur der detaillierte, stetig abrufbare Überblick über statische Gebäudeinformati-

onen gepaart mit Echtzeit-Veränderungsdaten ermöglicht die Definition konkreter Maßnahmen zur Gebäudebewirtschaftung. Kernaufgabe des Immobilienbetriebs in diesen Zeiten von VUCA wie auch der digitalen Transformation ist somit die Schaffung einer umfangreichen Datentransparenz. Doch ich weiß es leider aus eigener Erfahrung: Noch bevor es überhaupt an die heiß begehrten Echtzeitdaten geht, kann es schon an den vermeintlich kleinen Dingen scheitern. Ohne das passende Prozess- und Datenmodell ist selbst der digitale Zwilling wertlos. Auf dem Weg zur intelligenten Immobilie braucht es nicht mehr – aber auch nicht weniger – als die konsequente End-to-End-Betrachtung aller relevanten Prozesse.

Insane in the Blockchain! Revolution im Immobilienmanagement

Deshalb geht es nicht anders: Das Datenmanagement muss grundlegend revolutioniert werden. Ziel dieser Revolution ist die strategische Digitalisierung zur reversionssicheren Dokumentation im Sinne einer stakeholderübergreifenden Verantwortungsübernahme. Doch selbst der einfachste Gebäudebetrieb ist immer ein Schnittstellenprodukt unterschiedlicher interner und externer Parteien. So ist es etwa die Aufgabe des Facility Managements, die Betreiberverantwortungsprozesse gezielt zu koordinieren. Dazu gehört, entsprechende Dokumentationen unterschiedlicher Partner gesammelt und qualitätsgesichert zu speichern. „Oh, Probleme, Probleme, Probleme“, höre ich häufig in diesem Zusammenhang. Aber eigentlich gibt es keinen



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Grund zur Klage. Es liegt doch alles bereit! Die Kopplung des Regelwerks-Informationssystems (REG-IS) mit dem jeweiligen ERP-System setzt den ersten Schritt ins smarte Gebäude. Das TGA-Stammdaten- und Dokumentationsmodell auf DIN-276-Basis definiert ein validiertes Anlagenkataster. Der CAFM-Connect-Standard ermöglicht die entscheidende Kompatibilität zu IFC, FAC-ID, DIN 276 und mehr in den unterschiedlichen Systemen des Immobilienlebenszyklus. Der Pflichtenabgleich durch REG-IS wie auch die Transaktionalität im ERP ermöglicht die Auditierbarkeit ohne Weiteres. Die GEFMA-Normen 922 und 198 ermöglichen dann, die etlichen betriebsrelevanten Dokumente einem Soll-Ist-Abgleich zu unterziehen. Der CAFM-Connect-Standard gepaart mit den GEFMA-Normen 922 und 200 regelt auch die Ablagestruktur der erforderlichen Dokumente im Dokumentenmanagementsystem. Der Einsatz der Distributed Ledger Technology, etwa per Blockchain, setzt die manipulationssichere Dokumentation der erbrachten Leistungen um. Der Schritt zur smarten Bestandsimmobilie erfolgt dann mit dem Einsatz von IoT-Devices sowie umfangreicher Sensorik als weiteren Gebern relevanter Informationen. Smart Contracts automatisieren die Beauftragung nun durch das technische Equipment. Dies alles sind Schritte zur scheckheftgepflegten Immobilie. Hierdurch wird über kurz oder lang die klassische TDD überflüssig werden. Auch das fristgerechte Wartungs- und Prüfmanagement könnte damit komplett automatisiert und störungsfrei ablaufen. So aufbereitet sind zudem alle Daten mit dem Building Information Management kompatibel! Und all das sind keinesfalls nur meine Visionen. Sie sind bereits heute realistische Optionen für einen zeitgemäßen Gebäudebetrieb.

Next Stop: Robotics im Immobilienbetrieb. Spot on!

Dagegen steht im gewerblichen Immobilienkontext der Einsatz von Robotics leider immer noch bloß nervös auf der Türschwelle. Dabei setzt der Branchenprimus Boston Dynamics diese Technologie im Betrieb etwa für die frühzeitige Schadenserkennung an Gebäuden bereits ein. Mittels Künstlicher Intelligenz und Machine Learning ist Boston Dynamics Spot in der Lage, Schäden selbstständig zu identifizieren und zu kategorisieren. Durch die vielseitige Anwendbarkeit als mobiles IoT-Device sind auch die Aktualisierung des BIM-Modells und viele weitere Use Cases denkbar. Was schließen wir aus alledem? Auch der Betrieb von Immobilien ist in Wirklichkeit sehr sexy ...



IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Liane Borghardt; Jola Horschig
Christian Hunziker; Norbert Jumpertz
Dr. Hans-Dieter Radecke; Frank Peter Unterreiner; Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

gettyimages/josssdim

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

20.01.2021

**11. Sprengnetter Innovations-
tagung für Immobilienmakler**
324,87 Euro inkl. MwSt.,
Sprengnetter Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

20.-21.01.2021

**4. Jahreskongress
Temporäres Wohnen**
1.600 Euro, Heuer Dialog,
Telefon 0611 97326921
www.heuer-dialog.de

21.-22.01.2021

**29. Sprengnetter Jahreskongress
der Immobilienbewertung**
ab 829 Euro inkl. MwSt.,
Sprengnetter Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

Online-Webinare

22.12.2020

**Akquisitionsorientiertes
Verkaufen für Immobilien-
unternehmen**
14:00–15:00 Uhr, 59 Euro* / 79
Euro**, IVD-Institut,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

19.01.2021

**Strategien zur Reduktion des
realen Energieverbrauchs**
10:00–11:30 & 14:00–15:30 Uhr,
150 Euro* / 195 Euro**, DGNB Aka-
demie, Telefon 0711 722322-0
www.dgnb-akademie.de

19.01.2021

**WEG-Reform: Umfassende
Neuregelungen für die
Verwaltungspraxis**
9:30–11:00; 11:30–13:00; 14:00–
15:30 Uhr, 285 Euro* / 345 Euro**,
vhw – Bundesverband für
Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

21.-22.01.2021

**Mietrecht – Aktuelle
Rechtsprechung und Trends**
9:00–12:00 Uhr, 320 Euro, EBZ
Akademie, Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

25.01.2021

**Datenschutz – Aktueller Stand
für die Immobilienbranche**
10:00–12:00 Uhr, 115 Euro* /
155 Euro**, IVD-Institut,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

26.01.2021

**Haftung und Versicherungen
in Wohnungsunternehmen:
Welcher Schutz ist notwendig?**
9:30–11:00; 11:15–12:45 Uhr,
220 Euro* / 260 Euro**, vhw,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

27.01.2021

**Gewerberaumietverträge
optimieren**
10:00–13:30 & 13:30–16:30, 775
Euro, Sugema Seminare & Bera-
tung GmbH, Telefon 0611 449058
www.sugema.de

10.02.2021

**Recht für Immobilienmakler
in 60 Minuten – Teil 2:
Maklerrecht**
16:00–17:00 Uhr, 63 Euro, EBZ
Akademie, Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

Präsenz-Veranstaltungen

12.01.2021

Haufe Innovationstage
Berlin, kostenfrei, Haufe-Lexware
Real Estate AG,
Telefon 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

13.-15.01.2021 +
19.01.2021

Handelsblatt Energie-Gipfel 2021
Berlin und online, ab 750 Euro,
Handelsblatt/Euroforum,
Telefon 0211 88743-3348
[https://veranstaltungen.
handelsblatt.com/energie](https://veranstaltungen.handelsblatt.com/energie)

14.-15.01.2021

**Münsteraner
Verwalterkonferenz 2021**
Münster, keine Preisangabe,
BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter,
Telefon 030 30 87 29 18
www.bvi-verwalter.de

19.01.2021

Haufe Innovationstage
Augsburg, kostenfrei, Haufe-
Lexware Real Estate AG,
Telefon 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

24.-29.01.2021

10. VDIV-Wintertagung
Leogang, Österreich, ab 1.340
Euro, VDIV Management GmbH,
Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

Präsenz-Seminare

16.12.2020

**Die WEG-Praxis – Verwaltungs-
und Rechtswissen**
Düsseldorf, 298 Euro, ML Fachinsti-
tut für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

16.12.2020

**Kundenorientierung
im Facility Management**
Hamburg, 470 Euro, TÜV NORD Aka-
demie, Telefon 0511 9986 2087
www.tuev-nord.de

27.01.2021

**Die professionelle Jahresab-
rechnung in der WEG 2020/21**
Hamburg, 660 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

09.-10.02.2021

**Buchführung in der
Immobilienwirtschaft**
München, 398 Euro, gtw Weiterbil-
dung für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

02.-03.02.2021

**Grundlagen Mietrecht:
Praxiswissen für Neu- und
Wiedereinsteiger**
Köln, 1.060 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

08.-10.02.2021

**WEG-Grundlagenschulung
(inkl. WEG-Reform)**
Stuttgart, 1.440 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

Vorschau

Februar 2021

Erscheinungstermin: 29.01.2021
Anzeigenschluss: 08.01.2021

FACILITY MANAGEMENT

Wagt Abstand

Was ist aus FM-Sicht aktuell zu beachten bei der Bewirtschaftung von Bürogebäuden und Wohnungsbeständen? Das neue Normal der Bürohygiene, bei den Belegungs- und Wegeplänen und in Bezug auf die Kantine. Vom Umgang mit den Handwerkern. Die Pain-points Mieterwechsel, Renovierung und Besichtigung.



WEITERE THEMEN:

- › Kaum Geschäftsreisen, kein Tourismus. Die Überlebensstrategien der Hotels
- › Der Pfandbrief wird grün. Die Geschichte einer Renaissance
- › 5G und Immobilien. Was geht, was muss bei den Hochfrequenzen?

Foto: gettyimages/famVeld

März 2021

Erscheinungstermin: 23.02.2021
Anzeigenschluss: 02.02.2021

ESG & CO

Werdet nachhaltig

Die Bau- und Immobilienwirtschaft ist wahrlich keine ökologische Vorreiterin. Denn knapp 40 Prozent der CO₂-Emissionen gehen immer noch allein auf den Gebäudebereich zurück. Die Branche ist zudem für mehr als die Hälfte der weltweiten Abfälle verantwortlich. Was nachhaltige Gebäude in allen Immobiliensegmenten daran ändern können.



Pfaffmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Pfaffmann

51°10'N, 115°33'W

Banff National Park (Kanada)

Ulrike Heitze

Mein liebster Urlaubsort ist der Banff National Park – und der angrenzende Yoho National Park – in den kanadischen Rocky Mountains. **Wann waren Sie dort?** Zum ersten Mal 2010. Seither immer wieder. Das ist eine kleine Sucht geworden. **Wie lange waren Sie dort?** Jeweils etwa vier Wochen. In Summe sind es schon einige Monate. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Beide National Parks sind nicht gerade touristische Geheimtipps. Leider. Eher geheimtipperverdächtig ist die beste Jahreszeit zum Hinreisen: Anfang bis Mitte Mai. Es ist dann zwar frisch, stellenweise liegt sogar Schnee. Dafür gibt's noch keine Mücken und kaum Caravans oder Reisebusse. **Was hat Sie angezogen?** Die Gewaltigkeit der Natur: Vom Sulphur Mountain aus reichen die schneebedeckten Berge, Seen und Wälder bis zum Horizont. Man fühlt sich furchtbar klein und bedeutungslos. Das erfüllt mich immer mit Ruhe und Frieden. Es rückt die Welt zurecht. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Rauf auf die Berge, runter von den Bergen. Natur pur – einfach treiben lassen von Wasserfall zu See zu Gipfel zu See ... **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Das umwerfende Wildlife dort: Bären und Luchse mit Nachwuchs, Coyoten, Elche, Schneeziegen, fürs Foto posierende Streifenhörnchen ... Und selten haben wir so viele aufgeschlossene, freundliche und ausgeglichene Menschen getroffen. Nahezu alle verwickeln einen in nette Gespräche. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Als Wanderer wird man stets vor Bären gewarnt und glaubt sich gerüstet. Wenn einem dann aber tatsächlich so ein Pelztier über den Weg läuft, rutscht das Herz in die Hose. Das ist uns auf einer Lichtung im Wald passiert,

weit entfernt vom Auto. Ein mittelgroßer Schwarzbär. Zum Glück auf sein Fressen konzentriert. Wir sind leise und langsam – das Bärenspray im Anschlag – weggeschlichen. Danach war uns erstmal nicht mehr nach Wandern. **Warum sollten Branchenkollegen dort hinfahren?** Weil Urlaubsfotos ganz ohne Zutun immer wie gephoshoht aussehen. **Besuchen Sie diesen Ort noch einmal?** Auf jeden Fall. Unser Sparschwein füllt sich schon. **Sonst noch einen Tipp?** Es lohnt, vom Caravan auf Bed & Breakfast umzusteigen. Die Gastgeber kennen Land und Leute. Sie geben gute Tipps und erzählen tolle Geschichten.

„Im Mai kommen die Bären aus den Bergen. Winterschlaftrunken hocken sie dann am Straßenrand. Vom Auto aus sieht man sie die ersten Triebe von den Büschen knabbern.“



„Nach dem Winter ist die Natur noch ganz frisch. Man hat sie fast für sich allein.“



STECKBRIEF

Ulrike Heitze ist Redakteurin für die „Immobilienwirtschaft“ und für Haufe.Immobilen. Nach Stationen beim „Handelsblatt“ und als selbstständige Wirtschaftsjournalistin ist die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin und Finanzökonomin seit 2019 in unserem Redaktionsteam.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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



Elektrisierende Gelegenheit.

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



Sichern Sie sich den Umweltbonus inklusive Innovationsprämie².

Jetzt digital erleben.
Kosten laut Mobilfunkvertrag.

€ 399,-
pro Monat zzgl. MwSt.

Leasingbeispiel für Businesskunden¹: Audi e-tron S line 50 quattro³

³Stromverbrauch (kombiniert) in kWh/100 km: 23,6–21,4 (NEFZ); 25,8–21,7 (WLTP); CO₂-Emissionen (kombiniert) in g/km: 0; Effizienzklasse: A+. Angaben zu den Kraftstoff-/Stromverbräuchen und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit von der gewählten Ausstattung des Fahrzeugs.

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

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

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

²Etwaige Rabatte bzw. Prämien sowie der Herstelleranteil am Umweltbonus sind im Angebot bereits berücksichtigt. Der Erwerb (Kauf oder Leasing) eines neuen Audi e-tron 50 quattro³ durch Privatpersonen, Unternehmen, Stiftungen, Körperschaften und Vereine nach dem 18.05.2016 wird mit dem Umweltbonus inklusive Innovationsprämie gefördert, sofern das Fahrzeug nach dem 03.06.2020 und bis zum 31.12.2021 zugelassen und der Erwerb nicht zugleich mit anderen öffentlichen Mitteln gefördert wird. Ausnahme: Der jeweilige Fördermittelgeber hat eine Verwaltungsvereinbarung mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geschlossen, wobei es aber zum Zeitpunkt der Antragstellung beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) noch zu keiner Auszahlung gekommen sein darf. Das Fahrzeug muss im Inland auf den Antragsteller zugelassen werden (Erstzulassung) und mindestens sechs Monate zugelassen bleiben. Sofern das Fahrzeug nach dem 04.11.2019 erstmals zum Straßenverkehr zugelassen wird, beträgt die Höhe des Umweltbonus inklusive Innovationsprämie insgesamt € 7.500,-. Ein Drittel des Umweltbonus wird seitens der AUDI AG direkt auf den Nettokaufpreis gewährt, zwei Drittel des Umweltbonus (Bundesanteil am Umweltbonus inklusive Innovationsprämie) werden nach positivem Zuwendungsbescheid auf Antrag beim BAFA unter www.bafa.de ausbezahlt. Der Antrag auf Gewährung des Bundesanteils am Umweltbonus muss bei Zulassung nach dem 04.11.2019 spätestens ein Jahr nach Zulassung über das elektronische Antragsformular unter www.bafa.de eingereicht werden. Auf die Gewährung des Umweltbonus besteht kein Rechtsanspruch und die Förderung endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel, spätestens jedoch zum 31.12.2025. Nähere Informationen zum Umweltbonus sind auf den Internetseiten des BAFA unter https://www.bafa.de/DE/Energie/Energieeffizienz/Elektromobilitaet/Neuen_Antrag_stellen/neuen_antrag_stellen.html abrufbar.

Das abgebildete Fahrzeug ist teilweise mit Sonderausstattungen gegen Mehrpreis ausgerüstet.