

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

BAUVERTRAGSRECHT Erleichterungen für Architekten und Ingenieure

HOTELINVESTMENTS Allmählich geht dem Boom die Luft aus

FINANZIERUNG Pensionskassen & Versicherungen konkurrieren mit den Banken

Neuer Standard in der Energieberatung?

DAS BAFA-TOOL IM CHECK

Mat.-Nr. 06228-5207



HAUFE.



Ihr **Partner** rund um **Facility Management.**

DB Services schafft messbaren Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit 9.200 Mitarbeitern erbringen wir infrastrukturelle und technische Facility Management Leistungen bundesweit an 300 Standorten. Dabei bewirtschaften wir für unsere 1.400 Kunden eine Fläche von 175 Mio. m² Fläche, 400.000 technische Anlagen und reinigen 25.000 Züge pro Tag. Wir sind ein herstellerunabhängiger und zertifizierter Dienstleister in den Branchen Immobilien, Industrie und Mobilität.

Mehr. Wert. Schaffen.

DB Services GmbH
Elisabeth-Schwarzhaupt-Platz 1 · 10115 Berlin
Telefon: +49 30 297-53400 · Fax: +49 30 297-53403
E-Mail: db-services@deutschebahn.com · www.db-services.de



DB Services

Vorwand Verlässlichkeit



„Unternehmen sind heute innovativ, sie müssen es ja. Staaten meinen, morgen reicht. Auch Deutschland verliert Terrain. Schlecht für die Immobilienbranche.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Jahr 1999 führte Basel eine hohe Stromabgabe ein. Das Geld wird später zurückgezahlt. Alle erhalten den gleichen Betrag. Je weniger Strom verbraucht wird, desto weniger Abgabe zahlt man letztlich. Ein innovativer Stromsparanreiz, auch wenn manche erst aufschrien. Bei uns schreit kaum einer auf. Dabei sind innovative Ideen, so eine Untersuchung des Fraunhofer Instituts (S.8), gerade für Kommunen lebenswichtig. Unternehmensprojekte sollen auch mal scheitern dürfen. Solche des Gesetzgebers nicht? „Verlässliche Rahmenbedingungen“ können auch Vorwand sein gegen allzu viel Innovation ...

Staatliche Trägheit steht in krassem Gegensatz zum Brodeln in vielen Bereichen, auch um unsere Branche herum. Überall nimmt die Nachfrage nach flexiblen Büros zu. Unternehmensstrukturen werden geändert, sogar Geschäftsmodelle. Das, was zum Teil die klassischen Immobilienbanken durchmachen, dass sie ihr ureigenstes Business, die Vergabe von Krediten, einschränken, zeugt von Flexibilität. FM-Verträge, Geschäftsraummietverträge haben immer kürzere Laufzeiten. Der Bauboom fordert schnelles Handeln von allen. Beweglichkeit hat die Chance zum Markenzeichen der Immobilienbranche zu werden.

Doch diese Dynamik könnte bald erlahmen. Man ist angewiesen auf gute Rahmenbedingungen. Aber der Bauboom schwindet. Wenn es nicht bald gelingt, mehr Bauland auszuweisen, mehr Handwerker in Lohn und Brot zu bringen, Grundstücksspekulation zu sanktionieren – vom Breitbandkabelausbau ganz zu schweigen –, könnte große Trägheit die Branche befallen. Die SPD wird sich nach ihrem Parteitag in einer Regierung profilieren und innovativ sein müssen. Sollte das aber nur bei Regulierungen gelten, sehe ich nicht allzu rosig in die Zukunft.

Ihr

02.2018

TITELTHEMA**EIN NEUER STANDARD?**

Seit Sommer letzten Jahres gibt es einen softwarebasierten Standard für individuelle Sanierungspläne für Wohngebäude. Doch wie gut ist dieser? Und lohnt er sich für Sanierungsvorhaben im gewerblichen Wohnimmobilienbereich?

46**MARKT & POLITIK**

Szene	06
Stadt der Zukunft Städte müssen bei ihrer Planung innovativer werden	08
Neues Bauvertragsrecht Für Bauträger, Architekten und Ingenieure wird vieles klarer	10

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene	14
Hotelinvestments Dem Boom geht die Puste aus	16
Projektentwicklung Wohnungsneubau: Impulse gesucht	18
Immobilienfinanzierung Alternativen sind alternativlos	20
Deutschland & USA Alexander Ubach-Utermöhl, blackprintpartners, über Start-up-Chancen	22
Kolumne Eike Becker Sozial Wohnen	24
Shopping Center Der Online-Handel beschleunigt den Wandel	26



RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 12; **Deutscher Verband** 13; **Tipps, Humor, Meinung** 70;
Termine, Unternehmen im Heft 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene	28
Rechtsgutachten Erlaubnispflicht für Verwalter: Ziel verfehlt	30
Digital Real Estate Der Vermietungsprozess wird immer digitaler	32
Nach dem BGH-Urteil Energieausweis und Maklerpflichten	36
Maklerrecht Maklerprovision auch bei Rücktritt vom Kaufvertrag	38
WEG- & Mietrecht Entscheidung des Monats: Zweitbeschluss über Wirtschaftsplan und weitere Urteile	39

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene	44
TITELTHEMA	
Energieberatung Individuelle Sanierungsfahrpläne als vereinfachendes Tool in den Vor-Ort-Beratungen	46
Beratungsbericht Sanierung kann gefördert werden. Die Bedingungen	48
Energieanlagen Sieben Möglichkeiten der Energieversorgung für die Zukunft	53
Real Estate Talk ERP Die Portalwächter der Digitalisierung	56
Datenräume Das Mind-Set muss sich ändern	60

PERSONAL & KARRIERE

Szene	62
Jobeinstieg Die Tücken des Vorstellungsgesprächs	64
Personalgewinnung E-Commerce verändert das E-Recruiting	66

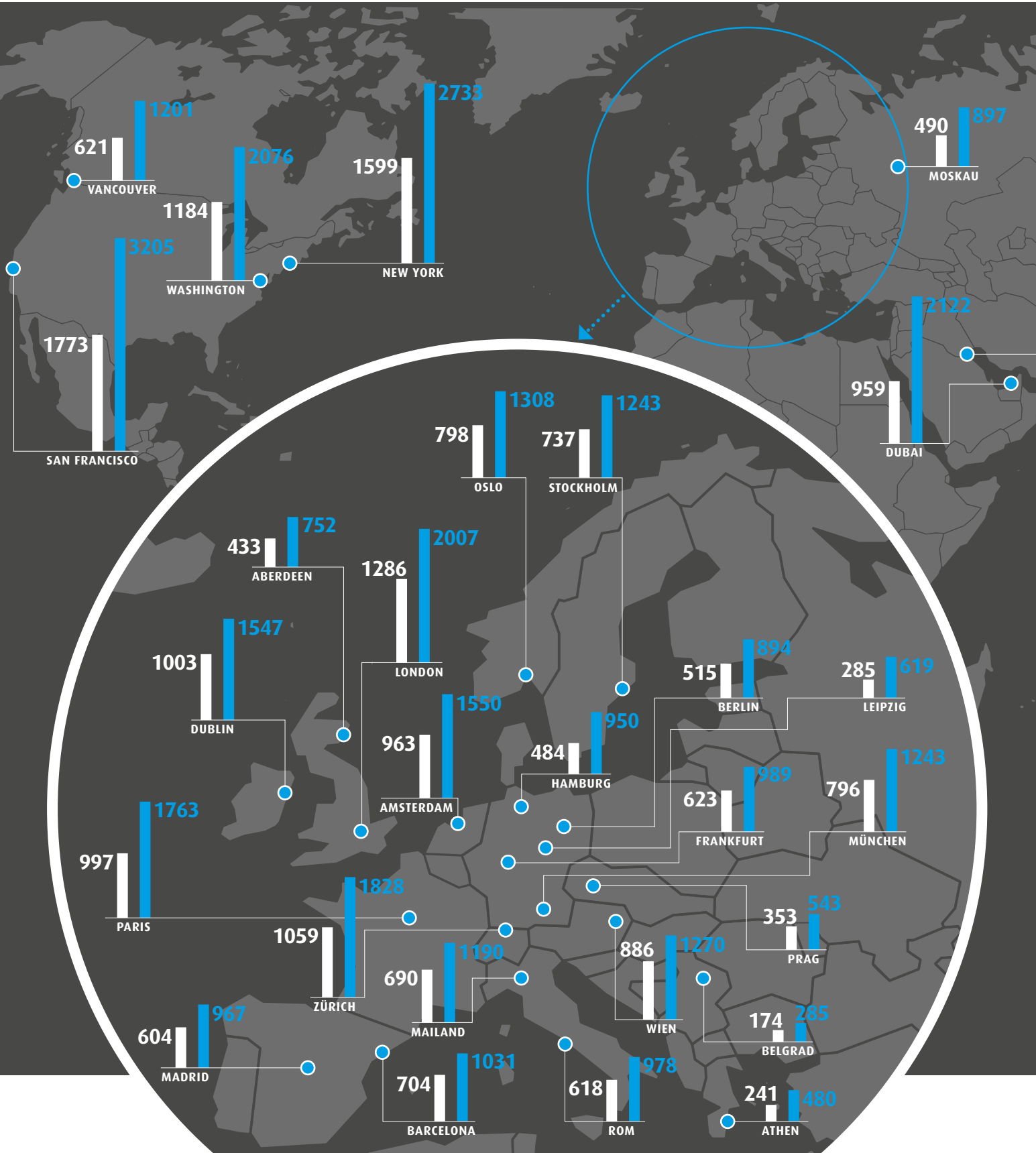
**10****NEUES BAUVERTRAGSRECHT**

Der Bauvertragsvertrag ist eingeführt worden. Erleichterungen gibt es für Architekten und Ingenieure. Ein Überblick

**56****DIE PORTALWÄCHTER DER DIGITALISIERUNG**

Wie wirkt sich die gute Marktlage auf das IT-Ökosystem aus? Ein Real Estate Talk mit den Entscheidern der ERP-Hersteller Yardi Systems, Crem Solutions und FIOSystems.

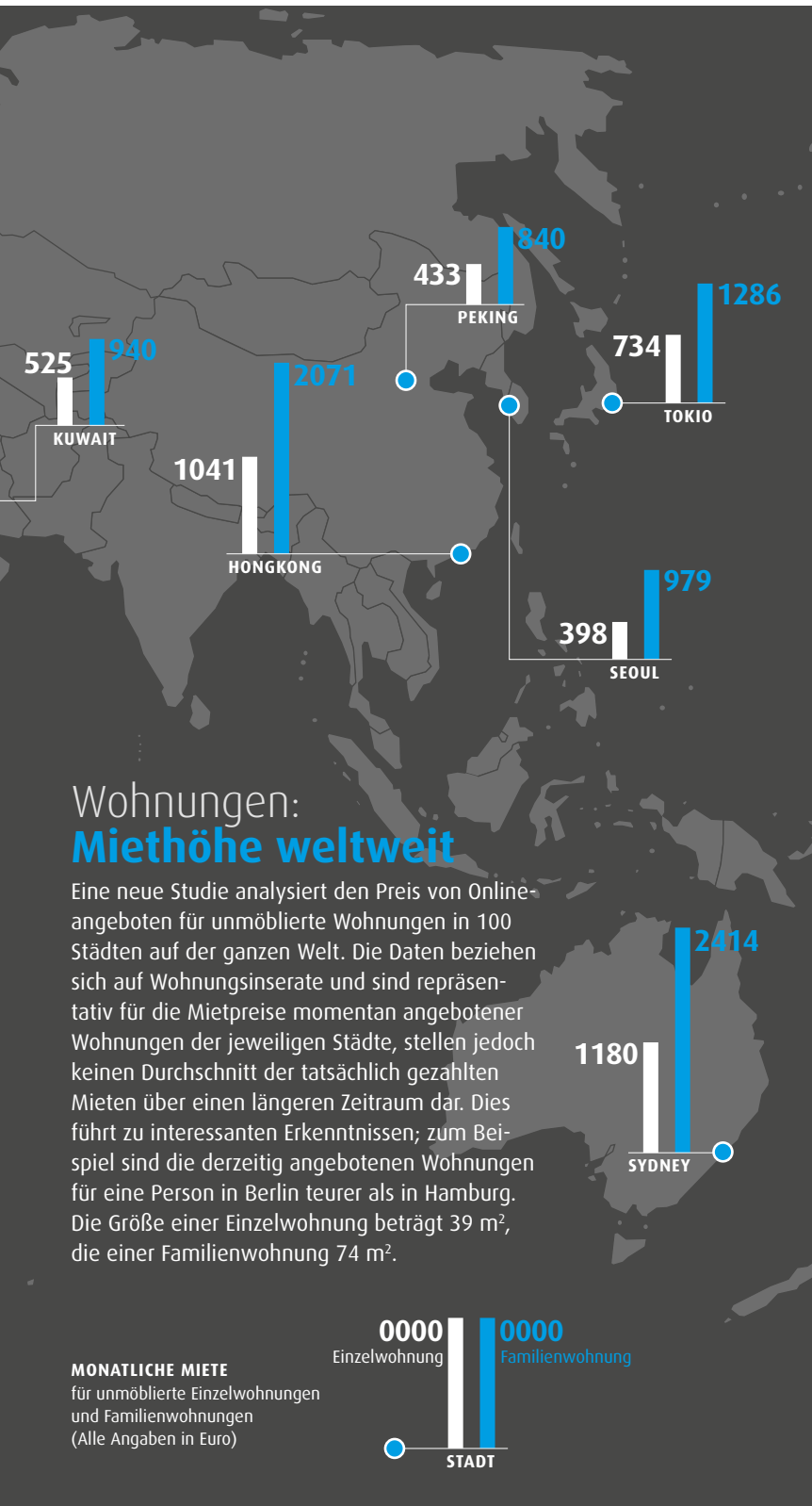
Markt & Politik



Gratik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.respicck.com/de/turished-apartments-rent-index

GEMEINNÜTZIGER BUNDESKONGRESS IN BOCHUM: „OFFLINE-STRATEGIEN FÜR DIE INNENSTADT DER ZUKUNFT“

Wie lassen sich im digitalen Zeitalter die Zentren der Städte wiederbeleben? Am 10. April werden Akteure aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft über Erfolg versprechende interdisziplinäre Konzepte diskutieren. Das Internet hat den Innenstädten zugesetzt. In vielen Fußgängerzonen spürt man die Folgen des boomenden Onlinehandels. Doch diese Entwicklung ist nicht unumstößlich. Bei dem 2018 erstmals stattfindenden, nichtkommerziellen eintägigen Kongress werden erfolgreiche Beispiele aus ganz Deutschland vorgestellt. Er richtet sich unter anderem an Stadtplaner Immobilienprofis & Finanzierer, Einzelhändler & Gastronomen, Citymanager & Stadtmarketingverantwortliche, Wohnungswirtschaft und sonstige Innenstadtakteure; ihnen wird eine interdisziplinäre Vernetzungsplattform geboten. **Weitere Informationen unter www.offline-strategien.de.**



KOLUMNE

Fehler werden im Aufschwung gemacht



Frank Peter Unterreiner

„Rekordjahr 2017“, titelt Colliers. „Bestmarken, wohin man schaut“, jubelt JLL. „Erstmals über 4 Millionen Quadratmeter“, so BNP Paribas RE über das Ergebnis am deutschen Büromietmarkt. Die Immobilienbranche schwelgt im Glück. Die Lehman-Krise scheint vergessen, der Boom geht ins unglaubliche neunte Jahr. Und es gibt keinen sachlichen Grund, dass sich 2018 etwas ändern würde. Selbst wenn ab 2019 das Zinsniveau wieder steigen sollte, wird das wohl langsam geschehen. Trotzdem: Je länger der Aufschwung hält, desto wahrscheinlicher ist, dass das Ende näher rückt. Von einem sogenannten „Schwarzen Schwan“, einem höchst unwahrscheinlichen Ereignis, das trotzdem jederzeit eintreten kann, erst gar nicht zu reden.

Fehler werden im Aufschwung gemacht. Früher galt für Logistikimmobilien eine Rendite von 10 Prozent als angemessen, heute werden für Core-Objekte mit erstaunlicher Selbstverständlichkeit unter 5 Prozent aufgerufen – und erzielt. Für Geschäftshäuser und Mehrfamilienhäuser ist die Rendite teilweise unter 3 Prozent gerutscht.

Entscheidungen werden heute auch von Führungskräften getroffen, die noch nie eine Krise meistern mussten. Wir wollen jetzt nicht schwarzmalen, sondern nur daran erinnern, dass das Schiff sturmfest sein muss, bevor der Orkan kommt. Das gilt auch für ein Immobilienportfolio. „Glaubt man dennoch an die Wiederholung der Vergangenheit, so wird der Aufschwung der deutschen Wirtschaft irgendwann ebenso ein Ende haben wie die Preissteigerungen auf dem Immobilienmarkt. Und auf den Aufschwung folgte in der Vergangenheit regelmäßig eine rezessive Phase“, heißt es daher auch im Marktradar der BF.direkt. Oder, volkstümlicher: „Alles hat ein Ende, nur die Wurst hat zwei.“

Kürzere Zyklen: So verändern sich Immobilien und Städte

Kleine Quadratur des Kreises. Eine Studie von WealthCap in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut verdeutlicht es wissenschaftlich: Nicht nur Immobilien müssen mobiler werden, auch Städte.

Nicht die stärkste Spezies überlebt, auch nicht die intelligenteste. Sondern diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann. Diese Weisheit des Naturforschers Darwin lässt sich auch auf Städte übertragen. Arbeiten, Mobilität und Wohnen werden sich in den kommenden 20 Jahren weiter stark verändern. Eine erfolgreiche Stadt muss sich an die Auswirkungen dieser Megatrends anpassen. Nur so können urbane Zentren, die ähnlich eines Organismus funktionieren, zukunftsfähig sein. Wie müssen Büro- und Wohnimmobilien – in denen Arbeiten und Leben ja stattfinden – im Jahr 2040 also aussehen? WealthCap hat in Kooperation mit dem Fraunhofer Institut die Studie „DNA des Erfolges – Stadt der Zukunft“ durchgeführt und den Blick ins Jahr 2040 gewagt.

STADT: INNOVATIONSKRAFT WIRD ENTSCHEIDEND Ein Innovationszyklus dauerte über Jahrhunderte hinweg meist mehrere Jahrzehnte. Dies hat sich etwa mit dem Jahr 2000 radikal geändert. Die Digitalisierung drückt aufs virtuelle Gaspedal. Im Jahr 2016 dauert die Zeitspanne, bis eine Innovation durch die nächste ersetzt wird, gerade noch zwei Jahre. Diese Beschleunigung hat enorme Auswirkungen auf das Leben der Menschen in Städten. Folglich ist insbesondere die Innovationskraft einer Stadt entscheidend für ihre Zukunftsfähigkeit. In diesem Zusammenhang spielen die Chancen für qualifizierte Unternehmen, der Stellenwert von Forschung und Entwicklung, Innovationen in der Stadtentwicklung und eine Wirtschaftsförderung mit Weitblick eine tragende Rolle.

In puncto Zukunftsfähigkeit von Immobilien ist diese Innovationsgeschwindigkeit eine besondere Herausforderung. Gewerbeimmobilien müssen sich ständig wandelnden Geschäftsmodellen gerecht werden. Die Anforderungen an Wohnim-

mobilien steigen mit Digitalisierung und Entwicklungen wie Smart Home.

BÜROIMMOBILIEN: TREND GEHT ZU CO-WORKING-SPACES Durch fortschreitende Digitalisierung werden sich die Ansprüche an Büroflächen in den kommenden 20 Jahren dynamisch verändern. Die Büroimmobilie der Zukunft muss flexibler sein. Sie muss auf wechselnde Flächenbedürfnisse des Mieters reagieren können. Für langfristig orientierte Investoren muss sie aber auch planbar bleiben, um Ansprüchen wie planbaren Ausschüttungen und Instandhaltungsaufwendungen oder Drittverwendungsfähigkeit Rechnung zu tragen. Zudem muss sie auf die individuellen Bedürfnisse des Büronutzers zugeschnitten sein. Hinzu kommt eine möglichst hohe Nachhaltigkeit.

Nur wenn alle Anforderungen erfüllt sind, entsteht eine wirklich zukunftsfähige Immobilie. Diese Herausforderung kann nur gemeistert werden, wenn sich Entwickler, Mieter und Investor laufend abstimmen. So kann eine vorausschauende, strategische Weiterentwicklung der Immobilie gelingen: Vor allem agile und flexible Objekte erwirtschaften langfristig sowie nachhaltig attraktive Renditen.

Ein wichtiger Trend hin zu Co-Working-Spaces ist bereits heute zu beobachten. Unternehmen wie wework oder Mindspace eröffnen Fläche um Fläche. In den deutschen Metropolen hat dieser Trend längst Einzug gehalten. Große Areale werden zu hippen Begegnungsräumen umgewandelt, die mehr sind als ein normales Büro. Auf oft großzügigen Flächen bieten sie Möglichkeit für Austausch, Entspannung und Konzentration. Doch dieser Platz kostet viel Geld. Da insbesondere die Städte weiter wachsen werden, bleibt fraglich, ob das Modell der zentralen Co-Working-Spaces beliebig erweiterbar ist.

In Städten wie München, die einem besonderen Expansionsdruck unterliegen,

AUTORIN



Gabriele Volz ist Geschäftsführerin von WealthCap. Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern

geschlossener Sachwertfonds in Deutschland.

SUMMARY » Laut einer Studie von WealthCap und Fraunhofer wird die **Innovationsgeschwindigkeit zur größten Herausforderung für die Stadtentwicklung**. » Der Trend bei Büroimmobilien geht zu **Co-Working-Spaces**. » Eine weitere Entwicklung ist die zunehmende **Durchmischung der Stadtquartiere**. » Immobilieninvestoren müssen sich darauf einstellen, **Bürogebäude künftig kleinteiliger anzubieten**. » **Drittverwendungsfähigkeit** der Immobilie wird zu einem zentralen Kriterium. » **Single-Tenant-Objekte** werden die Ausnahme sein.

werden diese Büroflächen in Zukunft polyzentrisch über die Stadt und das Umland verteilt sein. In der Praxis bedeutet dies beispielsweise, dass sich Mitarbeiter einer Forschungsgruppe, die entfernt voneinander arbeiten, gar nicht mehr zwingend in München treffen müssen, sondern in einem Co-Working-Space am Landshuter Hauptbahnhof oder an einem anderen dezentralen Knotenpunkt. Das könnte sich auch für große Unternehmen lohnen, deren Headquarter oftmals noch in den Innenstädten der Metropolen zu finden sind.

Auf Dauer ist das nicht nur sehr teuer, sondern auch wenig flexibel. Ergänzt um Co-Working-Flächen an intermodalen Knotenpunkten könnten Headquarter schrumpfen. Projektgruppen treffen sich dezentral für persönliche Besprechungen. An den entsprechenden, infrastrukturell geeigneten Standorten können sich für vorausschauende Investoren interessante Investmentchancen auftun. Dort existieren heute noch Flächen, die finanzier- und entwickelbar sind – und die von diesen Zukunftstrends profitieren könnten.

MEHR MISCHNUTZUNGEN AUF IMMOBILIEN- UND AUF QUARTIERSEBENE Eine weitere Entwicklung ist die zunehmende Durchmischung der Stadtquartiere. Die engere Verbindung von Wohnen und Arbeiten führt zu mehr Mischnutzung auf Immobilien- und Quartiersebene.

Immobilieninvestoren müssen sich darauf einstellen, Bürogebäude künftig kleinteiliger anzubieten oder sie im Verbund mit den Nutzungsarten Wohnen und Handel zu realisieren. Da der Trend auch zu kürzeren Büromietverträgen geht, ist die Wiedervermietbarkeit bzw. Drittverwendungsfähigkeit ein zentrales Kriterium. Eine weiter optimierte Nutzung der Flächen wird dabei entscheidend. Werden heute noch große Flächen für Einzelhandel, beispielsweise für einen größeren Supermarkt in einem Quartier eingeplant, könnte schon in naher Zukunft der Einzelhändler gekühlte Fächer der Anwohner ganz nach Bedarf beliefern. Zwar wird es auch künftig noch Single-Tenant-Objekte geben. Voraussetzung ist jedoch eine exzellente Lage und die Möglichkeit, die Im-

mobile auch ohne sehr großen Aufwand auch kleinteiliger vermieten zu können.

BEZAHLBARER WOHNRAUM So stark wie der Arbeitsraum wird sich der Wohnraum der Zukunft verändern. Viele Trends, die sich heute beobachten lassen, werden sich fortsetzen, etwa die Zunahme von Einpersonenhaushalten in den Städten. Eine Herausforderung, die gerade in Metropolen besonders groß ist, ist die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum – insbesondere von Ein- und Zwei-Zimmer-Wohnungen. Es wäre ein ausgesprochenes Negativ-Szenario, wenn sich nur noch Gutverdiener das Leben in der Stadt leisten könnten.

Eine einseitige Bevölkerungsstruktur beeinträchtigt die Kreativität und die soziale und kulturelle Vielfalt. Visionäre Stadtpolitik kann dazu beitragen, ein urbanes Zentrum nachhaltig erfolgreich aufzustellen. Dieser Erfolg ist untrennbar mit agilen und zugleich bezahlbaren Immobilien verknüpft. «

Gabriele Volz, München

Beispiel für ein innovatives Quartier: das Werksviertel in München.



[LINK-TIPP](#) | [ZUM THEMA](#) ▼ 🔍

www.expertise-wealthcap.com/publikationen

Was macht Städte erfolgreich und zukunftsfähig? Die Studie „DNA des Erfolges – Stadt der Zukunft“ zum Thema „Büro- und Wohnimmobilien im Jahr 2040“ gibt es hier kostenfrei zum Download.

Neues Baurecht: Vieles wird klarer

Seit 1.1.2018 gilt ein neues Bauvertragsrecht. Mit der Reform wurden zahlreiche Vorschriften geändert. Der Bauträgervertrag ist eingeführt worden. Erleichterungen gibt es für Architekten und Ingenieure. Ein Überblick.

Am 1.1.2018 ist das neue Bauvertragsrecht in Kraft getreten. Die neuen Vorschriften gelten für Verträge, die ab dem 1.1.2018 abgeschlossen werden. Für vorher abgeschlossene Verträge gilt das bisherige Recht.

WARUM EIN NEUES BAUVERTRAGSRECHT?

Anlass der Neuregelung war, dass sich das Baurecht im Laufe der Zeit zu einer komplexen Spezialmaterie entwickelt hat und die wenigen gesetzlichen Regelungen zum Werkvertragsrecht nach Auffassung des Gesetzgebers nicht mehr detailliert genug waren. Neu ist der Verbraucherbauvertrag, durch den der Verbraucherschutz gestärkt werden soll. Der Bauträgervertrag wird im BGB ebenfalls als eigener Vertragstyp normiert.

Werkvertrag: Handlungsbedarf sah der Gesetzgeber hier beim Kündigungsrecht aus wichtigem Grund. Sie ist nun gesetzlich normiert. Nach dem neuen § 648a BGB, der für alle Werkverträge gilt, können beide Vertragsparteien den Werkvertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aus wichtigem Grund kündigen. Das

Recht zur außerordentlichen Kündigung wird vor allem bei Werkverträgen zum Zuge kommen, die auf eine längerfristige Zusammenarbeit ausgelegt sind, etwa bei Architektenverträgen oder Verträgen über die Planung und Einrichtung größerer EDV-Anlagen.

NEU FÜR ALLE WERKVERTRÄGE: ABNAHMEFIKTION NACH AUFFORDERUNG

Die fiktive Abnahme wird neu geregelt. Künftig greift eine Abnahmefiktion immer dann, wenn der Unternehmer dem Besteller nach Fertigstellung des Werks eine angemessene Frist zur Abnahme gesetzt hat und der Besteller die Abnahme nicht innerhalb dieser Frist unter Angabe mindestens eines Mangels verweigert hat (§ 640 Abs. 2 BGB).

Die Fiktion tritt also ein, wenn der Besteller sich entweder gar nicht zum Abnahmeverlangen äußert oder wenn er die Abnahme verweigert, ohne Mängel zu benennen.

Im Gegensatz zur aktuellen Rechtslage hat ein Schweigen oder Nichtbenennen von Mängeln auch dann eine fiktive Abnahme zur Folge, wenn wesentliche Män-

Architekten und Ingenieure werden im Rahmen ihrer gesamtschuldnerischen Haftung mit dem ausführenden Bauunternehmer entlastet.



SUMMARY » Am 1.1.2018 ist das neue Bauvertragsrecht in Kraft getreten. » Kern der Reform sind neue und geänderte Vorschriften im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). » Im BGB-Werkvertragsrecht werden spezielle Regelungen für den Bauvertrag eingeführt. » Neu ist der Verbraucherbaupertrag, durch den der Verbraucherschutz gestärkt werden soll. » Der Bauträgervertrag wird im BGB ebenfalls als eigener Vertragstyp normiert. » Auch der Architekten- und Ingenieurvertrag wird gesetzlich normiert.

gel vorhanden sind. Will der Besteller eine Abnahme verhindern, muss er sich aktiv äußern und mindestens einen Mangel benennen.

BAUVERTRAG: DAS NEUE ANORDNUNGSRECHT DES BESTELLERS

Die bisher an mehreren Stellen im Gesetz verstreuten Regelungen zum Bauvertrag wurden zusammengefasst und um einige neue Vorschriften ergänzt. Ein wesentlicher und während des Gesetzgebungsverfahrens umstrittener Punkt der Reform ist das neue Anordnungsrecht des Bestellers bei Bauverträgen, das im neuen § 650a BGB geregelt ist. Der Besteller ist nun berechtigt,

- › eine Änderung des vertraglich vereinbarten Werkerfolgs oder
- › eine Änderung, die notwendig ist, um den vereinbarten Werkerfolg zu erreichen,

zu verlangen und eine solche Änderung notfalls auch gegen den Willen des Bauunternehmers durchzusetzen. Änderungen des vereinbarten Werkerfolgs müssen dem Unternehmer zumutbar sein.

Weigert sich der Besteller unter Hinweis auf Mängel, das Werk abzunehmen, besteht ein Bedürfnis, den Zustand zu diesem Zeitpunkt zu dokumentieren, um in einem späteren Prozess die Sachaufklärung zu erleichtern. Daher kann der Bauunternehmer künftig verlangen, dass der Besteller an einer gemeinsamen Feststellung des Zustands des Werkes mitwirkt (§ 650g Abs. 1 BGB).

Neben der Abnahme ist beim Bauvertrag nun die Erteilung einer prüffähigen Schlussrechnung Voraussetzung für die Fälligkeit des Werklohns. Die Anforderungen an die Prüffähigkeit einer Rechnung werden je nach Art und Umfang des Auftrags unterschiedlich sein. Bei Einheitspreisverträgen setzt die Prüffähigkeit in der Regel voraus, dass die Anzahl der jeweiligen Einzelleistungen angegeben ist. Zudem kann es erforderlich sein, Mengen-

berechnungen, Zeichnungen oder sonstige Belege beizufügen. Um Streit über die Prüffähigkeit zu vermeiden, muss der Besteller Einwendungen innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Schlussrechnung erheben. Anderenfalls gilt die Rechnung als prüffähig. Die Vorschriften über den Verbraucherbaupertrag sind eingefügt worden, um den Verbraucherschutz zu stärken. Wer als Unternehmer für „Verbraucher“ (also für private Zwecke) einen Neubau errichtet oder ein Bestandsgebäude umbaut, hat die neuen Regelungen zwingend einzuhalten.

Hier gelten Besonderheiten, etwa dass dem Auftraggeber ein Widerrufsrecht zusteht, es sei denn, der Vertrag wurde notariell beurkundet. Obligatorischer Inhalt eines Verbraucherbaupertrags sind verbindliche Angaben zur Fertigstellung des Bauvorhabens, ersatzweise zur Dauer der Bauarbeiten. Fehlen diese Angaben im Vertrag, werden die diesbezüglichen Angaben aus der Baubeschreibung Vertragsinhalt.

DER NEUE BAUTRÄGERVERTRAG Der Bauträgervertrag ist seit dem 1.1.2018 als eigene Vertragsform gesetzlich normiert. Zahlreiche werkvertragliche Vorschriften gelten beim Bauträgervertrag nicht. Es gelten unter anderem folgende Besonderheiten:

- › Das Recht zur freien Kündigung des Werkvertrags oder zur Kündigung aus wichtigem Grund gilt nicht für den Bauträgervertrag.
- › Angesichts der Einheitlichkeit des Vertrags soll es nicht möglich sein, sich teilweise aus einem Bauträgervertrag zu lösen. Stattdessen soll nur noch eine Gesamtabwicklung des Vertrags nach einem Rücktritt möglich sein.
- › Die Vorschriften über die Bauhandwerkersicherungshypothek, die in den neuen § 650e BGB verlagert werden, sind beim Bauträgervertrag nicht anwendbar,

da das Grundstück, auf dem die Bauarbeiten stattfinden, nicht im Eigentum des Bestellers steht.

ARCHITEKTEN- UND INGENIEURVERTRAG

Beide Verträge wurden zum 1.1.2018 ausdrücklich im BGB geregelt. Neu aufgenommen wurden spezielle Vorschriften. Dabei ist der Gesetzgeber der Rechtsprechung des BGH gefolgt, der Architekten- und Ingenieurverträge dem Werkvertragsrecht unterstellt. Durch einige spezielle Regelungen soll den Besonderheiten dieser Vertragstypen Rechnung getragen werden.

Ein wichtiger Punkt der Neuregelung sieht vor, Architekten und Ingenieure im Rahmen ihrer gesamtschuldnerischen Haftung mit dem ausführenden Bauunternehmer zu entlasten. Bisher können Besteller bei Mängeln infolge von Überwachungsfehlern, für die Bauunternehmer und Architekt gleichermaßen verantwortlich sind, den Architekten und den Bauunternehmer als Gesamtschuldner in Anspruch nehmen. Häufig halten sich Bauherren in solchen Fällen an den Architekten, weil dieser aufgrund seiner Berufsordnung eine Haftpflichtversicherung unterhalten muss.

Der Besteller muss dem Bauunternehmer zunächst eine Frist zur Mangelbeseitigung setzen. Diesen Vorrang der Nacherfüllung sieht der neue § 650t BGB vor. So soll zumindest bei kleineren, schnell zu behebbenden Baumängeln eine vorschnelle Inanspruchnahme des Architekten verhindert werden. Erst wenn die Frist erfolglos verstrichen ist, kann der Bauherr den Architekten in Anspruch nehmen.

Die Entlastung des Architekten greift nur bei Überwachungsfehlern. Beruht der Mangel auf fehlerhafter Planung, kann der Besteller den Architekten unmittelbar in Anspruch nehmen. «



Die RICS feiert ihr 150-jähriges Bestehen



RICS Die RICS feiert in diesem Jahr 150-jähriges Bestehen und ist damit einer der ältesten Immobilienverbände weltweit. Im Mittelpunkt der zahlreichen Veranstaltungen und Aktivitäten im Rahmen des Jubiläumsjahres stehen jedoch nicht die Feierlichkeiten, sondern wichtige Themen für die Branche und damit für unsere Mitglieder.

www.rics.org/deutschland



Judith Gabler, Director of Operations, Europe, Regional Manager, DACH

Eine Kampagne, die sich über das gesamte Jahr zieht, hat zum Motto: **Pride in the Profession: Celebrating 150 years of surveying successes.** Dabei sind unsere 125.000 Mitglieder dazu aufgefordert, Initiativen und Menschen zu benennen, die den gesellschaftlichen Wert der Immobilienwirtschaft dokumentieren.

Gesetzt sind beispielsweise das erste weibliche RICS-Mitglied Irene Barclay und ihr Einsatz für eine Reform des sozialen Wohnungsbaus im 20. Jahrhundert oder der kürzlich verstorbene Mark Clift, der Hongkong als Leiter des Cyberport-Projekts zu einem führenden Technologiestandort machte.

GROSSPROJEKTE UND KLEINE INITIATIVEN WERDEN GEWÜRDIGT Aber nicht nur Großprojekte werden gewürdigt, sondern auch kleinere, klug durchdachte Initiativen mit großen gesellschaftlichen Auswirkungen. Ein Beispiel ist der führende nigerianische Immobilienexperte Akinola Olaware, der maßgeblich an der Gründung einer wegweisenden Partnerschaft zwischen öffentlicher Hand und Wirtschaft zur Erneuerung einer wichtigen Hauptstraße auf Victoria Island in Lagos beteiligt war. Im Zuge dieses Projekts entstanden Gewerbeimmobilienentwicklungen im Wert von 600 Millionen US-Dollar und Wohnflächen im Wert von 67 Millionen US-Dollar, die die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Menschen vor Ort entscheidend verbessert haben.

Der Wettbewerb **Cities for our Future**, dotiert mit einem Preisgeld in Höhe von 56.000 Euro, richtet sich vor allem an den Nachwuchs. Gesucht werden innovative, praktikable Lösungsansätze für die dringendsten Probleme, vor denen Städte weltweit stehen. Pro Woche ziehen rund drei Millionen Menschen in Städte, sodass die urbane Infrastruktur und Versorgung vor immensen Herausforderungen steht. Viele Menschen leben in Elendsvierteln oder schlecht ausgestatteten Wohnungen und leiden unter der Luftverschmutzung. Der öffentliche Nahverkehr ist oftmals nicht ausreichend ausgebaut.

In der 150-jährigen Geschichte der RICS spielen unsere Experten seit jeher eine wesentliche Rolle in der Stadtplanung. Unser Ziel muss es sein, Metropolen weltweit nachhaltig, sicher, sauber und bürgerfreundlich zu gestalten. Dabei können folgende Fragestellungen behandelt werden:

- › Wie können Städte das Verkehrsproblem lösen, mehr Grünflächen schaffen und den sozialen Wohnungsbau vorantreiben?
- › Wie bleiben touristische „Hot Spots“ weiterhin für ihre Einwohner attraktiv?
- › Wie kann die Bevölkerung in Städten, in denen ein rapider Erneuerungsprozess stattfindet, von den umfangreichen Infrastrukturausgaben profitieren?

Unsere Professionals haben in den letzten 150 Jahren wesentliche Beiträge zur Gestaltung der bebauten und natürlichen Umwelt sowie unserer Wohn-, Arbeits- und Lebenswelt geleistet. Vor dem Hintergrund gewaltiger technologischer Fortschritte, eines rasanten Bevölkerungswachstums und sozialer Umwälzungen hat unser Berufsstand die Entwicklung von Städten für eine moderne Gesellschaft entscheidend vorangebracht. Unser Anliegen ist es, diese „Story“ zu würdigen und zu dokumentieren. «

Judith Gabler

Weitere Informationen: www.rics.org/150 und www.citiesforourfuture.com



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

Mehr Bauland gemeinwohlorientiert entwickeln

Deutscher Verband Für mehr bezahlbaren Wohnungsbau müssen Stadtverwaltung und Politik mehr Bauland entwickeln und mobilisieren. Es muss auch stärker gemeinwohlorientiert eingesetzt werden.

www.deutscher-verband.org



Dr. Josef Meyer, Vizepräsident des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.

Bauland bildet in wachsenden Großstadtregionen den entscheidenden Kosten- und Engpassfaktor für den Wohnungsbau. Nach Erhebungen des Bundesamts für Bauwesen und Raumordnung stieg dort der Quadratmeterpreis für Eigenheime von 2011 bis 2016 um 42 Prozent auf durchschnittlich 466 Euro. In den teuren Großstädten zeigt sich die Knappheit auch am Rückgang von Grundstückstransaktionen. Das knappe Bauland verhindert dort, dass ausreichend neuer Wohnraum entsteht.

Stadtverwaltung und Politik müssen deshalb vor allem dafür sorgen, dass das Baulandangebot ausgeweitet wird und bestehende Bauflächen bebaut werden. Denn die Knappheit ist mit selbstverschuldet. Viele Städte haben die Baulandausweisung vernachlässigt. Mit dem Primat „Innen vor Außen“ ist zudem die Außenentwicklung begrenzt. Viele Baulücken, Brachen und sonstige un- oder mindergenutzte Flächen lassen sich aber häufig nur schwer und mit hohem Aufwand mobilisieren.

ZUSÄTZLICHE INSTRUMENTE Kommunen brauchen zusätzliche Instrumente. Helfen könnte eine Innenentwicklungsmaßnahme. Mit dieser könnten disperse Flächen mit Baurecht zu einer gebietsbezogenen, städtebaulichen Gesamtmaßnahme zusammengefasst und mit einer Bauverpflichtung belegt werden. Kommt der Eigentümer dieser nicht nach, könnte die Kommune das Grundstück zum Verkehrswert erwerben und für die Bebauung sorgen. Über diesen gebietsbezogenen Ansatz ließe sich die Abwägung der Gemeinwohlbelange gegen das Eigentumsrecht einfacher begründen.

Neben der Schaffung und Mobilisierung von Bauland tragen die Kommunen eine wichtige Verantwortung dafür, dass Grund und Boden für Gemeinwohlbelange eingesetzt wird. Die Gemeinwohlverpflichtung des Grundeigentums hat denselben Verfassungsrang wie das Eigentumsrecht. Seit einigen Jahren gewinnt eine aktive und gemeinwohlorientierte Liegenschaftspolitik an Bedeutung. Städtische Grundstücke werden vermehrt über Konzeptvergaben mit sozialen Kriterien veräußert. Zudem erwerben Städte Frei-, Konversions- oder Brachflächen und setzen beim Grundstücksverkauf auf eine Preisdifferenzierung für unterschiedliche Wohnungs- und Preissegmente. Darüber lassen sich gemischte Quartiere für verschiedene Einkommensgruppen gestalten.

Auf ähnliche Weise kann die kommunale Planungskompetenz auf privaten Grundstücken genutzt werden. Planungsbedingte Bodenwertsteigerungen sollten für das Gemeinwohl eingesetzt werden, indem geförderter oder preisgedämpfter Wohnungsbau erfolgt und notwendige Infrastrukturen mitfinanziert werden. Denn es ist nicht nachvollziehbar, dass die durch öffentliche Maßnahmen entstandenen Gewinne aus der Bodenwertsteigerung beim Grundstückseigentümer verbleiben, die Folgekosten aber durch Haushaltsmittel finanziert werden. Nachdem lange Zeit nur München solche Baulandmodelle einsetzte, haben sich diese nun in vielen Großstädten durchgesetzt. Allerdings ist die Anwendung komplex, weshalb kleinere Kommunen meist davor zurückschrecken.

Sicher, es werden niemals alle zu günstigen Preisen in den wachsenden Städten und vor allem in den angesagten Stadtvierteln wohnen können. Allerdings ist es für den Zusammenhalt unserer Gesellschaft von enormer Bedeutung, dass auch dort bezahlbarer Wohnraum vorhanden ist. Dabei geht es mittlerweile um breite Teile der Mittelschicht. Die können wir nicht darauf vertrösten, dass es sich außerhalb der Städte günstig leben lässt. Und auch für unsere historisch gewachsenen europäischen Städte war und ist die soziale Durchmischung stets ein zentraler Stabilitätsfaktor. «

Investment & Entwicklung

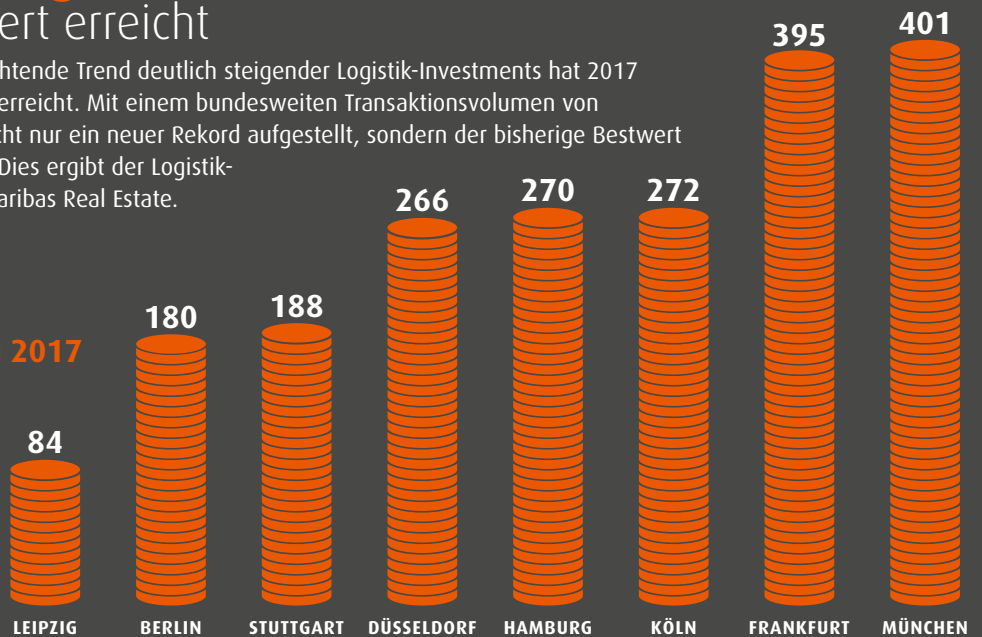
Feuerwerk an Logistik-Investments – Neuer Rekordwert erreicht

Der seit fünf Jahren zu beobachtende Trend deutlich steigender Logistik-Investments hat 2017 seinen bisherigen Höhepunkt erreicht. Mit einem bundesweiten Transaktionsvolumen von 9,18 Milliarden Euro wurde nicht nur ein neuer Rekord aufgestellt, sondern der bisherige Bestwert von 2015 nahezu verdoppelt. Dies ergibt der Logistikmarkt-Report 2018 von BNP Paribas Real Estate.

Transaktionsvolumen 2017

der acht wichtigsten deutschen Logistik-Hubs (in Milliarden Euro)

Die **Netto-Spitzenrendite** liegt in allen Standorten bei **4,5 Prozent**. Lediglich Leipzig hat einen noch höheren Wert von **4,9 Prozent**.



Die fünf wichtigsten Investorentypen

Der Anteil ausländischer Investoren beträgt bemerkenswerte **73 Prozent**.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BNP Paribas Real Estate

WOHNINVESTMENTS

Boom in Ruhrgebietsstädten

2017 wurden laut Savills Wohnimmobilien für 13,7 Milliarden Euro gehandelt – sieben Prozent mehr als 2016, mit bemerkenswerten Zuwächsen im Ruhrgebiet. BNP Paribas Real Estate kommt auf 14 Milliarden Euro (plus vier Prozent). Dr. Lübke & Kelber errechnete sogar 16,4 Milliarden Euro (plus 18 Prozent). Die Anzahl gehandelter Wohneinheiten sei dabei um 19 Prozent gesunken – dies weise unter anderem auf einen kräftigen Preisanstieg hin. Die durchschnittlichen Preise für eine Eigentumswohnung sind Savills zufolge im Jahresvergleich um 27 Prozent auf etwa 117.000 Euro gestiegen. BNPPRE geht von knapp 120.000 Euro pro Wohneinheit aus. Laut Dr. Lübke & Kelber betrug der Durchschnittspreis etwa 140.000 Euro (plus 44 Prozent).

BAYERISCHE VERSORGENSKAMMER

Spezialfonds für Retail-Parks geplant

Universal-Investment wird für die Bayerische Versorgungskammer (BVK) einen neuen Immobilienfonds auflegen, der ein Gesamtvolumen von 250 Millionen Euro erreichen soll. Der Fonds soll schwerpunktmäßig in österreichische Retail-Parks investieren. Mit der Anlageberatung und dem Immobilienmanagement wurde Blue Asset Management beauftragt. Im Anlagefokus stehen Einzelhandelskonzepte, die der Nah- und Grundversorgung dienen. Acht Einzelhandelsobjekte wurden bereits erworben. Das Portfolio umfasst eine Mietfläche von rund 70.000 Quadratmeter und umfasst langfristig vermietete großflächige Standorte in integrierten Lagen.

WOHNFONDS

Union Investment und Deutsche Asset One bringen zusammen den Immobilienfonds „Wohnen Deutschland Spezial“ auf den Markt. Das Startvolumen liegt bei 250 Millionen Euro Eigenkapital. Als Zielvolumen sehen die Fondsmanager 750 Millionen Euro Eigenkapital vor. Ein Portfolio mit 2.200 Wohnungen für rund 200 Millionen Euro wurde bereits gekauft. Die Immobilien liegen in Deutschland. Der neue Spezialfonds richtet sich ausschließlich an genossenschaftliche Depot-A-Anleger.

BÜROVERMIETUNGSMARKT

Neue Rekordumsätze verzeichnet

An den acht größten deutschen Bürovermietungs- märkten wurden 2017 neue Rekordumsätze registriert. Von bis zu 4,3 Millionen Quadratmetern vermittelten Büroflächen berichten BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), CBRE und JLL. Es hätte sogar noch mehr sein können, wäre nicht in den Innenstadtlagen der Angebotsmangel signifikant. Fehlende Grundstücke und die hohe Auslastung in der Bauwirtschaft bremsen demnach so manche Neubaupläne. 2017 hat sich laut JLL eine starke Nachfrage von Anbietern von flexiblen Büroarbeitsplätzen abgezeichnet. Insgesamt betrage der Anteil der „FlexWorkspace“-Anbieter am Büro-

flächenbestand weniger als ein Prozent – doch in Bezug auf den Flächenumsatz 2017 erreichten sie etwa fünf Prozent (212.000 Quadratmeter) – Tendenz weiter steigend. Die Büromarkt-Reports der drei Immobilienberater stimmen darin überein, dass das Ergebnis das bisher beste seit Erfassung der Daten darstellt. Laut CBRE liegen die Zahlen der Top 5 noch einmal 14 Prozent über dem Rekord von 2016. JLL geht im Vergleich der Top 7 von einem Plus von sieben Prozent aus und BNPPRE im Vergleich von acht ausgewählten Bürostandorten von plus 16 Prozent. Angeführt wird die Rangliste in allen Studien von München.

4,3 Mio. Quadratmeter Bürofläche wurden insgesamt im vergangenen Jahr an den acht größten deutschen Bürovermietungs- märkten vermittelt.



vermieten / verkaufen / verwalten



Büro + Außendienst



soziales Management



Energie + Umwelt



Wohnen im Alter

Checkliste für dein Studium an der EBZ Business School

- exzellente Karrieremöglichkeiten
- vielfältige Aufgaben
- Menschen und Quartiere
- soziale und ökologische / ökonomische Verantwortung
- Büro, Kundenkontakt, Kommunikation
- nachhaltige Jobsicherung

>>jetzteinschreiben www.ebz-business-school.de

Für eine starke Branche
 Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist mehr als nur verwalten, vermieten, verkaufen. Die vielfältigsten Aufgaben im Management bewältigen zu können – dabei helfen wir Dir.
 Ein Studium an der EBZ Business School mit Studienzentren in Hamburg, München, Bochum, Berlin, Wiesbaden ist ein guter Einstieg.









EBZ Business School
University of Applied Sciences

Allmählich geht dem Boom die Luft aus

Obwohl Hotelprojektentwicklungen boomen, war erstmals seit acht Jahren das Transaktionsvolumen wieder rückläufig. In diesem Jahr dürften Hotels bei Investoren weiter gefragt bleiben. Doch die Stimmen, dass eine Trendwende bevorstehen könnte, werden lauter.

Hotels stehen bei vielen Anlegern hoch im Kurs. Sieben Jahre hintereinander stiegen die Investmentumsätze. „Das ist eine Erfolgsgeschichte, die lediglich von der Entwicklung bei Logistikimmobilien übertroffen wird“, resümiert Stefan Giesemann, Marktexperte der JLL Hotels & Hospitality Group.

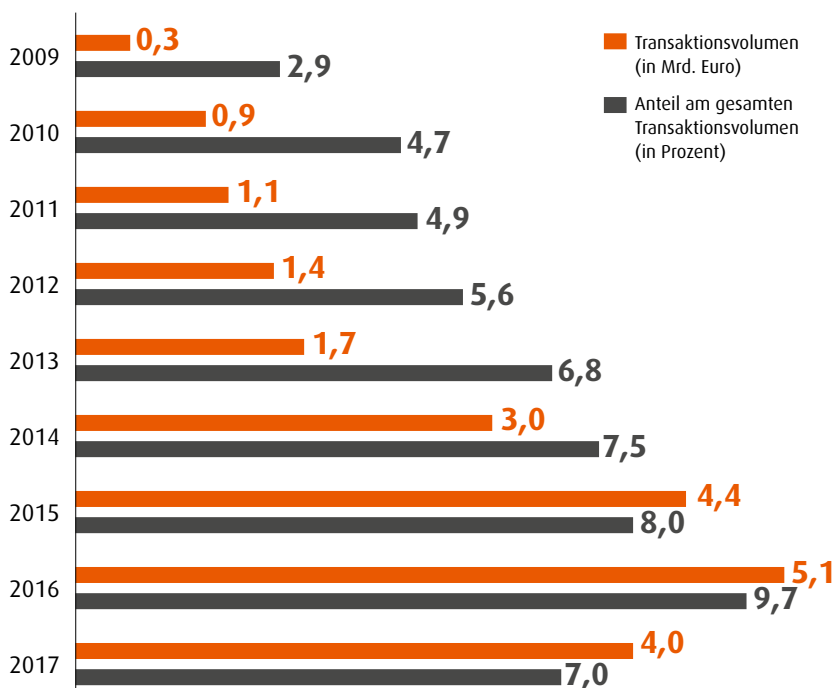
2017 reichte es auf dem Hotelinvestmentmarkt aber für kein neues Rekordergebnis. Mit 4,3 Milliarden Euro blieb das Transaktionsvolumen laut JLL (zum Vergleich CBRE: 4,0 Milliarden Euro) um 12 Prozent (CBRE: 22 Prozent) unter der historischen Bestmarke des Vorjahres von 4,9 Milliarden Euro (CBRE: 5,1 Milliarden Euro). Dass 2017 kein neues Topniveau markiert wurde, hat laut Armin Bruckmeier, Head of Corporate Hotels Brokerage Germany & CEE bei CBRE, vor allem

einen Grund: „Es herrscht ein Mangel an Objekten – sowohl für Einzel- als auch Portfoliotransaktionen.“ Deutsche Hotels seien bei in- und ausländischen Investoren beliebt. Daran werde sich auch 2018 wenig ändern. Das schürt den Optimismus, weshalb auch Projektentwicklungen boomen. „Mehr als 25 Prozent und damit fast 1,1 Milliarden Euro des Transaktionsvolumens entfielen auf Projektentwicklungen, was weit über dem langjährigen Durchschnitt von acht bis zehn Prozent liegt“, sagt Bruckmeier. Er verweist auf den Verkauf des Projekts Leuchtenberggring in München – einem Büro- und Geschäftshaus samt Vier-Sterne-Hotel –, das für 190 Millionen Euro von UBM an die Real I.S. für deren offenen Spezialfonds Deutschland II verkauft wurde.

VIEL SPEZIAL-KNOW-HOW NÖTIG Projektentwicklungen hätten den Vorteil, dass man sich vielversprechende Objekte frühzeitig sichern könne, heißt es seitens der Union Investment. Denn die Zahl der Mitbewerber für eine Hotelimmobilie reduziere sich aufgrund des erforderlichen Spezial-Know-hows. Außerdem gibt es eine Reihe von Investoren, die Bestandshotels bevorzugen, weil sie sofort Mietnahmen erzielen können.

Trendgewinner sind Projektgesellschaften wie 6B47 und Benchmark. 6B47 ist auf Wohnprojekte in Nordrhein-Westfalen, Berlin, Frankfurt und München sowie Hotelvorhaben in Sekundärstädten wie Wuppertal und Pforzheim spezialisiert. Schließlich sind Baugrund oder interessante, aber sanierungsbedürftige Objekte in zentralen Lagen der Metropolenstädte rar und teuer. Der Projektentwickler Benchmark hat sich auf Wohn-, Büro- und Hotelvorhaben fokussiert. Auch Benchmark-Geschäftsführer Götz Hufenbach räumt ein, dass es schwieriger werde, geeignete Baugrundstücke oder Objekte für Hotelprojektentwicklungen zu finden:

Transaktionsvolumen Hotelmarkt Deutschland 2009 bis 2017



Quelle: CBRE Research

SUMMARY » Kein neues Rekordergebnis konnte der Hotelinvestmentmarkt 2017 verzeichnen. Dennoch hält der Boom der Assetklasse an. **» Grund für das schlechtere Ergebnis** sind mangelnde Objekte. Deshalb werden auch Projektentwicklungen derzeit für viele Akteure interessanter. **» Zum Flaschenhals** wird aber auch die Standortakquise. **» Die bedeutendste Anlegergruppe**, die in Deutschland in Hotels investiert, sind Asset- und Fondsmanager. **» Zunehmend werden mahnende Stimmen laut**, dass der Boom im Hotelinvestmentmarkt nicht ewig anhalten wird.

„Die Standortakquise wird immer mehr zum Flaschenhals.“ 2017 wurden vier weitere Vorhaben unter Dach und Fach gebracht. Die rege Betriebsamkeit verwundert nicht. Bei Bestandsimmobilien seien 2017 noch Einstiegsspitzenrenditen von 4,5 Prozent erzielbar gewesen, sodass der Renditeabstand zu Büroobjekten auf rund 100 Basispunkten geschrumpft sei, sagt Matthias Hautli von Engel & Völkers Hotel Consulting. 2018 werde sich die Renditekompression wahrscheinlich fortsetzen.

ASSET- UND FONDSMANAGER Die bedeutendste Anlegergruppe, die in Deutschland in Hotels investiert, sind Asset- und Fondsmanager. Union Investment investierte im vergangenen Jahr 460 Millionen Euro in Hotelimmobilien. In den letzten drei Jahren wurden nur Objekte gekauft, keine veräußert. Investments erfolgen für eine Haltedauer von mindestens zehn Jahren. Allein der Wert der Hotels in den drei Immobilienpublikumsfonds der Union Investment kumuliert sich mittlerweile auf einen Marktwert von 2,4 Milliarden Euro. Ähnlich wie bei Union Investment ist der Zeithorizont, den Real I.S. bei Hotelinvestments anvisiert. „Als Bestandhalter erwerben wir Hotels – je nach Laufzeit des Fonds – für zehn bis zwölf Jahre“, erklärt Maximilian Ludwig, Head Asset Management Retail & Hotel der Real I.S. Zunehmend stecken auch die Münchner derzeit Geld von Anlegern in Projektentwicklungen. Das wirke sich positiv auf die erzielbaren Ausschüttungsrenditen aus, merkt Ludwig an.

2017 steckten die Portfoliofonds von Real I.S. etwa 250 Millionen Euro in Hotelimmobilien, und zwar vor allem in Limited-Service-Hotels für Geschäftskunden in großen Städten. Einen speziellen Fonds, der das Geld der Investoren nur in Hotels steckt, hat die Real I.S. – im Gegensatz zu Union Investment – bisher nicht im Pro-



Einer der jüngsten Hotelkäufe von Union Investment: das Hyatt Place Gateway Gardens in Frankfurt.

gramm. Das könne sich allerdings noch ändern, so Ludwig.

Rund 600 Millionen Euro – fast so viel wie Union Investment und Real I.S. zusammen – investierte im abgelaufenen Jahr die Commerz Real beim HausInvest (Fondsvermögen: fast 13 Milliarden Euro) in Hotels. Von den Ankäufen entfielen 40 Prozent auf Projektentwicklungen. „Interessant an unserem größten Projektinvestment One Forty West in Frankfurt ist, dass in dem Objekt 430 Hotelzimmer und 200 Miet- und Eigentumswohnungen gebaut werden“, sagt Dirk Schuldes, Bereichsleiter Hospitality bei Commerz Real. Das Bewirtschaftungskonzept sieht vor, Hotel-serviceangebote auch Wohnungseigentümern und -mietern zu offerieren.

MAHNENDE STIMMEN WERDEN LAUT Zunehmend werden jedoch auch mahnende Stimmen laut. „Viele Investoren hoffen, dass es in den kommenden Jahren so weiterläuft wie bisher“, gibt Hautli zu bedenken. „In ein bis drei Jahren werden aber zahlreiche Neubauprojekte beendet sein, was eine massive Kapazitätsausweitung

nach sich zieht“, warnt er. Kippe zudem die Konjunktur, könne das zu einer Marktkorrektur führen. Mit Downsize-Szenarien und den daraus resultierenden Folgen beschäftigen sich auch die Investmenthäuser. „Ein Manko vieler Hotels im Vergleich zu Büros ist deren eingeschränkte Drittverwendungsfähigkeit, dafür ist der Cashflow meist langfristiger gesichert“, sagt Kai-Uwe Ludwig, Vorsitzender der 6B47-Geschäftsführung. Vorausgesetzt, die Pachtdeckung ist auch in schlechteren Zeiten gewährleistet. Um halbwegs auf der sicheren Seite zu sein, sollte der Gewinn eines Hotels in Spitzenlagen mindestens das 1,2- bis 1,3-Fache der Pacht betragen, in schwächeren deutlich mehr, rät Ludwig.

Die Übernachtungs-Plattform Airbnb halten Branchenkenner für keine ernsthafte Konkurrenz der Hotelbranche – ganz im Gegenteil. JLL-Experte Griesemann hat beobachtet, dass es gerade unter den privaten Hotelbetreibern den Trend gibt, Zimmer dort zu vermarkten. «

Norbert Jumpertz, Staig

Wohnungsneubau: Impulse gesucht

Rund 400.000 neue Wohnungen werden jährlich in Deutschland benötigt. Gebaut werden etwa 300.000 – ein Wachstumsmarkt für Projektentwickler, könnte man meinen. Doch Baukostensteigerungen, hohe Baulandpreise und die geringe Verfügbarkeit von Grundstücken beeinträchtigen den Höhenflug. Im Ergebnis könnte der Wohnungsbau 2018 stagnieren.

31%

Nach einer aktuellen Studie des Bundesinstituts für Stadt-, Bau- und Raumforschung haben sich die Baulandpreise zwischen 2010 und 2014 in Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern um 31 Prozent erhöht.

Besonders schwierig ist die Situation derzeit in Berlin. Zwar wachsen Genehmigungs- und Fertigstellungszahlen stetig. Doch die Lücke zwischen Bedarf und Angebot wird nicht kleiner, weil beispielsweise rund ein Viertel der genehmigten Wohnungen nicht gebaut werden. Baureife Grundstücke werden immer häufiger gedreht und nebst Projektierung und Genehmigung weiterverkauft, ohne dass ein Stein bewegt wird. Der Grund: Die rasch steigenden Grundstückspreise führen dazu, dass Gewinne beim Grundstückshandel oft deutlich höher ausfallen als beim Bau von Wohnungen.

Nach einer aktuellen Studie des Bundesinstituts für Stadt-, Bau und Raumforschung haben sich die Baulandpreise zwischen 2010 und 2014 in Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern um 31 Prozent erhöht. Tatsächlich fallen die Steigerungen derzeit oft viel höher aus. In einem Fall in Berlin wurde ein Grundstück, das 2015 für 40 Millionen Euro eingekauft wurde, 2016 für 80 Millionen Euro weitergereicht. Angesichts von Entwicklungsrisiken wie steigenden Baupreisen kann hier mancher Investor nicht widerstehen, zumal es bei Grundstücksverkäufen einen deutlichen Trend zu Bieterverfahren gibt.

LANGE WEGE BIS ZUR GENEHMIGUNG Aber auch bis zur Genehmigung ist es in Berlin oft ein weiter Weg. Während in anderen Städten etwa zwei Jahre zwischen erstem Antrag und Baugenehmigung vergehen, können es in Berlin auch schon mal fünf Jahre sein. Die Ursachen dafür sind vielschichtig. Die Verwaltung versteckt sich gern hinter ihrer Doppelstruktur von Landes- und Bezirksebene und schiebt im Zweifelsfall Zuständigkeiten hin und her. Zudem hat sich die personelle Situation in den Ämtern spürbar verschlechtert. In einer Umfrage haben dies 84 Prozent der wichtigsten in Berlin tätigen Bauträger bestätigt. Und eine Besserung ist aufgrund



des Engpasses bei den Fachkräften derzeit nicht in Sicht. Zudem werden private Projekte mit wachsenden Auflagen beim mietpreisgebundenen Wohnen belegt. Um hier ein entsprechendes Angebot zu schaffen, hat die neue Rot-Rot-Grüne Regierung die Quote von 25 Prozent der Wohnungen auf 30 Prozent der Wohnfläche erhöht. Maximal 6,50 Euro pro Quadratmeter heißt auch, dass weniger Wohnungen für mittlere Einkommensschichten gebaut werden können, weil die gewünschte Quote nur durch Quersubventionierungen durch höherpreisige Einheiten erreicht werden kann. Zuletzt plante der Senat, die Anwohnermitbestimmung bei Neubauvorhaben auch über die schon vorgeschriebenen B-Planverfahren hinaus deutlich auszuweiten. Angesichts einer in der Bevölkerung schwindenden Zustimmung zu Wohnungsneubauten kann das nur heißen, dass Neubauten weiter verzögert und eventuell sogar verhindert werden.

Besser scheinen die Bedingungen in Hamburg oder Frankfurt. In der Hansestadt gibt es ein funktionierendes Bündnis

SUMMARY » Baureife Grundstücke werden immer häufiger weiterverkauft, ohne dass ein Stein bewegt wird. » Der Grund: Die rasch steigenden Grundstückspreise führen dazu, dass **Gewinne beim Grundstückshandel oft deutlich höher ausfallen als beim Bau von Wohnungen.** » Aber auch bis zur **Genehmigung** ist es oft ein weiter Weg. » Zudem werden private Projekte mit **wachsenden Auflagen beim mietpreisgebundenen Wohnen** belegt. » Während die Herausforderungen bei Grundstückspreisen und Genehmigungen regional differenziert werden müssen, entfalten **Kapazitätsengpässe und Baukostensteigerungen** eine bundesweite Wirkung.



Die rasch steigenden Grundstückspreise in den Großstädten führen dazu, dass baureife Grundstücke immer häufiger weiterverkauft werden, ohne dass ein Stein bewegt worden ist.

für Wohnen, und in Frankfurt herrschen zwar strenge Auflagen, aber die Verwaltung behandelt hier Investoren als Kunden, denen im Genehmigungsprozess unter die Arme gegriffen wird. Die unterschiedliche Effizienz der Verwaltungen spiegelt sich in den Fertigstellungszahlen wider. In Berlin werden jährlich 3,7 Wohnungen je 1.000 Einwohner errichtet. Frankfurt und Hamburg schaffen 4,6 und München 5,3 Wohnungen. Am Platz kann das kaum liegen. Egal aus welcher westdeutschen Großstadt Gäste nach Berlin kommen: Sie sind jedes Mal verwundert, welche Reserven es in Berlin noch gibt.

Während die Herausforderungen bei Grundstückspreisen und der Unterstützung durch die Verwaltung regional diffe-

renziert werden müssen, entfalten Kapazitätsengpässe und Baukostensteigerungen eine bundesweite Wirkung quer durch alle Nutzungsarten. Glücklicherweise darf sich schätzen, wer nach einer Ausschreibung für ein Projekt noch zwischen zwei Generalunternehmern wählen kann. Glück brauchen aber auch die Planer auf der Suche nach den jeweiligen Gewerken. Vom Tiefbauer bis zum Dachklempner melden alle volle Auftragsbücher und knappe Kapazitäten. Das bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Kostenvoranschläge. Hinzukommen Steigerungen bei den Rohstoffpreisen. Betonstahl hat sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes schon 2016 um 22,8 Prozent verteuert, Beton geschätzt um 15 Prozent. Und auch der Gesetzgeber mischt mit verschärften Anforderungen in Bezug auf Energieeffizienz, Barrierefreiheit, Standsicherheit sowie Brand- und Schallschutz kräftig mit. Allein die jüngste Novellierung der EnEV bedeutet Mehrausgaben zwischen fünf und zehn Prozent. Branchenverbände warnen zu Recht vor den sozialen Herausforderungen dieser Art von Klimapolitik.

Auf der anderen Seite muss man aber auch konstatieren, dass die Bauwirtschaft technologischen Veränderungen nicht eben aufgeschlossen gegenübersteht und der hohe Handwerksanteil die Baukosten treibt. Jede andere Industrie beginnt bei steigenden Kosten auch nach Effizienzvorteilen zu suchen. In der Bauwirtschaft sind Module und industrielle Vorproduktion zwar auf dem Vormarsch, aber der Weg ist weit. Statt auf einen Technologiewandel setzen die Entwickler auf den Markt und die Politik. Institutionelle Investoren kaufen in den deutschen Metropolen zum 25-Fachen der stark steigenden Neubaumieten. Und meist reichen sich die Interessenten die Klinke in die Hand.

Auch der Einzelverkauf bietet neue Chancen über die bloße Preissteigerung hinaus, zum Beispiel durch Flächenop-

timierungen und immer kleinere Wohnungen. In Berlin können 30 Quadratmeter im Neubau leicht für 250.000 Euro angeboten werden und erwirtschaften dann eine Mietrendite von rund drei Prozent. Vorausgesetzt das Vermietungsziel von 25 Euro pro Quadratmeter wird erreicht. Solche Angebote sind aufgrund der vergleichsweise geringen Investitionssumme vor allem für viele private Anleger attraktiv. Der Trend zur Versingelung und die wachsenden Mobilitätsanforderungen im Beruf spielen dem sicher in die Hände. Ob die Mieternachfrage wirklich nachhaltig sein wird, vermag aber niemand zu sagen.

INTERNATIONALISIERUNG ALS CHANCE Eine weitere Möglichkeit, teure Wohnflächen an den Mann oder die Frau zu bringen, ist die wachsende Internationalisierung des deutschen Wohnungsmarktes, von der allerdings in nennenswertem Umfang nur sehr wenige Metropolen, darunter München, Frankfurt und Berlin, erfasst sind. In diesen Städten sorgt der Ruf Deutschlands als sicherer Hafen für steigendes Interesse zum Beispiel aus den USA, der Türkei oder Großbritannien. Und entsprechend ihren aktuellen Herausforderungen zeigen sich eben auch deutsche Bauträger verstärkt an internationalen Vermarktungskompetenzen interessiert. «

Seven Henkes, Berlin

AUTOR



Seven Henkes ist Geschäftsführer der Ziegert-Bank- und Immobilienconsulting GmbH

Alternativen sind alternativlos

Die Banken haben ihr Monopol bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung verloren. Alternativen wie Pensionskassen oder Versicherungen bieten auch klassische Finanzierungen an. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Denn für Investoren gibt es kaum Ausweichmöglichkeiten mit vergleichbarem Rendite-Risiko-Profil.

Früher war Immobilienfinanzierung eine einfache Sache. Das Eigenkapital hatte man selbst, das Fremdkapital holte man sich bei der Bank. Heute sieht dies anders aus. Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) und die daraus resultierende Diversifizierung der institutionellen Kapitalanlage sorgen dafür, dass vermehrt Kapitalsammelstellen wie Versicherungen und Pensionskassen als Erstrangfinanzierer am Markt auftreten. Zudem spielen auch alternative nachrangige Finanzierungen eine immer größere Rolle. Dies betrifft nicht nur Projektentwickler, sondern auch Bestandshalter.

ZINSPOLITIK TREIBT MARKTENTWICKLUNG

Die wichtigste Ursache für diese Veränderungen ist die Geldpolitik der EZB. Das Niedrigzinsumfeld hat die institutionellen Investoren auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten auf den Immobilienfinanzierungsmarkt getrieben. Diese Entwicklung wird die EZB durch

ihre Geldpolitik auch 2018 weiter unterstützen. Ende Oktober 2017 hat die EZB wie erwartet eine Volumenreduzierung des Ankaufsprogramms angekündigt. Dies bedeutet aber noch keinen Rückzug aus dem Anleihenmarkt oder gar eine Reduktion des Engagements der EZB, da zunächst auslaufende Kredite ersetzt und dann weitere 30 Milliarden zusätzlich investiert werden. Die Ausweitung der Bilanz der EZB wird damit nur verlangsamt, das Engagement der EZB vergrößert sich aber zunächst weiterhin. Auch wurden die Leitzinsen unverändert auf dem sehr niedrigen Niveau belassen.

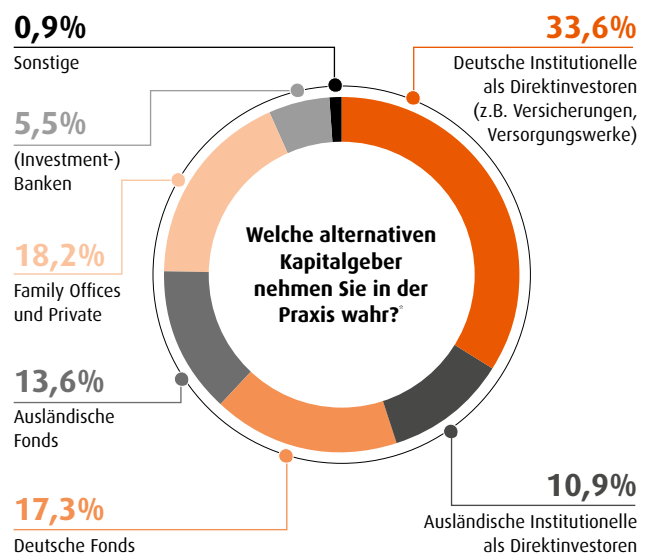
Die EZB hält damit an ihrer expansiven Geldpolitik fest. Im Verlauf des neuen Jahres wird es voraussichtlich nur vorsichtige Korrekturen geben. Der Anlagedruck wird sich auch 2018 fortsetzen. Die Folge ist, dass sich die Trends des vergangenen Jahres weiter verstärken werden.

Ein weiterer Grund für den Zuwachs der alternativen Geldgeber ist, dass ihre

ÜBERSICHT ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN UND KAPITALGEBER

Welche alternativen Finanzierungsformen werden derzeit besonders stark genutzt?

Finanzierungsform	Q3/17	Q4/17
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z.B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen)	3,8 %	8,3 %
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z.B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds)	19,2 %	22,2 %
Mezzaninekapital (z.B. Nachrangdarlehen oder -darlehen)	38,5 %	38,9 %
Eigenkapital (z.B. Private Equity oder Joint Venture)	23,1 %	16,7 %
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	11,5 %	13,9 %
Andere Instrumente	3,8 %	0,0 %



SUMMARY » Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank EZB sorgt dafür, dass vermehrt Versicherungen und Pensionskassen als Erstrangfinanzierer am Markt zu sehen sind. » Ein weiterer Grund für den Zuwachs der alternativen Geldgeber ist, dass ihre Finanzierungen auch Bereiche abdecken, die inzwischen so nicht oder aus regulatorischen Gründen nicht mehr von Banken angeboten werden. » **Alternative Finanzierer** sind jedoch nicht nur reine Konkurrenten für Banken, sondern treten meist bankergänzend auf. » Die Banken sind mittlerweile ebenso wie alternative Finanzierungsanbieter gezwungen, **höhere Risiken** einzugehen, um ihre Finanzierungsvolumina konstant zu halten.

Finanzierungen auch Bereiche abdecken, die so nicht oder aus regulatorischen Gründen nicht mehr von Banken angeboten werden. Denn im Unterschied zu klassischen Finanzierern können alternative Geldgeber auch in Spezialfällen handeln – zum Beispiel bei Vorratsgrundstücken, bei denen das Baurecht zwar gesichert ist, aber noch konkretisiert werden muss.

ALTERNATIVEN ERGÄNZEN BANKEN Denn Banken sind hier durch regulatorische Vorgaben stärker eingeschränkt. Insofern sind alternative Finanzierer nicht nur reine Konkurrenten für Banken, sondern treten meist bank-ergänzend anstatt bankersetzend auf. So finanzieren Banken klassisch mit Laufzeiten von ein bis zehn Jahren. Versorgungswerke dagegen präferieren dagegen Laufzeiten von bis zu 20 Jahren. Mit ihren Finanzierungsangeboten haben alternative Geldgeber nach unserer Einschätzung bereits einen Marktanteil von rund zehn Prozent. Dieser wird 2018 weiter ansteigen.

Die Auswirkungen des gestiegenen Wettbewerbsdrucks aufgrund der neuen Akteure zeigen sich ebenso an der steigenden Risikobereitschaft auf der Angebotsseite. Die Banken sind ebenso wie alternative Finanzierungsanbieter gezwungen, höhere Risiken einzugehen, um ihre Finanzierungsvolumina konstant zu halten. Das zeigen die Ergebnisse des BF.Quartalsbarometers zum Jahresende 2017, das quartalsweise von Bulwiengesa erhoben wird. Sowohl Loan-to-Values (LTV) bei Bestandsimmobilien als auch Loan-to-Costs (LTC) bei Projektentwicklungen steigen deutlich an. Der durchschnittliche LTV erreicht zum Jahresende mit 72,0 Prozent den Höchstwert seit dem Start der Erhebung des Barometers. Der LTC liegt im Schnitt bei 74,5 Prozent und verzeichnet damit den Höchstwert seit dem vierten Quartal 2014. Allerdings handelt es sich nicht um einen dramatischen

Anstieg und den Finanzierern gelingt es, sich die Risiken vergüten zu lassen. Das signalisiert einen funktionierenden Markt und spricht gegen eine Blasenbildung. Die Margen steigen – nachdem sie jahrelang gesunken sind – bei Projektentwicklungsfinanzierungen auf 207 Basispunkte (plus acht Basispunkte). Bei Bestandsfinanzierungen ist eine Zunahme auf 140 Basispunkte zu verzeichnen (plus vier Basispunkte). Trotz der Zunahme von risikobehafteten Finanzierungen treffen die meisten Banken die Entscheidung für eine Kreditvergabe gemeinsam mit dem Neugeschäftsbereich und der Risikoabteilung (67,5 Prozent der Befragten des BF.Quartalsbarometers gaben dies an).

MEZZANINE ALS HAUPTINSTRUMENT Neben den erstrangigen Finanzierungen werden auch zunehmend alternative Finanzierungsinstrumente – insbesondere für Projektentwicklungen und Wachstumsfinanzierungen – genutzt. Dazu zählen Nachrangdarlehen, Equity-Joint-Venture-Finanzierungen, Finanzierungen durch Mezzanine-Fonds, Schuldscheindarlehen, eine Kapitalerhöhung (bei Börsennotierung), Wandelanleihen, Unternehmensanleihen oder Kreditfonds.

Der Markt hierfür hat sich seit etwa drei Jahren stark weiterentwickelt, als Reaktion auf das Niedrigzinsumfeld und den Anlagedruck. Mittlerweile handelt es sich um ein etabliertes Segment. Am meisten wird dabei Mezzanine-Kapital genutzt (fast 40 Prozent der Befragten des BF.Quartalsbarometers). An zweiter Stelle folgen nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (zum Beispiel Anleihen) mit 22 Prozent.

Einer der Hauptaspekte für viele Investoren ist die deutlich höhere Verzinsung bei Mezzanine-Kapital, die je nach Ausgestaltung und individueller Risikosituation momentan zwischen acht und 15 Prozent beträgt. Falls Baurecht vorliegt, beträgt

AUTOR



Francesco Fedele ist CEO bei der BF.direkt AG in Stuttgart, die auf komplexe Finanzierungsvorhaben spezialisiert ist.

die Verzinsung meist unter zehn Prozent. Steht dieses noch aus, sind Zinsen von deutlich über zehn Prozent die Regel. Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Laufzeit. Die Kapitalbindung ist in der Regel bei Finanzierungen von Projektentwicklungen sehr kurz – beispielsweise nur sechs Monate. Dies pusht die Rendite, da oft eine Mindestlaufzeit von einem Jahr vereinbart und der Zinsberechnung zugrunde gelegt wird. Eine weitere Stellschraube für die Rendite ist der Anteil des Mezzanine-Kapitals an der Gesamtfinanzierung. Wird beispielsweise der Beleihungsauslauf zwischen 75 und 90 Prozent über diese Kapitalart finanziert, ist die Verzinsung höher, als wenn der größere – aber weniger riskante – Abschnitt zwischen 60 und 80 Prozent finanziert wird.

Fest steht: Die Banken haben ihr Monopol bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung verloren, da die alternativen Geldgeber zunehmend in das Finanzierungsgeschäft drängen. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Der Marktanteil alternativer Finanzierer kann mittelfristig auf 30 Prozent anwachsen. Gleichzeitig wird 2018 auch der Anteil der alternativen Finanzierungsformen weiter zunehmen. Denn für Investoren gibt es kaum Ausweichmöglichkeiten mit vergleichbarem Rendite-Risiko-Profil. «

Francesco Fedele, Stuttgart

PropTech-Szene: „Deutschland muss sich nicht verstecken ...“

Die USA sind Vorreiter der digitalen Transformation. Wie sieht es mit einem Vergleich der deutschen PropTech-Szene aus? Und welche Marktbedingungen sind hierzulande nötig, um den großen Durchbruch in der Immobilien-Start-up-Szene zu schaffen? Darüber spricht **Alexander Ubach-Utermöhl**, Geschäftsführer der blackprintpartners GmbH.

ÜBER DIE START-UP-PHASE HINAUS

Unternehmen, die 2018 wichtiger werden können:

- › Allthings
- › Brickvest
- › Doozer
- › Exporo
- › Home.ht
- › Homebell
- › Homelike
- › McMakler
- › Realbest
- › ShareDnC
- › Thermondo

Herr Ubach-Utermöhl, Sie sind mit etablierten Immobilienfirmen und PropTechs im vergangenen Herbst nach New York geflogen. Was hat Sie zu dieser Reise bewogen? Wir wollten uns einen besseren Eindruck von der weltweiten PropTech-Szene verschaffen und besser verstehen, wo wir in Sachen Digitalisierung in Deutschland im Vergleich zu den USA stehen. Deshalb haben wir in New York nicht nur den Mipim PropTech Summit besucht, sondern uns auch mit verschiedenen Branchenexperten und Unternehmen vor Ort ausgetauscht.

Mit welchem Ergebnis sind Sie zurückgekommen? Mit einem durchaus positiven, wenngleich überraschenden: Wir müssen uns hier in Deutschland und Europa nicht vor den USA verstecken. Im Gegenteil. Wir haben uns viele amerikanische Geschäftsmodelle angeschaut – und darunter war keines, das technisch nicht auch in Europa hätte entstehen können. Was wir gesehen haben, waren alles Dinge, die wir so erwartet hatten, und während des Messerundgangs mussten wir sogar ein bisschen schmunzeln, weil ungefähr die Hälfte der PropTechs aus Europa kam. Unsere Technologien und Innovationen können also definitiv mithalten.

Hat sich der Ausflug über den großen Teich gar nicht gelohnt? Doch, aber es waren nicht die Geschäftsmodelle der Immobilien-Start-ups oder der vermeintliche technologische Vorsprung, die wir als wichtigste Erkenntnisse mitgenommen haben. Sondern drei andere Dinge. Erstens eröffnen die hohe Markttransparenz in den USA und der Zugriff auf große verfügbare Daten Gründern dort ganz andere Möglichkeiten für digitale Geschäftsmodelle.

Nennen Sie uns ein Beispiel hierfür? Triplemint aus New York beispielsweise. Das PropTech ist seit 2013 am Markt

und nutzt frei verfügbare Daten, um zu prognostizieren, wann Nutzer beispielsweise ihre Wohnung verkaufen werden. Triplemint analysiert bisherige Verhaltensweisen und geht dann – lange bevor der potenzielle Kunde einen Immobilienmakler beauftragen kann – aktiv auf die Eigentümer zu. Das Geschäftsmodell läuft sehr erfolgreich; zurzeit zwar nur in New York, aber es soll mittelfristig in ganz USA ausgerollt werden.

Aus europäischer Sicht ist so was zurzeit kaum vorstellbar ... Ja, das stimmt. Aber technisch möglich ist es. Zweitens ist uns aufgefallen, dass etablierte amerikanische Unternehmen eher bereit dazu sind, in neue Technologien zu investieren. Obwohl das Marktpotenzial auch in den USA längst nicht ausgeschöpft ist: Die Kultur ist in der Hinsicht eine ganz andere als in Deutschland. Deshalb ist es auch kaum verwunderlich, dass der erste Venture-Capital-Fonds für Immobilien-Start-ups in den USA aufgelegt wurde. „Fifth wall“ hat 260 Millionen US-Dollar von der klassischen amerikanischen Immobilienwirtschaft eingesammelt. Das Konzept ist ähnlich wie bei unserem Accelerator blackprint PropTech Booster: Die Unternehmen, die sich da zusammengetan haben, bieten den Start-ups, die sie finanzieren, nicht nur das Geld, sondern auch die Kundenbeziehungen an. Aber das Finanzierungsvolumen ist ein ganz anderes.

Und was ist Ihre dritte Beobachtung? Die schließt eigentlich daran an, dass grundsätzlich die Finanzierungswilligkeit sowohl seitens der Immobilienbranche als auch der Venture-Capital-Gesellschaften größer ist als bei uns. Denn dadurch werden auch größere Finanzierungsrunden gedreht und höhere Bewertungen akzeptiert. Unter solchen Bedingungen werden Unternehmen schneller größer und dann macht es natürlich Spaß zu investieren.

ZUR PERSON Alexander Ubach-Utermöhl ist seit 2015 geschäftsführender Gesellschafter der blackprintpartners GmbH. Im Herbst 2016 hat er den blackprint PropTech Booster mitgegründet und ist seitdem Geschäftsführer des Accelerators für die deutsche Immobilienwirtschaft. Zudem ist er Initiator und Vorsitzender der German PropTech Initiative (GPTI), Regionalvorsitzender der Jungen Unternehmer in Rhein-Main und seit Kurzem außerdem Mitglied im Advisory Committee der MIPIM PropTech. Vor blackprintpartners war Alexander Ubach-Utermöhl bis 2015 rund viereinhalb Jahre unter anderem als Head of Asset Management Debt Germany und im Business Development für GE Capital Real Estate tätig.



Alexander
Ubach-Utermöhl

Start-ups mit einer Marktbewertung von einer Milliarde US-Dollar vor dem Börsengang werden in den USA als „Unicorns“ bezeichnet. Kriegen wir so was in Deutschland gar nicht hin? Möglich ist es durchaus. Meine Prognose ist aber, dass es dafür nicht ausreicht, nur den deutschen oder europäischen Markt abzudecken. Es müsste sich vielmehr um Unternehmen handeln, die den Sprung über den großen Teich schaffen, also in die USA oder nach Asien. Dann sind solche „Unicorns“ auch hierzulande denkbar. In Amerika sind mit Compass, Homelink, SMS Assist und OpenDoor Labs laut CB Insights allein in 2017 vier neue Unicorns hinzugekommen. In Asien habe ich in Summe acht gezählt. Aber das sind eben auch sehr große Märkte.

Wenn es in Deutschland vor allem an der Finanzierungsbereitschaft hapert, warum kaufen etablierte Unternehmen nicht direkt die Technologie-Idee und umgehen so die Investition in ein

Start-up? Die Jungunternehmen, die Tech Companies, gründen sich ja meistens aus Teams, die nicht aus der Immobilienwirtschaft kommen. Wir haben bundesweit etwa 250 Gründer im PropTech-Bereich gefunden. Davon sind maximal 20 Prozent zuvor mit Immobilien in Berührung gekommen. Für die Gründer ist es schwierig zu entscheiden, ob sie eine Kooperation mit einem großen Unternehmen eingehen oder einem Verkauf zustimmen sollen, da sie in der Regel keinen Marktzugang haben. Zudem würde ich immer empfehlen, das Unternehmen nicht frühzeitig an einen Strategen zu verkaufen, weil dann natürlich die Dynamik der jungen Company weg ist. Ein Start-up kann sich viel schneller auf die veränderten Kundenbedürfnisse einstellen. Es gibt keine Bestandswache; der Kundennutzen steht mehr im Fokus als bei vielen Etablierten. Mein Credo: Die Unabhängigkeit und Agilität sollten so lange wie möglich gewahrt werden.

Wäre es aus Kundensicht nicht wünschenswert, dass sich mehrere relevante PropTechs zusammenschließen und ein digitales Immobilienprodukt auf den Markt bringen? Das wäre ein logischer Schritt. Damit hätte der Kunde nicht mit einer Vielzahl von verschiedenen PropTechs zu tun, sondern würde das Angebot gebündelt von einem großen, besonders wettbewerbsfähigen Immobilien-Start-up erhalten. Der Zusammenschluss von Insellösungen sollte in der Tat das Ziel auf lange Sicht sein. Theoretisch können PropTechs sehr einfach Synergien realisieren, weil sie digital aufgestellt und sehr flexibel sind. Noch tun sich Tech-Unternehmer allerdings teamübergreifend eher selten zusammen. Wichtig ist, dass sie ihre Geschäftsmodelle im Dialog mit etablierten Unternehmen weiterentwickeln. Denn dann erfolgt die Bewegung aus der Branche heraus oder zumindest gemeinsam mit der Immobilienwirtschaft und nicht ohne sie.

Vor welchen Herausforderungen stehen die PropTechs 2018 in Deutschland? Im vergangenen Jahr haben gut zwei Dutzend PropTechs signifikante Finanzierungsrunden durchlaufen. Als signifikant betrachten wir, wenn eine Million Euro und mehr erreicht sind. 2017 haben in Summe 16 Unternehmen insgesamt 80 Millionen Euro eingesammelt. Und damit sind sie keine kleinen Start-ups mehr, sondern ernstzunehmende mittelständische Unternehmen auf Wachstumskurs. Für sie wird es dieses Jahr äußerst wichtig sein, das prognostizierte Wachstum und das Kundenversprechen tatsächlich auch einzuhalten. Nur so werden sie als fester und glaubwürdiger Bestandteil der Immobilienwirtschaft wahrgenommen. «

Laura Henkel, Freiburg

Sozial wohnen



Wer kennt dieses bange Gefühl bei der Wohnungssuche nicht? Besonders, wenn die Finanzen knapp sind. Wie glücklich war ich als Student, in einem ehemaligen Kinderkrankenhaus in Stuttgart unterzukommen (Intensivstation, Sauerstoffanschlüsse inklusive) oder im Maison du Brésil in der Cité Universitaire in Paris (direkt an der Stadtautobahn) und ein paar Jahre später in einer Sozialwohnung in Brixton, London (gegenüber der Feuerwehrration). An allen drei Orten stand für meine Vermieter der soziale Aspekt im Vordergrund. Immer handelte es sich um preisgedämpftes Wohnen ohne eine Gewinnerwartung meiner Vermieter.

Auch in Deutschland gibt es eine lange Tradition des sozialen Wohnungsbaus. Einige berühmte Beispiele, wie die Hufeisensiedlung von Bruno Taut, sind heute Teil des UNESCO-Weltkulturerbes. Von der Internationalen Bauausstellung im Hansaviertel 1957, über die modernen Großsiedlungen Märkisches Viertel und Gropiusstadt bis zur Internationalen Bauausstellung 1987 („Behutsame Stadterneuerung“) wurden in allen Jahrzehnten Wohnbauten für Bedürftige realisiert.

Irgendwann in den 90er-Jahren starb dann aber der soziale Wohnungsbau in Deutschland. Im Windschatten der Reaganomics und der weltweiten Begeisterung für die Liberalisierung der Märkte wurden die öffentlichen Institutionen zum Gegenbild der freien Wirtschaft erklärt und der Traum vom schlanken Staat und den sich selbst regulierenden Märkten, die auf wundersame Weise Angebot und Nachfrage immer wieder ins Gleichgewicht

pendeln, wurde selbst von linken Parteien geträumt. Wie dem Rattenfänger von Hameln folgten viele den Klängen der Chicago School of Economics. In Berlin hatte die staatliche Förderung des privaten Wohnungsbaus mittlerweile auch ein stumpfsinniges System aus korrupten Baufirmen und Fondsmanagern herausgebildet, das gerade mal eine Kostenmiete von 18 Euro/m² schaffte.

Die Mieten waren ohnehin schon so niedrig, dass damit kein Geld zu verdienen war. Über Jahre war Wohnen kein Thema für die Immobilienwirtschaft. Die demografischen Prognosen gingen noch 2008 von schrumpfenden Städten aus. Die öffentlichen Haushalte waren überschuldet. Alle mussten den Gürtel enger schnallen. Deshalb wurde in den 90er-Jahren die Förderung immer weiter reduziert, bis der Berliner Senat den sozialen Wohnungsbau 2002 gänzlich einstellte.

Zu diesem Zeitpunkt lagen die durchschnittlichen Mieten unter 5 Euro/m², und es gab über 100.000 leerstehende Wohnungen. Damals konnte sich keiner vorstellen, dass es einmal zu einem Mangel an einfachen Wohnungen kommen würde. Deshalb veräußerte der Berliner Senat seit dem Mauerfall mit seinen Wohnungsbaugesellschaften auch mehr als 310.000 Wohnungen. Über die Hälfte der ehemals 585.000 kommunalen Wohnungen!

Städte wie Dresden machten sich schuldenfrei, mussten dafür aber ihren gesamten Wohnungsbestand zu Tiefpreisen verschleudern. Aus den gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften, die nicht verkauft werden konnten, wurden Wohnungsverwaltungsgesellschaften. Wohnungsbau war nicht mehr Aufgabe

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen 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.

des Staates. Freier Markt, bitte übernehm. Du machst es besser. Das war die Hoffnung. Ein kolossaler Irrtum. Denn es kam ganz anders. Für die meisten überraschend. Zunächst freuten sich alle noch ungläubig über den Zuzug in die Städte. („Vermutlich nur ein Strohhalm. Bald schrumpfen wir wieder.“) Dann begannen die Mieten zu steigen. („Kein Grund zur Panik! Für Mieten über 10 Euro/m² kann ja wieder gebaut werden.“)

Die zumeist ausländischen Kapitalgesellschaften, die die ehemals sozialen Wohnungsbaugesellschaften gekauft hatten, optimierten ihre Rendite. Dann entnahmen viele ihren Gewinn, indem sie weiterverkauften, und die neuen Eigentümer steigerten erneut ihre Rendite. Im Wesentlichen mit Billigsanierungen, unzureichenden Instandsetzungen und Mieterhöhungen.

Zugleich fielen deutschlandweit jährlich 100.000 Wohnungen aus der Sozialbindung. Die Zahl der Sozialwohnungen sank laut Mieterbund von 4 Millionen Ende der 80er auf heute 1,4 Millionen. Mit den steigenden Preisen kam zunächst der „hochwertige“ Eigentumswohnungsbau in Gang. Die Kombination von möglichst geringem Standard und möglichst hohem Verkaufspreis („Erbengeneration“) führte zu hohen Renditen. Dadurch erschienen Versicherungen und Pensionskassen wieder auf dem Markt und ermöglichten die ersten, zaghafte Mietwohnungsneubauten. Jeder optimierte seine Gewinne, teure Mieten wurden von noch teureren Mieten übertroffen, andere zogen nach und die Mieten schossen in die Höhe. Auch heute noch übersteigt in den Städten die Nachfrage der Zuzügler bei weitem das Angebot. Der freie Markt kümmert sich um die renditeträchtigen, möglichst hochpreisigen Marktsegmente. Da ist es wie in der Autoindustrie: Je teurer der Wagen, desto höher der Gewinn.

Aber wer ist für die breite Bevölkerung da und für die, die sich auf dem Markt nicht selbst versorgen können. Wer hilft den Jungen, den Alleinerziehenden, den Alten, den größeren Familien, den ganz normalen Bürgern, die sich die hohen Mieten nicht mehr leisten können? In der Vergangenheit wurden etwa ein Drittel sozial gebundene Wohnungen als Voraussetzung für eine ausgleichende Wohnungspolitik angesehen. Davon sind die Städte heute weit entfernt. In den Großstädten von über 200.000 Einwohnern beträgt der kommunale Anteil gerade noch acht

Prozent. Jetzt sollen es die noch verbliebenen Wohnungsbau- gesellschaften wieder richten. Die bekommen die verbliebenen kommunalen Grundstücke übertragen und sollen darauf bauen, dass es nur so kracht.

Bis 2026 soll in Berlin der Bestand der landeseigenen Gesellschaften von zurzeit 300.000 auf 400.000 Wohnungen anwachsen. Dafür investieren die sechs landeseigenen Gesellschaften insgesamt 11,5 Milliarden Euro. Nur noch mal, weil es so weh tut, ein Beispiel von vielen: 2004 verkaufte Berlin die GSW mit einem Bestand von 65.000 Wohnungen an ein internationales Konsortium zum Preis von 405 Millionen Euro. Das sind keine 6.300 Euro pro Wohnung!

Aber auch das reicht in Berlin bei 60.000 zusätzlichen Bewohnern im Jahr alleine nicht aus. Für den sozialen Zusammenhalt der Gesellschaft sieht meine Agenda für eine strategische Stadtentwicklung wie folgt aus: Stärkung der öffentlichen Institutionen, Aufstellung neuer Stadtentwicklungspläne, Anpassung der bestehenden Flächennutzungspläne, generell dichter und höher bauen, Qualifizierung der bestehenden städtischen Quartiere, Grundregeln für die Partizipation in der Stadtentwicklung vereinbaren, effektiver mit den Bestandsflächen umgehen, Wohnen und Arbeiten im Gleichgewicht entwickeln, Grundstücksspekulationen unterbinden, Modelle zur kooperativen Baulandentwicklung etablieren, Vorkaufsrecht, wo sinnvoll, zügig ausüben und, vor allem, weitere innerstädtische Flächen als zusätzliches Bauland für durchmischte Quartiere ausweisen.

Die meisten Städte müssen aber auch nach außen wachsen. Neue, dichte Quartiere an den Stadträndern müssen geplant und erschlossen werden. Voraussetzung dafür ist eine enge Stadt-Umland-Kooperation in der Siedlungs- und Verkehrsplanung. Viele Gemeinden sperren sich aber gegen eine stärkere Verdichtung auf ihrem Gebiet. Da müssen überregionale Institutionen mit veränderten Kompetenzen für Konsens sorgen.

Stadtplanung ist ein Marathonlauf und eine Gemeinschaftsaufgabe. Sie erfordert visionäres Handeln. Zickzackkurse führen in den Graben. Wohnen ist ein Grundbedürfnis des Menschen. Eine Gesellschaft, die das nicht angemessen bietet, hat ihre Aufgabe verfehlt. «

Aus meiner Agenda für strategische Stadtentwicklung: dichter bauen, höher, Quartiere qualifizieren, effektiver mit Bestandsflächen umgehen, Grundstücksspekulation unterbinden, Vorkaufsrecht ausüben ...

Shopping Center: Online-Handel beschleunigt den Wandel

Das Center verändert sich rasant. Mit ihm müssen sich die Mieter verändern. Flexibles Reagieren auf Marktgegebenheiten wäre wichtig. Doch Vorschriften verhindern das. Ein Nachteil im Wettbewerb mit dem E-Commerce.

Herr Striebich, wie waren Shopping Center vor 25 Jahren?

Striebich: Als ich anfang, gab es in den Centern noch Fliesenstudios, Teppichläden, Baumärkte und Möbelcenter ...

Und heute ... hat ein Center Vorteile gegenüber der Online-Konkurrenz?

Hager: Viele! Der soziale Aspekt eines Centers wird immer wichtiger, der Community-Gedanke. Es mutiert zum Platz neben dem Wohnzimmer. Mit kulturellen Themen, Ausstellungen, Musikevents, auch jenseits der Öffnungszeiten. Mit der Einbeziehung von Schulen und Vereinen.

Striebich: Das sofortige Mitnehmen-Können der Ware bietet einen Riesenvorteil.

ping Center kann das frühzeitig erkennen und den Besatz ändern. Das können einzelne Vermieter nicht.

Warum nicht?

Striebich: Vermietet ein Einzelner innerhalb eines Jahres mehrfach, bekommt er steuerliche Probleme. Es geht hier auch um Managementkapazitäten. Früher war man Immobilienverwalter. Heute brauchst du Research, musst wissen, welches Modell läuft und diese Modelle auch anbieten.

Hager: Was wir erreichen müssen, ist die digitale Mall.

Striebich: Ja, wir müssen zu einem digitalen Warenwirtschaftssystem kommen. Wenn mir ein System sagen könnte, dass



Es herrscht Optimismus vor in der Branche. Das betonen Klaus Striebich, Christine Hager und Ingmar Behrens (v.l.) gegenüber Dirk Labusch.

Weder ein purer Onliner noch ein Offliner wird mittelfristig erfolgreich unterwegs sein. Die Kombination ist das Entscheidende. Die Herausforderung beim Online-Shopping ist die letzte Meile zum Kunden. Du bestellst am Sonntag und erhältst am Dienstag. Diese Lücke könnte der stationäre Handel schließen.

Hager: Shopping Center können schneller auf kurzfristige Trends reagieren. Erinnern Sie sich an Bubble-Tea? Nach einem Jahr war das Thema gegessen. Ein Shop-

ping Center kann das frühzeitig erkennen und den Besatz ändern. Das können einzelne Vermieter nicht.

die Hose, die ich bei Amazon bestelle, auch beim Händler nebenan verfügbar ist, wäre das für den Kunden grandios. Es bedarf eines transparenten Datenaustauschs zwischen Center-Betreiber und Mieter.

Hager: Ein Mieter muss heute sein Warenwirtschaftssystem für den Center-Betreiber öffnen. Und zum Beispiel die Information freigeben, wie viele schwarze Hüftjeans auf Lager sind. Eine große Hürde für den Mieter ist, diese Information an Dritte freizugeben, aber diese Hürde

TEILNEHMER » Klaus Striebich, Vorsitzender des GCSC Vorstands, 25 Jahre ECE und seit 1. Januar selbstständiger Consultant mit seinem Unternehmen RaRE Advise, Besigheim » **Christine Hager**, GCSC Vorstand und Managing Director der Redos Invest Management GmbH, Hamburg » **Ingmar Behrens**, Leiter Public Affairs und Security des GCSC

ist leicht zu überspringen, denn der Mieter macht es ja heute oft schon mit Amazon.

Was passiert, wenn sich Mieter weigern den Online-Weg mitzugehen?

Striebich: Natürlich kündigen wir nicht. Wir überlegen aber, ob wir mit ihm einen Folgevertrag abschließen. Denn wir zweifeln an seiner Zukunftsfähigkeit. Ein solcher Kunde infiziert den anderen Teil des Marktes. Das Gesamtgefüge ist im Center sehr wichtig. Das Prinzip funktioniert nur, weil jeder Laden einen Kunden mitbringt und alle anderen davon profitieren.

Müssen Center stärker mit dem Kunden kommunizieren?

Striebich: Ja. Der Kunde will seine Zeit vernünftig investieren. Man braucht eine Kommunikationsplattform, die ihm zeigt, was wann wo vorrätig ist.

Mutieren Center tatsächlich zu Logistikstandorten?

Behrens: Eine denkbare Vision ist, Parkhäuser künftig zu verkleinern und auf der Hälfte des Kellers ein Hochregallager hinzustellen. Aber es werden natürlich nicht alle Produkte eines Sortiments gelagert werden können. Ich brauche das Gesamt-sortiment aber auch nicht mehr, wenn die Vermarktungsplattform funktioniert ...

Einige Online-Plattformen, wie Amazon oder Zalando, werden stationär. Warum gehen die gerade in Shopping Center?

Striebich: Das Center hat eine viel stärkere Vernetzung in der Stadt und hat seine Kunden, die ihm treu sind. Auf der grünen Wiese wird Amazon die nicht gewinnen.

Welche Folgen hat der digitale Wandel für die Immobilie als solche?

Striebich: Nehmen wir als Beispiel Apple, die haben ganz klare Ansprüche, wie ihr Standort ICONIC sein soll. Große Deckenhöhe, passende Nachbarschaft, pas-

sendes Design. Auch die technischen Herausforderungen sind enorm. Apple braucht eine Glasfaseranbindung. Breitband müsste da liegen. Aber das ist hier ein großes Problem. Es kostet Unsummen.

Hager: Reden wir über Gastronomie. Früher war das Quick Service. Heute müssen Sie hier Vergnügen liefern. Will ein Gastronom einen Lieferservice außerhalb der Öffnungszeiten des Centers anbieten, gilt es, neue Modelle zu finden. Immer mehr Food-Umsatz wird per Lieferservice gemacht. Wir müssen sicherstellen, dass es Logistik-Hubs im Center gibt, über die Lieferdienste versorgt werden können.

Wie ist das Verhältnis zwischen Center-Betreibern und Kommunen?

Behrens: Besser, als oft dargestellt. Das Problem ist nur: Muss ich einen ehemaligen Baumarkt umgestalten, will ich einen Food Court etablieren, falle ich sofort in das Loch der Sortimentsbeschränkung, weil mein Baurecht nur bestimmte Produkte erlaubt. Wollen wir aus Kick-Boards Nudeln machen, weil Kick-Boards nicht mehr gehen, braucht es wegen des Baurechts oft Jahre. Die Chancengleichheit zum Onlinehandel ist hier nicht gegeben. Auch brauchen wir eine deutliche Liberalisierung bei den Öffnungszeiten.

Macht das Center die Innenstadt kaputt?

Striebich: Nein! Das Zusammenspiel der einzelnen Institutionen in der Stadt ist wichtig. Das Center kann die Rolle des Community-Buildings in der Stadt wahrnehmen. Die Idealkonfiguration ist, dass das Center einer Stadt, die vielleicht nicht ganz so gut organisiert ist, bei der Organisation helfen kann.

Behrens: Es gibt viele Beispiele, bei denen Kommunen eigentlich bestimmte Dinge wollten, Ihnen aber aufgrund von Regularien die Hände gebunden waren, weil eine Nachbarkommune gegen die Einzelhandelsentwicklung war.

„Wenn Mieter sich weigern den Online-Weg mitzugehen, überlegen wir, ob wir mit ihnen einen Folgevertrag schließen.“

Klaus Striebich, Vorstandsvorsitzender des German Council

Striebich: Die Stadt hat eine Schutzfunktion, und das ist auch gut so. Warum entstanden 1C- oder 2A-Lagen? Weil Kunden bestimmte Produkte brauchten. Diese Zeiten sind vorbei. Trotzdem stehen schlechtere Lagen unter dem Schutz vieler Städte. Ich meine, das ist nicht mehr nötig.

Soll die Sortimentsbeschränkung komplett fallen?

Striebich: Nein, sie ist nicht per se schlecht. Wenn der Markt aber den Wunsch nach bestimmten Produkten nicht mehr gewährleisten kann, wandert der Kunde in den Onlinehandel ab. Eine Kommune sollte deshalb in der Lage sein, einen Bebauungsplan schnell zu aktualisieren.

Wie steht es mit der Zusammenarbeit?

Hager: Wir haben für Kommunen gute Angebote. Deshalb würde ich mir eine größere Beteiligung ihrerseits wünschen.

Striebich: Wir sind ein Lobbyverband, der viele Seiten zusammenbringen kann. Wir sind auf dem Weg zum Omni-Channel-Handel und müssen alle Beteiligten mitnehmen. Lösungen für die künftige Form des Handels müssen wir selbst erfinden, zusammen mit Kommunen, Bürgern, Händlern, Kunden und Investoren. «

Vermarktung & Management

Mieter zahlen im Schnitt 2,17 Euro Betriebskosten pro Quadratmeter

Das ergibt sich aus dem neuen Betriebskostenspiegel des Deutschen Mieterbunds (DMB) für das Abrechnungsjahr 2015. Für eine 80 Quadratmeter große Wohnung mussten demnach 2.649,60 Euro allein an Betriebskosten aufgebracht werden. Die Kosten für Heizung und Warmwasser haben den größten Anteil, sind aber dennoch deutlich gesunken - auf durchschnittlich 1,07 Euro monatlich pro Quadratmeter.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Deutscher Mieterbund (DMB)

VON RECHT BIS DIGITALISIERUNG

Forum Zukunft III

Die Zukunft hält auch für Immobilienverwaltungen zahlreiche Herausforderungen und Chancen bereit, die Sie zielgerichtet mit neuen Strategien und Geschäftsfeldern optimieren und erschließen können. Blicken Sie gemeinsam mit uns beim Forum Zukunft III in Weimar auf die TOP- Zukunftsthemen aus den Bereichen Recht & Vergütung, Digitalisierung & Ertrag und Zukunft & Arbeitswelt – und erlangen Sie so das Rüstzeug um Ihr Unternehmen langfristig erfolgreich auszurichten. Profitieren Sie von reichhaltigen Erfahrungen aus der Praxis, erfahren Sie neue Denkansätze, diskutieren Sie mit Experten und lernen Sie von erprobten Erfolgsmodellen.

Anmeldung unter: www.ddiv-service.de

PROPERTY MANAGEMENT

GIG und DIM gründen Joint Venture

Der Facility Manager GIG und der Property Manager DIM Deutsche Immobilien Management haben ein Joint Venture gegründet: Die DIM Engineering GmbH wird ab dem 1. Februar bundesweit technisches Immobilienmanagement anbieten. Axel Michaelis wird Geschäftsführer. Er leitet in Personalunion die Ressorts Pharma und Engineering bei der GIG. Die neue Gesellschaft wird an 13 Standorten vertreten sein und die Leistungen in den Bereichen Technik, Engineering, Projektsteuerung und Beratung für alle Immobilienklassen anbieten. Vorrangige Zielgruppe sind institutionelle Auftraggeber. An dem Joint Venture sind GIG und DIM zu je 50 Prozent beteiligt.



Axel Michaelis
übernimmt die
Geschäftsführung
der neuen DIM
Engineering GmbH

DDIV STARTET JAHRESUMFRAGE 2018

Fragen zur Vergütung, Mitarbeiterentwicklung und im Jahr 2017 durchgeführten Maßnahmen stehen im Mittelpunkt der aktuellen Jahresumfrage 2018 des DDIV, die nun gestartet ist. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) befragt zum nunmehr sechsten Mal Verwalter, um ein aktuelles Bild der Verwalterbranche zu gewinnen. An der Umfrage können Verwalter entweder online oder per Fragebogen teilnehmen. Eine Teilnahme ist bis zum 26.3.2018 möglich. Teilnahme unter www.ddiv.de

STATISTISCHES BUNDESAMT**Baugenehmigungszahlen weiter im Sinkflug**

Wie das Statistische Bundesamt berichtet, wurden von Januar bis November 2017 in Deutschland 7,8 Prozent oder 26.400 weniger Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt als in den ersten elf Monaten 2016.

Auch im Dreimonatsvergleich habe die Zahl der genehmigten Wohnungen von Juli bis September 2017 im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum abgenommen, und zwar um 11,6 Prozent. Dazu Jürgen Michael Schick, Präsident des

Immobilienverbandes IVD: „Stillstand ist kein Zukunftsprojekt. Jeder Tag ohne Regierung ist ein Tag ohne Wohnungsbauförderung. Der Trend der zurückgehenden Baugenehmigungszahlen beschleunigt sich. Bei einer Großen Koalition darf es daher auf keinen Fall zu einer Neuaufgabe der Regulierungspolitik kommen. Wir brauchen schleunigst einen Immobilienpakt und einen Aktionsplan für mehr Wohnungsneubau, mehr Wohneigentum und weniger Regulierung.“

Rückgang um 26.400 Baugenehmigungen für Wohnungen in 2017 (1-11)

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****§.38**

38 Maklerprovision auch bei Rücktritt vom Kaufvertrag: Maklercourtage nur unter der Bedingung fehlenden Vertragsrücktritts geschuldet

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT §.39

39 Urteil des Monats: Zweitbeschluss über Wirtschaftsplan **Digitalempfang:** Immer wieder Streit über Parabolantennen.

40 Ordnungsgemäße Verwaltung: Beiratsvergütung: 500 Euro pro Jahr sind zuviel **Errichtung einer Rollstuhlrampe:** Beschluss muss ausreichend bestimmt sein **Vergemeinschaftung:** Vorsicht bei Anspruchsübertragung

41 Qualifizierte Vertreterklausel:

Rechtsanwalt ist nicht als Vertreter zuzulassen **Gartengestaltung:** Beschluss muss ausreichend bestimmt sein

Fristlose Verwalterkündigung: Schicksal der Vergütungsansprüche (und weitere Urteile)

MIETRECHT**§.42**

42 Urteil des Monats: Straßensperre als Mangel der Mietsache **Zwangsgeld und -haft:** Bei Zweckentfremdung von Wohnraum

43 Einstweilige Verfügung: Untervermietung zur Verzögerung der Räumung **Gewerbliches Mietverhältnis:** Unterbringung eines Mitarbeiters (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

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

Erlaubnispflicht für Verwalter: Ziel verfehlt

Ab dem 1. August 2018 gilt für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter eine gesetzliche Erlaubnispflicht. Eine Neufassung der Makler- und Bauträgerverordnung soll die Umsetzung des Gesetzes regeln. Doch ein Gutachten zeigt: Für die Weiterbildungs- und Versicherungspflicht bleibt die angestrebte Professionalisierung der Branche aus.

Man lernt nie aus – das gilt auch für Wohnimmobilienverwalter. Eine Weiterbildungspflicht ist daher ein wichtiger Eckpfeiler auf dem Weg zur Qualitätssicherung seiner Dienstleistungen und zu mehr Verbraucherschutz. Ohne eine angemessene Grundausbildung aber ist eine adäquate Weiterbildung mehr als fraglich. An diesem Punkt hätte das neue „Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter“ ansetzen müssen, mit dem erstmals eine Erlaubnispflicht in § 34c Gewerbeordnung eingeführt wurde. Doch anstatt den Sachkundenachweis – der im ursprünglichen Gesetzentwurf sogar vorgesehen war – zu beschließen, lehnten ihn Wirtschaftspolitiker der Unionsfraktion im Deutschen Bundestag ab. Beschlossen wurde stattdessen nur eine Weiterbildungspflicht.

Für die Praxis bedeutet das: Marktteilnehmer dürfen weiterhin ohne einen Nachweis ihrer Sachkunde Immobilienbestände und damit die Vermögens- und Altersvorsorge von Millionen Verbraucherinnen und Verbrauchern verwalten – unabhängig davon, ob sie hierfür qualifiziert sind oder nicht. Allein für den Bereich der Wohnungseigentümergeinschaften sprechen wir überschlägig von einem fremdverwalteten Immobilienvermögen von rund 640 Milliarden Euro, fremdverwaltete Mietwohnungen und -häuser schlagen mit über 250 Milliarden Euro zu Buche und die ebenso verwalteten Instandhaltungsrücklagen betragen geschätzt 610 Milliarden Euro – in Summe 1,5 Billionen Euro.

ERST AUSBILDUNG, DANN FORTBILDUNG

In einem vom Dachverband Deutscher Immobilienverwalter in Auftrag gegebenen Rechtsgutachten kommt Univ.-Prof. Dr. Christian Armbrüster von der Freien Universität Berlin zu einer klaren

Einschätzung: Die Statuierung einer Weiterbildungspflicht ohne vorangehenden Sachkundenachweis kann als systemwidrig angesehen werden. Schließlich baut eine Weiterbildung auf bereits erworbenen berufspraktischen Kompetenzen und Fähigkeiten auf. Sachliche Gründe dafür, dass sich der Gesetzgeber entgegen dem ursprünglichen Gesetzentwurf letztlich bewusst gegen die Einführung eines Sachkundenachweises entschieden hat, sind seinem Gutachten zufolge nicht erkennbar.

Wird auf den Sachkundenachweis verzichtet, muss zumindest der Anspruch an die Qualität der Weiterbildung umso höher sein. Eine Schwierigkeit hierbei ist aber bereits, dass ohne einen Sachkundenachweis das Wissensniveau der Teilnehmer massiv schwanken dürfte. Bei vielen Teilnehmern wird eine Maßnahme daher ins Leere laufen, wenn zu viele vorausgesetzte Kenntnisse fehlen. Andererseits ist der Erkenntnisgewinn für erfahrene Teilnehmer marginal, wenn nur geringe Kenntnisse vorausgesetzt werden.

FORTBILDUNG AM MITTAGSTISCH? Ein Immobilienverwalter muss mehr als 60 Gesetze und Verordnungen beachten und umsetzen. Das erfordert, so sollte man annehmen dürfen, ein enormes Fachwissen – das auf einem aktuellen Stand gehalten werden muss. Allerdings sieht der Gesetzgeber dafür nur eine Weiterbildung von insgesamt 20 Stunden in drei Jahren vor. Das entspricht rund 6,7 Stunden pro Jahr. Zum Vergleich: Ein Vermittler von Versicherungen, der für seine Arbeit im Übrigen einen Sachkundenachweis benötigt, hat eine Weiterbildungspflicht von 15 Stunden – pro Jahr. Dass trotz des Dreijahreszeitraums eine jährliche Mitteilung an die entsprechende Behörde verlangt wird, sorgt dabei für einen unangemessenen Bürokratieaufwand bei geringer Aussagekraft: Da die Fortbildung nicht gleichmä-

AUTOR



Martin Kaßler
ist Geschäftsführer des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter

SUMMARY » Ein vom Dachverband Deutscher Immobilienverwalter in Auftrag gegebenes Rechtsgutachten kommt zu der Einschätzung, dass die Statuierung einer **Weiterbildungspflicht ohne vorangehenden Sachkundenachweis als systemwidrig** angesehen werden kann. » Wird auf den Sachkundenachweis verzichtet, muss zumindest die Qualität der Weiterbildung hoch. » Allerdings sieht der Gesetzgeber nur eine **Weiterbildung von 20 Stunden in drei Jahren** vor. » **Der Gesetzgeber hat aktuell viele Möglichkeiten ungenutzt gelassen**, die Professionalisierung der Branche voranzubringen. » Um so wichtiger ist eine **grundlegende Reform des Wohnungseigentumsgesetzes**.



Wird die Fortbildungszeit einfach nur „abgesehen“, können keine nachhaltigen Weiterbildungseffekte im Sinne des Verbraucherschutzes erzielt werden.

ßig auf die einzelnen Jahre des jeweiligen Zeitraums verteilt werden muss, gibt eine jährliche Mitteilung keine Auskunft über die tatsächliche Erfüllung der Weiterbildungspflicht. Hier sollte daher dringend ein Gleichlauf mit dem Weiterbildungszeitraum hergestellt werden.

Problematisch ist zudem, dass der vorliegende Referentenentwurf zur MaBV derzeit ein breites Spektrum an Maßnahmen nennt, ohne qualitative Anforderungen festzulegen. Verwalter können sich bei zertifizierten Bildungsinstituten, Fachverbänden und Fachverlagen fortbilden, durch ein Fernstudium mit Lernkontrol-

le oder bei Inhouse-Veranstaltungen mit qualifizierten Dozenten. In das Spektrum fallen aber auch als Fortbildung deklarierte Marketingveranstaltungen diverser Produktdienstleister, Zusammenkünfte und Diskussionen ohne fachliche Leitung und Treffen in der Betriebskantine mit Bekanntgabe aktueller Meldungen aus Newstickern. Eine Erfolgskontrolle der Weiterbildungen ist – abgesehen vom Fernstudium – nicht erforderlich, was den Sinn der Maßnahmen weiter infrage stellt.

QUALITÄT SICHERN DURCH ZERTIFIZIERUNG UND EVALUIERUNG

Die Qualität der Weiterbildungsmaßnahmen dürfte in der Folge erheblich schwanken. Das macht die Zertifizierung des jeweiligen Weiterbildungsträgers sowie konkrete Anrechnungsregeln für Weiterbildungsprodukte dringend erforderlich. Um fundiertes Fachwissen zu vermitteln, sind zudem differenziert strukturierte Weiterbildungsangebote erforderlich sowie angemessene Lernerfolgskontrollen bei Präsenzveranstaltungen und Online-Angeboten. Denn wird die Fortbildungszeit einfach nur „abgesehen“, können keine nachhaltigen Weiterbildungseffekte im Sinne des Verbraucherschutzes erzielt werden.

Der DDIV trat im zurückliegenden Gesetzgebungsverfahren vehement für eine Evaluation des zu verabschiedenden Gesetzes ein, was nun auch in einem Zeitraum von fünf Jahren erfolgen wird.

BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG IST UNVERZICHTBAR

Im Sinne des Verbraucherschutzes ist auch die Versicherungspflicht des Verwalters entscheidend. Deckt seine Berufshaftpflichtversicherung lediglich reine Vermögensschäden, führt das womöglich zu Deckungslücken bei Sachschäden am Sonder- und Gemeinschaftseigentum sowie bei Personenschäden. Insbesondere im Hinblick auf Vermögensfolgeschäden ist ein Immobilienver-

walter einem erheblichen Haftungsrisiko ausgesetzt. Daher sollten unechte Vermögensschäden unbedingt Bestandteil seiner Pflichtversicherung sein: Sperrt ein Verwalter beispielsweise die mit Legionellen verseuchte Wasserleitung nicht oder lässt er die ausgefallene Treppenhausbeleuchtung nicht reparieren, entstehen zwar zunächst Sach- oder Personenschäden. Doch ihre Beseitigung oder Entschädigung löst Vermögensfolgeschäden aus, für die im schlimmsten Fall die Gemeinschaft Schadensersatz leisten muss.

Ähnlich wie in den Berufsordnungen für Ärzte und Architekten sollte die Berufshaftpflicht des Wohnimmobilienverwalters auch Personen- und Sachschäden oder als mittelbare Folge ausgelöste Vermögensschäden und somit eine Betriebshaftpflichtversicherung umfassen. Denn nur durch eine Ausdehnung der Versicherungspflicht auf die Betriebshaftpflichtversicherung können Immobilienverwalter und Treugeber ausreichend abgesichert werden – egal ob bei Schadensfällen aufgrund von Versäumnissen oder von fehlender Kompetenz und Sachkunde.

VERSÄUMNISSE ÜBER WEG-REFORM AUSGLEICHEN

Der Gesetzgeber hat im aktuellen Verfahren viele Möglichkeiten ungenutzt gelassen, die Professionalisierung der Branche, die Qualität der Dienstleistungen und damit den Verbraucherschutz voranzubringen. Umso wichtiger ist eine grundlegende Reform des Wohnungseigentumsgesetzes. Mit ihr könnten nicht nur verlässliche Grundlagen für die Arbeit von Immobilienverwaltungen geschaffen werden. Zudem könnten auch die Versäumnisse beim Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter zumindest partiell aufgefangen werden. «

Der Vermietungsprozess wird immer digitaler



Oliver Kulpanek, Vorstand der Baugenossenschaft Esslingen eG

Dr. Carsten Thies, Vorstand der Haufe-Lexware Real Estate AG (links), und Nicolas Jacobi, Geschäftsführer Immomio GmbH

Vom webbasierten Interessentenmanagement bis zur Koordination der Besichtigungstermine: Mithilfe einer webbasierten Vermietungssoftware kann der gesamte Vermietungsprozess digitalisiert werden. Zwei aktuelle Beispiele: Haufe kooperiert mit dem PropTech Immomio. In den Startlöchern steht auch My Real ID mit Aareon.

Mit der Kooperation will Haufe seine immobilienwirtschaftliche Strategie fortsetzen, den digitalen Arbeitsplatz für Wohnungsunternehmen zu erweitern. „Mit Immomio haben wir dafür ein innovatives und erfolgreiches PropTech-Unternehmen gewonnen“, freut sich Dr. Carsten Thies, Vorstand der Haufe-Lexware Real Estate AG. Mit der Online-Lösung von Immomio werde der Vermietungsprozess effizienter und kundenorientierter. Wohnungsunternehmen erzielten dadurch erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen. So betont auch Nicolas Jacobi, Geschäftsführer der Immomio GmbH, an der die Aareon AG seit Kurzem mit 12,94 Prozent beteiligt ist, die Vorteile der Partnerschaft: „Von unserem Interessentenportal profitieren Mieter wie Vermieter. Wir freuen uns, dass Haufe seine immobilienwirtschaftlichen Softwarelösungen mit unserem webbasierten Interessentenmanagement erweitert.“

DER PILOTKUNDE In der Baugenossenschaft Esslingen eG ist die webbasierte Lösung von Immomio in Verbindung mit der

ERP-Software Haufe wowinex bereits im Einsatz. Das Unternehmen hat rund 3.000 Wohnungen im Bestand, die es auch selbst verwaltet. „Unser Ziel war es, die Flut von Interessentenmails effizient zu strukturieren und dabei sehr kundenorientiert zu agieren“, betont Oliver Kulpanek, Vorstand der Baugenossenschaft und zugleich Mitglied des wohnungswirtschaftlichen Kundenbeirats von Haufe.

Allein im Jahr 2016 kamen auf 200 neu zu vermietende Wohnungen 12.000 Bewerbungen. Der gesamte Vermietungsprozess pro Wohneinheit dauerte im Schnitt 12 Stunden. Seit der Einführung des Systems werden in Esslingen nun Bewerberdaten automatisch mit den Vergaberichtlinien des Objekts abgeglichen. Die Kommunikation im Vermietungsprozess läuft weitgehend automatisiert ab. Besichtigungstermine werden online geplant und aus dem System heraus vereinbart. Interessenten können auf einen Blick den Status ihrer Mietbewerbungen einsehen. Abagen werden per Klick versandt. »

SUMMARY » Es gibt Start-ups, die **komplett digitale Lösungen zum Vermietungsprozess** anbieten » Diese reichen bisweilen von der **Vermarktung**, vom Erstkontakt der Interessenten auf Portalen, bis zum Mietvertrag und der **Rückübertragung** der erzeugten Daten **in das ERP-System** » Haufe kooperiert hierbei mit **Immomio, Aareon** unter anderem mit **my Real ID** » Zum Teil gehen die Funktionalitäten bis hin zur **Integration des Wohnungsamtes** durch einen digitalen Zwilling des Wohnberechtigungsscheins.

DIE KOOPERATIONSPARTNER

ÜBER HAUFE

Haufe ist neben der Haufe Akademie und Lexware eine Marke der Haufe Group. Die Haufe Group zählt zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen, Praxiswissen und Beratungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung zukunftsfähiger Technologien und Dienstleistungen für Wohnungsunternehmen, Genossenschaften sowie Haus- und Immobilienverwaltungen, um deren Arbeitsprozesse erfolgreich zu gestalten.

Mobile Anwendungen, Zusatzmodule und Partnerlösungen ergänzen die Produktpalette ebenso wie Services, Weiterbildung und Beratungsleistungen. Als einziger Anbieter stellt Haufe den Softwareanwendern rechtssicheres Fachwissen direkt in der Software bereit. Mehr als 60 Prozent der deutschen Wohnungsunternehmen nutzen bereits wohnungs- und immobilienwirtschaftliche Angebote der Haufe Group. www.realestate.haufe.de

ÜBER IMMOMIO

Die Immomio GmbH aus Hamburg entwickelt und betreibt ein innovatives Interessentenmanagement für den Vermietungsprozess von Wohnungen. Seit der Gründung im Jahr 2014 verfolgt Immomio die Vision, Anbieter und Interessenten von Immobilien auf digitalem Weg schnell und einfach zusammenzuführen.

Mithilfe seiner Bewerbungsplattform und dem webbasierten Termintool hilft Immomio seinen Kunden, ihre Vermietung zu digitalisieren. Dabei setzt Immomio auf neueste, zukunftsfähige Technologien, um den gesamten Prozess so einfach wie möglich zu gestalten. Über 90 Immobilienverwalter und -bestandhalter setzen für ihren Vermietungsprozess die Immomio-Software ein. www.immomio.de

Die NEUE Vereinbarkeit macht Ihr Unternehmen stark!

ERFOLGSFAKTOR
FAMILIE
Unternehmensnetzwerk

WERDEN SIE JETZT MITGLIED!



Beschäftigten halten familienfreundliche Maßnahmen in Unternehmen für wichtig.

Für **77%** der Unternehmen ist **Familienfreundlichkeit** wichtig.

In familienbewussten Unternehmen ist die Fehlzeitenquote um **42%** geringer.

63% der Frauen und **70%** der Männer mit pflegebedürftigen Angehörigen sind **erwerbstätig**.

69% der **jungen Väter** wünschen sich mehr Zeit für die Familie.

- Profitieren Sie von dem Wissen der über **6.700 Mitglieder!**
- Erhalten Sie Impulse für Ihre **familienbewusste Personalarbeit!**
- Stellen Sie Ihr Unternehmen **zukunftsfähig** auf!
- Machen Sie Ihr Familienbewusstsein nach außen **sichtbar!**
- Werden Sie Teil des **größten Unternehmensnetzwerks** zum Thema Vereinbarkeit! Die Mitgliedschaft ist **kostenfrei**.

Gefördert durch:

Das Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ wird im Rahmen des Programms „Vereinbarkeit von Familie und Beruf gestalten“ durch das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend und den Europäischen Sozialfonds gefördert.



www.erfolgsfaktor-familie.de/netzwerken

MY REAL ID

Features ...

... einer standardisierten Vermittlung von Wohnimmobilien für alle Prozessbeteiligten

- › Wiederverwendbare digitale und detaillierte Selbstauskunft für Interessenten von Miet- und Kaufimmobilien.
- › Für Interessenten mit jedem Endgerät mit oder ohne E-Mail-Adresse verwendbar (PC, Tablet, Terminal im Service-Center, ...).
- › Nahtlose Integration des Wohnungsamtes für benennungsgebundene Objekte wie EOF1, ö. g. etc.
- › Ein einziger Prozess für alle Teilnehmer. Jeder Teilnehmer ist sinnvoll in den Prozess integriert.
- › Datenschutzkonform und bereit für die EU-DSGVO.
- › Zertifiziert vom TÜV.
- › Hosting in Deutschland ohne Google oder amazon!
- › Kompatibel mit jedem ERP-System und jeder Vermarktungsform.
- › Passt sich Ihrer Systemlandschaft und Ihren Prozessen an.
- › Hohe Zeitersparnis durch automatisierbare Vorgänge in allen Prozessschritten.
- › Digitaler Zwilling des Wohnberechtigungsscheines spart allen Teilnehmer enorm viel Zeit!

MY REAL ID Mit My Real ID ist ein weiteres PropTech aus dem Vermietungsbereich auf den Plan getreten und arbeitet bereits seit zwölf Monaten mit einem großen kommunalen Wohnungsunternehmen zusammen. Ross und Reiter dieser Kooperation auf kommunaler Seite wird man im Verlauf des Jahres 2018 nennen. My Real ID ist eine Beteiligung der Digital1 GmbH. Innerhalb dieser werden von einem 40 Mann starken Entwicklerteam digitale Produkte für die Immobilienwirtschaft entwickelt.

My Real ID will die existierende Lücke zwischen Vermarktung und Back-Office eines Wohnungsunternehmens schließen. Es ist eine digitale Lösung, die



den kompletten Prozess vom Erstkontakt der Interessenten auf Portalen, bis zum Mietvertrag und der Rückübertragung der erzeugten Daten in Ihr ERP-System, anbietet. Dies alles passiert in einem strukturierten und transparenten Prozess. Alle Prozessbeteiligten vom Interessenten bis zum Sachbearbeiter werden integriert. Der Workflow bezieht auch die Wohnungsämter direkt mit ein.

DAS HERZSTÜCK: DIE SELBSTAUSKUNFT

Der standardisierte Vermittlungsprozess ist an das ERP-System des kommunalen Wohnungsunternehmens Wodis Sigma der Aareon AG ohne digitale Brüche angeschlossen. Es werden keine manuellen Eingriffe in dem hochdigitalisierten System zugelassen. Falls diese doch einmal notwendig sein sollten – etwa bei der Änderung von Objektdaten –, informieren intelligente Benachrichtigungssysteme die zuständigen Mitarbeiter.

Das Herzstück von My Real ID ist die detaillierte, digitale und erstmals umfassend wiederverwendbare Selbstauskunft für Interessenten. Die Daten aus der Selbstauskunft können nicht nur für den Zweck der Interessensbekundung für Immobilien verwendet werden, sondern auch für Verträge aller Art. Weitere Dienste können ergänzt werden. Für 2018 ist die Integration des Mediums Telefon in den standardisierten Prozess geplant. Für ein Wohnungsunternehmen bedeutet das, dass die Fragmentierung der aktuell parallelen Vermittlungsprozesse aufgehoben wird. Alle Interessenten werden über die

Schritte des strukturierten Vermittlungsprozesses transparent und in Echtzeit informiert. Damit reduziert sich die Notwendigkeit potenzieller Rückfragen via Telefon oder E-Mail erheblich. Das Wohnungsunternehmen entscheidet selbst auf Basis der vorliegenden Informationen, wann es wieder manuell in den Prozess einsteigt – etwa um ebenfalls über My Real ID Besichtigungstermine mit passenden Interessenten zu planen.

DIGITALER ZWILLING Um eine einzige Lösung für alle Beteiligten zu schaffen, wurde für involvierte Wohnungsämter ein eigener Funktionsbereich geschaffen. Dieser soll die Vermittlung geförderten Wohnraums so effizient wie möglich gestalten. Geförderte und benennungsgebundene Objekte werden von Wohnungsunternehmen digital an das Amt freigemeldet. Das Amt kann die Anschreiben für die Vorgesprochenen direkt mit wenigen Klicks automatisiert erzeugen, die exklusiv Zugriff auf dieses Objekt erhalten. Mittels eines digitalen Zwillings des Wohnberechtigungsscheines kann jeder Interessent seinen Bescheid digital und zu jederzeit mit dem online zugänglichen Bestand abgleichen und sich anschließend auf berechtigte Objekte bewerben. Der Datenschutz ist rechtlich und inhaltlich konform umgesetzt. Bereits jetzt wird vollumfänglich die kommende Europäische Datenschutzgrundverordnung erfüllt. «

RECHTSSICHERHEIT FÜR IHR BAUPROJEKT



ISBN 978-3-648-08454-0 | Bestell-Nr. E06300
€ 79,00 [D]

AKTUELLE MUSTER UND PRAXISVORLAGEN

Mit über 200 Musterschreiben, Verträgen und Checklisten bietet dieses Standard-Formularhandbuch mit Kommentierungen und Hinweisen zur Rechtsprechung für jeden Bauabschnitt die richtige Vorlage: Von der Planung über den Vertragsabschluss zu Beginn der Baumaßnahme und typischen Problemen während der Bauabwicklung bis hin zur Geltendmachung von Mängelansprüchen nach der Abnahme.

Aktuell in der sechsten Auflage: Das neue Bauvertragsrecht 2018! Ab diesem Zeitpunkt wird das Werkvertragsrecht um spezielle Regelungen für Bauverträge, Verbraucher-Bauverträge, Architekten- und Ingenieurverträge ergänzt. Die Neuerungen betreffen alle ab 1.1.2018 abzuschließenden Bauverträge.

**Jetzt versandkostenfrei
bestellen:**

**www.haufe.de/fachbuch
0800 5050445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung**

Energieausweis und Maklerpflichten

Seit 1.5.2014 sind Verkäufer und Vermieter verpflichtet, in Immobilienanzeigen bestimmte Angaben aus dem Energieausweis zu übernehmen. Auch Makler haben Verpflichtungen, so der BGH gerade (siehe Heft 12/01 S.44). Das Bewerben einer Immobilie, für die kein Energieausweis vorliegt, ist jedoch regelmäßig zulässig. Eine Einordnung.

AUTOR



Dr. Christian Osthus
ist Leiter der
Abteilung Recht
des IVD

Tue Gutes und rede darüber. Diese alte Redewendung wird oft nicht befolgt. So ist es auch mit dem Energieausweis für Gebäude, der vor über zehn Jahren eingeführt wurde, um dem Verbraucher eine Orientierung zu bieten. Seit dem 1. Mai 2014 sind Verkäufer und Vermieter verpflichtet, in Immobilienanzeigen bestimmte Angaben aus dem Energieausweis zu übernehmen. Aber was ist mit Immobilienmaklern?

Nach dem Wortlaut der maßgeblichen Vorschrift sind sie nicht verpflichtet, was aus mehreren Gründen verwunderlich erscheint. Denn immerhin wird rund die Hälfte der Immobilienverkäufe über einen Makler abgewickelt. So sieht das auch die Deutsche Umwelthilfe (DUH), die seit Jahren Immobilienmakler abmahnt, wenn sie gegen die für sie grundsätzlich nicht bestehende Pflicht verstoßen. Einige Landgerichte folgten der Rechtsauffassung der DUH, andere nicht, was in Maklerkreisen zu einer Rechtsunsicherheit geführt hat.

Diese hat nun kürzlich der Bundesgerichtshof (BGH) beseitigt. Er hat entschieden, dass der Makler zwar nicht Verpflichteter im Sinne der Energieeinsparverordnung (EnEV) ist, die Angaben aus dem Energieausweis jedoch derart wichtig sind, dass ein Unterlassen der Angaben wettbewerbswidrig ist.¹ Denn durch das Vorenthalten dieser wesentlichen Informationen aus dem Energieausweis wird der Verbraucher in die Irre geführt, was nach § 5a Abs. 2 UWG unzulässig ist. Welche Informationen wesentlich sind, ist im Wettbewerbsrecht normalerweise durch Auslegung zu ermitteln, es sei denn, die Informationspflicht geht auf eine EU-Vorschrift zurück (§ 5a Abs. 4 UWG), was hier der Fall ist.

ENERGIEAUSWEIS FEHLT, WERBUNG MÖGLICH? Interessant, mag man meinen. Aber was bedeutet die Entscheidung für die

tägliche Praxis der Immobilienmakler? Hat sich hierdurch etwas geändert? Für diejenigen Makler, die sich bereits als Verpflichtete erachtet haben, ändert sich nichts. Die übrigen sollten sich schnell mit den maßgeblichen Vorschriften der EnEV auseinandersetzen, da die DUH und andere Abmahner mit der BGH-Entscheidung im Rücken jetzt leichteres Spiel haben.

Selbstverständlich lohnt es sich, sich mit der zentralen Vorschrift (§ 16a EnEV) zu befassen, da über die Frage der Anwendbarkeit hinaus nach wie vor einige Zweifelsfragen bestehen, welche die Praktiker gelegentlich verunsichern. Allen voran die Frage, ob ein Objekt überhaupt beworben werden darf, wenn kein Energieausweis vorliegt.

Der Wortlaut der Vorschrift gestattet dies durchaus, da dieser die Angaben im Inserat nur vorschreibt, wenn zu diesem Zeitpunkt ein Energieausweis auch tatsächlich vorhanden ist. Man kann denklogisch nur aus etwas zitieren, was auch da ist. Ein Bewerben ist daher ohne Weiteres zulässig. Es empfiehlt sich jedoch, im Inserat darauf hinzuweisen, dass ein Energieausweis (noch) nicht vorliegt.

AUSNAHMEN UND BUSSGELDER Keine Ausnahme ohne Ausnahme. Bei einem Gebäude, das gerade fertiggestellt wurde, würde der Hinweis, der Energieausweis liege noch nicht vor, wenig überzeugen. Denn bei neueren Gebäuden muss der Bauherr nach Fertigstellung sicherstellen, dass ihm ein Energieausweis übergeben wird. Das bedeutet aber auch, dass ein Energieausweis vor Fertigstellung noch nicht vorliegen kann, was zu der Antwort auf eine weitere Frage in diesem Zusammenhang führt: Ist ein Vorhaben lediglich projektiert, liegt ein Energieausweis noch nicht vor, sodass in diesem Fall ebenfalls inseriert, aber nicht zitiert werden kann. Auch in diesem Fall lohnt sich ein entspre-

¹) Urteil vom 5. Oktober 2017, Az. I ZR 229/16; I ZR 232/16; I ZR 4/17 siehe dazu „Immobilienwirtschaft“ Heft 12/2017 Seite 44.

SUMMARY » Übernahme von Angaben Seit dem 1. Mai 2014 sind Verkäufer und Vermieter verpflichtet, in Immobilienanzeigen bestimmte Angaben aus dem Energieausweis zu übernehmen. **» Urteil** Der BGH hat nun klargestellt, dass auch Makler Verpflichtungen haben, wenn sie nicht wettbewerbswidrig handeln wollen. **» Werbung** Das Bewerben einer Immobilie, für die kein Energieausweis vorliegt, ist regelmäßig zulässig.

chender Hinweis, um dem potenziellen Kläger den Wind aus den Segeln zu nehmen. Zudem ist zu beachten, dass Energieausweise nur eine Gültigkeitsdauer von zehn Jahren haben. Sofern ein Energieausweis abgelaufen ist, darf er nicht mehr verwendet werden. Er ist ungültig und somit nicht zu beachten.

Abschließend ist noch eine Ausnahme zu nennen, die in der Praxis eine gewichtige Rolle spielt. So gilt das Regime um den Energieausweis auch nicht für Baudenkmäler. Unabhängig von alledem ist natürlich zu beachten, dass spätestens bei der Besichtigung ein Energieausweis vorhanden sein muss. Hieran hat sich nichts geändert.

Obwohl der BGH entschieden hat, dass der Immobilienmakler nicht nach der EnEV verpflichtet ist, kann auch er mit einem Bußgeld sanktioniert werden, wenn er die entsprechenden Angaben unter Berücksichtigung der zuvor genannten Besonderheiten dem Verbraucher vorenthält. Verantwortlich für die Androhung des Bußgelds ist nicht das Wettbewerbsrecht, sondern das allgemeine Ordnungswidrigkeitenrecht.

Dieses bestimmt, dass alle Beteiligten an einer Ordnungswidrigkeit ordnungswidrig handeln, selbst wenn besondere persönliche Merkmale, die die Möglichkeit der Ahndung begründen, nur bei einem Beteiligten vorliegen (§ 14 OwiG). Das persönliche Merkmal ist hier die Verkäufer- oder Vermietereigenschaft.

FAZIT Immobilienmakler sollten die Energieeinsparungsverordnung peinlich genau beachten und sich frühzeitig um einen Energieausweis bemühen, da dieser zwar nicht bei der Insertion, aber spätestens bei der Besichtigung vorliegen muss. Liegt er tatsächlich nicht vor, kann das Objekt dennoch beworben werden. «

Dr. Christian Osthus, Berlin



AUFGABE EINES INSERATS

Checkliste zum Energieausweis

» Energieausweis liegt vor:

ja (Angaben nach § 16a EnEV sind zu übernehmen),

nein (Objekt kann beworben werden, sofern es sich nicht um einen Neubau handelt, da Energieausweis nach Fertigstellung übergeben werden muss) – im Übrigen Hinweis, dass Ausweis nicht vorliegt

» **Neubau (fertiggestellt):** Energieausweis (zwingend Bedarfsausweis, § 17 Abs. 1 S. 1 EnEV) muss vorliegen (§ 16 Abs. 1 S. 1 EnEV)

» **Neubau (projektiert):** Energieausweis liegt noch nicht vor. Objekt kann beworben werden.

» **Baudenkmal:** Energieausweis nicht erforderlich (§ 16 Abs. 5 EnEV). Objekt kann beworben werden.

» Wohngebäude mit weniger als fünf Wohnungen und Bauantrag vor dem 1. November 1977:

Bedarfsausweis erforderlich (§ 17 Abs. 2 S. 2 EnEV), es sei denn, das Wohngebäude entsprach bei Fertigstellung dem Anforderungsniveau der Wärmeschutzverordnung vom 11. August 1977 oder ist durch spätere Änderungen mindestens auf das entsprechende Anforderungsniveau gebracht worden. Im Übrigen besteht ein Wahlrecht, ob für eine Bestandsimmobilie ein Verbrauchs- und Energieausweis erstellt wird.

» **Abkürzungen** (z. B. „V“ für Verbrauchsausweis) nur verwenden, wenn ein Abkürzungsverzeichnis vorhanden ist und dieses beachtet wird.

ÜBERSICHT

Pflichtangaben bei Energieausweisen

(erstellt nach 1. Mai 2014)

	Wohngebäude	Nichtwohngebäude
Art des Energieausweises: Energiebedarfsausweis oder Energieverbrauchsausweis	Ja	Ja
Wert des Endenergiebedarfs oder Endenergieverbrauchs für das Gebäude	Ja	Ja (zzgl. Wert für Strom)
Wesentlicher Energieträger für die Heizung des Gebäudes	Ja	Ja
Baujahr (des Gebäudes, nicht Anlagentechnik)	Ja	Nein
Energieeffizienzklasse	Ja	Nein

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Maklerprovision auch bei Rücktritt vom Kaufvertrag

Eine Rücktrittsklausel zugunsten des Käufers im Grundstückskaufvertrag für den Fall, dass eine Finanzierung nicht vom Käufer zu realisieren ist, kann bei uneingeschränkter Maklerklausel im selben Vertrag nicht dahin ausgelegt werden, dass die Maklercourtage nur unter der Bedingung fehlenden Vertragsrücktritts geschuldet sein soll.

Urteil des LG Bremen, Urteil v. 16.9.2015, 9 O 755/14



Tritt ein Kaufinteressent vom Vertrag zurück, muss die Maklercourtage regelmäßig trotzdem gezahlt werden.

SACHVERHALT: Die Parteien streiten um die Zahlung von Maklercourtage für die Vermittlung eines Immobilienkaufs. Die Klägerin ist Immobilienmaklerin. Im Jahr 2013 nahm die beklagte Interessentin über ein Internetportal mit der Maklerin Kontakt auf und bat um die Möglichkeit zur Besichtigung einer dort inserierten Doppelhaushälfte

Mit Kaufvertrag inkl. Maklerprovisionsklausel kauften die Beklagten später das Grundstück mit einer darauf befindlichen Doppelhaushälfte von den Verkäufern P. Im Hinblick auf die Tätigkeit des Maklers erhält der Kaufvertrag die folgende Regelung: „Dieser Vertrag ist durch Vermittlung der A. GmbH – nachstehend Mak-

ler genannt – zustande gekommen. Der Makler wurde vom Käufer beauftragt. Der Käufer und der Makler haben eine Provision von 5,95 % des Kaufpreises vereinbart, die sich einschließlich Umsatzsteuer versteht und nach Rechnungsstellung frühestens jedoch 8 Tage nach Wirksamwerden dieses Vertrags, an den Makler zu zahlen ist. Dies wird hiermit zu Beweis Zwecken festgehalten.“

In dem Vertrag wurde zudem für den Fall, dass die Käufer ihre Finanzierung nicht bis zu einem bestimmten Zeitpunkt erhalten, ein Rücktrittsrecht für die Käufer vereinbart. Die beklagten Kaufinteressenten bezahlten die Kostennote des Maklers nicht und vertraten die Auffassung, der Maklerlohn entstehe nur, wenn die Bank x den beantragten Kredit freigibt. Der Kredit sei nicht gewährt worden. Der Rücktritt müsse den Wegfall der Maklercourtage zur Folge haben.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Dem klagenden Makler steht gegen die Beklagten ein Anspruch auf Zahlung einer Maklerprovision von 9.520 Euro zu.

Dass zwischen den Parteien ein Maklervertrag zustande gekommen ist, folgt mit hinreichender Deutlichkeit aus der entsprechenden Klausel im notariellen Kaufvertrag. Diese Regelung gilt, wie der Wortlaut der Klausel zeigt, als Beweis für den Abschluss eines Maklervertrags.

Das Gericht führt aus, dass es sich auch nicht feststellen lässt, dass der Maklervertrag unter der aufschiebenden Bedingung der erfolgreichen Finanzierung des Kauf-

vertrags geschlossen worden ist. Eine entsprechende Regelung findet sich in dem notariellen Vertrag zur Tätigkeit der Klägerin als Maklerin nicht. Dies wäre aber von den Parteien zu erwarten gewesen, wenn eine solche Regelung von den Parteien seinerzeit gewollt gewesen wäre. Insbesondere ergibt sich dies daraus, dass der Vertrag ja tatsächlich eine Rücktrittsklausel für den Fall der Nichtherbeiführung einer Finanzierung enthält. Das bedeutet, dass den Parteien seinerzeit bewusst war, dass es im Fall der Nichtvermittlung einer Finanzierung durch dieses Unternehmen zum Rücktritt vom Vertrag würde kommen können.

Damit bestand hinreichender Anlass, die recht ausführliche Regelung über die Maklertätigkeit ebenfalls mit einer Bedingung zu verknüpfen, wenn dies denn seinerzeit gewollt gewesen wäre. Das Misslingen der Kaufpreisfinanzierung kann deswegen billigerweise nicht dem Makler angelastet werden, der auf die Beibringung der Finanzierung keinen Einfluss nimmt bzw. nehmen kann.

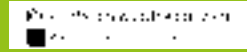
FAZIT: Der Makler hat daher darauf zu achten, dass bei Rücktrittsmöglichkeiten eine eindeutige Maklerklausel dazu vereinbart wird. Es gibt anderslautende Urteile des OLG Schleswig und Karlsruhe, die es eher so sehen, dass sich der Kaufvertrag in der „Schwebe“ befindet, bis der Maklerlohnanspruch entsteht. Daher ist – wenn möglich – in der Maklerklausel klarzustellen, dass die Provision auch im Fall des Rücktritts anfällt. «

Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Entscheidung des Monats: Zweitbeschluss über Wirtschaftsplan

Auch nach der Beschlussfassung über die Jahresabrechnung kann der ihr zugrunde liegende Wirtschaftsplan durch Zweitbeschluss geändert werden, wenn Zweifel an seiner Wirksamkeit bestehen.

LG Hamburg, Urteil v. 22.2.2017, 318 S 46/15

FAKTEN: Die Eigentümer hatten in der Eigentümerversammlung die Jahresabrechnung für die Wirtschaftsperiode 2013 durch Beschluss genehmigt. Des Weiteren hatten sie einen ändernden Zweitbeschluss bezüglich des Wirtschaftsplans für die Wirtschaftsperiode 2013 gefasst, da dieser Wirtschaftsplan lediglich eines der Häuser der Mehrhausanlage betroffen hatte. Ein Eigentümer hatte den Zweitbeschluss über die Änderung des Wirtschaftsplans angefochten. Seine Klage hatte allerdings keinen Erfolg. Zwar entspricht ein Beschluss über einen rückwirkend geltenden Wirtschaftsplan nicht ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn dieser erst am Ende des Wirtschaftsjahres beschlossen wird. Laut

BGH (Urteil v. 4.4.2014, V ZR 168/13) kann der Wirtschaftsplan sogar nach der Beschlussfassung über die Jahresabrechnung durch einen Zweitbeschluss ersetzt werden, wenn Zweifel an seiner Wirksamkeit bestehen. Die Jahresabrechnung enthält regelmäßig nicht die Rechtsgrundlage für bereits geleistete und noch ausstehende Wohngeldvorauszahlungen. Nach der ständigen Rechtsprechung des BGH wirkt der Beschluss über die Jahresabrechnung anspruchsbegründend nur hinsichtlich des auf den einzelnen Eigentümer entfallenden Betrags, welcher die in dem Wirtschaftsplan für das abgelaufene Jahr beschlossenen Vorschüsse übersteigt (sog. Abrechnungsspitze). Im Hinblick auf Zah-

lungsverpflichtungen, die durch frühere Beschlüsse entstanden sind, hat er dagegen nur bestätigende Wirkung.

FAZIT: Die vom Gericht in Bezug genommene BGH-Entscheidung war zu einem Zweitbeschluss über eine Sonderumlage ergangen. Bei dieser war zweifelhaft gewesen, ob sie wirksam beschlossen worden war. Diese Rechtsprechung ist aber auf Fälle wie den vorliegenden zu übertragen. Insbesondere ist im Fall einer Mehrhausanlage eine wirksame Rechtsgrundlage für bereits geleistete Zahlungen von Eigentümern zu schaffen und für die Einforderung rückständiger Vorauszahlungen anderer Eigentümer.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

DIGITALEMPFANG

Immer wieder Streit um Parabolantennen

Sind weitere ausländische Sender gegen Zusatzentgelt per Breitbandkabel zu empfangen, hat ein ausländischer Eigentümer oder sein ausländischer Mieter keinen Anspruch auf Montage einer Parabolantenne. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, dass weitere Informationsbedürfnisse durch das Internet befriedigt werden können.

AG Köln, Urteil v. 22.5.2017, 202 C 175/16

FAKTEN: Die Wohnanlage verfügt über einen Breitbandkabelanschluss. Im Bereich der Balkone der Wohnanlage sind Parabolantennen montiert. Die Eigentümer hatten beschlossen, diese seien zu entfernen. Der Beschluss erwuchs in Bestandskraft. Ein Eigentümer verweigerte die Demontage seiner im Bereich seines Balkons montierten Parabolantenne, da sein griechischer und in der Wohnung lebender Sohn einen Anspruch auf Empfang weiterer griechischer Sender habe. Über Kabel könnte lediglich ein Sender empfangen werden. Mittels Parabolantenne seien mindestens 10 weitere Sender empfangbar. Die auf Beseitigung der Antenne gerichtete Klage der Gemeinschaft war jedoch erfolgreich. Eine im Bereich eines Balkons vorhandene Parabolantenne stellt eine optische Beeinträchtigung dar. Die Senderübersicht des Kabelbetreibers hatte weiter ergeben, dass weitere griechische Sender gegen Zusatzentgelt in das Kabelnetz eingespeist werden können.

FAZIT: Das Gericht berücksichtigte nicht zu Unrecht, dass heute die Möglichkeit besteht, weitere Informationsbedürfnisse durch das Internet zu stillen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG

Beiratsvergütung:
500 Euro pro Jahr sind zu hoch

Ein Beiratsmitglied ist ein „Beauftragter“. Gemäß § 662 BGB wird dieser grundsätzlich unentgeltlich tätig. Die Gewährung einer Aufwandsentschädigung in Höhe von 500 Euro an jedes Beiratsmitglied entspricht daher nicht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung.

AG München, Urteil v. 1.2.2017, 481 C 15463/16 WEG

FAKTEN: Die Gemeinschaft war vor Kurzem entstanden, und der Beirat hatte erhebliche Arbeit geleistet, um die Verwaltung mitzuorganisieren. Auch künftig war mit großem Zeitaufwand des Beirats zu rechnen. Die Eigentümer hatten daher beschlossen, künftig jedem Beiratsmitglied eine Aufwandsentschädigung von 500 Euro jährlich zu zahlen. Ein Eigentümer hatte den Beschluss angefochten. Seine Klage war erfolgreich. Beiratsmitglieder müssten unentgeltlich tätig werden und erhielten nur einen dem tatsächlichen Aufwand entsprechenden oder pauschalierten Aufwandsersatz. Der betrage üblicherweise ca. 100 Euro.

FAZIT: Auch das KG Berlin (Beschluss v. 29.3.2004, 24 W 194/02) hatte eine Jahresvergütung von 500 Euro für den Beiratsvorsitzenden als den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung widersprechend angesehen. Andererseits soll eine pauschale Entschädigung von 200 Euro bzw. 250 Euro je Beirat und Jahr ordnungsmäßiger Verwaltung auch dann entsprechen, wenn zusätzlich der Ersatz konkret entstandener Aufwendungen nach Vorlage entsprechender Belege genehmigt wird (AG Hattingen, Urteil v. 23.1.2014, 28 C 30/13).

ERRICHTUNG EINER ROLLSTUHLRAMPE

Beschluss muss ausreichend bestimmt sein

Kommen mehrere geeignete Maßnahmen zur Schaffung eines barrierefreien Zugangs zur Wohnanlage in Betracht, besteht ein Anspruch, dass diese ausreichend erörtert werden.

AG München, Urteil v. 5.7.2017, 482 C 26378/16 WEG

FAKTEN: Ein Eigentümer hatte aufgrund eines nichtigen Beschlusses eine Rollstuhlrampe errichtet, was später mehrheitlich genehmigt wurde. Ein anderer Eigentümer focht die Genehmigung an. Er bemängelt, mehrere Alternativen hätten keine Erörterung gefunden. Die Klage war erfolgreich. Es besteht ein Anspruch auf Duldung einer baulichen Maßnahme. Jedoch sind die betroffenen Grundrechte gegeneinander abzuwägen. Sind mehrere Maßnahmen geeignet, entscheidet über die Auswahl die Mehrheit der übrigen Miteigentümer. Hier gab es keine für die Ausübung ihres Mitbestimmungsrechts ausreichende Entscheidungsgrundlage.

FAZIT: Mit Urteil vom 13.1.2017 (V ZR 96/16) hatte der BGH klargestellt, dass ein behinderter Eigentümer keinen Anspruch auf Einbau eines Personenaufzugs hat. Ein Anspruch auf Errichtung einer Rollstuhlrampe und/oder eines Treppenlifts bestehe jedoch. Die Eigentümer können ihr Ermessen jedoch nur dann ausüben, wenn im Vorfeld der Beschlussfassung mögliche Alternativen bekannt gemacht wurden.

„VERGEMEINSCHAFTUNG“

Vorsicht bei Übertragung des Anspruchs auf Gemeinschaft

Wird der Verwalter durch einen Beschluss mit der gerichtlichen Durchsetzung eines beschlossenen Vorgehens bezüglich eines Abwehranspruchs beauftragt und bevollmächtigt, wird eine sogenannte gekorene Ausübungsbefugnis der Eigentümergemeinschaft für die individuellen Ansprüche der Eigentümer begründet.

LG Aurich, Beschluss v. 24.7.2017, 4 S 49/17

FAKTEN: Die Eigentümer hatten einen Grundlagenbeschluss über die Ausstattung der Wohnanlage mit Rauchmeldern gefasst. In der Ladung hieß es, man habe bestimmte Punkte mit dem Beirat besprochen. Dann wurde eine Beschlussempfehlung abgegeben. Angebote oder Preisvergleiche wurden nicht übersandt. Auf der Eigentümerversammlung folgten die Eigentümer mehrheitlich dem Vorschlag im Ladungsschreiben. Ein Eigentümer focht den Beschluss an. Mit Erfolg. Dem Ladungsschreiben zur Eigentümerversammlung waren keine Angebote oder Preisvergleiche beigefügt. Dies stellt einen Verstoß gegen das in § 23 Abs. 2 WEG normierte Gebot der ausreichenden Bezeichnung des Beschlussgegenstands dar, zumindest dann, wenn auf eine bereits erfolgte Abstimmung zwischen Verwaltung und Beirat Bezug genommen und den Eigentümern das Ergebnis dieser Konsultation als Beschlussempfehlung unterbreitet wird.

FAZIT: Die Auslage von Vergleichsangeboten im Rahmen der beschlussfassenden Eigentümerversammlung reicht nicht, da sich die Eigentümer im Vorfeld der Beschlussfassung in Ruhe mit dem jeweiligen Preis-Leistungs-Verhältnis beschäftigen können müssen.

QUALIFIZIERTE VERTRETERKLAUSELRechtsanwalt ist nicht als
Vertreter zuzulassen

Kann sich ein Eigentümer nach einer Vertretungsbeschränkung in der Gemeinschaftsordnung lediglich durch den Verwalter, seinen Ehegatten oder einen anderen Eigentümer vertreten lassen, ist eine Vertretung durch alle anderen Personen ausgeschlossen, da die Regelung ansonsten keinen Sinn macht. Der Kreis der vertretungsberechtigten Personen ist auch nicht auf die Angehörigen der rechts- und steuerberatenden Berufe ausgedehnt.

AG Charlottenburg, Urteil v. 24.6.2016, 73 C 17/16

FAKTEN: Eine GmbH durfte per Teilungserklärung das Dachgeschoss ausbauen. Sie tat dies und erbrachte eine Sicherheitsleistung. Es gab Mängel am Gemeinschaftseigentum. In der Versammlung, in der es um die Freigabe von Sicherheiten ging, wollte sich die GmbH durch ihren Anwalt vertreten lassen. Nach der Gemeinschaftsordnung dürfen sich Eigentümer in der Versammlung nur durch Verwalter, Ehegatten oder einen Mit-eigentümer vertreten lassen. Jeder Eigentümer darf sich danach durch einen Anwalt begleiten lassen, dem aber kein Rederecht zusteht. So wurde ein Anwalt als Vertreter der GmbH nicht zur Versammlung zugelassen. Die GmbH erhob Anfechtungsklage. Denn bei gravierenden Streitigkeiten dürfe das Vertretungsverbot trotz der Regelung in der Gemeinschaftsordnung nicht greifen. Die Klage war erfolglos. Der Beschluss entsprach ordnungsmäßiger Verwaltung. Eine Vertretungsbeschränkung in der Gemeinschaftsordnung ist zulässig. Die Klausel, wonach jeder Eigentümer berechtigt ist, einen Anwalt als Begleiter in die Versammlung mitzubringen, hat lediglich den Zweck, den Eigentümer beraten zu lassen. Die Gemeinschaftsordnung will gerade ausschließen, dass der Rechtsanwalt oder Steuerberater durch seine Redebeiträge die anderen Eigentümer beeinflusst.

FAZIT: Stets sind Regelungen in Gemeinschaftsordnungen oder Teilungserklärungen genau zu prüfen. So es also zulässig ist, einen Rechtsanwalt zur Beratung zur Eigentü-merversammlung hinzuziehen zu dürfen, hat dieser weder ein Rede- oder Stimmrecht, er ist auch nicht zur Vertretung des Eigentümers berechtigt, falls eine Vertretungsbeschränkung in der Gemeinschaftsordnung enthalten ist.

GARTENGESTALTUNGBeschluss muss ausreichend
bestimmt sein

Der Inhalt eines Beschlusses muss, insbesondere weil ein Sondernachfolger nach § 10 Abs. 4 WEG an Beschlüsse gebunden ist, klar und bestimmt oder zumindest bestimmbar sein. Auch wenn die Veränderung einer bestehenden Bepflanzung keine bauliche Veränderung, sondern eine Maßnahme der Instandhaltung oder Instandsetzung darstellt, muss hinreichend bestimmt sein, welche konkreten Maßnahmen vorgenommen werden sollen. Die Entscheidung über die Auswahl der Pflanzen kann weder auf den Verwalter noch ein Drittunternehmen delegiert werden.

AG München, Urteil v. 6.9.2017, 481 C 7764/17 WEG

FRISTLOSE VERWALTERKÜNDIGUNGSchicksal der Vergütungs-
ansprüche des Verwalters

Der Verwalter wurde mit sofortiger Wirkung abberufen, der Verwaltervertrag fristlos gekündigt. Der Verwalter beehrte die Feststellung, dass der Verwaltervertrag fortbestehe. Den Abberufungsbeschluss focht er nicht an, da es ihm nur um die Vergütung gehe. So erwuchs er in Bestandskraft. Der Verwalter kann hinsichtlich entgangener Vergütungsansprüche die Berechtigung zur Kündigung in einem gerichtlichen Feststellungsverfahren überprüfen lassen. Allerdings fehlt einer entsprechenden Klage dann das erforderliche Feststellungsinteresse.

AG Eschweiler, Urteil v. 8.12.2016, 29 C 10/16

KEINE BAULICHE VERÄNDERUNGAnspruch auf plangemäße
Erstherstellung

Eine bauliche Veränderung im Sinne von § 22 Abs. 1 WEG liegt nicht vor, wenn es sich bei der Baumaßnahme um eine ordnungsgemäße Instandhaltung bzw. Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums handelt. Instandsetzung in diesem Sinne ist insbesondere auch die erstmalige Herstellung eines ordnungsgemäßen Zustandes des gemeinschaftlichen Eigentums. Jeder Eigentümer kann in einem solchen Fall von den übrigen Eigentümern bzw. der Gemeinschaft die Mitwirkung bei der Herstellung des erstmaligen ordnungsmäßigen Zustands der Wohnanlage verlangen.

AG Hamburg-Bergedorf, Urteil v. 7.7.2016, 407a C 5/15

Mietrecht & Co.

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats:

Straßensperre als Mangel der Mietsache

Die zeitweise Sperrung einer Landstraße, die durch ein Ausflugsgebiet führt und an der eine vermietete Gaststätte liegt, kann einen Mietmangel darstellen, wenn die Attraktivität des Mietobjekts gerade auf seiner besonderen Lage in diesem Ausflugsgebiet beruht und diese daher als Teil der vertraglichen Vereinbarungen anzusehen ist.

OLG Frankfurt, Urteil v. 5.7.2017, 2 U 152/16

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein befristeter Mietvertrag über ein Gasthaus. Im Verlauf der Mietzeit schlossen die Parteien zwei Nachtragsvereinbarungen. Das Gasthaus liegt in einem Erholungsgebiet; die Zufahrt erfolgt über eine Landstraße, die jedoch befristet gesperrt wurde. Das Gasthaus war nur noch über einen erheblichen Umweg zu erreichen. Der Mieter stellte Gaststättenbetrieb und Mietzahlungen ein. Er kündigte fristlos, hilfsweise ordentlich. Der Vermieter klagte dagegen. Das Gericht gab dem Mieter teilweise Recht. Eine fristlose Kündigung gemäß § 543 Abs. 2 BGB, wonach der Mieter kündigen kann, wenn ihm „der vertragsgemäße Gebrauch der Mietsache... wieder

entzogen wird“, stand im Raum. Grundsätzlich gilt jedoch, dass das Verwendungs- und Ertragsrisiko in den Risikobereich des Mieters fällt. Mit Änderungen in der Verkehrsführung muss er rechnen. Anders ist es, wenn durch eine Straßensperre die sinnvolle Nutzung der Mietsache wesentlich beeinträchtigt wird. Dies bejahte das Gericht im dem Fall. Nach dessen Ansicht war die Behinderung des Gaststättenbetriebs durch die teilweise Sperrung der Straße aber nicht so erheblich, dass eine Fortsetzung des Mietverhältnisses nicht mehr zumutbar gewesen wäre. Zu berücksichtigen sei unter anderem, dass die Sperrung nur vorübergehender Natur war und dass den Vermieter an der Sper-

rung kein Verschulden traf. Auch sei zu berücksichtigen, dass der Mieter während der Dauer der Sperrungen jeweils nur eine geminderte Miete schuldete.

FAZIT: Obwohl ein befristetes Mietverhältnis grundsätzlich nicht im Wege der ordentlichen Kündigung beendet werden kann, war hier eine ordentliche Kündigung möglich. Dies deshalb, weil die Schriftform nicht beachtet wurde – die zweite Nachtragsvereinbarung hätte auch Bezug nehmen müssen auf die erste Nachtragsvereinbarung, was jedoch übersehen wurde. So galt der Vertrag als für unbestimmte Zeit geschlossen (§ 550 BGB). Ein solcher Vertrag ist kündbar.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

ZWANGSGELD UND ZWANGSHAFT

Zwangsmittel bei Zweckentfremdung von Wohnraum

Kann ein zur Durchsetzung des Verbots der Zweckentfremdung festgesetztes Zwangsgeld nicht beigetrieben werden, so kann das Verwaltungsgericht Ersatzzwangshaft anordnen. Diese ist einzustellen, wenn der Vollstreckungsschuldner der angeordneten Verpflichtung nachkommt oder das Zwangsgeld entrichtet.

BayVGH, Beschluss v. 29.8.2017, 12 C 17.1544

FAKTEN: Der Eigentümer vermietet eine Wohnung unter Verstoß gegen das Verbot der Zweckentfremdung an wechselnde Touristen. Für den Fall, dass die Anordnung auf Unterlassung nicht erfüllt werde, hat die Behörde ein Zwangsgeld angedroht. Der Bescheid ist bestandskräftig. Das Zwangsgeld konnte nicht beigetrieben werden. Daraufhin ordnete das Verwaltungsgericht München Ersatzzwangshaft an. Die Beschwerde gegen diese Maßnahme blieb erfolglos. Kann das Zwangsgeld nicht beigetrieben werden – wie hier wegen Insolvenz –, kann das Verwaltungsgericht Ersatzzwangshaft anordnen. Dies gilt jedenfalls dann, wenn unmittelbarer Zwang ausscheidet. Das war vorliegend der Fall. Die Ersatzzwangshaft beträgt höchstens zwei Wochen (Art. 33 Abs. 2 BayVwZVG).

FAZIT: Die Anwendung von Ersatzzwangshaft ist einzustellen, wenn der Vollstreckungsschuldner der angeordneten Verpflichtung nachkommt oder das Zwangsgeld entrichtet. Begleicht der Pflichtige unter dem Druck der drohenden Ersatzzwangshaft, aus welcher Geldquelle auch immer, die Zwangsgeldforderung, so hindert dies den Beginn oder die Fortsetzung der Ersatzzwangshaft.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

EINSTWEILIGE VERFÜGUNG

Untervermietung zur Verzögerung der Räumung

Dem ehemaligen Mieter kann im Wege der einstweiligen Verfügung die Untervermietung und Überlassung der Räume an einen Dritten untersagt werden, wenn hinreichende Anhaltspunkte vorliegen, dass die Untervermietung zum Zweck der Verhinderung oder Verzögerung der Räumungsvollstreckung erfolgt.

OLG München, Beschluss v. 4.9.2017, 7 W 1375/17

FAKTEN: Das Mietverhältnis über Räume zum Betrieb eines Restaurants ist beendet. Aufgrund eines Titels hat der Mieter die Räume an den Eigentümer herauszugeben. Aus diesem Titel will der Eigentümer die Zwangsvollstreckung betreiben. Der Mieter behauptet, er habe die Räume bereits vor Erlass des Räumungstitels an einen Dritten untervermietet. Der Eigentümer vermutet, dass der Untermietvertrag nur zum Schein abgeschlossen wurde, um so die Vollstreckung des Herausgabeurteils zu verhindern. Mit Erfolg: Der Anspruch des Eigentümers auf Unterlassung einer Gebrauchsüberlassung an Dritte ergibt sich hier aus § 1004 BGB. Diese Voraussetzungen muss der Eigentümer glaubhaft machen. Dafür genügt es, dass mehr für die Absicht zur Vereitelung der Vollstreckung spricht als dagegen.

FAZIT: Hier sprachen verschiedene Indizien dafür, dass der vom Mieter behauptete Untermietvertrag rückdatiert wurde, um den Eindruck zu erwecken, dass er bereits während des Mietverhältnisses und nicht nach dessen Beendigung geschlossen wurde. Damit hatte der Eigentümer die tatsächlichen Voraussetzungen des § 1004 BGB glaubhaft gemacht.

GEWERBLICHES MIETVERHÄLTNIS

Anmietung einer Wohnung zur Unterbringung eines Mitarbeiters

Wird eine Wohnung durch ein Unternehmen zum Zweck der Unterbringung eines Mitarbeiters angemietet, so liegt ein gewerbliches Mietverhältnis vor. Dies gilt auch dann, wenn die Räume nicht an einen Mitarbeiter überlassen, sondern vom Mieter selbst als Wohnung genutzt werden.

KG Berlin, Beschluss v. 17.7.2017, 8 U 216/16

FAKTEN: Der Eigentümer vermietete eine Wohnung an A. Im Kopf des schriftlichen Mietvertrags ist allerdings nicht A als Privatperson, sondern eine GmbH. Der Vertrag ist mit „Mietvertrag für gewerblich genutzte Flächen“ überschrieben; als Vertragszweck ist eine „Nutzung als Mitarbeiterwohnung“ vereinbart. A benutzt die Wohnung als Privatwohnung. Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis wegen Zahlungsverzugs. Das Gericht hatte zu entscheiden, ob zwischen den Parteien ein Wohnraum- oder ein gewerbliches Mietverhältnis vorliegt. Wohnraummieta liegt nur dann vor, wenn die Räume dem Mieter vertragsgemäß zur Befriedigung seiner eigenen Wohnbedürfnisse dienen sollen. Wird eine Wohnung durch ein Unternehmen zum Zweck der Unterbringung eines Mitarbeiters angemietet, so liegt – wie hier – ein gewerbliches Mietverhältnis vor.

FAZIT: Der Vertrag wird hier ausdrücklich als „Mietvertrag für gewerblich genutzte Flächen“ bezeichnet. Dies kann als Indiz für den Parteiwillen gewertet werden. Entscheidend für die rechtliche Wertung ist aber die vertragliche Zweckbestimmung der Räume.

LANGFRISTIGER MIETVERTRAG

Kündigung setzt Nachteil bei Vermieter voraus

Vermietet der Eigentümer einer mit einem Vorkaufsrecht belasteten Immobilie das Objekt langfristig zu einer auffällig geringen Miete, um den Berechtigten von der Ausübung des Vorkaufsrechts abzuhalten, ist der Mietvertrag insoweit sittenwidrig, als das ordentliche Kündigungsrecht des Vermieters ausgeschlossen wird.

BGH, Urteil v. 30.6.2017, V ZR 232/16

FAKTEN: Der Eigentümer einer Garage verkaufte sie für 20.000 Euro. Der Käufer vermietete die Garage an seine Ehefrau zu einer Jahresmiete von 420 Euro. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 26 Jahren; das Recht des Vermieters zur ordentlichen Kündigung ist ausgeschlossen. An der Garage bestand jedoch ein dingliches Vorkaufsrecht zugunsten des B. Zwei Monate nach dem Verkauf erklärte B die Ausübung des Vorkaufsrechts. Er kündigte das mit der Ehefrau des Käufers bestehende Mietverhältnis. Der BGH hatte über die Räumung zu entscheiden. Er führt aus, der Mietvertrag über die Garage sei insoweit sittenwidrig, als das ordentliche Kündigungsrecht des Vermieters ausgeschlossen wird. Dies folgt aus § 138 BGB.

FAZIT: Ein Vertrag ist nichtig, wenn die Vertragsparteien damit die Ausübung eines Vorkaufsrechts verhindern wollen. Hiervon ist auszugehen, wenn eine mit einem Vorkaufsrecht belastete Immobilie langfristig zu einer auffällig geringen Miete vermietet wird, sodass der Erwerb des Objekts wirtschaftlich unattraktiv ist. Ein derartiges Missverhältnis zwischen dem Kaufpreis und der Höhe der Jahresmiete hat der BGH hier bejaht. «

Technologie, IT & Energie

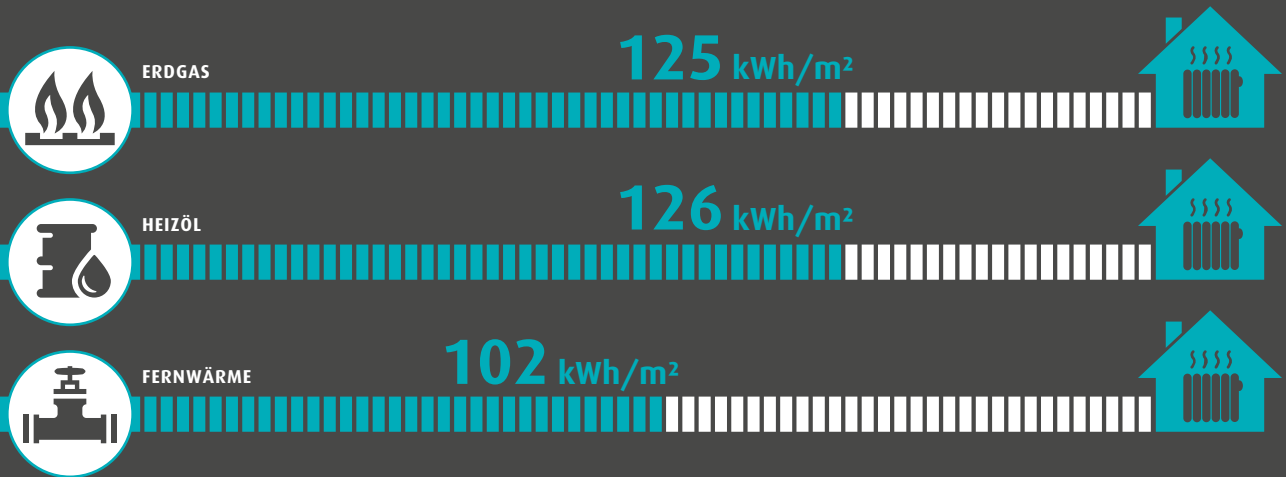
Heizöl- und erdgasversorgte Gebäude gleichauf

Es besteht kein signifikanter Unterschied in den flächenbezogenen Verbräuchen zwischen heizöl- und erdgasversorgten Gebäuden. Aufgrund der außerhalb des Gebäudes anfallenden und somit nicht berücksichtigten Verluste für Wärmeerzeugung und -verteilung ist der Verbrauchswert bei einer Versorgung mit Fernwärme erwartungsgemäß niedriger.

Energieverbrauch für Raumheizwärme

Durchschnittlicher Verbrauch 2016 pro Quadratmeter Wohnfläche (nicht witterungsbereinigt)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Itechem Energiekennwerte 2017



DIGITALISIERUNG

Anzeichen eines Booms

Inzwischen bieten bereits 15 Prozent der Wohnungsunternehmen in Deutschland Service-Apps für ihre Mieter an. Es werden stetig mehr. Ein entscheidender Partner in dieser Entwicklung sind die Systemhäuser mit ihren Innovationen rund um die Themen Apps und Digitalisierung. Allein im vergangenen Quartal wurden etwa von Promos consult sechs neue Großprojekte zur Einführung mobiler Prozesse abgeschlossen - und das flächendeckend vom Norden Deutschlands bis in die Schweiz. Damit stehen mehr als einer halben Million Mietern digitale Lösungen zur Verfügung. Mietvertrag, Betriebskostenabrechnung und Schadensmeldung heißen unter anderen die Themen, die mittels ei-

ner Mieter-App effizient erledigt werden können. Jens Kramer, CEO von Promos Consult unterstreicht: „Viele Wohnungsunternehmen haben erkannt, dass sie auf das veränderte Kommunikationsverhalten in der Gesellschaft reagieren müssen. Für die Vermieter bedeutet die Einführung etwa unserer easysquare-Apps eine merkliche Effizienzsteigerung. Studien haben gezeigt, dass durch die Verwendung mobiler Endgeräte in Kombination mit einer entsprechenden Softwarelösung die Prozessdurchlaufzeiten um mehr als 50 Prozent verringert werden.“

Jens Kramer, CEO
von Promos Consult



FLOWFACT MIT VERÄNDERTER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Beim Software-Unternehmen Flowfact, einem Tochterunternehmen von ImmobilienScout24, gibt es Veränderungen in der Geschäftsführung. Die Gründer von Flowfact, Lars Grosenick und Klaus Kappert, ziehen sich vollständig aus dem Unternehmen zurück. Die aktuellen Geschäftsführer Daniel Kim und Sven Feuerschütte führen Flowfact zu zweit weiter.

CAR-SHARING & E-FAHRZEUGE**Wohnungswirtschaft fördert Elektromobilität**

„Watt ihr Volt“: Unter diesem Motto hat der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. (VNW) ein stationsbasiertes Carsharing-Angebot für Elektroautos eingerichtet. Der Strom für die Ladepunkte kommt aus einem zertifizierten Grünstromliefervertrag. Der Betrieb, die Abrechnung und die Wartung der Ladesäulen erfolgen durch die städtische Stromnetz Hamburg GmbH. Die Ladestationen stehen allen Nutzern von Elektrofahrzeugen zur Verfügung. So kann beispielsweise über das sogenannte Direct-pay-System mit Hilfe von SMS oder App bezahlt werden. Die Abrechnung erfolgt über den Mobilfunkvertrag. Eine entsprechende App für Android oder iOS ist verfügbar. Auch die Nutzung einer speziellen Chipkarte ist möglich.

UMFRAGE**Wer trägt die Kosten für BIM?**

Es gab eine interessante Umfrage unter den Teilnehmern der 2. BIM World in München. Gefragt nach den größten Hindernissen für den von Einsatz von Building Information Modeling (BIM) wurden fehlende Aus- und Weiterbildung sowie die Unklarheit darüber genannt, wer die zusätzlichen Kosten übernehme. Tatsächlich aber wurden vor allem auch fehlende Regeln, Standards und Definitionen ins Feld geführt, wenn es um die Frage geht, weshalb BIM heute noch nicht zum Einsatz käme. Doch 35 Prozent der Befragten gaben an, BIM in der Planung nationaler Projekte, und 15 Prozent auch im Gebäudebetrieb bereits einzusetzen.

Wenn Sie denken, **Facility Management** bietet Ihnen keine Perspektive:

Bei den **Möglichmachern** erfahren Sie, welche **prickelnden Chancen** sich für Ihr Unternehmen eröffnen.



10 Jahre FM – Die Möglichmacher

www.fm-die-moeglichmacher.de

Eine Initiative von:

APLEONA
HSG Facility Management

CWS | **boco**

DB

ENGIE

Gegenbauer
Facility Management

Piepenbrock 
seit 1913

RGM 
adding value

Sasse 
Dr. Sasse AG

sodexo
QUALITY OF LIFE SERVICES

STRABAG
PROPERTY AND
FACILITY SERVICES

WISAG

GEFMA
German Facility Management Association

Besuchen Sie uns
auf der **INservFM**
Halle 11
Allee der Möglichmacher

INservFM

Frankfurt am Main, 27.02. – 01.03.2018



**FACILITY
MANAGEMENT**
DIE MÖGLICHMACHER

INDIVIDUELLE SANIERUNGSFAHRPLÄNE

Neuer Standard in der Energieberatung?

Soll eine Gebäudesanierung gefördert werden, ist eine Vor-Ort-Beratung durch einen Energieberater – seit Dezember 2017 heißt sie „Energieberatung für Wohngebäude“ – sinnvoll. Seit Sommer letzten Jahres nun gibt es einen softwarebasierten Standard für individuelle Sanierungspläne für Wohngebäude (iSFP). Wie gut ist dieser? Und lohnt er sich für Sanierungsvorhaben im gewerblichen Wohnimmobilienbereich?

Den Fall kennt jeder Immobilienverwalter: Die Fenster müssen ausgetauscht werden. 20 Jahre sind rum. Und es steht nicht nur die Frage nach dem besten und preislich günstigsten Anbieter im Raum, sondern was mit der Immobilie in Zukunft noch hinsichtlich energetischer Sanierung passieren soll. Muss in wenigen Jahren eine Dämmung nach EnEV-Standard erfolgen oder soll gar in Anlehnung an den Passivhausstandard saniert werden, betrifft das nicht nur die Art der Fenster, sondern auch deren Anschlüsse an eine potenzielle Außendämmung.

Gerade bei Wohneigentümergeinschaften sind solche Konflikte schwer zu lösen. Auch ist der Beratungsbedarf bei den Gemeinschaften meist höher. Die Fenster zum Beispiel sind meist Sondereigentum, die Wirtschaftlichkeitsberechnungen müssen auf einer anderen Grundlage erfolgen. Allerdings wird dieser höhere Beratungsbedarf auch besser gefördert. Meist stehen zudem, quer durch die Eigentümer, kurzfristige pekuniäre Interessen einem Werterhalt und der Wertsteigerung der Immobilie mittels

durchdachter energetischer Sanierung im Weg. Die ist für den Augenblick immer teurer, nicht jedoch unbedingt auf lange Sicht. Ein Verwalter kann und muss das nicht im Blick haben. Aber er kann sich dafür Hilfe holen, etwa in Form eines Energieberaters oder eines spezialisierten Planungsbüros. Energieberatungen werden vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gefördert.

Auch wenn die Vor-Ort-Beratungen immer generalistisch angelegt sind, so überwog doch die Fokussierung auf Einzelmaßnahmen. Seit letztem Sommer nun wurde vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) und der Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) gemeinsam mit der Energieagentur dena, dem ifeu-Institut und dem Passivhausinstitut der Standard für individuelle Sanierungspläne für Wohngebäude (iSFP) entwickelt. Gegenüber der bisherigen Vor-Ort-Beratung ist er eine Weiterentwicklung in Bezug auf den Energieberatungsbericht. Denn der iSFP berücksichtigt schon bei Datenaufnahme und Berechnung die technischen Randbedingungen der KfW-Förderung. »

SUMMARY » Die individuellen Sanierungsfahrpläne (iSFP) sollen als vereinfachendes Tool die Vor-Ort-Beratungen bei energetischen Sanierungen unterstützen. » Das Berichtswesen wurde für die ausführenden Energieberater standardisiert. » Für Laien sind die Berichte nun besser verständlich. » Das kann den Ausschlag geben, ob tatsächlich saniert wird oder nicht. » Kritik kommt von den Energieberatern selbst: Die iSFP sei zu starr und mit fachlichen Mängeln behaftet.

Typische Problemfälle in der Sanierung

- › Fensterauswahl und Kompatibilität mit zukünftiger Dämmung
- › Dämmstandard im Dachgeschoss vs. geplante Aufstockung des Gebäudes
- › Einzelheizung vs. Zentralheizung
- › Einbindung erneuerbarer Energien vs. Einzelheizung
- › Wohnungslüftung zentral oder dezentral
- › Badumbau zu Barrierefreiheit mit Check oder Wechsel der Wasserleitungen

Weitere Fälle finden sich im Handbuch für Energieberater auf Seite 49, das auf der Internetseite des BMWi heruntergeladen oder bestellt werden kann (www.bmwi.de).



FAKTEN

Vor-Ort-Beratung und iSFP in Zahlen

Anzahl

In den vergangenen zehn Jahren hat das BAFA rund **155.000 Vor-Ort-Beratungen** gefördert. 2017 waren es 6.635 (Stand 18.12.2017).

Immobilienart

75 Prozent Wohngebäude mit bis zu zwei Wohneinheiten, **25 Prozent** Wohngebäude mit drei und mehr Wohneinheiten.

Wohnungseigentümergeinschaften

1.927 geförderte Beratungen (Stand 18.12.2017; Daten erst ab März 2015 verfügbar).

iSFP

68 iSFP (Stand 18.12.2017) wurden dem BAFA bislang als Nachweis einer Energieberatung für Wohngebäude vorgelegt, um einen Zuschuss zu erhalten.

Beratungsgegenstände Fassade, Dach/oberste Geschossdecke, Fenster und Türen, Kellerdecke, erneuerbare Energien für die Erzeugung von Heizwärme und Trinkwasser.

Durchschnittlicher Aufwand Beratung

28 Stunden (Evaluierung zur Richtlinie 2012).

Förderhöhe

381 Euro
832 Euro (durchschnittlich 2017)

Empfohlene Maßnahmen im Rahmen einer Energieberatung

Erneuerung der Fenster (73 %), **Wärmedämmung** (41 %), **Erneuerung der Heizung** (41 %), **Optimierung Heizungsbetrieb** (35 %), **thermische Solaranlage** (13 %). Bezieht man die geplanten Maßnahmen ein, so dominierte die Wärmedämmung.

Regionaler Schwerpunkt

Baden-Württemberg, NRW, Bayern. **33 Prozent der Förderanträge von 2017 allein in Baden-Württemberg**, Grund: Erneuerbare-Wärme-Gesetz (EWärmeG). Vor-Ort-Beratung wird als Ersatzmaßnahme für erneuerbare Energien zum Teil angerechnet.

Alle Angaben: BAFA



„Der vermeintlich individuelle Sanierungsfahrplan ist deutlich weniger individuell als die bisherige Form der Vor-Ort-Beratung.“

Marc Fliesenberg Energieeffizienzberater, Werl

Mindestanforderungen

an den Inhalt eines Beratungsberichtes und den individuellen Sanierungsfahrplan (iSFP)

Ein individueller Sanierungsfahrplan kann als Ergebnis einer Energieberatung für Wohngebäude vom BAFA gefördert werden.

Ein iSFP enthält im Wesentlichen:

- › Ist-Zustand-Analyse,
- › Gebäudedatenaufnahme und Bewertung des Bestandes,
- › Verbrauchsdatenabgleich,
- › Wirtschaftlichkeitsberechnungen (optional),
- › Hinweise auf Fördermöglichkeiten,
- › Dokumentation der Berechnungsgrundlagen,
- › Vorschlag für eine KfW-Effizienzhaussanierung (Gesamtsanierung in einem Zug) oder für sinnvoll aufeinander aufbauende Einzelmaßnahmen (Schritt-für-Schritt-Sanierung).

Mehr unter www.bafa.de

Ein Vorteil: Beim tatsächlichen Umsetzen der Maßnahmen entfällt ein erneutes Erfassen des Zustandes. Zudem werden, und das ist existenziell für die Wohnungswirtschaft, die nötigen Sanierungs- und Instandhaltungsarbeiten mit den Lebensumständen der Bewohner sowie dem energetischen Aspekt der Sanierungen abgeglichen. Alle Eigentümer, auch bei Wohneigentümergeinschaften, werden schon bei der Erstellung des Maßnahmenpaketes mit eingebunden. Sie erhalten dafür unter anderem zwei Broschüren: „Mein Sanierungsfahrplan“ und „Umsetzungshilfe für meine Maßnahmen“. Ziel ist nicht nur eine energetisch hochwertige Sanierung, sondern auch eine hohe Akzeptanz aller Betroffenen.

AUCH FÜR LAIEN VERSTÄNDLICH Der iSFP hat noch einen weiteren Vorteil: Er soll so gestaltet und geschrieben sein, dass ihn auch Laien verstehen. Die beiden Broschüren sind dementsprechend aufbereitet. „Ein wesentliches Anliegen des iSFP besteht darin, den Hauseigentümer stärker als bisher in die Energieberatung einzubeziehen“, so Matthias Hoffmann, Referatsleiter für den Bereich Energieberatung im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Ergäbe etwa die Analyse des energetischen Zustands des Gebäudes, dass verschiedene Sanierungsvarianten möglich sind, so könne mit dem Kunden die ideale Variante für



Egal ob Sanierung oder Neubau – soll ein iSFP genutzt werden, ist eine individuelle Anpassung nötig.

den iSFP zugrunde gelegt werden. Auf diese Weise steige die Wahrscheinlichkeit, dass der Kunde sich mit den Beratungsergebnissen identifiziere und entsprechende Sanierungsschritte tatsächlich einleite.

„Die Maßnahmenvorschläge müssen zudem mit der Angabe eines Zeitraums oder Anlasses für ihre Umsetzung verbunden werden. Hierbei können die individuellen Verhältnisse des Kunden ebenfalls einfließen, etwa, wenn er zu einem späteren Zeitpunkt mit dem Zufluss nennenswerter Finanzmittel rechnen“, so Hoffmann. Ein weiterer größerer Vorteil sei, dass die Ergebnisse der Beratung auch für einen Laien verständlich aufbereitet und in besonders anschaulicher Form dargestellt seien. Der dazugehörige Fahrplan zeige mittels farblicher Visualisierung die mit den einzelnen Sanierungsschritten einhergehende Verbesserung der Energieeffizienz des Wohngebäudes. „Zudem erhält der Immobilienbesitzer mehr Planungssicherheit. Denn der iSFP weist aus, mit welchen ohnehin anfallenden Instandhaltungsmaßnahmen die jeweils vorgeschlagenen Maßnahmen sinnvollerweise gekoppelt werden können“, so Hoffmann.

Der iSFP ist auf Jahre hinaus angelegt, während die bisherigen Vor-Ort-Beratungen, auch wenn sie Ähnliches wollten, doch vermehrt dazu genutzt wurden, aktuelle Maßnahmen kurz-

fristig umzusetzen. Dem Verwalter und den Eigentümern von Wohnimmobilien wird also ein Leitfaden in die Hand gegeben, was sie in den nächsten Jahren installieren sollten, was bei jedem einzelnen aktuellen Schritt für den nächsten zukünftigen Schritt zu beachten ist und vor allem, was das alles kosten wird.

PREISENTWICKLUNGEN BEACHTEN Dazu gehört auch eine Langfristbetrachtung der Preisentwicklung bei den Energieträgern. Zudem wird die Wirtschaftlichkeit der energiebedingten Mehrkosten erläutert, die sich von den Vollkosten unterscheiden. Wenn man beim Anfangsbeispiel Fenster bleibt, heißt das, dass die energetischen Mehrkosten nur in der Dämmung und eventuell bei den Fensteranschlüssen liegen, nicht jedoch bei den Fenstern selbst, da diese sowieso hätten gewechselt werden müssen.

Die Berater können zusätzlich auch die Vollkosten berechnen, wozu insbesondere dann zu raten ist, wenn die Energieversorgung weiterhin und größtenteils von bestimmten Energieträgern wie Gas, Heizöl oder Holzprodukten abhängig bleibt und nur zu geringen Teilen von brennstofffreien erneuerbaren Energien wie Solarthermie oder Fotovoltaik gedeckt werden kann.

Gleiches gilt für die Eigenproduktion von Strom: Wird etwa in einem Blockheizkraftwerk, das sich bei Wohnungsgebäuden immer größerer Beliebtheit erfreut, Strom erzeugt, kann der »

Wird ein Gebäude komplett als Passivhaus saniert, wie hier von der AGB Frankfurt, sind die abzustimmenden Komponenten schon durch den Standard vorgegeben.

CHECKLISTE

Sanierungsfahrplan

Soll ein ISFP förderfähig sein, muss sein Inhalt gewisse Mindestanforderungen erfüllen, was auch dem Standard der bisherigen Vor-Ort-Beratungen entspricht. Anhand der folgenden Checkliste erkennen Sie, ob Sie diesen Standard erreichen.

1. Zusammenfassende Darstellung

Vorschlag und Kurzbeschreibung von aufeinander abgestimmten, in Reihenfolge gebrachten Maßnahmen, Berechnung von Einsparung an Endenergie, Endenergiekosten und CO₂-Emissionen, energetisch bedingte Investitionskosten, Wirtschaftlichkeitsbetrachtung für die erste Sanierungsmaßnahme, Hinweis auf weitere, mit einer Sanierung verbundene Vorteile

2. Aufnahme des Ist-Zustandes

Parameter: Beschreibung des Gebäudes, beheizbares Gebäudevolumen und Gebäudenutzfläche, Zustand der Fenster und Außentüren sowie Außenwände, Innenwände, Kellerdecke, oberste Geschossdecke, Dachflächen, Bodenplatte mit Angaben zum vorhandenen Dämmniveau, vorhandene Wärmebrücken und Ursachen von Lüftungswärmeverlusten, U-Wert-Tabelle für den Ist-Zustand der Gebäudehülle, Zustand Heizsystem, Warmwasserbereitung,

Energiebilanz des Ist-Zustandes in Kilowattstunden pro Jahr (kWh/a) und Prozent, errechneter Endenergiebedarf in kWh/a im Vergleich mit dem tatsächlichen, gemittelten Endenergieverbrauch über die drei letzten Heizperioden.

3. Energetisches Sanierungskonzept

Sanierungsfahrplan für thermische Hülle sowie Anlagentechnik (entsprechend EnEV-Standard); Nutzung erneuerbarer Energien; Förderfähigkeit der ersten Sanierungsmaßnahme; weitere Sanierungsschritte nach EnEV; Bundesförderprogramme; Wirtschaftlichkeit der ersten Maßnahme; energiebedingte Mehrkosten für die weiteren Maßnahmen; einzusparende Endenergie, Endenergiekosten und CO₂-Emissionen auf Basis des Endenergiebedarfs; Erforderlichkeit einer Baubegleitung; Lüftungskonzept.

4. Verständlichkeit des Beratungsberichts

übersichtlich und logisch strukturiert, einzelne Punkte und Maßnahmenvorschläge für Laien verständlich und nachvollziehbar.

5. Anbieter-/Produktunabhängigkeit

Der Beratungsbericht muss frei sein von Hinweisen auf Anbieter oder bestimmte Produkte



nicht in der Immobilie verbrauchte Überschuss nach KWK-G vergütet werden. Auch das sollte in die Rechnung mit einfließen. Als Kenngrößen für die Wirtschaftlichkeit kommen Amortisationsdauer, interner Zinsfuß sowie die schon erwähnte Entwicklung der Brennstoffkosten in Betracht, auch wenn Letztere immer sehr schwierig zu prognostizieren ist.

RÜCKLAGEN BESSER PLANEN Diese detaillierte Kostenrechnung hilft dem Verwalter, die Rücklagen zu planen und in die Umlagen einzustellen. Ebenso wichtig ist, welche Einsparpotenziale sowohl bei den Energiekosten als auch bei der CO₂-Belastung möglich sind und erreicht werden sollten. Ersteres kann bei Umsetzung direkte Auswirkung auf die Zahlung des Hausgeldes haben, welche aufgrund niedrigerer Nebenkosten für Warmwasser und Heizung geringer ausfallen können. Das wiederum erleichtert dem einzelnen Eigentümer die Bildung von Rücklagen.

Und das beste: Für alle diese Einzelmaßnahmen, die im Groß- und Ganzen in einer energieeffizienten Immobilie münden sollen, werden die infrage kommenden Fördermittel hinsichtlich



ihrer Art und Höhe veranschlagt und festgeschrieben. Das ermöglicht eine genauere Kalkulation und mag die eine oder andere Investitionsentscheidung erleichtern. So stellt der iSFP zumindest eine Planungsgrundlage dar, die über den Standard der bisherigen Vor-Ort-Beratungen hinausgeht. Denn in dieser Planung müssen auch Dinge behandelt werden, die bei einer Vor-Ort-Beratung nicht üblich waren. Dazu gehören etwa die Umsetzungshilfen für einzelne Maßnahmen. Das meint letztlich nichts anderes, als dass die Bewohner der Immobilie bei der neu eingebauten Technik auch mitspielen müssen. Das gilt etwa generell für den Passivhausstandard, aber auch für Lüftungsanlagen, deren Einsatz von den meisten Bewohnern ja auch erst einmal gelernt werden muss.

KEIN ERSATZ FÜR PLANUNG Die Macher schätzen denn auch ein, dass der iSFP sowohl softwarebasiert als auch bei einer klassischen Vor-Ort-Beratung Immobilienbesitzern eine gute Grundlage und Orientierung bietet. Er ersetzt jedoch keine detaillierte Fachplanung und gibt keine Produktempfehlungen, was auch nicht zulässig wäre. Das neue iSFP-Tool erleichtere überdies den

Energieberatern die Arbeit, denn es nimmt ihnen das aufwendige Verfassen und Gestalten individueller Energieberatungsberichte ab, so Hoffmann. Das in die Bilanzierungssoftware integrierte Druckmodul des iSFP erzeuge Einzeldokumente, Fahrpläne und Umsetzungshilfe bundesweit in einem einheitlichen Design. Die Etablierung von Qualitätsstandards in der Energieberatung für Wohngebäude werde so unterstützt.

KRITIK VON ENERGIEBERATERN Doch gerade aus der Branche der Energieberater kommt starke Kritik. „Der vermeintlich individuelle Sanierungsfahrplan ist deutlich weniger individuell als die bisherige Form der Vor-Ort-Beratung“, kritisiert etwa Energieeffizienzberater Marc Fliesenberg. Denn durch die starre Vorgabe des iSFP ginge dieser entscheidende Faktor eines individuellen Berichts verloren.

Einen Grund dafür sieht er in der mangelnden direkten Einbindung von Energieberatern bei der Erstellung des iSFP durch den ifeu und das Passivhausinstitut. Die Verbände der Energieberater GIH und DEN hingegen wirkten daran mit. Lediglich ein Kollege von ihm war an dem bisherigen Feldversuch beteiligt. Das Ergebnis: „Die überwältigende Mehrheit meiner Kolleginnen und Kollegen konnten den iSFP bislang nicht ins Herz schließen“, so Fliesenberg.

Er wird weiterhin die Vor-Ort-Beratung anwenden, die nach etlichen Verschlimmbesserungen aus seiner Sicht in den letzten Jahren entschlackt wurde und eine sinnvolle, zielführende Beratung darstellt. Doch auch sie ist, ebenso wie der iSFP, kein Allheilmittel gegen den Sanierungsstau. Zum einen, so Fliesenberg, gingen die Berater mit den Sanierungswilligen direkt in eine baubegleitende Beratung, die von der KfW schon mit 50 Prozent bezuschusst wird. Im Gegensatz zur Vor-Ort-Beratung oder dem iSFP werden dabei keine besonderen Anforderungen an ein (zusätzliches) Berichtswesen gestellt. Zum anderen seien bemerkenswert wenige Hausbesitzer bereit, mehrere Hundert Euro in eine unabhängige und fundierte Beratung zu investieren.

Am iSFP findet er dennoch etwas Gutes: „Das Design ist einfacher lesbar als mancher VOB-Bericht. Das hilft den Sanierungswilligen natürlich. Allerdings ist aus der Erfahrung heraus weniger der Bericht, sondern vielmehr der Berater entscheidend“, schränkt er ein.

Sein Kollege Heinz Pluszynski, der immerhin zwischen 1991 und 2012 über 3000 vom BAFA geförderte Vor-Ort-Beratungen durchgeführt und bis heute Tausende von KfW-Förderungen begleitet hat, stimmt der Bewertung von Marc Fliesenberg zu und legt noch eins obendrauf: Aus seiner Sicht ist der iSFP schon im Ansatz ungeeignet. Denn die den Berechnungen zugrunde liegende Energieeinsparverordnung sei nicht konzipiert worden, um Einsparpotenziale bei Altbauten richtig zu berechnen, sondern allein um Neubauten vergleichen zu können. Für nicht zielführend hält er die starren Vorgaben, mögliche Modernisierungsmaßnahmen nach dem Energiebedarf und nicht nach dem »



jetzigen Verbrauch zu berechnen. Auch die Einstufung anhand der politischen Größe Primärenergie anstelle der tatsächlichen Energiekosten sei wenig hilfreich. Die Identifizierung vernünftiger individueller, objektbezogener Einsparmöglichkeiten ist damit nicht möglich.

„In der Praxis möchte ein Verwalter oder Hausbesitzer doch wissen, wie sich seine Energiekosten zukünftig vermindern lassen“, so Pluszynski. Als Beispiel bringt er die grün bewertete, aber teure Fernwärme ins Spiel. Verwundert ist er jedoch über die Prognose eines Fernwärmepreises von 10,1 Eurocent je Ki-

Die Art und Stärke der Dämmung ist sowohl im Neubau als auch in der Sanierung bestimmend für andere energetisch wichtige Komponenten, etwa Fenster.

lowattstunde (kWh) in 20 Jahren. Wie solle man das als Berater seinem Auftraggeber erläutern, wenn heute oft schon mehr dafür bezahlt werden muss? Als weitere, marktferne Annahme kritisiert er den im Handbuch vorgegebenen Finanzierungszinssatz von zwei Prozent – die KfW stellt dagegen das Geld mit 0,75 Prozent plus Tilgungszuschuss zur Verfügung.

Technisch nicht einverstanden ist er mit der Bevorzugung von stromverbrauchender Anlagentechnik wie Wärmepumpe und Lüftungsanlagen im iSFP. Deutschland benötige für die Energiewende viel mehr stromproduzierende Anlagentechniken wie Fotovoltaik und Kraft-Wärme-Kopplung. Bei einer detaillierten Berechnung durch einen findigen Planer ließen sich damit bereits heute problemlos der KfW-Effizienzhaus-Standard 70 bei der Altbaumodernisierung beziehungsweise KfW 55 beim Neubau erfüllen.

BERATENE EHER ZUFRIEDEN Mit den bisherigen Vor-Ort-Beratungen hingegen waren die meisten Beratenen zufrieden. Nach den Erhebungen des BAFA seit 2015 vergaben 95 Prozent der Beratenen die Noten gut und sehr gut. Auch die Qualität der erstellten Energieberatungsberichte wurde, was Verständlichkeit, Ausführlichkeit und Berücksichtigung der individuellen Situation angeht, von 86 bis 95 Prozent der Befragten mit den Noten gut und sehr gut bewertet. Allerdings lässt sich daraus kein Schluss auf den möglichen Erfolg der iSFP ziehen. Die Antragszahlen sind seit Einführung des iSFP jedenfalls noch nicht gestiegen. „Dafür“, so Hoffmann, „ist es aber auch noch zu früh. Immerhin ist das für die Anfertigung eines iSFP benötigte Software-Tool erst nach und nach auf dem Markt verfügbar.“

FAZIT: Der iSFP kann eine Handlungsempfehlung für die Immobiliensanierung sein. Dafür braucht es jedoch, wie bei jeder Vor-Ort-Beratung auch, einen sehr guten Energieeffizienzberater. Dieser sollte sowohl die Tücken des Berichtswesens beherrschen als auch die fachlichen Mängel, die es im iSFP offensichtlich gibt, beurteilen und entsprechend beheben können. Da der iSFP für die Beratung in kleineren Wohngebäuden zugeschnitten ist, muss er für die Wohnungswirtschaft entsprechend angepasst werden. Ob sich dieser Aufwand lohnt, kann wiederum nur ein sehr guter Energieeffizienzberater erkennen. «

Frank Urbansky, Leipzig

Sieben Möglichkeiten der Energieversorgung für die Zukunft

Die einzelnen Technologien für eine zukunftssichere Energieversorgung unterscheiden sich deutlich hinsichtlich Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, Brennstoffkosten, Wartungsaufwand und Lebensdauer. Jede Wärmeversorgung hat spezielle Vor- und Nachteile. Ein Vergleich auf der Suche nach einem Königsweg in einer komplexen Materie.

Immobilienverwalter sind derzeit nicht zu beneiden, wenn es um die Frage der richtigen Energieversorgung für die Zukunft geht. Zwar wird nach aktuellen politischen Gegebenheiten auch der Wärmemarkt sehr technologieoffen bleiben. Doch das verstärkt eher die Qual der Wahl und stellt sie vor Fragen wie: Welche Technologien sind nun politisch zukunftsfähig, wirtschaftlich vertretbar und erfüllen alle gesetzlichen Anforderungen?

Schauen wir zunächst auf die aktuellen Entwicklungen auf dem Wärmemarkt: Die stärksten Zuwächse im Neubau verzeichnen Wärmepumpen und Fernwärme. Erstere steigerten ihren Marktanteil in der Beheizungsstruktur innerhalb von zehn Jahren von 14,3 auf 26,7 Prozent. Bei Fernwärme fiel der Anstieg noch stärker aus: von 10,2 auf 25,4 Prozent (alle Angaben von der Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen). Tatsächlich profitieren beide Technologien von aktuellen politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen. Grund genug, die Technologien näher zu beleuchten.

1. WÄRMEPUMPE Nach Erdgas ist die Wärmepumpe ist die zweitbeliebteste Heizquelle. Auch in Zukunft scheint der Trend anzuhalten. Fast jeder zweite SHK-

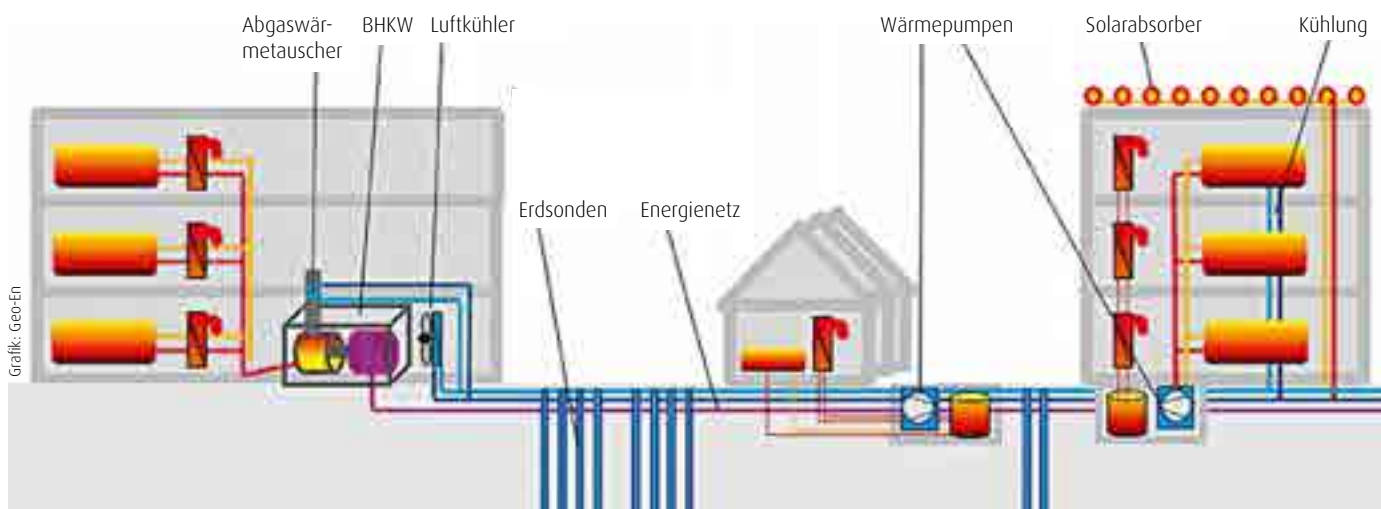
Installateur erwartet in den nächsten drei Jahren einen Nachfrageschub. Bei Solarthermie vermutet das nur jeder Dritte und jeder Sechste bei Pelletheizungen.

Derzeitiges Manko ist der hohe Strompreis von gut 30 Cent pro Kilowattstunde (kWh). Zwar gibt es deutschlandweit Wärmepumpentarife von gut 20 Cent/kWh, jedoch sind diese bei einer Jahresarbeitszahl von vier – also dem Verhältnis von eingesetzter elektrischer zu erzeugter Wärme-Energie – im Betrieb nicht günstiger als Gas-Brennwerttechnik, die bisherige Referenztechnologie.

Quer durch alle Parteien werden nun Diskussionen geführt, wie der Strompreis zu senken wäre, etwa mit einer Belastung der EEG-Umlage auf fossile Brennstoffe oder einem – wie auch immer gearteten – CO₂-Preis. Doch darauf kann sich niemand verlassen, der aktuell die Wärmeversorgung für ein Gebäude plant.

Trotz dieses Mangos spricht viel für die Wärmepumpe. Zum Beispiel die Energie-Einspar-Verordnung (EnEV) und das Erneuerbare-Energien-Wärme-gesetz (EE-WärmeG). Beide lassen sich bei Nutzung einer Wärmepumpe problemlos erfüllen – und das unabhängig von der hybriden Einkopplung weiterer erneuerbarer Energien. Allein der derzeitige Strommix »

Schematische Darstellung des kalten Wärmenetzes in Berlin-Zehlendorf.



reicht dafür aus. Ein extra Öko-Stromtarif ist nicht nötig. Zudem korrespondiert die Wärmepumpe hervorragend mit der Gebäudedämmung, ohne die heute kein Haus mehr neu gebaut werden kann. Und: Sie kann bei entsprechender Auslegung auch immer zur Kühlung eingesetzt werden. Für Immobilien, die dies unbedingt benötigen, etwa im Einzelhandel, wären sie ein Mittel der Wahl.

- › **Vorteil:** erfüllt alle gesetzlichen Bedingungen auch in Zukunft
- › **Nachteil:** hoher Strompreis, je nach Technologie hohe Investition

2. FERNWÄRME UND WÄRMENETZE Der zweite große Gewinner im Wärmemarkt ist Fernwärme. Zwar wird diese begünstigt durch über 1.000 kommunale Verbrennungsverbote und Anschlusszwänge (in deren Fällen sie allerdings die attraktive KfW-Förderung verliert). Dennoch hat diese Technologie ihre Vorteile. Dabei geht es oft nicht um Neuinstallationen, sondern um die Optimierung bestehender Netze, damit diese für Kunden aus der Immobilienwirtschaft attraktiv werden.

Denn preislich ist das die Fernwärme bisher nicht. Aktuell kostet die kWh Fernwärme bundesweit und durchschnittlich 7,61 Cent. Bei Erdgas als vergleichbarer netzgebundener Energieform sind es 5,86 Eurocent – also gut 23 Prozent oder fast ein Fünftel weniger. Wie eine solche Optimierung aussehen kann, hat die Leipziger

Tilia GmbH in Querfurt bewiesen. Dort optimierte sie das Fernwärmenetz, an das immerhin 1.900 Haushalte oder 120.000 Quadratmeter Wohnfläche angeschlossen sind, mit einer Biogasanlage.

Bei einer Wärmelieferung von 12.500 MWh/a und einem dafür nötigen Erdgasverbrauch von 17.000 Megawattstunden pro Jahr (Mwh/a) lagen die Kosten 2009 durchschnittlich bei 112 Euro pro MWh netto. Nach der insgesamt 3,5 Millionen teuren Investition in die Netzoptimierung und die Erschließung neuer Wärmequellen konnten diese Wärmebezugskosten um 30 Prozent gesenkt werden.

Tilia-Geschäftsführer Christophe Hug hält auch kalte Wärmenetze für eine Alternative zu herkömmlichen Wärmenetzen. Diese arbeiten mit der Umgebungstemperatur der Erde. Die Wärme wird mittels dezentraler Wärmepumpen bei den Abnehmern erzeugt. Diese Netze sind deutlich kostengünstiger als herkömmliche Wärmenetze, da sie keine Isolierung brauchen und es vor allem keine Netzverluste gibt. In Deutschland sind schon mehrere erfolgreiche kalte Wärmenetze am Start, so in Berlin-Zehlendorf: Mit einer Länge von 1.800 Metern werden 21.000 Quadratmeter Wohnfläche versorgt zu einem Wärmepreis von vier Cent pro Kilowattstunde.

- › **Vorteile:** Gutes Handling für Kunden
- › **Nachteile:** Hohe Investition und Anschlussdichte nötig, bei wärmegeführten Netzen Netzverluste sowie hohe Preise

3. KRAFT-WÄRME-KOPPLUNG Die Kraft-Wärme-Kopplung ist fast immer eine Komponente eines Wärmenetzes. Sie wird aber in der Immobilienwirtschaft, insbesondere in der Wohnungswirtschaft, immer beliebter, um einzelne Objekte zu versorgen. „Die Anfragen aus der Wohnungswirtschaft für Blockheizkraftwerke haben stark zugenommen“, berichtet Hanno Balzer, bei Vattenfall Manager für dezentrale Energielösungen. Denn so können mehrere Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden:

Die Förderbedingungen durch die KfW sind hervorragend. Durch die gleichzeitige Stromerzeugung ergeben sich zudem Möglichkeiten für Mieterstrommodelle. Der Strom kann via KWK-Gesetz vermarktet werden – aktuell für etwa 8 Eurocent je Kilowattstunde. Die Effizienz ist infolge der gleichzeitigen Erzeugung von Strom und Wärme ausgezeichnet. Und: Die in der Wohnungswirtschaft eher unbeliebte, aufwendige Dämmung kann geringer ausfallen, wird ein Blockheizkraftwerk (BHKW) verwendet. Denn es ist günstiger, grundsätzlich wärmegeführt und kann so Grundlasten komplett abdecken.

Beachtet werden sollte dabei allerdings, dass bei KWK der Wartungsaufwand deutlich höher als bei anderen Heizsystemen ist. Die Lebensdauer liegt bei durchschnittlich 20 Jahren. Eine Dämmung kommt auf gut das Dreifache dieser Zeit. Für die KWK kommen auch Brennstoffzellen infrage. 2000 davon wurden in Deutschland bereits installiert, die meisten jedoch in Einfamilienhäusern und nur wenige in Gewerbeimmobilien. Erste Anbieter wie Vaillant haben sich zudem aus dem Markt zurückgezogen, da sie kein wirtschaftliches Potenzial mehr erkennen.

- › **Vorteile:** eigene Stromerzeugung, garantiert vergütete Stromeinspeisung ins Netz, Mieterstrommodelle
- › **Nachteile:** hohe Investition, hoher Wartungsaufwand

4. PASSIVHAUS Der sicherste Weg, steigenden Wärmekosten aus dem Weg zu gehen, ist kaum Wärme zu verbrauchen.



Blockheizkraftwerk zur Versorgung eines Wohngebäudes

Das schafft man mit dem Passivhausstandard. Häuser, die so gebaut wurden, dürfen nur noch 15 kWh/m² und Jahr an Wärmeenergie verbrauchen. Dieser Restwärmebedarf wird meist gedeckt mittels Spitzenlastkessel, Solarthermie oder Wärmepumpe, die wiederum von einer eigenen PV-Anlage unterstützt wird. Die Investitionskosten für diesen Standard liegen nur bei maximal zehn Prozent gegenüber dem derzeit geläufigen KfW-55-Standard, der im Neubau ohnehin verlangt wird. Eminent wichtig für Passivhäuser ist eine Lüftungsanlage mit Abwärmerückgewinnung.

- › **Vorteile:** geringer Brennstoffbedarf, Kosten für Zukunft gut prognostizierbar, bauliche Mehrkosten überschaubar, durch geringen Technikeinsatz wenig Wartung
- › **Nachteil:** Bewohner müssen Verhalten im Passivhaus lernen, im Bestand nur aufwendig umzusetzen

5. FLÄCHENHEIZUNG Flächenheizungen tragen wegen ihrer Effizienz ebenfalls dazu bei, die künftigen Wärmekosten in den Griff zu bekommen. Im Neubau ist ihre Installation kein Problem. Es gibt aber auch Lösungen für den Bestand: Zum einen klassische Fußbodenheizungen. Hierzu gibt es zwei Technologien. Entweder werden in den Boden Schlangen eingegräbt und in diese die Leitungen verlegt oder aber es werden klassische Heizschlangen mittels flachen Aufbauplatten von maximal drei Zentimetern verlegt. Ähnliche Systeme gibt es auch für die Wand.

Zum anderen wäre da noch die elektrische Flächenheizung. Ihre Vorteile spielt sie in gut gedämmten Häusern aus. Ab Standard KfW 70 und besser schneidet sie auch in der Vollkostenbetrachtung besser ab als die EnEV-Referenztechnik Gas-Brennwert. Dieses System wird etwa von der Adler Real Estate AG bei der energetischen Sanierung eines ihrer Hochhäuser in Berlin-Spandau eingesetzt. Zum Einsatz kommen hier Flächenheizungen von Aelectra. Das 1973 errichtete und 96 Wohneinheiten umfassende Gebäude



Umrüstung eines Wohngebäudes in ein Passivhaus in Gießen.

wird derzeit mit Nachtstromspeicheröfen beheizt, im kommenden Jahr jedoch mit der neuen Heizungstechnologie ausgestattet. Die hocheffiziente, mit Niederspannung betriebene Heizmembran senkt allein direkt den Heizstromverbrauch um 40 Prozent. Ähnliches gilt für die Heizkosten pro Quadratmeter.

Darüber hinaus werden die Mieter deutlichen Komfortgewinn erzielen, da keine sperrigen Nachtstromspeicheröfen mehr benötigt werden und so gut wie keine Wartung nötig ist. Die Flächenheizung wird an der Decke angebracht und ist nach der Installation unsichtbar. Schließlich wird die Technologie mit smarter Steuerungstechnik gekoppelt, die einen zusätzlichen Effizienzgewinn ermöglicht und dank Nutzung von Ökostrom ein zu 100 Prozent CO₂-freies Heizen gewährleistet.

- › **Vorteile:** effizient, behagliches Wohngefühl, mehr nutzbarer Raum
- › **Nachteil:** im Bestand aufwendige Installation

6. RÜCKGEWINNUNG VON ABWÄRME Die Nutzung von Abwärme kann auch unabhängig vom Passivhausstandard erfolgen.

Das setzt sich bei Wohnimmobilien immer stärker durch. Technischer Standard ist dabei die Nutzung der Abwärme in der Wohnungsluft mittels Wärmepumpe und Kreuzstromwärmetauscher. Diese Kombination wird sowohl zentral als auch dezentral eingesetzt.

Zudem kann da, wo in der Nachbarschaft industrielle Abwärme anfällt, diese für Immobilien genutzt werden. So versorgt Deutschlands zweitgrößte Raffinerie, die Mineralöelraffinerie Oberrhein (MiRO), in Karlsruhe seit 2010 rund 33.000 Wohnungen sowie Unternehmen mit der Abwärme, die ins dortige Fernwärmenetz eingespeist wird.

- › **Vorteile:** gute Förderung, sehr effizient, hohes Einsparpotenzial
- › **Nachteile:** höhere Investition, größerer Planungsaufwand, im Neubau einfacher zu installieren

7. BIOMASSE Ein Umstellen eines Heizsystems auf Biomasse hat einen großen Vorteil: relativ günstige und weitgehend stabile Preise für Holz, das als Brennstoff infrage kommt. Und da Biomasse primärenergetisch top bewertet wird, lassen sich damit alle gesetzlichen Bedingungen spielend erfüllen. Dennoch ist die Investition in eine solche Heizung, entweder Pellets oder Hackschnitzel, sehr hoch und liegt beim bis zu Dreifachen gegenüber der Referenztechnik Gas-Brennwert. Auch die Nachhaltigkeit des Brennstoffs ist nicht in jedem Fall gewährleistet. Denn in Deutschland gibt es einen großen Graumarkt für Importe, insbesondere aus Osteuropa. Und: Die bereits erwähnten Verbrennungsverbote und Anschlusszwänge, die der Fernwärme das Leben erleichtern, machen es Biomasseheizungen schwer, da diese in so gut wie allen Fällen mit betroffen sind.

- › **Vorteile:** guter Primärenergiefaktor, geringe und stabile Brennstoffkosten
- › **Nachteile:** Hohe Investitionen, ebenfalls von Verbrennungsverboten betroffen, teils hoher Wartungsaufwand «

In Kooperation mit

CREM SOLUTIONS

FIO

YARDI

Portalwächter der Digitalisierung

Wie wirkt sich die gute Marktlage auf das IT-Ökosystem der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft aus? Welche Rolle spielen darin die Proptechs? Und welche IT-getriebenen Dienstleistungen bietet die Zukunft? Ein Real Estate Talk mit den Entscheidern von Yardi Systems, Crem Solutions und FIO Systems.

Herr Gerritsen, bietet Ihnen die aktuell gute Marktlage als Softwarehaus großen Angebotsspielraum?

Richard Gerritsen, Yardi: Im Moment erkennen wir einen Technologiefokus auf der Vorstandsebene. Das merken wir auf der Mipim und der Expo Real. Software wird nun akzeptiert. Doch noch wird die Technologie lediglich benutzt, um alles etwas schneller und effizienter zu machen. Das ist in unseren Augen noch keine Innovation. Innovation heißt für uns die Industrialisierung von Prozessen. Das, was die Facebooks und die Alibabas dieser Welt machen. Solche Businessmodelle entdeckt der deutsche Markt noch nicht. Es ist wichtig für die Immobilienwelt, sich auf neues Business einzulassen.

Und Ihnen, Herr Schulmann?

Nicolas Schulmann, FIO Systems: Gegenthese! Die Regel, dass es uns automa-

tisch gut geht, wenn es dem Markt gut geht, gilt so nicht! Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden ist unabhängig von Konjunkturzyklen. Denn ihr Geschäftsmodell ist weitestgehend unabhängig vom Zyklus.

Für alle gleich ?

Schulmann: Natürlich müssen wir zwischen einem Wohnungsunternehmen, dem klassischen Bestandshalter und dem Hausverwalter unterscheiden. Wir wissen alle nicht, wie sich die Arbeit eines Hausverwalters ändert. Doch auch in hundert Jahren brauchen wir noch Wohnungsunternehmen. Denn solange wir selbst noch nicht digitalisiert sind, sondern aus Fleisch und Blut bestehen, werden wir in einer Wohnung wohnen müssen. Regeln, die im Web gelten, gelten in der Wohnungswirtschaft nicht automatisch. Einfach aufgrund des Geschäftsmodells. Wenn ich mir die deutsche Wirtschaft an-

Fotos: b3 mediagroup

HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Crem Solutions GmbH & Co. KG	FIO SYSTEMS AG	Yardi Systems GmbH
Name	Dr.-Ing. Christian Westphal	Nicolas Schulmann	Richard Gerritsen
Position	Geschäftsführer	Vorstand	Regional Director Europe
Produktnamen	iX-Haus, iX-Haus plus IHS	Haufe-FIO axera (ERP) und andere	Yardi Voyager 75
Mitarbeiterzahl	46	Ca. 100	275 (Europa), 5.700 weltweit
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Webbasierte Software für die Immobilienbranche	Investment & Asset Management, Commercial & Residential Property Management
Umsätze im letzten Geschäftsjahr (in Millionen Euro)	7.092.000 Euro	6.517 TEUR	
Kundenzahl (in Deutschland)	1.100	564 davon 32 axera (nur FIO, ohne Haufe)	100+ (Deutschland), 5.000+ weltweit
Referenzkunden (Auswahl)	HIH Property Management GmbH, Prelios Immobilien Management GmbH, e. a.	auf Anfrage	DREAM Global, Cromwell, Schroeders, Palmira, JLL



SUMMARY » Die **IT-Frage** ist auf der Vorstandsebene angekommen » Für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist es wichtig, sich auf **neue Businessmodelle** einzulassen » Doch in der stabilen Wohnungswirtschaft sehen sich die **ERP-Hersteller** auch als **stabiler Lieferant** der für die Unternehmen lebenswichtigen Grundfunktionalitäten » Dennoch liegen die **Haupthebel für Wertschöpfung** in einer weiteren **Digitalisierung** der Unternehmen » Dabei sehen sich die ERP-Systeme in einer **Rolle des Portalwächters** – auch was die Kooperation mit neuen Proptechs anbelangt.

sehe, hat die Wohnungswirtschaft wahrscheinlich eines der stabilsten Wertschöpfungsmodelle.

Gerritsen: Ich würde sagen, in 100 Jahren brauchen wir immer noch eine Wohnung. Aber brauchen wir auch noch ein Wohnungsunternehmen?

Schulmann: Wenn ich als Wohnungsunternehmen 100 Jahre am Markt bin und nichts mache – führe keine neue IT ein, ändere nichts an meinem Geschäftsmodell – fließen die Infos über Smartphones oder smarte Brillen. Auch in hundert Jahren werden alle Wohnungen vermietet sein. Und einen neuen Player, der kommt und Wohnungsunternehmen den Markt wegnimmt, sehe ich nicht. Deswegen ist das gesamte Thema Digitalisierung, über das wir hier sprechen, ein Luxusproblem. Und das sagen wir aus der Erfahrung eines stark auf dieses Thema fokussierten Anbieters.

Das ist eine steile These.

Schulmann: Nur ein bisschen provokant. Im Dienstleistungsbereich sieht es anders aus. Da gibt es einen starken Wettbewerb und somit hohen Innovationsdruck.

Gerritsen: Ich denke, dass Ihre These für Deutschland gilt, solange es noch mehr Wohnungssuchende als Wohnungen gibt. In den USA ist das anders, da gibt es Leerstand im Bereich Wohnungen.

Schulmann: In den USA gibt es eben einen freien Markt – in Deutschland nicht.

Gerritsen: Doch auch in Europa ist das nur eine Frage der Zeit. Denn die nächste Generation sieht im Wohnen eher etwas Kurz- als Langfristiges.

Herr Dr. Westphal, wie ist die Crem Solutions-Haltung zu diesen Extremen?

Dr. Westphal: Ich bin sicher, auch in Zukunft werden Wohnungen von Wohnungsunternehmen verwaltet. Jedoch

werden Unternehmen, die sich der Digitalisierung bis dahin vollkommen verweigert haben, weder für Mieter noch für Arbeitnehmer interessant sein. Mietern bieten sie kein attraktives Angebot und Arbeitnehmer haben heute schon sehr hohe Anforderungen an den eigenen Arbeitsplatz. Die Unternehmen hätten also überhaupt keine Existenzgrundlage mehr. Man sollte bei der Digitalisierung so weit gehen, wie es erforderlich ist, aber auch nicht jeden Hype mitmachen.

Gerritsen: Ja, viele von diesen neuen Hypes werden immer Hypes bleiben: Doch mit dem Smartphone werde ich bald – wie heute bereits in den USA – mein Hotelzimmer oder meine Wohnungstür öffnen. Das wird auch in Deutschland kommen. Es wird viel Digitalisierung geben – auch im Wohnungsbereich.

Was sind Ihre Haupthebel für Wertschöpfung – bei sich und beim Kunden?

Dr. Westphal: Der Einstieg ist immer das Thema Digitalisierung. Denn Digitalisierung macht Dinge einfacher. Sie zwingt uns und die Unternehmen, alle Prozesse – und nicht nur die unwirtschaftlichen – zu hinterfragen und zu verbessern. So werden die Unternehmen effektiver und sparen Kosten ein. Wir als ERP-Hersteller helfen den Unternehmen dabei. Viele Prozesse im Verwalteralltag sind es wert, besprochen zu werden.

Gerritsen: Und Digitalisierung hat so viele verschiedene Ebenen – Roboter, Dienstleistungen etc.! Insbesondere in einer Welt, wo 33 Prozent der Immobilien weltweit noch in Excel verwaltet werden...

Woher stammt diese Zahl?

Gerritsen: Von KPMG Luxemburg.

Schulmann: Diese Zahl können wir auch auf den deutschen Markt beziehen. Dabei gilt: Umso kleiner ich werde, desto größer ist die Excelquote. Jenseits von 1.000 verwalteten Wohneinheiten gibt es »

Real Estate Talk, Teilnehmer:
(von links) Dr. Christian Westphal, Crem Solutions;
Richard Gerritsen, Yardi Systems; Jörg Seifert,
Immobilienwirtschaft (Moderation);
Nicolas Schulmann, FIOSystems



In Kooperation mit

CREM SOLUTIONS

FIO

YARDI



„Man muss den Digitalisierungsweg so weit gehen, wie es erforderlich ist. Aber man muss nicht jeden Hype sofort mitmachen.“

Dr.-Ing. Christian Westphal,
Crem Solutions GmbH & Co. KG

nur ganz wenige, die noch so arbeiten.

Dr. Westphal: Das ist nicht nur Excel. Eine Studie von vor einigen Jahren ergab, dass 33 Prozent der Property Manager in Deutschland noch nicht mit professionellen Systemen arbeiten. Das ist mal Excel, mal sind es eigene Lösungen, etwa auf Basis von Microsoft Access. Und diese Lösungen funktionieren gut – bis heute. Jetzt müssen die Unternehmen auf einmal anders arbeiten, Prozesse umdenken, neu gestalten – und da kommt das Problem: Häufig sind die Leute, die die Anwendung vor vielen Jahren erstellt haben, nicht mehr verfügbar, Änderungen an der Software: unmöglich. Das ist ein Problem für die Unternehmen, gleichzeitig ein schönes Potenzial für die ERP-Hersteller.

Yardi ist auf einer Plattform tätig: Ist das Thema Start-ups trotzdem wichtig?

Gerritsen: Es ist ein Thema. Denn viele PropTechs haben eine kluge App oder ein

Stück Funktionalität, das die Prozesse ein bisschen optimiert. Das ist gut. Doch das bisschen Verbesserung führt oft zu vielen Schnittstellen. Das wird schnell sehr komplex. Deshalb ist unsere Philosophie auf Projekt- wie auf Portfolioebene: Alles muss auf die Yardi-Plattform. Aber natürlich suchen wir uns auch Partner, wenn es um kluge Technologie geht.

Haben Sie in der letzten Zeit Unternehmen aufgekauft?

Gerritsen: Ja, denn in Amerika liegt ein starker Fokus auf Energy Management.

Dabei ist auch hier noch viel zu tun.

Gerritsen: Stimmt. In Amerika ist das normal, dass jeden Monat direkt verbrauchsabhängig bezahlt wird. Das ist sehr zu begrüßen. Wenn ich zu viel verbrauche, dann kann ich sofort etwas tun und nicht erst 18 Monate später. Mit einem bisschen Technologie kann man sehr viel erreichen.

Herr Schulmann, mit welchen Start-ups arbeiten Sie zusammen? Oder sehen Sie sich selber noch als Start-up?

Schulmann: In der Wohnungswirtschaft ist die Zeit, in der man noch Start-up genannt wird, leider länger als in anderen Branchen. Insofern sind wir in der Tat eine Mischung von beidem. Aber wir machen auch beides. Ich pflichte Herrn Gerritsen bei: Die beste Schnittstelle ist gar keine Schnittstelle. Das ist aber leider nicht die Realität eines ERP-Herstellers. Als wir 20 Mitarbeiter waren, dachten wir, wenn wir mal 100 Leute sind, dann haben wir genügend Leute für alles. Heute glaube ich, dass mit den Kapazitäten auch die Anforderungen wachsen.

Warum?

Schulmann: Weil halt einfach auch die Aufgaben mit dem Personal wachsen. Es wird immer wieder kleine Schnellboote geben in Richtung process excellence, die sich nun mal leichter bewegen als ein Riesenschiff, das mit Anforderungskatalogen befrachtet ist. In einer Hybridstrategie entwickeln wir somit die Kernbereiche selber

weiter, sind aber auch offen für Partnerlösungen, gerade in diesem relativ schnell wuchernden Bereich der PropTechs.

Wie zufrieden sind Sie mit ihnen?

Schulmann: Von ihnen sind nur 10 Prozent High Potentials, das stimmt. Viele laufen nur zwei Jahre mit Geld aus dem angelsächsischen Raum und verschwinden schnell wieder vom Markt. Da sind wir im ERP-Bereich noch stabile Eichen des Systems. Wenn wir keine Fehler in der Geschäftsstrategie machen, wird es unser Geschäft noch lange geben. ERP-Systeme sind vielleicht langweilig, aber sie sind die Pflicht. PropTechs sind spannend, am Ende jedoch meist nur die Kür der Prozesse.

Dr. Westphal, wie sieht Ihre Konzernhaltung dazu aus?

Dr. Westphal: Wir sind grundsätzlich offen. Offenheit ist Teil unserer Unter-



„ERP-Systeme sind vielleicht langweilig, aber Pflicht. Die PropTechs sind spannend, jedoch bloß Kür.“

Nicolas Schulmann,
FIO SYSTEMS AG

nehmens-DNA und gilt gleichermaßen für alle Unternehmen der Nemetschek Group. Insofern schauen wir uns diese Unternehmen regelmäßig an und prüfen die Zusammenarbeit. Wir finden es klasse, wenn es Menschen gibt, die tolle Ideen haben, wie die Branche besser arbeiten kann und diese auch umsetzen. Überlegen Sie einmal: Wenn etwa die Immobilienbewertung über eine App zu 99 Prozent genau ist, warum sollte man dann noch teure Gutachten schreiben lassen.

Haben Sie keine Angst, disruptiert zu werden?

Dr. Westphal: Warum sollte die Disruption ausgerechnet um die Immobilienbranche einen großen Bogen machen? Mir fällt kein einziger Grund ein. Insofern sind wir natürlich auf der Hut, auch wenn es uns schwer fällt, die Ansätze der heutigen PropTechs, die in erster Linie ergänzend zu dem klassischen ERP-System zu sehen sind, als echte Gefahr anzusehen. Das bedeutet aber nicht, dass irgendwann ein bis dato unbekanntes Unternehmen aus dem Gebüsch gesprungen kommt und uns disruptiert. Viel besser gefällt mir aber der Gedanke, dass wir uns selber disruptieren, also an der radikalen Änderung unseres Geschäftsmodells selbst aktiv mitarbeiten.

Bildet eigentlich ein ERP-System nur etwas ab, was außen existiert?

Schulmann: Die ERP-Systeme – und da schließe ich uns auch mit ein – sind nicht die Nukleuse der Innovation. Jedes ERP-System ist ein System, was letztlich die Wirbelsäule eines Wohnungsunternehmens ausmacht. Dort liegt einfach unser Hauptgeschäftsfeld. Wir werden nicht dafür bezahlt, bestimmte Apps zu bauen, sondern dafür, eine GuV, eine Bilanz, und die Rechnungseingangsprozesse darzustellen – all diese Alltagsdinge. Dafür zahlt ein Wohnungsunternehmen an einen ERP-Hersteller.

Also keine Revolutionen, nirgends?

Schulmann: Jetzt kommt das große Aber. Wenn neue Dinge dazukommen, ist im-



„Immer mehr Jobs werden durch Maschinen erledigt werden. Unser Job als ERP-Hersteller ist es, diese Prozessautomatisierung anzubieten.“

Richard Gerritsen,
Yardi Systems GmbH

mer der ERP-Hersteller der Portalwächter. Wenn jetzt Crem jemand eine neue App vorstellt und Sie lehnen sie ab. Was passiert dann mit der App?

Dr. Westphal: Dann lassen die sich von Yardi integrieren oder von Ihnen....

Schulmann: Aber es wird keiner Ihrer Kunden so eine Lösung einsetzen, wenn diese nicht bei Ihnen integriert ist.

Dr. Westphal: Das PropTech muss ja in erster Linie nicht uns überzeugen, sondern den potenziellen Kunden. Bei uns klingelt jeden Tag zwei Mal das Telefon, weil wieder ein PropTech mit einer tollen Idee mit uns zusammenarbeiten möchte. Denn wir haben etwas, was viele PropTechs nicht haben: Kunden. Wir sagen den PropTechs immer: Überzeugt doch bitte selber Kunden mit eurer zusätzlichen Wertschöpfung. Wenn diese dann ein Projekt starten und Geld sowie Manpower investieren, ist das der Punkt, an dem wir gerne in die Zusammenarbeit einsteigen.

Was ist das heißeste aktuelle neue Geschäftsmodell?

Dr. Westphal: Das ist immer eine Individualbetrachtung. Für einen Verwalter kann es sehr spannend sein, sich mit dem Thema Künstliche Intelligenz zu beschäftigen, um eine genauere Kenntnis zu haben über seine Verträge. Für die großen Bestandshalter ist es viel spannender, die Gebäude zu digitalisieren, etwa um Wartungs- und Instandhaltungsprozesse zu optimieren.

Gerritsen: Big Data, Künstliche Intelligenz, das findet alles statt – auch im Immobilienbereich. Wenn die deutschen Immobilienunternehmen das nicht machen, dann kommt GAFA – Google, Apple, Facebook, Amazon.

Schulmann: Die Wettbewerber der deutschen Wohnungswirtschaft sind doch nicht GAFA – die lachen darüber. Die Wettbewerber sind neue Geschäftskonzepte als kompletter Gegensatz zu einem kommunalen Wohnungsunternehmen. Das sind die Blackstones, die großen kapitalgetriebenen Aktiengesellschaften. Diese kaufen auch innerhalb kurzer Zeit im großen Stil Bestände auf und bewirtschaften diese dann anders als es ein traditionelles Wohnungsunternehmen heutzutage tut. «

Moderation: Jörg Seifert, Freiburg

EXTRA: VIDEO



www.haufe.de/immobilien „Top Thema“

Die Teilnehmer des Real Estate Talks in vertiefenden Einzelinterviews.



Das Mind-Set muss sich ändern

Immobilienwirtschaftliche Prozesse sollen durch Datenräume noch besser unterstützt werden. Doch dazu braucht es eine neue Haltung sowohl auf Hersteller- wie auch auf Kundenseite – und künstliche Intelligenz.

Immobilienwirtschaftliche Unternehmen wissen oft gar nicht, was sie wissen. Massenhaft existieren Silos unterschiedlichster Informationen in den Firmen. Viele Datenzusammenhänge bleiben auf diese Weise unerkannt. Neben der Silostruktur ist dafür auch ein Hype-Thema dieser Tage verantwortlich: Big Data. Denn wo viele Daten anfallen, kann oft aufgrund der erschlagenden Menge an Informationen keine Datenanalyse mehr betrieben werden. Verschlimmernd kommt hinzu, dass die Silostrukturen nicht aufgebrochen werden. Eine Zusammenschau der Informationen, aus denen Smart Data werden könnte, findet häufig nicht statt.

Alexandre Grellier, CEO der Drooms GmbH unterstreicht: „Für uns als ein Anbieter virtueller Datenräume liegt die Aufgabe darin, noch tiefer in die bedarfsorientierte Nutzung der vorhandenen Daten und Informationen einzusteigen.“

„Grundsätzlich muss Digitalisierung noch stärker als gemeinsames Projekt wahrgenommen werden“, meint Maurice Grassau, CEO von Architrave.

ÜBER DEN M&A-TELLERRAND HINAUS „Wir müssen alle über den M&A-Tellerrand hinaussehen und den Datenraum als ständigen Begleiter einer Immobilie sehen“, sieht Thomas Deutschmann, CEO der Brainloop AG Handlungsbedarf auf beiden Seiten. Eine ähnliche Sichtweise vertritt Dr.-Ing Christian Westphal, Geschäftsführer Crem Solutions: „Aufseiten der Kunden muss das Bewusstsein über die Wichtigkeit der Daten in sämtlichen Phasen des Immobilienlebenszyklus und deren entsprechendem Nutzwert viel stärker in den Fokus rücken.“ Sascha Groß, Business Consultant bei Docurex hebt hervor: „Erst wenn alle geschäftsrelevanten Prozesse konsequent digitalisiert wurden, kann das Potenzial gehoben wer-

Anbieterstimmen



„Unser heutiges Produkt Drooms NXG basiert in wesentlichen Funktionen auf dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Das beschleunigt die Durchführung der Due Diligence.“

Alexandre Grellier,
CEO der Drooms GmbH



„Freuen wir uns auf die gemeinsame Entwicklung von Standards. Mit dem Konzept einer offenen Asset Management Plattform wird Architrave seinen Beitrag leisten.“

Maurice Grassau,
CEO von Architrave



„Wir müssen alle über den M&A-Tellerrand hinaussehen und den Datenraum als ständigen Begleiter einer Immobilie sehen“

Thomas Deutschmann,
CEO der Brainloop AG



„Als Softwarehersteller stehen wir in der Pflicht, die Voraussetzungen für die Nutzbarkeit der Daten zu schaffen, etwa durch einheitliche Datenstandards.“

Dr. Christian Westphal,
CEO von CREM Solutions

SUMMARY » Für Anbieter virtueller Datenräume liegt die Aufgabe darin, noch tiefer in die bedarfsorientierte Nutzung der vorhandenen Daten und Informationen einzusteigen. » Mit digitalen Datenräumen lassen sich **eine Vielzahl an Asset Management-Prozessen deutlich vereinfachen** – gerade bei größeren Portfolien. » **Automation und Konnektivität** sind zwei zentrale Bausteine, die sehr wichtig geworden sind. » Ein Schlüssel hierfür ist die **Künstliche Intelligenz**. » Sie übernimmt viele Routinetätigkeiten und sorgt für die **Datenextraktion aus Dokumenten**.

den.“ „Mit digitalen Datenräumen lassen sich eine Vielzahl an Asset Managementprozessen deutlich vereinfachen – gerade bei größeren Portfolien“, wirft Markus Blonski, Director für DACH und BeNeLux bei Intralinks ein. „Auch Projektentwickler nutzen zunehmend Datenräume.“ Sascha Donner COO und Co-Founder Evana AG fordert vonseiten der Kunden „Offenheit und eine ernsthafte Beschäftigung mit der Digitalisierung“. Tatsächlich erlebten wir ja in den letzten beiden Jahren in vielen Firmen, dass häufig eine Position des Central Digital Officers geschaffen wurde. Doch diese Position wurde meist ohne konkretes Anforderungsprofil besetzt. Seit wenigen Monaten allerdings „setzen Unternehmen auch auf eigene interne Digitalisierungs Task Forces, die dann in Zusammenarbeit mit externen IT-Unternehmen und immer mehr auch Start-ups-Entwicklungen in ihren Unternehmen umsetzen“, lobt Donner.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER ANWENDUNG Große Stücke halten einige der Anbieter dabei auf den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI). Denn die Datenräume sind ein immobilienwirtschaftlicher IT-Bereich, in denen selbstlernende Technologien inzwischen wirksam geworden sind. Alexandre Grellier bekräftigt dies: „Unser Übersetzungs-Feature ermöglicht es, Dokumente unmittelbar im Datenraum zu übersetzen. Der Findings Manager schlägt eine automatische Vorauswahl der potenziell relevanten Dokumente zur Risikobewertung vor.“ Doch Künstliche Intelligenz ist kein Selbstzweck. „Es gilt nicht“, warnt Maurice Grassau, „den komplexesten Algorithmus zu finden, sondern den, der für die Problemstellung maximalen Nutzen erbringt. Bei uns übernimmt KI zahlreiche Routinetätigkeiten – zum anderen sorgt KI für die Datenextraktion aus Dokumenten.“

PROZESSAUTOMATISIERUNG ALS FAVORIT

„Künstliche Intelligenz ist ein Mega-Trend, der sich auf alle Branchen und Industrien ausbreitet“, ergänzt Thomas Deutschmann. „Brainloop kann sich ihren Einsatz im Bereich der Prozessoptimierung vorstellen.“ Nicht ganz so euphorisch steht Dr. Christian Westphal der KI gegenüber: „Selbst wenn Maschinen mittlerweile über ein enormes Wissen verfügen, fehlt ihnen noch menschliches Bauchgefühl.“ Sascha Groß fährt folgenden Ansatz, wenn es um KI geht: „Automation und Konnektivität sind zwei zentrale Bausteine, die unseren Kunden sehr wichtig geworden sind.“ Das Geschäft von Evana gründet ebenfalls stark auf Künstlicher Intelligenz und verschiedenen Methoden der Prozessautomatisierung. Sascha Donner: „Wir wollen uns klar als führendes Künstliche Intelligenz-Unternehmen in der Immobilienwirtschaft etablieren.“ Verhaltener beurteilt Markus Blonski das Thema Künstliche Intelligenz: „Sie lohnt sich nur dann, wenn es eine regelmäßige Anwendung der Software gibt. Die Tools lernen vom Nutzer und dessen Verhalten. Wenn man es also nur einmal im Jahr anwendet, dann lohnen sich oftmals die Kosten nicht.“

WISSEN, WAS MAN WEISS Eigentlich könnten also die Immobilienfirmen wissen, was sie wissen. Sie könnten ihren Datenschatz nicht nur in der Transaktionsphase eines Gebäudes, sondern über seinen gesamten Lebenszyklus nutzen. Doch es ist offensichtlich noch ein gutes Stück des Weges. Der Einsatz von Datenräumen kann dazu führen, das Silodenken einzelner Fachabteilungen zu überwinden. Die meisten der Datenraumanbieter setzen dabei auf künstliche Intelligenz. Hierbei gilt für Hersteller wie für Kunden: Wer sich früh mit dem Thema beschäftigt – zieht auch früh den Nutzen daraus. «



„Wenn man Künstliche Intelligenz nur einmal im Jahr anwendet, dann lohnen sich oftmals die Kosten nicht.“

Markus Blonski,
Director für DACH und
BeNeLux von Intralinks



„Mit unseren Tools kann bereits heute ein guter Teil der Büroarbeit teilautomatisiert abgebildet werden.“

Sascha Donner,
COO und Co-Founder der Evana AG



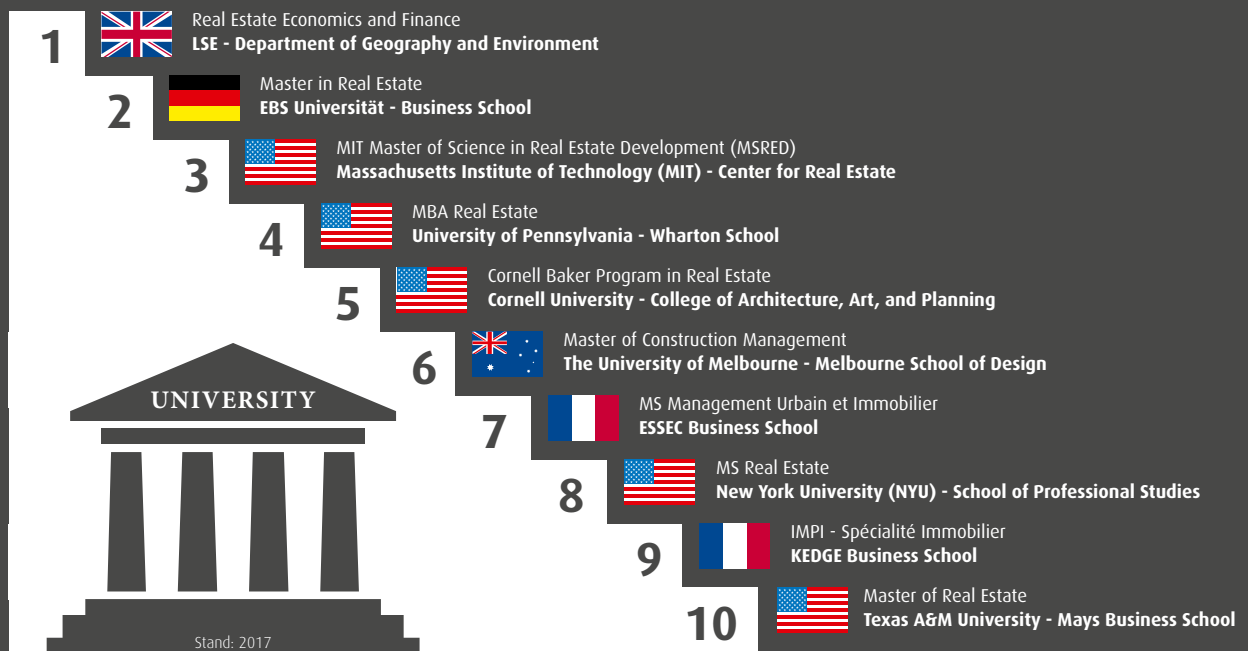
„Automation und Konnektivität werden weiter ausgebaut, um mit so vielen Anwendungen wie möglich „sprechen“ zu können.“

Sascha Groß,
Business Consultant von Docurex

Personal & Karriere

Real Estate Management: Die zehn besten Universitäten weltweit

Die Eduniversal Group hat erneut die besten Universitäten aus aller Welt im Bereich Real Estate ausgezeichnet. Im aktuellen Ranking landete die deutsche EBS Business School mit ihrem Master in Real Estate auf Platz zwei, hinter der britischen LSE – Department of Geography and Environment. Dahinter folgen drei US-amerikanische Universitäten.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BEST-MASTERS.COM, COPYRIGHT 2017 EDUNIVERSAL GROUP

ARBEITNEHMERSUCHE

Stellenanzeigen am Jahresanfang erfolgreicher

Unternehmen, die am Jahresanfang rekrutieren, haben deutlich größere Chancen, neue Mitarbeiter zu gewinnen, als Firmen, die später aktiv werden. Eine Studie ermittelte: Im ersten Quartal erhalten Firmen mehr und bessere Bewerbungen. Auch die Einstellungsquote ist höher. Das Berliner Marktforschungsunternehmen Index Research untersuchte die Resonanz auf rund 18.300 Stellenanzeigen, die zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 13. Dezember 2017 geschaltet wurden. Demnach erhielten 13 Prozent der Unternehmen im ersten Quartal mehr als 25 Bewerbungen auf eine Anzeige. In den folgenden Quartalen sank dieser Wert durchschnittlich um zwei Prozentpunkte und lag zum Jahresende bei neun Prozent. Auch die Einstellungserfolge waren höher: In den ersten Quartalen lag die Quote bei 59 bis 61 Prozent. Im weiteren Jahresverlauf nahm der Wert kontinuierlich ab und erreichte im dritten Quartal mit 53 Prozent seinen Tiefpunkt.

PERSONALIEN



Philipp Benseler

Philipp Benseler (32) ist seit Anfang Januar neuer Head of Human Resources bei BNP Paribas Real Estate und leitet den Bereich vom Standort Frankfurt aus. Er folgt auf Tino Benker-Schwuchow, der nach zwei Jahren bei BNP Paribas Real Estate nun in den Geschäftsbereich Corporate & Institutional Banking wechselt.



Prof. Dr. Ulrich Nack

Die EBZ Business School – University of Applied Sciences hat Prof. Dr. Ulrich Nack auf die Professur für Immobilienmanagement berufen.

Nack war 24 Jahre im Immobilieninvestment tätig, davon 18 Jahre im Bereich Immobilienfonds und 14 Jahre als Geschäftsführer global investierender Kapitalinvestmentgesellschaften.

ADI AKADEMIE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Für den berufsbegleitenden Studiengang Immobilienökonomie vergibt der Verband Immobilienwirtschaft Stuttgart (IWS) auch 2018 wieder ein Stipendium, im Wert von rund 16.000 Euro. Interessenten können sich für das Studium an der ADI Stuttgart bewerben. Die Vorlesungen starten im November. Details und Voraussetzungen für das Stipendium sind im Internet zu finden unter www.adi-akademie.de/fileadmin/user_upload/downloads/Stipendium/Stipendium_2018_ADI_IWS.pdf.

DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG**Neue Pflichten für Arbeitgeber**

Die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) bringt ab Mai einige neue Pflichten für Arbeitgeber. Ein Ziel ist es, einen unionsweiten wirksamen Schutz personenbezogener Daten zu schaffen. Mit den insgesamt 99 Artikeln stärkt die DSGVO gerade die Betroffenenrechte im Verhältnis zur derzeitigen nationalen Gesetzgebung enorm. Die damit für Unternehmen einhergehenden Pflichten sollten Firmen unbedingt befolgen – gerade vor dem Hintergrund der drakonischen Sanktionsmöglich-

lichkeiten, die die DSGVO vorsieht. Der Beschäftigtendatenschutz selbst hat keinen Eingang in Form einer eigenständigen Regelung in die DSGVO gefunden. Auch der nationale Gesetzgeber hat mit einem neuen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) den großen Wurf nicht gewagt. Kern ist in diesem Zusammenhang der neue § 26, der zum großen Teil dem bekannten (und noch geltenden) § 32 BDSG sehr ähnlich ist. Allerdings ist dennoch erhebliches Änderungspotenzial im Umgang mit per-

sonenbezogenen Daten von Beschäftigten zu beachten. So enthält die DSGVO in den Art. 12 ff. umfassende Informationspflichten, die wohl zu den wichtigsten Neuregelungen der DSGVO zählen. Zu beachten ist ferner der Zeitpunkt der Erfüllung der Informationspflicht: Bei der Datenerhebung, die unter Art. 13 DSGVO fällt, ist der Betroffene im Zeitpunkt der Erhebung der Daten zu informieren (Dr. Arno Frings und Stephanie Simokat, Kanzlei Fringspartners, Düsseldorf).

**Alles einfach.
Einfach alles.**

Die webbasierte ERP-Plattform.

**Haufe-FIO
axera**

Haufe-FIO axera eröffnet Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen alle Chancen der Digitalisierung.

- Einfache Vernetzung mit Zusatzanwendungen
- Jederzeit mobil und endgeräteunabhängig arbeiten
- Automatisierter, bankenunabhängiger Zahlungsverkehr
- Flexible Anpassung an neue Unternehmensanforderungen
- Abdeckung aller wohnungs- und immobilienwirtschaftlicher Prozesse
- Zugriff auf aktuelles, juristisch geprüftes Fachwissen und Arbeitshilfen von Haufe
- Zentrale Arbeitsplattform für übergreifende Zusammenarbeit ohne Zeitverlust und Medienbrüche

Die Tücken des Vorstellungsgesprächs



Meist entscheidet sich schon in den ersten Minuten des Vorstellungsgesprächs, ob die Chemie stimmt und man ins Team passt oder nicht.

Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete. Doch auch eine ausführliche Nachbereitung sollten Bewerber nicht außer Acht lassen. Schließlich führen viele Immobilienfirmen nach dem ersten Vorstellungsgespräch noch ein zweites oder sogar ein drittes durch, bevor sie sich für einen Kandidaten entscheiden.

Meist entscheidet sich schon in den ersten Minuten des Gesprächs, ob die Chemie stimmt und man ins Team passt oder nicht. Dabei geht es weniger ums Fachliche – dieses wurde schon in der schriftlichen Bewerbung mit dem Anforderungsprofil abgeglichen und hat gepasst –, sondern vielmehr um die Sozialkompetenzen und das Auftreten des Bewerbers.

Ein Kandidat, der sich gründlich vorbereitet und sich selbst mögliche Fragen des Interviewers gestellt hat, wirkt in der Regel weniger nervös und kann sich besser präsentieren. Nicht mit dem Auswendiglernen von Fakten und den richtigen Antworten können Bewerber hierbei punkten, sondern mit einer authentischen, passenden und überzeugenden Darstellung. Die fünf häufigsten Fragen für eine erfolgreiche Vorbereitung:

1. „Könnten Sie sich kurz vorstellen?“

Der Personaler hat den Lebenslauf vor sich und hat das Anschreiben gelesen. Trotzdem bitten viele Interviewer um eine kurze Selbstdarstellung zu Beginn des Gesprächs. Wer sich dabei gleich als Schlaftablette erweist, hat verloren. Interessant wirken Bewerber, die sich von der Masse abheben und durch ihre natürliche Ausstrahlung glänzen. Ideal ist es, wenn man in seiner Vorstellung eine Verbindung zu der gewünschten Stelle herstellt. Kurze und prägnante Sätze, offene Körpersprache, ein Lächeln und Humor nehmen den Zuhörer positiv für den Bewerber ein.

2. „Warum wollen Sie zu uns?“ Bewerber, die ihren Wechselwunsch plausibel erläutern können, ohne dabei den ehemaligen Arbeitgeber, die früheren Vorgesetzten oder Kollegen schlecht zu reden und Interna zu verraten, haben gute Karten: Was ist meine Motivation im positiven Sinne? Was sind meine Stärken, die ich beim neuen Arbeitgeber mehr einbringen kann?

3. „Welche besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten bringen Sie für die ausgeschriebene Stelle mit? Und wobei brauchen Sie von uns Unterstützung, um die Aufgaben erfüllen zu können?“

Eine Frage nach Stärken und Schwächen kommt in den meisten Vorstellungsgesprächen vor. Wer bei den vermeintlichen Schwächen die für die Stelle weniger relevanten Gesichtspunkte nennt, verliert keine Sympathiepunkte.

4. „Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten fünf Jahre gesetzt?“ Gerade von Berufseinsteigern wird erwartet, dass sie sich im Unternehmen entwickeln wollen. Hilfreich ist es, zuvor recherchiert zu haben, welche Entwicklungsmöglichkeiten es in dem Unternehmen oder in der entsprechenden Abteilung gibt und was realistisch ist.

5. „Haben Sie noch Fragen an uns?“ Natürlich sollten Bewerber noch Fragen

SUMMARY » Meist entscheidet sich schon **in den ersten Minuten des Vorstellungsgesprächs**, ob die Chemie stimmt und man ins Team passt oder nicht. » Ein Kandidat, der sich **gründlich vorbereitet** hat, wirkt in der Regel weniger nervös und kann sich besser präsentieren. » Nicht mit dem Auswendiglernen von Fakten und den richtigen Antworten können Bewerber im Vorstellungsgespräch punkten, sondern mit einer **authentischen, passenden und überzeugenden Darstellung**.

haben, denn sonst könnten sie entweder als schüchtern oder als passiv verstanden werden. Das sollten keine Fragen sein, die auf der Homepage oder im Gespräch bereits beantwortet wurden, sondern weiterführende Fragen, wie zum Beispiel: Wie läuft bei Ihnen die Einarbeitung ab? Welche Projekte stehen in nächster Zeit an?

RUHIG BLEIBEN, SOUVERÄN ANTWORTEN

Es gibt außerdem noch eine Reihe sogenannter Stressfragen, mit denen Immobilienfirmen Bewerber aus der Reserve locken wollen. Wer in seinem Lebenslauf Lücken oder Unregelmäßigkeiten hat, sollte diese vermeintlichen Schwachstellen zuvor selbst identifizieren und gut begründen können:

- › Warum wurden Sie nach Ihrer Berufsausbildung nicht übernommen?
- › Warum haben Sie länger studiert als die Regelstudienzeit es vorsieht?
- › Wie kommt es, dass zwischen Ihren letzten Beschäftigungen ein Jahr Pause liegt?
- › Warum haben Sie innerhalb der letzten zwei Jahre drei Mal den Arbeitgeber gewechselt? Wie können wir sicher sein, dass Sie uns nicht auch nach sechs Monaten schon verlassen wollen?
- › Was war Ihr größter Misserfolg bei Ihrer letzten Position?
- › Warum haben Sie nach der Elternzeit noch so eine lange Pause gemacht?

Hier gilt es, ruhig zu bleiben und möglichst plausibel und souverän zu antworten. Die Körpersprache verrät sonst schnell Unsicherheiten oder Lügen.

Auch sogenannte Fangfragen können im Vorstellungsgespräch zu Verunsicherung der Bewerber führen. Mit einer möglichst diplomatischen Antwort setzt man sich jedoch nicht ins Fettnäpfchen. „Was mögen Sie an Vorgesetzten und an Kollegen überhaupt nicht?“ Hier gilt es, nicht gleich über den letzten herrischen Chef oder die schlampige Kollegin her-

zuziehen, sondern zu betonen, dass man bisher immer in der Zusammenarbeit mit Vorgesetzten und Kollegen eine sinnvolle Lösung gefunden und hervorragende Ergebnisse erzielt hat.

„Ist Ihnen Ihr Beruf wichtiger oder Ihre Familie?“ Gerade Berufsanfänger können andeuten, dass die Familienplanung für sie zwar noch etwas Zeit hat, aber man habe sich ja bewusst bei einer Immobilienfirma beworben, die seinen Mitarbeitern eine gute Balance zwischen beidem ermöglicht, indem sie beispielsweise flexible Arbeitszeiten und Belegplätze in benachbarten Kitas anbietet. Wer sich zuvor gut auf der Homepage des Immobilienunternehmens informiert hat, kann hier mit seinen Rechercheergebnissen glänzen.

„Was würden Sie tun, wenn Sie im Lotto gewinnen und nicht mehr arbeiten müssten?“ Eventuell soziale Projekte durchführen, Sprachen lernen und interessante Reisen machen: Sinnvoll ist es, Dinge zu nennen, die sich mit dem Beruf gut vereinbaren lassen und diesem nicht im Weg stehen, besonders wenn die Immobilienfirma international tätig ist und soziale Projekte unterstützt.

ZUM SCHLUSS: FRAGEN STELLEN Zum Abschluss des Gesprächs empfiehlt es sich, die zuvor vorbereiteten Fragen zu stellen und abzuklären, wie man miteinander verbleibt. Anschließend bedankt man sich für das angenehme Gespräch und verabschiedet sich mit einem festen Händedruck von den Gesprächspartnern.

Ist man aus der Sichtweite, geht es auch schon in die Nachbereitung des Gesprächs – am besten so lange die Eindrücke noch frisch sind. Folgende Fragen helfen dabei:

- › War die Vorbereitung ausreichend? Wo hätte sie besser sein können?
- › Welche Fragen waren schwierig zu beantworten? Wie könnte ich besser auf sie reagieren?
- › An welchen Stellen wirkte ich unsicher

oder bin ins Schwitzen gekommen?

- › War die Selbstpräsentation erfolgreich? Wie war die Körpersprache der Interviewpartner währenddessen?
- › Gab es genügend Möglichkeiten, persönliche Stärken und die Eignung für die ausgeschriebene Stelle darzustellen? Waren meine Beispiele gut gewählt? Was hätte ich besser machen können?
- › Wie wirkte die Atmosphäre während des Gesprächs?
- › Wirkten der Arbeitgeber überzeugend und die Tätigkeiten und Aufgaben interessant?
- › Kann ich mir vorstellen, in dieser Stelle die nächsten Jahre zu arbeiten?

Vielleicht stellt sich bei der Analyse des Gesprächs heraus, dass das Immobilienunternehmen oder die ausgeschriebene Stelle nicht wirklich zur Persönlichkeit des Bewerbers passen. Wenn die persönlichen Stärken nicht ausreichend dargestellt werden konnten, obwohl es sich um die ideale Position für den Kandidaten handelt, bekommt er eventuell eine zweite Chance bei einem weiteren Gespräch oder er versucht proaktiv, diese Stärken in einem kurzen persönlichen Dankschreiben noch einmal hervorzuheben. So kann ein engagierter Bewerber einige Tage nach dem Vorstellungsgespräch sich für das freundliche Gespräch per E-Mail oder per Brief bedanken und dabei seine Motivation und das weitere Interesse an dem Job bekunden. Ein kurzes Resümee der wichtigsten Erkenntnisse aus dem Gespräch und die Beantwortung der noch offen gebliebenen Fragen runden die Vorstellung des Bewerbers ab. Hierbei kann herausgestellt werden, warum man der ideale Kandidat für den Job ist und dass man sich auf die baldige Rückmeldung freut. Ab dann heißt es: Geduld haben und sich beim nächsten Mal noch besser vorbereiten. «

Wie E-Commerce das E-Recruiting verändert

E-Commerce wirkt sich massiv auf das E-Recruiting aus, also auf die Personalgewinnung im Internet. Erfahrungen, die Bewerber seit vielen Jahren mit Kaufprozessen im Internet machen, führen zu einer anderen Erwartungshaltung an zukünftige Arbeitgeber. Dieser Trend ist vor dem Hintergrund des aktuellen Fachkräftemangels in der Immobilienbranche besonders brisant.

Die Immobilienwirtschaft gehört heute zu den Mangelbranchen, was den Kandidatenmarkt angeht. Fach- und Führungskräfte werden zum Teil verzweifelt gesucht. Nur jene Arbeitgeber behalten im verschärften Wettbewerb um die besten Köpfe die Nase vorn, die sich auf eine neue Generation von Bewerbern in der digitalen Welt einstellen können. Dieser Hintergrund wird derzeit eher vernachlässigt. Doch nicht nur der Fachkräftemangel führt zu einer anderen Erwartungshaltung an die Bewerbungsprozesse der Arbeitgeber, sondern auch die Erfahrungen, die Bewerber mit Kaufprozessen im Internet machen.

E-COMMERCE ALS GELERNTER STANDARD

An erster Stelle steht die Geschwindigkeit: Als Online-Konsumenten sind Bewerber heutzutage daran gewöhnt, dass Transaktionen wie Online-Einkäufe nicht lange dauern. Die Seiten werden in wenigen Sekunden geladen. Haben Nutzer einmal

ihr Profil hinterlegt, ist die Abfolge von Suchen, Finden, Kaufen gleichfalls im Handumdrehen erledigt. Geliefert wird die Ware dann einen Tag später per Post – und die Käufer können den Prozess über die verschiedenen Stufen transparent nachvollziehen. Selbstverständlich funktioniert dies auch mobil, schon jetzt werden 38 Prozent aller Käufe im Internet auf dem Smartphone abgeschlossen, in wesentlich mehr Fällen ist das Smartphone im Spiel, etwa bei der Suche. Tendenz: stark steigend. Viele E-Commerce-Anbieter haben ihr Angebot anhand der Prozesskette aus der Nutzerperspektive (Customer Journey) an das Erleben ihrer Käuferzielgruppen angepasst. Das Ergebnis: Im E-Commerce hat man heute als Käufer ein tolles Einkaufserlebnis.

Und bei der Online-Bewerbung? Hier ist es noch viel zu kompliziert. Bewerber werden durch quälend lange Registrierungsprozesse und durch einen Formularmarathon gezwungen, die Bewerbung

AUTOR



Mathias Heese
ist Geschäftsführer der Berliner Recruitingplattform Softgarden E-Recruiting GmbH



Bewerber bewegen sich seit Langem in der digitalen Welt, ihr Verhalten hat sich radikal geändert. Arbeitgeber müssen dieser Entwicklung noch mehr folgen.

SUMMARY » Nur jene Arbeitgeber behalten im verschärften Wettbewerb um die besten Köpfe die Nase vorn, die sich auf eine **neue Generation von Bewerbern in der digitalen Welt** einstellen können. » Dieser Hintergrund wird derzeit **in der Immobilienbranche eher vernachlässigt**. » Bei der **Online-Bewerbung** läuft alles noch viel zu kompliziert ab. » Personalgewinnungsprozesse sollten sich deshalb **stärker als bislang am E-Commerce orientieren**, der es den Kunden heute möglichst leicht macht, einen Kauf zu tätigen.

wird zur Tortur. Über den Stand der Dinge bei der Bewerbung werden Jobkandidaten im Unklaren gelassen. Der Hintergrund dieser Verhältnisse: Als die E-Recruiting-Prozesse in den 90er Jahren entstanden, war ihr Ziel, massenhafte Bewerbungen kostengünstiger verarbeiten zu können. Talentmärkte waren damals nicht kandidaten-, sondern arbeitgeberorientiert.

Das ist jedoch nicht mehr zeitgemäß. In vielen Branchen, auch in der Immobilienwirtschaft, suchen sich Kandidaten heute ihre Arbeitgeber aus, nicht umgekehrt. Kandidaten haben in der digitalen Welt mehr Macht und sind durch positive Erfahrungen in ihrer Rolle als Online-Kunden vorgeprägt. Daran müssen sich die Prozesse orientieren. Die Ansprüche der Arbeitnehmer an Bewerbungsverfahren sind gestiegen. Doch nur wenige Unternehmen tragen dieser Entwicklung Rechnung.

NEGATIVE ERFAHRUNGEN 57 Prozent der Bewerber machen negative Erfahrungen im Bewerbungsprozess und nur 29 Prozent fühlen sich als Kunden behandelt, wie die Studie „Bewerbungsverfahren und Markenwahrnehmung – Wie Recruitingprozesse Marken beeinflussen“ von Esch. The Brand Consultants und Softgarden zeigt. Diese negativen Erfahrungen haben Folgen, wie die Recruitingplattform Softgarden in einer Umfrage 2017 herausgefunden hat. Für 43 Prozent der Kandidaten mit negativen Erfahrungen ist das Unternehmen als Arbeitgeber nach der Bewerbung erst einmal „gestorben“, 49 Prozent raten Bekannten und Freunden von einer Bewerbung ab, und zehn Prozent verfassen eine negative Bewertung auf einem Arbeitgeberbewertungsportal.

Schauen wir uns den Aspekt der Bewertung noch einmal genauer an. Früher wurde die Kaufentscheidung von Kunden von Print-, TV- und Radiowerbung beeinflusst, ebenso wie von Ratschlägen

aus dem Bekannten- und Freundeskreis. Eingekauft wurde lokal, der Verkäufer oder die Verkäuferin nahm dann nochmals einen großen Einfluss auf die Kaufentscheidung der Kunden ein.

Und heute? Online-Shopping hat in vielen Fällen das lokale Einkaufserlebnis verdrängt. 66,4 Prozent der Deutschen erkundigen sich laut einer aktuellen GfK-Umfrage vor einer Kaufentscheidung nach Daten im Netz. Bewertungen anderer Konsumenten über ihre Erfahrungen mit Produkten und Dienstleistern üben dabei einen entscheidenden Einfluss auf Kauf- und Entscheidungsprozesse aus.

Nutzergenerierte Inhalte und Social Media sowie Bewertungsportale sind heute Faktor eins für Kaufentscheidungen oder die Entscheidung über die Nutzung von Dienstleistungen. Diesen Auswahlprozess haben Bewerber in ihrer Rolle als Online-Konsumenten gelernt. Die Bewertung von Arbeitgebern durch Bewerber und Mitarbeiter spielt deshalb eine immer größere Rolle bei der Wahl des nächsten Jobs. Schon jetzt nutzen knapp die Hälfte der Bewerber solche Plattformen, um sich über Arbeitgeber zu informieren. Ihr Anteil dürfte künftig zunehmen

FAZIT: ANDERES BEWERBERVERHALTEN E-Commerce-Prozesse, -Erfahrungen und -Kundengewohnheiten bestimmen immer stärker die Erwartungshaltung von Bewerbern. Denn diese bewegen sich seit Langem in der digitalen Welt, ihr Verhalten hat sich radikal geändert. Doch Arbeitgeber sind dieser Entwicklung noch nicht gefolgt. Sie sind in der Personalgewinnung noch zu analog.

Was ist zu tun? Personalgewinnungsprozesse sollten sich stärker als bislang am E-Commerce orientieren, der es den Kunden heute möglichst leicht macht, einen Kauf zu tätigen. «

Mathias Heese, Berlin

TIPP

DREI ASPEKTE SIND IM PERSONALGEWINNUNGSPROZESS BESONDERS WICHTIG:

1. Bewerber sind Kunden: Unternehmen sollten ihren gesamten Bewerbungsprozess und den Online-Auftritt als Arbeitgeber durch die Kandidatenbrille betrachten und aus dieser Perspektive optimieren. Genauso, wie E-Commerce-Unternehmen ihre Kaufprozesse anhand der „Customer Journey“ fortwährend verbessern, sollten das Arbeitgeber anhand der „Candidate Journey“ machen.

2. Geschwindigkeit zählt: Arbeitgeber sollten ihre Kandidaten nicht warten lassen. Nur wenn Unternehmen den passenden Bewerber eher im Gespräch haben als die Wettbewerber, können sie ihn rechtzeitig von sich überzeugen. Der zentrale Hebel dafür ist in vielen Fällen die nahtlose Einbeziehung der Fachabteilungen durch automatisierte Kandidatenbewertungs- und Reminderprozesse. Die Abstimmung zwischen Personal- und Fachabteilung dauert oft noch zu lange. Im Unterschied zu professionellen Recruitern brauchen „Hiring Manager“ leicht handhabbare Prozesse, die auch ohne intensive Einarbeitung funktionieren – unterstützt möglichst auch mobil, damit die längere Dienstreise des künftigen Chefs keine Verzögerungen im Recruitingprozess nach sich zieht. Dadurch lassen sich Bewerbungszeiten um weit über 50 Prozent verkürzen.

3. Aktiv mit Feedback umgehen: Unternehmen sollten Mitarbeiter- und Bewerberfeedback nutzen, um ihr Angebot und ihre Bewerbungsprozesse kontinuierlich zu verbessern, und sie sollten die Bewertung des Unternehmens als Arbeitgeber fördern. Authentizität, Dialogbereitschaft und Transparenz entscheiden künftig stärker über den Erfolg als Arbeitgeber als das Werbebudget für die klassischen Personalmarketingwerbeflächen.

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com



Buchungsschluss für
die nächste Ausgabe ist
am **6. Februar 2018.**

Zielgruppe **Immobilien**

Bereichsleitung Versicherungen und Finanzen (m/w)

VdW Treuhand GmbH, Düsseldorf
Job-ID 007022538

Hauptamtliches Vorstandsmitglied (m/w)

über VdW Treuhand GmbH,
Kreis Mettmann
Job-ID 006989710

Geschäftsführer/-in

Baugesellschaft Frankenthal (Pfalz)
GmbH (BGF) über Stadtwerke
Heidenheim AG, Frankenthal (Pfalz)
Job-ID 006965535

Controller (m/w) Immobilien-/ Facility Management

Giesecke+Devrient GmbH, München
Job-ID 006956630

Sachbearbeiter (w/m) Immobilienkennzahlen & -systeme

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm
Job-ID 006939025

Immobilienkaufmann-/frau

über PMC Consultants GmbH, München
Job-ID 006957251

Technische/-r Objektmanager/-in im Fachbereich »Strahlenschutz und Umwelt«

Bundesamt für Strahlenschutz,
Berlin-Karlshorst
Job-ID 006938935

Bauingenieure/-innen Fachrichtung Hochbau

Stadt Cuxhaven, Cuxhaven
Job-ID 006959117

Baumanager (m/w) VGV/ Gebäudescan

BIM Berliner Immobilienmanagement
GmbH, Berlin
Job-ID 006938899

Verkehrsplaner/in

Stadt Fürstentfeldbruck, Fürstentfeldbruck
Job-ID 007023365

Ingenieur/Ingenieurin im Bauwesen

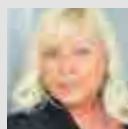
Stadt Garching b. München,
Garching bei München
Job-ID 007037160

Projektleitung Projektentwicklung (m/w)

hanova Gesellschaft für Bauen und
Wohnen Hannover mbH (GBH), Hannover
Job-ID 006983437

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner: Michaela Freund
Tel. 0931 2791-777
stellenmarkt@haufe.de

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

**WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN
– FÜR IHREN ERFOLG**

**DER HAUFE STELLENMARKT
FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE**

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung und viele mehr.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de



Medientipp

APP „FOREST: STAY FOCUSED“

Die Smartphone-Sucht in den Griff bekommen

Das Smartphone kann ein zeitsparendes Hilfsmittel sein – oder ein zeitraubendes Suchtmittel. Jede Sekunde Neuigkeiten abrufen, nur kurz auf Facebook vorbeischaun – schnell sind ganze Stunden verloren. Aber wie kann man die Zeit am Smartphone effizienter und vor allem bewusster nutzen? Die App „Forest: Stay focused“ hat einen spielerischen Weg gefunden, die digitale Entgiftung zu unterstützen.

WAS FOREST: STAY FOCUSED IST UND KANN:

Die Natur ist wohl der Gegenpol der digitalen und schnelllebigen Welt. Hier läuft alles geruhsam, still und geordnet ab. Der ideale Ort, um zu entspannen, aber auch, um sich zu konzentrieren. Hier wird man nicht abgelenkt vom regen, lauten Treiben – hier kommt die Seele zur Ruhe und

kann sich nur noch wichtigen Sachen widmen. Warum also nicht mal Natur statt Smartphone? Mit dieser Prämisse will die App Forest: Stay focused unbewussten Smartphone-Junkies helfen, ihre digitale Sucht besser zu kontrollieren. Und dieser Schritt scheint angesichts des Ausmaßes der Smartphone-Manie dringend notwendig. Laut der „Süddeutschen Zeitung“ sehen wir täglich 88 Mal auf das Smartphone. Höchste Zeit also, die verloren gegangene Kontrolle zurückzuerlangen.

Wie die App dabei helfen kann? Positive Bestärkung heißt das Schlüsselwort. Die eigentliche Funktion lässt sich einfach erklären. Wer eine Smartphone-Pause einlegen will, der öffnet die App und pflanzt einen Baum. Keinen echten natürlich, sondern einen virtuellen.

Ab diesem Zeitpunkt beginnt die smartphonefreie Phase. Ein Timer erscheint und der Baum beginnt zu wachsen. Wahlweise erscheint auch eine entspannende Musik dazu, die aber eher ablenkt. Wer nun auf sein Smartphone schaut oder den Sperrbildschirm löst, sieht den Baum. Wenn es ihn doch überkommt, und er unbedingt sein Smartphone verwenden will, warnt die App: Man ist im Begriff den schönen Baum zu vernichten. Wer jetzt nicht stark bleibt, der vernichtet alle Fortschritte. Die Warnung wirkt. Wer will schon einen Baum töten? Dazu erscheinen immer wechselnde Sprüche, die – mal mit Witz, mal mit der Brechstange – zusätzlich motivieren sollen, das Smartphone einfach mal liegen zu lassen. „Zurück an die Arbeit!“ heißt es da etwa, oder „Schau mich nicht so an!“



Natur statt Smartphone: Mit dieser Prämisse will die App „Forest: Stay focused“ unbewussten Smartphone-Junkies helfen, ihre digitale Sucht besser zu kontrollieren.





Platzmanns Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann



Ist der Baum erfolgreich gewachsen, kann man ihn auf einer digitalen Wiese pflanzen und fortan die Früchte seiner Enthaltsamkeit dort bewundern. Am Ende der Ruhezeit bekommt man außerdem eine Belohnung in Form von Münzen, etwa um das Baumdesign zu verändern. Diese sogenannten Coins kann man verdoppeln, indem man sich etwas Werbung ansieht. Ein Widerspruch zu der eigentlich entspannungsfördernden Wirkung. Allerdings ist die App auch komplett kostenlos nutzbar. Für etwas mehr als zwei Euro kann man aber auch die Premium-Version erwerben. Hier gibt es viele zusätzliche Funktionen. So kann man beispielsweise die erspielten Coins auch gegen das Pflanzen eines echten Baumes auf der echten Welt einlösen.

Die Ruhephasen müssen übrigens nicht immer selbst gestartet werden, sondern können vorprogrammiert werden. Wer zwischen 14 und 15 Uhr kein

Smartphone verwenden will, der kann das entsprechend in der App einstellen. Statistiken zu der Nutzung und dem eigenen Durchhaltevermögen runden den guten Funktionsumfang ab. Außerdem gibt es auch noch eine sogenannte Whitelist, die die Verwendung gewisser Apps nicht unter Strafe stellt.

Hier liegt auch der einzig wirkliche Nachteil der App: Sie ist teilweise nicht konsequent genug. So kann man nicht nur weiter ohne Konsequenzen gewisse Apps verwenden und einen Blick auf die Uhrzeit werfen, sondern auch überprüfen, ob neue Nachrichten verfügbar sind. All das lässt die App zumindest auf Android-Smartphones ohne Murren zu.

FAZIT: Zunächst klingt das Prinzip von Forest: Stay focused befremdlich. Was soll mich ein digitaler Baum kümmern? Wer es aber einmal ausprobiert hat, merkt schnell, dass der Ansatz funktioniert. Man

verwendet sein Smartphone viel bewusster und zielgerichteter. Allerdings ist das kleine Programm nicht konsequent genug, um richtige Smartphone-Junkies zu kurieren. Und trotzdem: Auf dem Smartphone dieses Autoren werden demnächst ganze Wälder sprießen. «

Till Steinbrenner, Freiburg



Zur App im Google Play-Store:
<https://play.google.com/store/apps/details?id=cc.forestapp>

Zur App bei iTunes:
<https://itunes.apple.com/app/forest-stay-focused-stop-phubbing/id866450515>

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

21.-22.02.2018

FeuerTRUTZ 2018
Nürnberg, ab 27 Euro,
NürnbergMesse GmbH,
Telefon 0911 8606-4962
www.feuertrutz-messe.de

22.-25.02.2018

28. Baummesse Haus
Dresden, 10 Euro, ORTEC Messe
und Kongress GmbH AG Dresden,
Telefon 0351 315330
www.baummesse-haus.de

27.02.-01.03.2018

INservFM
Frankfurt, ab 20 Euro,
Mesago Messe Frankfurt GmbH,
Telefon 0711 61946-0
www.mesago.de

28.02.-01.03.2018

**10. Deutscher
Handelsimmobilienkongress**
Düsseldorf, ab 1.330 Euro, Heuer
Dialog GmbH, Telefon 0211 46905-0
www.heuer-dialog.de

01.03.2018

**IVD Gewerbeimmobilien-
kongress**
München, ab 259*/309** Euro,
IVD-Institut, Telefon 089 290820-
21/22
www.ivd-institut.de

02.03.2018

15. Verwalterforum des VdIVH
Bad Homburg, Preis s. Homepage,
Verband der Immobilienverwalter
Hessen e. V.,
Telefon 06102 5745-216
www.hausverwalter.de

05.-06.03.2018

BVI Dresdner Verwaltertag 2018
Dresden, ab 75*/99** Euro,
BVI Service Gesellschaft mbH,
Telefon 030 30872918
www.bvi-verwalter.de

13.-16.03.2018

Mipim 2018
Cannes, ab 1.855 Euro, Reed MIDEM
Ltd., Telefon +44 20 75280086
www.mipim.com

18.-23.03.2018

**Light + Building – Welteilmesse
für Licht und Gebäudetechnik**
Frankfurt, ab 17 Euro, Messe Frank-
furt GmbH, Telefon 069 75 75-0
[www.light-building.
messefrankfurt.com](http://www.light-building.
messefrankfurt.com)

20.-21.03.2018

Forum Zukunft III
Weimar, 249*/329** Euro,
DDIV Service GmbH,
Telefon: 030 3009679-0
www.ddiv-service.de

22.-23.03.2018

17. Weimarer Baurechtstage
Weimar, 273*/545** Euro,
eid Evangelischer Immobilien-
verband Deutschland e. V.,
Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

10.04.2018

**Gemeinnütziger Bundeskon-
gress: „Offline-Strategien für
die Innenstadt der Zukunft“**
Bochum, 490 Euro, Stadt + Handel
Dienstleistungen GbR,
Telefon 0231 999596-99
www.offline-strategien.de

Seminare

20.02.2018

**Professionelles Empfehlungs-
marketing für Immobilien-
Spezialisten**
München, 149*/209** Euro, IVD-
Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

21.02.2018

**Datenschutzgrundverordnung:
Herausforderungen und Fall-
stricke für Immobilienverwalter**
Hamburg, 129*/199** Euro,
DDIV Service GmbH, Telefon: 030
3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

21.-22.02.2018

**Wirtschaftlichkeit und Rendite
im Immobilienmanagement**
Hamburg, 1.090 Euro, Haufe
Akademie, Telefon 0761 898-4422
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/
immobilien)

23.02.2018

**Schnittstellen „Bauen und
Betreiben“**, Berlin, 350 Euro, Bau-
akademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

26.02.2018

**Hausbewirtschaftung in der
Finanzbuchhaltung**
Berlin, 510*/612** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirt-
schaft e. V., Telefon 030 230855-18
www.bba-campus.de

28.02.2018

**Die „mietvertragliche Optimie-
rung“ von Betriebskosten –
ein Plus für den Vermieter**
Frankfurt, 270*/335** Euro,
vhw Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e. V.,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

05.03.2018

**Mängelansprüche und
Gewährleistung im Baurecht**
Nürnberg, 295 Euro,
TÜV Rheinland Akademie GmbH,
Telefon 0800 13535577
https://akademie.tuv.com

01.-02.03.2018

**Immobilien Asset Manage-
ment: Vermögenswerte stei-
gern, Investorenziele erreichen**
Berlin, 1.090 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4422
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/
immobilien)

13.03.2018

**Guerilla Marketing – Wie
Immobilienunternehmen mit
atypischen Marketingstrategien
punkten können**
München, 149*/199** Euro, IVD-
Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

14.03.2018

**Investitionsrechnung in der
Wohnungswirtschaft –
professionelle Wirtschaftlich-
keitsbetrachtung**
Berlin, 310*/372** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirt-
schaft e. V., Telefon 030 230855-18
www.bba-campus.de

15.03.2018

**Die große Reform
des Bauvertragsrechts**
Berlin, 320 Euro, Bauakademie,
Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

15.-16.03.2018

**BWL Kompakt für die
Immobilienwirtschaft**
Köln, 1.040 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4422
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/
immobilien)

15.-17.03.2018

MarktWert-Makler (S-MWM)
Nürnberg, 985 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

19.03.2018

**Betriebskosten und Hausgeld
sicher abrechnen**
München, 438 Euro, gtw – Wei-
terbildung für die Immobilienwirt-
schaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

19.03.2018

**Aktuelle Herausforderungen
der Wohneigentumsverwaltung**
Filderstadt, 310*/375** Euro,
vhw Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e. V.,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

20.03.2018

Grundlagen Mietverwaltung
Eschborn, 129*/199** Euro,
DDIV Service GmbH,
Telefon: 030 3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

Vorschau

März 2018

Erscheinungstermin: 27.02.2018
Anzeigenschluss: 06.02.2018



IMMOBILIENBANKEN

Letzter Ausweg Digitalisierung

Den Immobilienbanken brechen nicht zuletzt aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik ihre Margen weg. Mit der Suche nach neuen Geschäftsfeldern und dem strikten Digitalisierungskurs versuchen sie sich gegen ihren Bedeutungsverlust zu stemmen. Eine Auswertung der Roland-Berger-Studie mit O-Tönen.

WEITERE THEMEN:

- › Die Wohnungsbaupolitik einzelner Bundesländer. Ein Überblick
- › Gewerbliche Betriebskostenabrechnung: Hohe Einsparpotenziale
- › Konkurrenzloses Oligopol? Was machen die Messdienstleister

April 2018

Erscheinungstermin: 03.04.2018
Anzeigenschluss: 09.03.2018

ENTWICKLUNG

Krisenresistenz der Städte

Es ist ein Steuerungsthema auch aus immobilienwirtschaftlicher Sicht: Wie reagieren die Städte auf den Klimawandel? Ausgewählte Best-Practise-Beispiele aus Forschungsergebnissen der Universität Bielefeld. Die Bedeutung der Speckgürtel im Unterschied zu den C- und D-Städten. Gesetzesvorhaben und -notwendigkeiten.

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Ivan Smuk/shutterstock.com

Anzeigen

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

Key Account Management

Sven Gehwald
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: sven.gehwald@
haufe-lexware.com

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@
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 154 Euro (inklusive
Versandkosten, Online-Archiv, Urteils-
datenbank etc.); Bezieher des Lose-
blattwerks „Haus- und Grundbesitz“
erhalten „Immobilienwirtschaft“ im
Rahmen ihres HuG-Abonnements.
Für Mitglieder der deutschen Sektion
des Immobilienverbands Royal Institu-
tion of Chartered Surveyors (RICS) und
des Deutschen Verbands (DV) ist der
Bezug mit der Zahlung ihres Mitglieder-
beitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

38°54'N, 01°25'0

Ibiza



„Die Hotelszene auf Ibiza ist innovativ, jung und inspirierend.“

„Ich will die Akkus aufladen und Luft holen. Aber lange still halten kann ich nie.“



David Etmenan

Mein liebster Urlaubsort ist der Süden von Ibiza. **Wann waren Sie dort?** Zuletzt im vorigen Jahr im Hotel One Ibiza Suites. Ich fliege häufiger dorthin. **Wie lange waren Sie dort?** Etwa zwei Wochen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Bekannte und Freunde haben dort Domizile. Das könnte ich mir übrigens ebenfalls gut vorstellen! **Was hat Sie angezogen?** Sommer, Sonne, großartige Hotels, tolle Clubs. Direkt am Meer etwa der Blue Marlin oder der Cotton Beach Club. **Mit wem waren Sie dort?** Family & Friends. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Die Akkus aufladen, Luft holen. Aber lange still halten kann ich nie. Vor Ort lasse ich mich auch gern inspirieren. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Das einmalige Lebensgefühl dort. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Mit meinen Kindern am Strand zu spielen. Diese Momente sind einzigartig. **Würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Auf jeden Fall. Die Hotelszene auf Ibiza ist innovativ, jung und inspirierend. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Unbedingt. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Spätestens im Sommer 2018.



STECKBRIEF

David Etmenan ist Geschäftsführender Gesellschafter der Novum Group Hotels Holding. Als Inhaber ist er verantwortlich für die Bereiche Strategie, Finanzierung, Vertrieb und Expansion der wachsenden Unternehmensgruppe.

WO STARTUP- UND TECHNOLOGIEUNTERNEHMEN ENTSCHEIDUNGSTRÄGER DER IMMOBILIENBRANCHE TREFFEN

Innovative und visionäre Technologielösungen für intelligenter Gebäude und Städte

Mehr als 20
FACHKONFERENZEN

Mehr als 100
STARTUP- UND
INNOVATIONSUNTERNEHMEN

1,500 M²
AUSSTELLUNGSFLÄCHE

STARTUP
WETTBEWERB

WARUM SIE DAS MIPIM INNOVATIONSFORMUM BESUCHEN SOLLTEN:

- Einfluss auf die wichtigsten Stakeholder nehmen
- Networking mit Branchenführern
- Geschäftsmöglichkeiten identifizieren und eröffnen
- Eigene innovative Ideen und Lösungen präsentieren
- Beste Sichtbarkeit in einem ganz den Immobilienlösungen gewidmeten Bereich



13. -16. MÄRZ 2018

THE WORLD'S LEADING PROPERTY MARKET

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES, FRANKREICH

MIPIM.COM

mipim[®]



ENGIE

INservFM

WIR SIND AUF DER
INservFM 2018
HALLE 11, STAND E30

Die Chance, Ihrer Zeit voraus zu sein: dezentral, erneuerbar, vernetzt, effizient.

ENGIE ist Ihr erfahrener Partner, der mit neuen Ideen Energie in alle Bereiche des Lebens, Wohnens, Arbeitens und Produzierens bringt. Mit unserer langjährigen Expertise bei Technik, Energie und Service entwickeln wir Lösungen, die immer auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Entdecken Sie unsere Leistungen und Ihre Möglichkeiten in der ENGIE-City: engie-deutschland.de/engiecity.