

immobilien wirtschaft

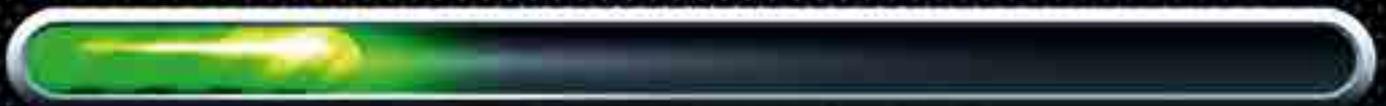
IMPULSE FÜR INSIDER

MIPIM-WARM-UP 2018 Immer globaler – und 240 deutsche Firmen in Cannes

BESTELLERPRINZIP Viel weniger Vermietungsaufträge – eine Maklerumfrage

WETTBEWERBSLOSES OLIGOPOL Messdienstleister müssen sich neu erfinden

25%



DIGITALE TRANSFORMATION

Banken noch am Anfang

Q 19



Einkaufszentrum
Wien

Rondo One



Bürogebäude
Warschau

61 Ninth Avenue



Gemischt genutzte
Immobilien
New York

M_Eins



Bürogebäude
Berlin

Upper Zeil



Geschäftshaus
Frankfurt

Junghof Plaza



Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Wir schaffen Raum für Wachstum.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM:
Halle Riviera 7
Stand R7.G20

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Am Ende klug



„Die Volksparteien schwächeln, der Diesel stirbt, der Aufwärtszyklus auf dem Immobilienmarkt scheint im Spätstadium zu sein. Vieles kippt. Traurig – aber nicht uninteressant.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir merken es alle, das Finanzierungsneugeschäft der Banken ist rückläufig, die Risikobereitschaft von Investoren steigt schleichend, Kompromissbereitschaft in puncto Makro- und Mikrolage wächst, ausgewichen wird in Nischen wie Logistik und Studentenwohnen – es gibt immer mehr endzyklische Phänomene. Es scheint tatsächlich so: Der noch aktuelle Aufschwung auf dem Immobilienmarkt befindet sich in einem recht späten Stadium, so die Auguren. Kippt er?

Natürlich, irgendwann. So vieles kippt: Nach den Koalitionsverhandlungen stirbt die Hoffnung auf den Tod der Mietpreisbremse. Nicht nur bei der SPD herrscht Chaos, die Sorge vor der Götterdämmerung beider Volksparteien ist oft Thema. Das Ende des Diesels steht bevor. Die bauunwillige Berliner Bausenatorin Lompscher dürfte in Kürze gehen. Und gerade jetzt, wo dienstleistungsorientierte Makler wieder Lebensfreude lernen, weil sie sich verändern und – verglichen mit deutschen Autobauern – geradezu geliebt werden, wird ihr baldiges Ableben wegen der Kryptowährungen prognostiziert. Selbst Erfolg ändert nichts an der Vergänglichkeit: Was gibt es zurzeit Potenteres als die Logistikbranche samt ihren Immobilien? Aber weit kann auch ihr Ende nicht sein, sollten die Nachrichten stimmen, dass Paketdienste einfach keine Zusteller mehr bekommen.

Meldungen über das Ende des Zyklus, über prognostizierte Blasen, gehören auf unserem Portal zu den am besten geklickten. Warum ist das so? In der Bibel steht ein kluger Satz, wir sollten nämlich daran denken, dass wir nicht ewig leben, auf dass wir klug würden. Kluges Handeln – im Zyklus/gegenüber der Politik – ist unverändert wichtig. Sollte uns die Faszination am Untergang tatsächlich Klugheit lehren, hätte sie vielleicht sogar einen Sinn ...

Ihr

03.2018

MARKT & POLITIK

Szene	06
--------------	-----------

Baupolitik

Landesregierungen im Sandwich zwischen Bund und Kommunen	10
---	-----------

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene	16
--------------	-----------

TITELTHEMA**Insellösungen statt Strategie**

Banken und Investoren hinken bei der Digitalisierung hinterher	18
---	-----------

Gero Bergmann, Berlin Hyp

„Banken gewinnen per Automatisierung mehr Zeit für ihre Kunden“	22
--	-----------

Unentbehrliche Partner

Das Mezzaninekapital reüssiert	24
--------------------------------	-----------

Coworking Spaces

Aus der Nische zum Primesegment	26
---------------------------------	-----------

Mipim Warm-up

Nationales und Internationales	28
--------------------------------	-----------

Zukunft lernen von den Schweden

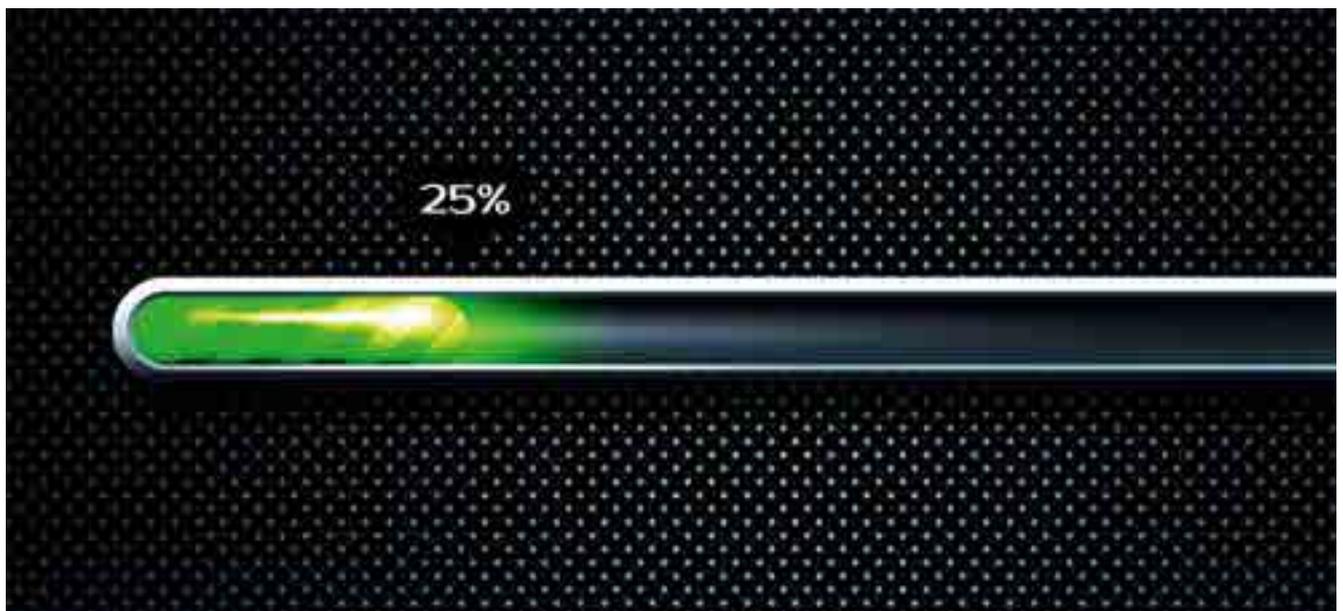
Ein Interview mit dem Catella- Researcher Thomas Beyerle	32
---	-----------

Kolumne Eike Becker

Auf Öl gebaut	34
---------------	-----------

**DIGITALE TRANSFORMATION
BANKEN NOCH AM ANFANG**

Bei der elektronischen Verarbeitung und Analyse von Immobiliendaten liegen deutsche Banken, Bestandshalter und Investoren weit zurück. Nicht einmal ein einheitlicher Datenstandard wird bislang genutzt. Doch einige innovative Unternehmen zeigen, wohin die Reise gehen könnte.

18

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 14; **Deutscher Verband** 15; **Tipps, Humor, Meinung** 70;
Termine 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 36

Real Estate Talk – Exclusive

Michael Schmid, DB Services, über Reinigungsroboter und den Kundennutzen im Facility Management 4.0 **38**

Große Einsparpotenziale

Bei Betriebskosten von Büros lohnt es sich, genauer hinzuschauen **40**

Maklergebühr beim Kauf

Kommt das Bestellerprinzip auch beim Erwerb von Wohnung oder Haus? **42**

Das Maklerurteil

Keine Maklergebühren für Besichtigung einer Wohnung **46**

Aktuelle Rechtsprechung

Urteil des Monats im Eigentumsrecht: Untergemeinschaft kann über ihr Gebäude selbst bestimmen **47**

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 52

Rund ums Licht

Ein Vorabrundgang über die Messe Light + Building mit aktuellen Highlights aus der Gebäudetechnik **54**

Keine Angst vor der Zukunft

Aufgaben von Messdienstleistern werden wegfallen – doch die Firmen sehen sich gut aufgestellt **57**

Softwarewechsel leicht gemacht

So gelingt die Einführung eines neuen ERP-Systems **60**

PERSONAL & KARRIERE

Szene 62

Profil bilden

Immobilienfirmen benötigen ein Arbeitsplatzkonzept zur erfolgreichen Mitarbeiterfindung **64**

Qualifizieren statt kündigen

Mit professionellen Methoden gelingt der Übergang **66**



38 **DIGITALE KOMPETENZ AUCH ANWENDEN**
 Über Compliance bis in die kleinsten Firmenverästelungen und die Wertschöpfung im FM 4.0. Michael Schmid, DB Services im Real Estate Talk – exclusive.



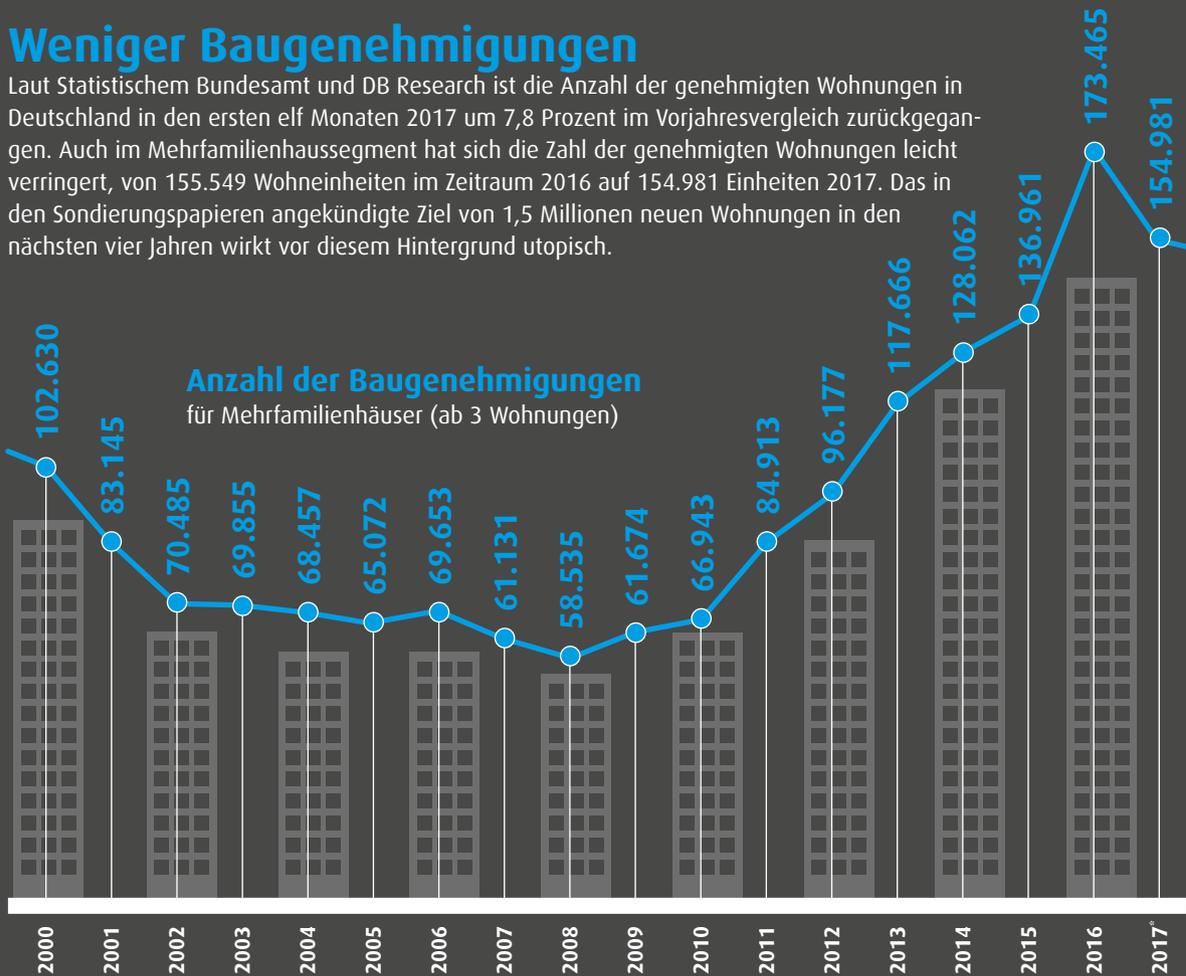
64 **DAS INTERESSANTE UNTERNEHMEN**
 Klassische Entscheidungskriterien verlieren an Bedeutung. Immobilienfirmen brauchen das richtige Arbeitsplatzkonzept, um für neue Mitarbeiter attraktiv zu sein – bloß welches?

Markt & Politik

Weniger Baugenehmigungen

Laut Statistischem Bundesamt und DB Research ist die Anzahl der genehmigten Wohnungen in Deutschland in den ersten elf Monaten 2017 um 7,8 Prozent im Vorjahresvergleich zurückgegangen. Auch im Mehrfamilienhaussegment hat sich die Zahl der genehmigten Wohnungen leicht verringert, von 155.549 Wohneinheiten im Zeitraum 2016 auf 154.981 Einheiten 2017. Das in den Sondierungspapieren angekündigte Ziel von 1,5 Millionen neuen Wohnungen in den nächsten vier Jahren wirkt vor diesem Hintergrund utopisch.

Anzahl der Baugenehmigungen für Mehrfamilienhäuser (ab 3 Wohnungen)



*Nur 11 Monate

Gratik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Statistisches Bundesamt und DB Research (Deutschland-Monitor Baufinanzierung Q1/2018)

GROSSE KOALITION

Der Koalitionsvertrag 2018 aus Immobiliensicht

Viereinhalb Monate nach der Bundestagswahl haben sich Union und SPD auf einen Koalitionsvertrag geeinigt. Der vorliegende Entwurf enthält auch zahlreiche Passagen zu Immobilien-Themen wie Miete und Wohnungsbau. Hier finden Sie die wichtigsten Punkte kurz zusammengefasst:

SCHAFFUNG VON WOHNRAUM

Breiten Raum im Koalitionsvertrag 2018 nimmt das Thema „Schaffung von Wohnraum“ ein. Eine Reihe von Maßnahmen soll zur Schaffung von mehr Wohnraum beitragen, im frei finanzierten wie im

öffentlich geförderten Bereich. Eckpunkte für ein Gesetzespaket „Wohnraumoffensive“ sollen bei einem „Wohngipfel 2018“ mit Ländern, Kommunen, Bau- und Immobilienwirtschaft, Mieter- und Vermieterverbänden sowie Gewerkschaften vereinbart werden.

Der soziale Wohnungsbau soll stärker gefördert werden. Zwei Milliarden Euro sollen in den Jahren 2020/2021 fließen.

Für frei finanzierte Wohnungen im unteren Mietsegment soll zusätzlich zur linearen Abschreibung eine bis Ende 2021 befristete Sonderabschreibung von fünf Prozent jährlich eingeführt werden. »





EINE GLOBALE INFRASTRUKTUR GEMACHT FÜR UNTERNEHMEN

Wir haben ein einzigartiges Netzwerk aus Büro-, Coworking-, Konferenz- und Tagungsräumen geschaffen, das in jeder Stadt der Welt zur Verfügung steht. Diese Infrastruktur soll Geschäftsmöglichkeiten jeder Art fördern.

Durch unser Netzwerk an Arbeitsräumen können Unternehmen von überall aus ohne Einrichtungskosten oder Kapitaleinsatz agieren. Es bietet unseren Kunden unmittelbare Kostenvorteile und die Gelegenheit, ihr Büroportfolio vollständig auszulagern.

Dieses Netzwerk wurde entwickelt, um die Produktivität zu steigern und 2,5 Millionen gleichgesinnte Fachkräfte zu verbinden: eine sofortige weltweite Gemeinschaft und ein Ort, an dem man dazugehört.

Für weitere Informationen erreichen Sie uns unter 0800 5222 5333, besuchen Sie regus.de/immobilienwirtschaft oder laden Sie unsere App herunter.

WIR ERWEITERN UNSER NETZWERK

Wenn Sie in Ihrer Immobilie freie Räume haben, besuchen Sie regus.de/immobilienwirtschaft.

WENN SIE MAKLER SIND

Rufen Sie an unter +49 69 9675 9329 und erhalten Sie 10 % Provision.

**Regus**TM

» MIETPREISBREMSE, MIETSPIEGEL UND MIETERHÖHUNGEN

Die Mietpreisbremse soll bis Ende 2018 evaluiert werden. Vermieter sollen verpflichtet werden, gegenüber neuen Mietern die Vormiete offenzulegen. Zudem sollen die Anforderungen an eine Rüge der Miethöhe durch den Mieter erleichtert werden.

Qualifizierte Mietspiegel sollen gestärkt und deren Bindungszeitraum von zwei auf drei Jahre verlängert werden. Eine Verlängerung des Betrachtungszeitraums von derzeit vier Jahren soll geprüft werden. In kleineren Städten sollen einfache Mietspiegel stärker zur Anwendung kommen als bisher.

In Gebieten mit abgesenkter Kappungsgrenze sollen nach Modernisierungsmaßnahmen jährlich nur noch höchstens acht Prozent der Modernisierungskosten (bisher: elf Prozent) auf die Miete umgelegt werden dürfen. Die Regelung soll zunächst auf fünf Jahre befristet und dann überprüfbar werden. Zudem soll die monatliche Miete innerhalb von sechs Jahren nach einer Modernisierung nicht mehr als drei Euro pro Quadratmeter steigen dürfen. Damit sollen Mieter vor so genannten Luxusmodernisierungen geschützt werden. Das „gezielte Herausmodernisieren“ von Mietern soll künftig eine Ordnungswidrigkeit darstellen und Schadensersatzansprüche der Mieter begründen.

Für kleinere Modernisierungen soll ein vereinfachtes Mieterhöhungsverfahren eingeführt werden.

REFORM DES WOHNUNGSEIGENTUMSRECHTS

Das Wohnungseigentumsrecht soll reformiert und mit dem Mietrecht harmonisiert werden. Ziel ist, die Vorbereitung und Durchführung von Beschlüssen der Wohnungseigentümer über bauliche Maßnahmen insbesondere in den Bereichen Barrierefreiheit, energetische Sanierung, Förderung von Elektromobilität und Einbruchschutz zu erleichtern.

REFORM DER GRUNDSTEUER

Die Grundsteuer, die aktuell beim Bundesverfassungsgericht auf dem Prüfstand steht, soll reformiert werden. Um Spekulationen mit ungenutztem Bauland einzudämmen und Grundstückseigentümer zum Bauen zu bewegen, ist die Einführung einer Grundsteuer C vorgesehen, mit der ungenutztes Bauland stärker besteuert werden soll.

BAUKINDERGELD FÜR EIGENHEIMBAU VON FAMILIEN

Familien mit unteren und mittleren Einkommen sollen einfacher Wohneigentum erwerben können. So sollen Familien mit Kindern ein „Baukindergeld“ beanspruchen können – 1.200 Euro pro Kind und Jahr für eine Dauer von zehn Jahren. In den Genuss des Baukindergeldes sollen Familien mit einem zu versteuernden Haushaltseinkommen von bis zu 75.000 Euro pro Jahr kommen können, wobei pro Kind ein Freibetrag von 15.000 Euro vorgesehen ist.

GRUNDERWERBSTEUER

Die Bundesländer sollen die Möglichkeit erhalten, den erstmaligen Grunderwerb von der Grunderwerbsteuer freizustellen oder Freibeträge einzuführen. Die Praxis, mittels Share Deals Grundbesitz ohne Anfall von Grunderwerbsteuer zu übertragen, soll durch neue gesetzliche Regelungen beendet werden.

ENERGETISCHE GEBÄUDESANIERUNG

Die energetische Gebäudesanierung soll weiter gefördert und die bestehenden Programme sollen besser aufeinander abgestimmt werden. EnEV, EnergieeinsparG und EEWärmeG sollen in einem Gebäudeenergiegesetz zusammengeführt werden. Die öffentliche Hand soll bei der energetischen Sanierung künftig verstärkt mit gutem Beispiel vorangehen.

ERHALT DER HOAI

Auf europäischer Ebene will sich die große Koalition für den Erhalt der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) einsetzen. Diese sei unverzichtbar, um Bauqualität und -kultur zu sichern, und Voraussetzung für einen fairen Leistungswettbewerb.

KOLUMNE

Handwerk mit dünnem Boden

„Kollege/Azubi gesucht“ – es gibt kaum einen Lieferwagen eines Handwerkers, auf dem nicht dieser Spruch klebt. Handwerksbetriebe haben volle Auftragsbücher und finden keine Mitarbeiter. Es braucht oft Wochen, bis ein Handwerker Zeit hat, stöhnen Immobilieneigentümer. Bauträger sind schon glücklich, wenn sie auf eine Ausschreibung mehr als ein Angebot erhalten. Baustellen laufen aus dem zeitlichen und finanziellen Ruder. Die Betriebe haben zu viele Aufträge angenommen, bei der Diskussion um Kosten und Nachträge sitzen sie am längeren Hebel. Dies führt insbesondere in Großstädten dazu, dass Stundensätze von 50 Euro aufwärts die Norm werden – ohne Mehrwertsteuer, versteht sich. Handwerk hat zweifelsohne wieder den sprichwörtlichen goldenen Boden.

Ein dünner Boden ist es hingegen für die Immobilienbranche. Wo noch Handwerker und Hausmeister finden? Die alten gehen in den Ruhestand, von unten kommt (fast) nichts nach. Auch Neugründungen gibt es kaum, berichten erfahrene Architekten. Immer weniger junge Meister machen sich selbstständig, bauen einen eigenen Betrieb auf, sorgen für frischen Wind und neue Konkurrenz. Dabei werden die Anforderungen an die Gebäudetechnik stetig höher, die Qualifikation der Beschäftigten müsste also steigen.

Für die Immobilienbranche könnte sich der Handwerkerangel zur Achillesferse entwickeln. Wohl dem, der über gute Kontakte zu Betrieben verfügt. Vielleicht sollten Wohnungsunternehmen verstärkt in technischen Berufen ausbilden. Ein Einwanderungsgesetz könnte helfen, ebenso die verstärkte Förderung von jungen Flüchtlingen. Und andere Arbeitsweisen am Bau. Verständlich, dass es einem jungen Menschen keinen Spaß bereitet, in eine frisch betonierete oder gemauerte Wand Schlitzlöcher zu schlagen, so wie seit hunderten Jahren schon.



Frank Peter Unterreiner



Wenn es darum geht, 84
Wohnungen energieeffizient zu
sanieren, dann brauchen Sie
..mehr als Farbe.

Der Brillux Objektservice.

**Behalten Sie den Überblick in jeder Bauphase.
Mit dem Brillux Objektservice.**

Die bauphysikalische Bewertung und die Berechnung von U-Werten und Schalldämmwerten des WDV-Systems? Die Leistungsbeschreibungen für Ihre nächste Ausschreibung? Ein professioneller Farbwurf für eine ganze Wohnanlage? Eine Präsentation vor der Eigentümer-Versammlung? Oder ein neues Farbleitsystem? Was immer Sie bei der Projektentwicklung, Vermarktung oder Verwaltung benötigen, der Brillux Objektservice hilft – effizient, zuverlässig, direkt. Rufen Sie uns einfach an: 0251/7188-8824

www.brillux.de/wohnungswirtschaft

 **Brillux**
..mehr als Farbe



Bundesländer als Sandwich

Landesregierungen obliegt es, Vorgaben aus dem Bund umzusetzen und zugleich Bedürfnissen von Kommunen Rechnung zu tragen. Idealerweise setzen sie dabei eigene Impulse. Wie die aussehen können, verrät ein Blick in mehrere Bundesländer.

Im föderalistischen System liegen sie in der Mitte: die Landesregierungen, die Impulse für Bau und Siedlungsentwicklung setzen. Welche Rolle spielen die Parteifarben einer Landesregierung, und welche Spielräume entstehen überhaupt in den kurzen Perioden zwischen Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen?

Neben den Möglichkeiten beim sozialen Wohnungsbau eröffnen sich Ländern vor allem bei den Landesbauordnungen und beim Umgang mit den eigenen Liegenschaften Gestaltungsräume. Auch in der Baulandaktivierung könnten sie Impulse setzen, erklärt der Referatsleiter für Wohnen und Gesellschaft beim Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Mathias Metzmaker. Ein Blick in fünf Bundesländer zeigt, dass es bei allen bundesweit gültigen Herausforderungen durchaus unterschiedliche Schwerpunktsetzungen und Regularien gibt.



BERLIN – FOKUS AUF DIE MIETER Stadtentwicklung und Wohnen sind in einer Senatsverwaltung zusammengefasst. Geleitet wird diese seit Herbst 2016 von der Linken-Politikerin und Stadtplanerin Katrin Lompscher. Bei der Umsetzung der Stadtentwicklungspläne lässt sie sich von einem Beirat aus 29 Mitgliedern unterstützen, in dem fast nur Vertreter von öffentlicher Hand und Wissenschaft sitzen.

Seit ihrem Amtsantritt verfolgt die Senatorin das Ziel, Mietanstiege zu begrenzen und vermehrt Wohnraum für Menschen mit geringem Einkommen zu schaffen. Als Hebel dienen vor allem die landeseigenen Gesellschaften – sie dürfen etwa Mieten nurmehr um zwei Prozent pro Jahr anheben, die Modernisierungsumlage ist für sie auf sechs Prozent gesenkt worden. Bauen landeseigene Gesellschaften, müssen sie mindestens die Hälfte der neu entstehenden Wohnungen mietpreis- und belegungsgebunden anbieten.

Auch die Ausweitung so genannter Milieuschutzgebiete zielt auf mehr Eingriffsmöglichkeiten für das Land ab. In diesen Gebieten können Bezirke mit verschiedenen Instrumenten auf den Erhalt einer sozialen Mischung in dem Viertel hinwirken; so wird etwa die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen genehmigungspflichtig. Private sollen mit einem mehrstufigen Modell dazu animiert werden, bei Neubauten Sozialwohnungen einzuplanen. Verpflichtend sind diese Schlüssel allerdings nur in bestimmten Gebieten. An Bau-Anreizen mangelt es hingegen. Auch bei der zunehmend schwieriger werdenden Baulandgewinnung fehlt ein übergreifendes Initialprojekt. Ein Kernproblem besteht in der mangelnden Personalausstattung in den Bezirksämtern.

Kritik an den schleppenden Neubauzahlen kommt dabei nicht nur von der Privatwirtschaft – auch der Koalitionspartner SPD hat wiederholt mehr Engagement für Neubau gefordert. Nun sollen verschiedene Steuerungskreise die oft langwierigen Prozesse beschleunigen. »

Jede Immobilie ist einzigartig und verlangt nach individuellen Lösungen



www.haufe-akademie.de/immobilien



THÜRINGEN – WENIG BAU-ANREIZE, HOHE NEBENKOSTEN Wie im Land Berlin regiert in Thüringen ein rot-rot-grünes Bündnis. Um Bauen und Wohnen kümmert sich Infrastrukturministerin Birgit Keller (Linke). Während sie wiederholt auf Handlungsbedarf im sozialen Wohnungsbau hingewiesen hat, sieht die Wohnungswirtschaft vor allem in den hohen Baunebenkosten Herausforderungen – die Grunderwerbssteuer liegt bei 6,5 Prozent – und im Umgang mit Abwanderung aus und Alterung in den ländlichen Gegenden.

Der Direktor des Verbands der Wohnungswirtschaft Thüringen, Frank Emrich, bewertet das Verhältnis zur Landesregierung als prinzipiell stabil. „Wir wünschen uns jedoch, dass unsere Expertise noch stärker in die politische Meinungsbildung einfließt“, erklärt er. Wünschenswert wäre es auch, den Fokus zu weiten und „Wohnen für breite Schichten der Bevölkerung“ abzusichern – also Neubau zu erleichtern, Flächen bereitzustellen und die Bauvorschriften abzumildern.

Die Landesregierung hat sich zunächst der sozialen Wohnraumförderung verschrieben; 50 Millionen Euro will sie 2018 dafür ausgeben, 52 Millionen Euro im Jahr darauf.

Darüber hinaus spielen Abriss und Umbau abseits der Städte Erfurt, Jena und Weimar nach wie vor eine Rolle. Ergänzend zum Programm Stadtumbau fördert das Land Maßnahmen mit einem Sanierungsbonus zugeschnitten auf junge Familien auf dem Land, einem Revitalisierungsprogramm im Rahmen der Dorferneuerung und dem Landesprogramm „Anpassung an den demographischen Wandel“. Grundsätzlich sei die Wohnungsbauförderung als revolvierender Fonds angelegt, sodass von Tilgungen und Zinsen bis voraussichtlich nach 2030 Darlehen für Sanierung und Modernisierung bereitgestellt werden können, so ein Ministeriumssprecher.



BAYERN – WOHNUNGSBAU IM FOKUS In Bayern sind Bauen und Wohnen in einem gemeinsamen Ministerium mit Innerem und Verkehr angesiedelt. Basis der Wohnungspolitik bildet ein im Herbst 2015 beschlossener „Wohnungspakt Bayern“, in dem sich Staat, Gemeinden, Kirchen und die Wohnungswirtschaft zum Bau von bis zu 28.000 neuen staatlich finanzierten oder geförderten Mietwohnungen verpflichten. 2,6 Milliarden Euro will der Freistaat dafür ausgeben, aufgeteilt in ein staatliches Sofortprogramm, ein kommunales Förderprogramm und einen Ausbau der staatlichen Wohnraumförderung.

Explizit erwähnt wird die Rolle der privaten Wohnungswirtschaft, für die die Landesregierung auf Bundesebene Erleichterungen erwirken will. Bislang wurden nach Ministeriumsangaben 11.600 Studentenwohnungen und 2.700 Eigentumswohnungen im Zuge des Wohnungspakts bewilligt, dazu kommen 287 Wohnungen für Flüchtlinge und Menschen mit niedrigem Einkommen.

Bei der Landtagswahl 2018 dürften Bauen und Wohnen eine zentrale Rolle spielen; in einem Zehn-Punkte-Plan erwähnt CSU-Spitzenkandidat Markus Söder die Gründung einer neuen staatlichen Wohnungsbaugesellschaft mit dem Ziel, bis 2020 zusätzlich 4.000 Wohnungen zu errichten. Mit einer Eigenheimzulage will Söder das Bauen von Ein- und Zweifamilienhäusern fördern, mit einem Baukindergeld in Höhe von 1.200 Euro pro Jahr und Kind zusätzlich zum Erwerb von Eigentum animieren. Ob dies zusätzlich zu den auf Bundesebene beschlossenen Maßnahmen gelten soll, war nicht zu erfahren.

Dass das Thema grundsätzlich an zentraler Stelle im Wahlkampfprogramm Platz findet, goutiert die Wohnungswirtschaft. Aktuell bestehe bei allen wichtigen Punkten Einigkeit, erklärt der Verbandssprecher der bayerischen Wohnungsunternehmen, Hans Maier.



NORDRHEIN-WESTFALEN – BAUFÖRDERUNG AUF ALLEN EBENEN In NRW obliegen die Themen Bauen und Wohnen Ministerin Ina Scharrenbach (CDU), die ein Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung führt. Nach der Landtagswahl im vergangenen Jahr sind nun einzelne Referate – wie das altersgerechte Wohnen – im Bauministerium angesiedelt.

Die neue Landesregierung will vier Milliarden Euro über die Legislaturperiode in den geförderten Wohnungsbau stecken, je 800 Millionen Euro jährlich. Dabei sollen die Mittel für die Eigentumsförderung schrittweise auf 120 Millionen Euro gesteigert werden. Zugleich hat die Regierung jüngst angekündigt, die finanzielle Unterstützung von Familien zu erhöhen, die ins Eigenheim ziehen wollen. Der Bonus je Kind erhöht sich um 5.000 auf 15.000 Euro.

Mit Blick auf den ländlichen Raum sollen die Hürden für Energiestandards gesenkt werden, wenn Familien Förderung für den Erwerb leerstehender Häuser auf dem Land beantragen.

Um neues Bauland zu erschließen, hat NRW eine Entwicklungsgesellschaft gegründet. Die NRW.URBAN Kommunale Entwicklungsgesellschaft mbH soll Gemeinden unterstützen, Flächen zu aktivieren und mit kooperativen Baulandmodellen für bezahlbaren Wohnraum zu sorgen. Mit dem „Flächenpool NRW“ wiederum fördert das Land Kooperationen zwischen Städten, Eigentümern und Projektentwicklern, um unter anderem Brachflächen zu Bauland zu wandeln. Sie kehrt sich damit von der Null-Flächenverbrauchspolitik der Vorgängerregierung ab.

Bei der Wohnungswirtschaft finden die Ansatzpunkte Anklang. „Der Auftakt war außerordentlich positiv“, sagt VdW-Direktor Alexander Rychter und verweist darüber hinaus auf die angekündigte Angleichung der Landesbauordnung an die Musterbauordnung.



HESSEN - HOHES ENGAGEMENT, WENIGER BAUGENEHMIGUNGEN

In Hessen gibt es im Oktober Landtagswahlen. Bauen und Wohnen dürften zu Schlüsselthemen werden; die SPD hat angekündigt, im Fall eines Wahlsiegs die Mieten bei der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft Nassauische Heimstätte einfrieren zu wollen.

Die Spannweite reicht hier vom hoch verdichteten Bankenzentrum Frankfurt bis hin zu strukturschwachen Gegenden in Nordhessen, die mit Abwanderung und Leerstand umgehen müssen. Noch obliegt der Fachbereich Bauen dem grünen Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir, Fragen rund ums Wohnen sind hingegen im Umweltministerium von Priska Hinz (ebenfalls Grüne) angesiedelt.

Nach Regierungsangaben fehlen jährlich bis zu 37.000 Wohnungen in Hessen. Die Landesregierung will die Bauordnung vereinfachen. Mit der „Bauland-Offensive Hessen“ unterstützt sie Kommunen seit März 2017 bei der Mobilisierung von Brachflächen und Grundstücken.

Für den sozialen Wohnungsbau stehen 1,2 Milliarden Euro bis 2019 bereit, damit sollen etwa 12.000 Wohnungen gebaut werden. Eigene Flächen werden günstiger verkauft, wenn darauf geförderte Wohnungen entstehen; Mittel für die Städtebauförderung werden aufgestockt, auch werden jährlich 27 Millionen Euro für die Dorfentwicklung bereitgestellt. Spezialtöpfe gibt es auch für Mehrgenerationen- und für Studierendenwohnen.

Die Wohnungswirtschaft sieht in den Programmen einen ersten Schritt und fordert dabei anhaltendes Engagement. Sie verweist darauf, dass die Zahl der Baugenehmigungen Ende 2017 um 5,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal zurückgegangen sei, während die Wohnungspreise unvermindert kletterten. Der Direktor des Verbands der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft, Axel Tausendpfund, plädiert im Zuge der neuen Bauordnung für Typengenehmigungen für serielles und modulares Bauen. Außerdem wäre es seiner Ansicht nach sinnvoll, die Themen in einem Bau- und Infrastrukturministerium zu bündeln. «

Licht, das sich selbst bezahlt.



Finden Sie heraus wie:



Acht-Punkte-Plan: Ländlichen Raum stärken – Metropolregionen entlasten

RICS Aufgrund der zunehmenden Urbanisierung ist das Thema Stadtentwicklung in jüngster Vergangenheit stark vorangetrieben worden. Das Land hingegen wurde (nahezu) vergessen. Dabei hat der ländliche Raum viel Potenzial und sollte gestärkt werden. Der Berufsverband RICS hat dazu einen Acht-Punkte-Plan entworfen.

www.rics.org/deutschland

ACHT-PUNKTE-PLAN

- 1. Grundlagen bereitstellen:** Breitbandversorgung und Mobilfunk ausbauen
- 2. Ländliche Räume erhalten:** Wichtige Infrastrukturen sichern
- 3. Aufenthalts- und Lebensqualität steigern:** Ortskerne revitalisieren und Zentren stärken
- 4. Identität durch Immobilien stiften:** Regionalen Charakter bewahren
- 5. Baunutzungsverordnung umsetzen:** Aktive Immobilien- und Bodenpolitik betreiben
- 6. Neue Immobilienformen entwickeln:** Generationenwohnen, Dorfläden 2.0 oder Coworking im Landgasthof ermöglichen
- 7. Homeoffice nutzen:** Moderne Arbeitsmethoden fördern
- 8. Steuerliche und finanzielle Möglichkeiten etablieren:** Anreize für Ortskernrevitalisierungen schaffen

Die Immobilienwirtschaft spielt eine zentrale Rolle dabei, die bebaute Umwelt für künftige Generationen nachhaltiger, attraktiver und lebenswerter zu gestalten. Dabei stehen Metropolen, Kleinstädte oder Dörfer nicht in Konkurrenz zueinander, denn gleichgültig ob Stadt oder Land: Unsere Gesellschaft wandelt sich ständig und damit auch die Anforderungen an das Sein.

GANZHEITLICHE BETRACHTUNG DER PROBLEME Der Acht-Punkte-Plan von RICS basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtung der Problematik und stellt nachhaltige Lösungsansätze vor, die verschiedene Ressorts betreffen. Notwendig ist die Umsetzung eines abgestimmten Maßnahmenbündels. Bund, Länder und Gemeinden müssen in ihren jeweiligen Verantwortungsbereichen aktiv werden. Einige Vorschläge zielen auf geänderte Rechtsrahmen, andere sind direkt haushaltswirksam. Alle sind gesamtgesellschaftlich von hoher Bedeutung. Verglichen mit den negativen Urbanisierungseffekten in den Schwellen- und Entwicklungsländern sind die Probleme in Europa und insbesondere im föderalen Deutschland geringer. Dennoch spüren auch wir die Auswirkungen des Megatrends: Die Ballungsgebiete mit ihren Speckgürtelgemeinden platzen aus allen Nähten, während der ländliche Raum über Abwanderung und Auszehrung klagt. Die aktuelle demographische Entwicklung sowie der Zuzug von Migranten in attraktive Städte verstärken den Effekt.

Während in ländlichen Gegenden Wohnungen, Einzelhandels- und Produktionsflächen leer stehen, fehlt es in den Metropolregionen an Gewerbeflächen und insbesondere an bezahlbarem Wohnraum. Öffentliche Einrichtungen auf dem Land werden geschlossen, sind aber an anderer Stelle neu zu errichten. Diese Entwicklung bedeutet auch einen enormen Wertverlust für öffentliche und private Immobilieneigentümer in den immer dünner besiedelten Regionen. Demgegenüber steigen die Preise für Immobilien in den „Schwarmstädten“ stetig an, Miete und Kauf werden für die Stadtbevölkerung immer schwieriger.

LANDFLUCHT UND ANGESPANNTE WOHNUNGSMÄRKTE Wie der öffentliche Diskurs zeigt, bergen Landflucht und angespannte Wohnungsmärkte erhebliches sozialpolitisches Konfliktpotenzial. Bezahlbaren Wohnraum in Boomstädten zu schaffen, ist für Kommunen, Länder und Bund zur dringlichen Aufgabe geworden. Demgegenüber sind Immobilien auf dem Land deutlich günstiger. Es könnte also grundsätzlich attraktiv für eine Familie sein, in großzügigem Wohnraum auf dem Land zu leben statt in einer beengten, teuren Stadtwohnung. Aber dazu müssen weitere Rahmenfaktoren stimmen.

Ziel des Acht-Punkte-Plans ist es, Ideen aufzuzeigen, die den Zuzug in die Großstädte und in deren enge Verflechtungsgürtel abbremsen können, um die negativen Effekte der Landflucht zu mindern. Zukunftsfähige Lösungsansätze machen unsere Großstädte lebenswerter, indem sie Konzentration und Verdichtung mindern, und heben zugleich die Vorteile des ländlichen Raums hervor. «

Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS in Deutschland und Geschäftsführer Bouwfonds Investment Management Deutschland

Die 13. Jahreskonferenz RICS-Focus, die am 19. April 2018 in Berlin stattfindet, wird die Thematik unter dem Motto „Smart Cities, Smart Villages – Potenziale erkennen, Innovationen wagen, Chancen ergreifen“ weiter vertiefen.



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

Aufbruchsstimmung für die Innenstadt der Zukunft

Kongress in Bochum Der Deutsche Verband propagiert wirkungsvolle Konzepte für attraktive, lebendige und lebenswerte Innenstädte des 21. Jahrhunderts.

www.deutscher-verband.org

Das Internet hat den Innenstädten zugesetzt. Weniger Laufkundschaft, geringere Umsätze, Immobilienleerstand: In vielen Fußgängerzonen spürt man die Folgen des boomenden Onlinehandels. Schätzungsweise rund ein Viertel der Einzelhandelsumsätze mit typischen Innenstadtsortimenten wird mittlerweile im Netz erwirtschaftet. Und die Onlineportale preschen weiter vor, mit immer schnelleren Lieferzeiten und innovativem Kundenservice. Verlierer sind die Städte und Gemeinden und hier vor allem die gewachsenen innerstädtischen Einkaufslagen.

Doch diese Entwicklung ist nicht unumstößlich. Längst regt sich kraftvoller Widerstand, macht sich an vielen Orten der Republik positive Aufbruchsstimmung breit. Die Fragen, über die derzeit viele Experten nachdenken, lauten: Wie können die Zentren wieder zu den Orten der Begegnung werden, die sie jahrhundertlang waren? Welche Hebel müssen Politik, Wirtschaft und andere gesellschaftliche Akteure ansetzen, um die Innenstädte nachhaltig wiederzubeleben? Dabei ist auch Arbeit an der Außenwirkung nötig: Städte dürfen sich nicht in eine Verliererrolle drängen lassen. Es kommt darauf an, gegenzusteuern – gegen die schleichende Verstetigung des Misserfolgs-Images.

ERFOLGSGESCHICHTEN Reden wir also über die Erfolgsgeschichten, von denen es bereits etliche gibt. Mutige Konzepte und Best-Practice-Beispiele aus ganz Deutschland können der Beginn einer neuen Bewegung werden, mit der sich unsere Innenstädte die „Emotionsführerschaft“ zurückerobern. Vorreiter für einen solchen Aufbruch sind Leuchtturmprojekte wie der spektakuläre Neubau des „Sporthauses L&T“ in der Osnabrücker Innenstadt. Der neu eröffnete „Männer Metzger“ in der Heinsberger Innenstadt ist ein Beispiel dafür, wie aus einem florierenden Onlineshop ein reales Geschäft entstehen kann, als Ort der Kundenbindung. Das Bochumer „Bermuda3Eck“, der hochfrequentierte, südlich gelegene Teil der Innenstadt, hat sich als multifunktionales Quartier mit besonderer Gastronomiemeile weit über die Stadtgrenzen hinaus einen Namen gemacht.

Es braucht ganzheitliche Konzepte mit integrierten Bausteinen, um die Renaissance des Urbanen einzuläuten. Ein neues Zusammenspiel von Wohnen, Arbeiten, Kultur, Freizeit und Konsum. Der Handel allein kann die Umstrukturierung der Städte nicht stemmen. Die monofunktionale Shopping-Fußgängerzone gehört der Vergangenheit an. Eine Rückbesinnung auf historische Kernkompetenzen – Erlebnisse schaffen, Genuss und Erholung bieten – ist dringend nötig. Dazu gehören auch eine gute Architektur und Baukultur, hochwertige öffentliche Räume und Grünflächen sowie nachhaltige Mobilität. Vor allem muss der Mensch wieder ins Zentrum der Überlegungen rücken. Denn jenseits von Sortimenten und Umsätzen ist eine Stadt vor allem eins: ein sozialer Ort. Das Alleinstellungsmerkmal erfolgreicher Innenstädte im 21. Jahrhundert ist nicht mehr die vielbeschworene „Preisführerschaft“ – es ist die „Emotionsführerschaft“.

Als Partner des ersten Bundeskongresses „Offline-Strategien für die Innenstadt der Zukunft“ am 10. April 2018 in Bochum will der Deutsche Verband aufzeigen, wie sich Zentren im digitalen Zeitalter stärken und wiederbeleben lassen. Außergewöhnliche Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft diskutieren dort über geeignete Konzepte und die Rückbesinnung auf urbane Kernkompetenzen. Auch der besondere Veranstaltungsort, das Anneliese Brost Musikforum Ruhr, und das Abendevent im Bochumer „Bermuda3Eck“ unterstreichen die „Emotionsführerschaft“ der Innenstadt. Weitere Informationen und Kongressanmeldung unter: www.offline-strategien.de. «



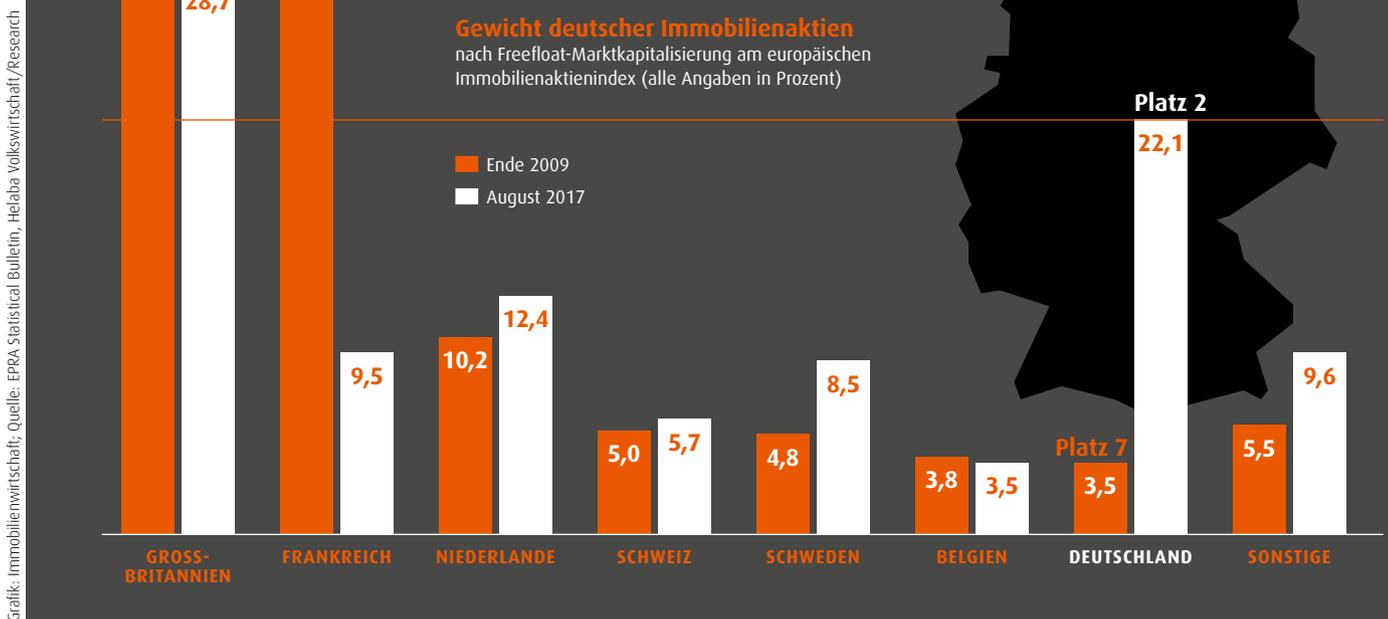
Die Renaissance der Innenstädte ist möglich, meint Christian Huttenloher.

Christian Huttenloher, Generalsekretär Deutscher Verband

Investment & Entwicklung

Immobilienaktien in Deutschland: Deutschland lange unterrepräsentiert

Deutschland als größte Volkswirtschaft Europas war hinsichtlich der Marktkapitalisierung am Immobilienaktienmarkt lange Zeit unterrepräsentiert. So lag laut Helaba Research das Gewicht deutscher Immobilienaktien nach Freefloat-Marktkapitalisierung am europäischen Immobilienaktienindex von FTSE EPRA/NAREIT Anfang 2010 erst bei 3,5 Prozent. Mittlerweile sei das Gewicht auf rund 22 Prozent gestiegen, sodass Deutschland nach Großbritannien auf Rang zwei liegt.



BF.QUARTALSBAROMETER

Immobilienfinanzierer sorgen sich um Neugeschäft

Die deutschen Immobilienfinanzierer zeigen sich nicht in bester Laune. Diese Stimmung spiegelt sich im BF.Quartalsbarometer wider, das im ersten Quartal 2018 von 0,6 auf 0,23 Punkte gesunken ist. Im Vergleich zum Vorquartal schätzen nur noch 24,4 Prozent (Vorquartal: 38,8 Prozent) der Institute die Lage als progressiv ein. Die Bewertung des Neugeschäfts war nie gedämpfter seit Erhebung der Zahlen: 54 Prozent der Befragten gehen von einer Stagnation aus (plus 5,5 Prozentpunkte). Zur Einschätzung des Neugeschäfts passt laut BF.direkt AG, dass das durchschnittliche Kreditvolumen bei Neugeschäften kleinteiliger wird: Der Anteil der Finanzierungen mit einem Volumen von weniger als zehn Millionen Euro stieg im aktuellen Quartal auf 29,7 Prozent, nach 22,9 Prozent im vierten Quartal 2017. Die Banken gehen weiterhin risikoreiche Finanzierungen ein.

Die Kaufpreise für Wohnimmobilien haben im vierten Quartal 2017 schneller zugelegt als die Mieten. Grund sind die anhaltend niedrigen Zinsen.

Das ist ein Ergebnis des F+B-Wohn-Indexes Deutschland.

ISRAELISCHER IMMOBILIENINVESTOR

Die Ouram Holding des israelischen Immobilieninvestors Amir Dayan hat 23 Millionen Aktien der börsennotierten TLG Immobilien AG erworben. Damit korrigierte das von Dayan kontrollierte Unternehmen seine frühere Pressemitteilung, in der von einem „Kontrollerwerb“ bei der TLG die Rede war.

INVESTMENT**Aldi Nord will jetzt auch Wohnungen bauen**

Der Discounter Aldi Nord will in den Wohnungsbau einsteigen. Wie das Unternehmen laut einem Bericht des „Handelsblatts“ ankündigte, sollen neue Discounter mit Wohnungen aufgestockt werden. In Berlin befänden sich bereits zwei Leuchtturmprojekte in der Umsetzungsphase. Weitere fünfzehn Standorte befänden sich in konkreter Planung, so der Konzern. Insgesamt hat Aldi Nord rund 2.000 Wohnungen an mindestens 30 Standorten in Berlin angekündigt. Ob Aldi auch als Vermieter auftreten will oder die Wohnungen verkaufen wird, teilte das Unternehmen nicht mit. Hintergrund für die Bauvorhaben könnte sein, dass das Unternehmen einfacher an Baugenehmigungen für größere Ladenflächen kommt, wenn es gemischt genutzte Immobilien baut.

UNION INVESTMENT**Europäische Investoren erwarten Wendepunkt nicht vor 2020**

Das Angebot an Immobilien ist mager. Das treibt die Preise – europäische Investoren erwarten eine Trendwende im Zyklus nicht vor 2020. In der aktuellen Investitionsklimastudie von Union Investment haben rund 60 Prozent der 151 in Deutschland, Frankreich und Großbritannien befragten Profianleger den Wendepunkt in diesem Jahr oder sogar noch später verortet. Nach Einschätzung von 36 Prozent der Befragten werden die Anfangsrenditen für Immobilien in Europa frühestens in drei Jahren wieder steigen. 37 Prozent der Investoren sind bereit, ein höheres Risiko für gleiche Renditen einzugehen. 56 Prozent werden die Risiko-

strategie nicht neu justieren – diese Investoren geben sich mit niedrigeren Renditen zufrieden. 50 Prozent der Investoren geben an, dass sie ihre Renditeziele nicht zu erreichen glauben – weder in drei noch in fünf Jahren. In der Studie kommt außerdem die hohe Sicherheitsorientierung der Profinvestoren zum Ausdruck: Für 30 Prozent ist das der wichtigste Aspekt bei Anlageentscheidungen. 15 Prozent finden Liquidität am wichtigsten, 54 Prozent Rendite. Die größte Wertsteigerung wird für 2018 bei Logistik erwartet. Für 53 Prozent der Befragten liegt in diesem Bereich das größte Potenzial, gefolgt von Büroobjekten (26 Prozent).



..... Vernetzung mit Perspektive aufs Upgrade Living.
Mit Minol Connect

Für aktuelle Anforderungen an die Wohnungswirtschaft

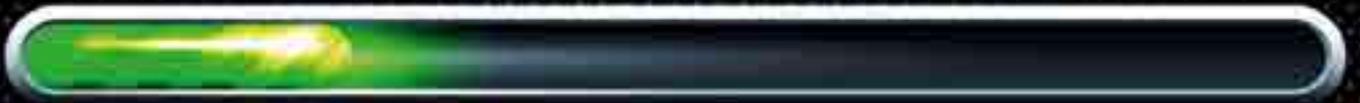
Machen Sie Ihre Immobilien zukunftsfähig – mit der innovativen Lösungssuite Minol Connect. Vernetzen Sie intelligente Sensorik mit Menschen und Prozessen über das Internet. Mehr Transparenz, Effizienz und Flexibilität. Heute für Ihre Immobilien. Morgen für alles, was für Sie zählt.
minol.de/connect


Alles, was zählt.

DIGITALE TRANSFORMATION

Banken noch am Anfang

25%



Bei der elektronischen Verarbeitung und Analyse von Immobiliendaten hinken deutsche Banken und Investoren weit hinterher. Nicht einmal ein einheitlicher Datenstandard wird bislang genutzt. Doch einige innovative Unternehmen zeigen, wohin die Reise gehen könnte.

SUMMARY » **Schrumpfende Margen und Erträge** durch externe Wettbewerber zwingen die Banken zu weiterem Stellenabbau und damit in die Digitalisierung. » Die Immobilienfinanzierer stehen bei der Digitalisierung zusätzlich unter Druck durch **die verschärften Auflagen von Bankenaufsicht und den Basel-III-Vorschriften** des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. » Einige etablierte Institute gehen **Kooperationen mit Start-ups** ein. » **Manche Branchenakteure bewerten diesen Schritt entweder skeptisch** als „verräterischen Seitenwechsel aus Verzweiflung“ oder als „gelungenen Coup“.

90 von 100 befragten Immobilienanlagegesellschaften, Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerken stufen die Digitalisierung als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Jedoch stehen knapp 75 Prozent davon erst am Anfang der Einführung einer elektronischen Datenaufbereitung.

(Umfrage von Deloitte und Eventmanager Strumpf)

Erst gab es für den Berliner Digitalisierungsspezialisten Architrave eine Auszeichnung beim PropTech Innovation Award der Union Investment Real Estate. Dann stieg die Immobilienfondsschmiede der Genossenschaftsbanken direkt beim Preisträger ein. Seit Oktober vergangenen Jahres hält sie eine Minderheitsbeteiligung von 13 Prozent an dem 2012 gegründeten Unternehmen, das sich auf intelligente Datenmanagementlösungen für die Immobilienwirtschaft fokussiert. „Die strategische Partnerschaft ist ein wesentliches Element unserer Strategie, die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft voranzubringen“, sagt Jens Wilhelm, Vorstand Immobilien, Portfoliomanagement und Infrastruktur der Union Investment.

Digitalisierung – das ist derzeit das Schlagwort in der Btongoldbranche. „In Industrie und Wirtschaft schreiten digitale Prozesse unaufhaltsam voran“, sagt Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba). „Die Immobilienbranche ist vor diesen Veränderungen nicht gefeit.“ Die Helaba, mit einem Kreditbestand von mehr als 40 Milliarden Euro maßgeblicher Akteur in der deutschen Immobilienfinanzierung, hat deshalb die „Strategieprojekte Digitalisierung“ auf den Weg gebracht. „Wir wollen für unsere Kunden den Kontakt und das Bankgeschäft mit uns einfacher machen, schneller, komfortabler, transparenter“, sagt Bereichsleiter Gerhard Keibel. Ziel sei es, „Qualität und Service zu verbessern, Tempo zu erhöhen, Komplexität rauszunehmen“.

Egal ob Immobilienfinanzierer, Investor, Eigentümer oder Verwalter – im Kern gehe es darum, „Immobilien wirklich transparent zu machen“, sagt Patrick Lari, Gründer und Geschäftsführer der Berliner Hausverwaltung Habitalix, die eine Online-Plattform zur Liegenschaftsverwaltung mit Echtzeitkontrolle für deren Besitzer aufgesetzt hat. „Alle relevanten Daten einer Immobilie sollen so erfasst werden, dass sie jederzeit vom Property und Asset Management abgerufen, analysiert und Investoren oder Finanzierungspartnern zur Verfügung gestellt werden können“, sagt Dr. Thomas Beyerle, Mitglied im Vorstand der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung, gif. „Im Idealfall könnte der Eigentümer per Knopfdruck jederzeit den aktuellen Marktwert seiner Liegenschaften abrufen.“

Erhebliche Effizienzgewinne verspricht sich deshalb die Union Investment, die die Bestandsdaten ihrer weltweit mehr als 400 Immobilien in die Architrave-Plattform eingepflegt hat. „Sind alle Dokumente einer Liegenschaft elektronisch aufbereitet und können per Knopfdruck in einen Datenraum übertragen werden, kann dies beispielsweise bei einem Objektverkauf deutliche Effizienz- und Zeitvorteile bringen“, sagt deren Chief Operating Officer, Jörn Stobbe. „Das ist für uns und unsere Anleger ein Wettbewerbsvorsprung.“

Die Commerz Real betrachtet die Digitalisierung vor allem aus der Sicht der Kunden. „Welche Dienstleistungen fragen sie heute nach, welche werden sie künftig nachfragen, und über welche Kanäle würden sie sie nutzen?“, sagt Andreas Muschter, Vorstandschef der Fondsschmiede der Commerzbank, die ein Anlagevermögen von 31 Milliarden Euro verwaltet. „An diesen Fragen orientieren wir unsere Strategie.“ Bislang wurden digitale Plattformen für das Investorenmanagement entwickelt. Über eine Smartphone-App können die Anleger ihres Offenen Immobilienfonds Hausinvest schnell Informationen zur Kursentwicklung und zu den einzelnen Liegenschaften im Portfolio abrufen.

DIGITALISIERUNG IST IMMER NOCH NICHT OPERATIV ANGEKOMMEN

Mit ihrem Engagement zählen Commerz Real und Union Investment zu den Vorreitern bei der Digitalisierung in der deutschen Immobilienwirtschaft. Denn faktisch macht die Branche gerade erst ihre ersten Gehversuche in der neuen Welt. Das zeigt eine gerade durchgeführte Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Deloitte und der vom Niederrheinener Eventmanager Strumpf getragenen Dialogplattform Immobilien FondsForum. Danach stufen zwar 90 von 100 befragten Immobilienanlagegesellschaften, Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerken die Digitalisierung als wichtig oder sogar sehr wichtig ein. Jedoch stehen knapp 75 Prozent davon erst am Anfang der Einführung einer elektronischen Datenaufbereitung. „Die Digitalisierung ist immer noch nicht operativ bei der institutionellen Immobilienwirtschaft angekommen“, sagt FondsForum-Mitgründer Oliver Strumpf.

Und manche Marktakteure, die sich bereits auf Digitalisierungsprozesse eingelassen haben, „haben die Kernidee nicht richtig verstanden“, sagt Beyerle. Bestes Beispiel dafür ist die Erfahrung eines US-Fonds, der sich 2017 am Bieterverfahren »

INTERVIEW MIT GERO BERGMANN

„Wir werden einen Stecker finden, der für alle passt“

Trotz der Digitalisierung wird die Immobilienfinanzierung am Ende „People’s Business“ bleiben, sagt Gero Bergmann, Vorstand der Berlin Hyp. Banken würden durch die Automatisierung mehr Zeit für ihre Kunden gewinnen.

Herr Bergmann, die Berlin Hyp ist bei der Crowdinvesting-Plattform Brickvest eingestiegen. Fürchten Sie um die Zukunft der klassischen Immobilienfinanzierung, werden in wenigen Jahren Projektentwickler und Investoren ihre Darlehenswünsche nur noch auf Plattformen stellen und Banken zusammen mit anderen Finanzierern Gebote einreichen? Nein, dieses Szenario sehe ich nicht. Im Gegenteil: Die



Immobilienfinanzierung wird immer ein „People’s Business“ bleiben, mit einem engen gegenseitigen Kontakt zwischen Bank und Kunden. Die Digitalisierung wird diese Kontakte künftig noch enger machen, indem sie durch die Automatisierung die Effizienz im Finanzierungsgeschäft steigert. Sie erlaubt uns, die von den Kunden herangetragen Daten schneller aufzunehmen und zu verarbeiten, um promptere passende Kreditlösungen zur Verfügung zu stellen. Im Endeffekt schenkt uns die Digitalisierung Zeit für unsere Kunden.

Warum dann der Einstieg bei Brickvest? Wir unterscheiden die Digitalisierung nach innen und die Digitalisierung nach außen. Im Inneren geht es darum, die Betriebsabläufe zur Entwicklung maßgeschneiderter Finanzierungen zu automatisieren und zu beschleunigen. Ziel der Digitalisierung nach außen ist es, Neugeschäft zu generieren. Brickvest passt da gut in unsere Strategie. Sie ist nicht nur eine führende Online-Plattform für gewerbliche Immobilieninvestments, sondern zudem die

einzigste Plattform in Europa, die bislang von der Finanzaufsicht reguliert ist. Durch die strategische Beteiligung erhalten wir Zugang zu einer schlüsselfertigen Technologie mit hoher Skalierbarkeit. Zudem werden wir über die Plattform unsere Produktpalette um weitere Finanzierungsangebote erweitern.

Ihr Haus hat eine interne „Digital Unit“ gebildet ... Wir haben damit das Ohr am Markt, um neue Trends in der Digitalisierung, wie sie etwa aus den USA kommen, schnell aufzugreifen und umsetzen zu können. Zwar bleibe ich dabei: Die Finanzierung von Gewerbeimmobilien wird „People’s Business“ bleiben. Gleichwohl wird die Digitalisierung im Immobilienkreditgeschäft in den kommenden Jahren eine immer größere Bedeutung erlangen – und wir haben uns zum Ziel gesetzt, dabei der modernste und innovativste Immobilienfinanzierer zu werden.

Kritiker bemängeln, die deutsche Immobilienwirtschaft habe es bislang versäumt, sich auf einen einheitlichen Standard bei der Software zu

einigen. Die Wirtschaftsberatungsgesellschaft Roland Berger kritisiert in einer Studie, jeder Akteur würde seine eigene Insellösung kreieren.

Die Immobilienwirtschaft und die Immobilienfinanzierer stehen noch am Einstieg in die Digitalisierung. Es wird vieles ausprobiert. Einige Fondsgesellschaften vernetzen sich mit PropTechs. Wir haben uns entschieden, uns entlang unseres Kernbankensystems SAP auszurichten. Die Herausforderung, kompatibel zu sein, sich vernetzen zu können, trifft derzeit aber besonders die Kundenseite.

Da stellt sich die Frage, wie kompatibel die einzelnen Systeme am Ende miteinander sein werden. Was nützt die Digitalisierung, wenn die Daten nicht miteinander austauschbar sind? Das Immobilienfinanzierungsgeschäft ist international. Dass nun in einigen Ländern nationale Standards entwickelt werden, ist daher nicht die Lösung. Ich denke aber, dass das Kompatibilitäts-Problem lösbar ist. Wir werden einen Stecker finden, der für alle passt.

Gero Bergmann, 47, seit Januar 2011 Vorstandsmitglied der Berlin Hyp. Er verantwortet die Dezernate Immobilienfinanzierung, Personal und Treasury. Der gelernte Jurist ist zudem Mitglied im Executive Committee des Urban Land Institute (ULI).

eines zum Verkauf stehenden Bürogebäudes beteiligen wollte. Der deutsche Eigentümer verlangte von ihm, eine Software für rund 40.000 Euro zu erwerben, um Einblick in den elektronischen Datenraum zu bekommen. „Die Amerikaner haben dankend abgewunken“, sagt der gif-Vorstand. „Der hiesige Anbieter hat nicht verstanden, dass es bei der Digitalisierung vor allem um einen schnellen, kostenlosen Datenaustausch geht.“

In den USA sei die Branche längst viel weiter, sagt Beyerle. „Dort haben sich die Marktakteure längst auf einheitliche Standards für die elektronische Datenaufbereitung geeinigt.“ Stehe eine Liegenschaft zum Verkauf, könnten alle Interessenten sofort auf die virtuell aufbereiteten Informationen zugreifen und schnell entscheiden, ob das Objekt für sie in Frage komme – und falls ja, bis zu welchem Preis sie bieten wollten. In welchem geringem Um-

fang deutsche Immobilienakteure bislang ihre Daten digitalisiert haben, zeigen die Absatzzahlen der Produkthanbieter. Architrave, vor fünf Jahren gegründet, hat erst 2017 beim Umsatz die Marke von zwei Millionen Euro erreicht. Die Partnerschaft mit der Volksbanken-Fondsschmiede soll nun zu mehr Geschäft verhelfen. „Mit Union Investment werden wir unseren Wachstumskurs beschleunigen und durch die gemeinsame Weiterentwicklung unseres Produkts einen echten Mehrwert für die gesamte Branche schaffen“, hofft Gründer und CEO Maurice Grassau.

Die Immobilienfinanzierer stehen bei der Digitalisierung zusätzlich unter Druck durch die verschärften Auflagen von Bankenaufsicht und den Basel-III-Vorschriften des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich. Höhere Eigenkapitalunterlegungen bei ausgereichten Darlehen sollen

verhindern, dass Banken erneut riskante Darlehen vergeben, um am Ende von den Steuerzahlern gerettet zu werden. Bereits in Vorbereitung: Basel IV – ein noch schärferes Regelwerk. „Immer wieder neue regulatorische Anforderungen in puncto Qualität, Menge und Transparenz von Daten sowie kürzere Reaktionszeiten beschleunigen den Digitalisierungsprozess der Banken“, sagt Sabine Barthauer, Mitglied des Vorstands des Hannoveraner Immobilienfinanzierers Deutsche Hypo.

NUR INSELLÖSUNGEN, KEINE DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE Dass nationale und internationale Aufsichtsbehörden und Gremien bei den Kreditgebern immer genauer hinschauen, überrascht nicht. Rund 650 Milliarden Euro betrug allein in Deutschland das Finanzierungsvolumen für gewerbliche Immobilien in 2016. Doch die Immobilienfinanzierer scheinen bislang ebenso wenig im Digitalisierungsprozess Tritt gefasst zu haben wie die Immobilienunternehmen. Das ist das Resultat einer neuen Marktstudie der Unternehmensberatung Roland Berger. Zwar hätten viele Banken begonnen, ihre Prozesse zu digitalisieren, sagt Studienautor und Roland-Berger-Partner Dominik Löber. „Noch sehen wir aber nur Insellösungen und keine Strategie aus einem Guss.“

Dabei geraten die Immobilienfinanzierer durch die Niedrigzinsphase zunehmend unter Druck, weil immer mehr alternative Kapitalgeber in das Geschäft vordringen. „Versicherungen und institutionelle Investoren haben die Finanzierung von Gewerbeimmobilien als attraktive Renditequelle für sich entdeckt“, sagt Roland-Berger-Partner Löber. Das schlägt sich auch in den Bilanzen der Banken nieder. Zwar konnten einige Häuser 2017 noch Zuwächse beim Neugeschäft verbuchen. Die Deutsche Hypo reichte in der ersten Hälfte des vergangenen Jahres 2,1 Milliarden Euro an neuen Immobilienkrediten aus – ein Plus von 16,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Berlin Hyp steigerte in den ersten drei Quartalen 2017 ihr Neugeschäftsvolumen um 24 Prozent auf 5,14 Milliarden Euro.

Hingegen mussten andere Institute trotz des Immobilieninvestmentbooms deutliche Einbußen vermelden. Bei der DG Hyp schrumpfte das Volumen neuvergebener Immobilienkredite in der ersten Hälfte 2017 auf 2,7 Milliarden Euro nach 3,4 Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Bei der Helaba reduzierte sich das Abschlussvolumen im Immobilien-Neugeschäft in den ersten drei Quartalen 2017 von zuvor sieben Milliarden Euro auf 6,4 Milliarden Euro. Bei der Aareal Bank lag das Konzernbetriebsergebnis in den ersten neun Monaten 2017 mit 262 Millionen Euro 6,8 Prozent unter dem Vorjahr.

SCHRUMPFENDE MARGEN UND ERTRÄGE Schrumpfende Margen und Erträge durch externe Wettbewerber würden die Banken zu weiterem Stellenabbau zwingen und damit in die Digitalisierung, sagt Andreas Schulten, Vorstand der Berliner Immobilienforschungsgesellschaft bulwiengesa. „Über die elektronische Datenverarbeitung könnten die Institute deutlich Kosten spa- »

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?

Besuchen Sie uns auf der MIPIM
Stand R7.G17



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

www.pfandbriefbank.com

Experten- Stimmen



„Bei den meisten Immobilienfinanzierern müssen Projektentwickler und Investoren bis heute ihre Kreditanträge in Papierform einreichen.“

Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung, IREBS Institut, Universität Regensburg



„Gleichzeitig denken wir darüber nach, Kooperationen mit Start-ups einzugehen, um gemeinsam vielversprechende Ideen, die einen Mehrwert bringen, umzusetzen.“

Sabine Barthauer, Deutsche-Hypo-Vorstand



„Bislang sprechen die vielen Systeme in der Branche nicht dieselbe Sprache.“

Dr. Thomas Beyerle, gif-Vorstand

ren.“ Doch bislang seien die wenigsten Hypothekenbanken in der Lage, die Technologie zu nutzen, sagt Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung am IREBS Institut der Universität Regensburg. „Bei den meisten Immobilienfinanzierern müssen Projektentwickler und Investoren bis heute ihre Kreditanträge in Papierform einreichen.“ Der Einstieg der Institute in die Digitalisierung bestehe „bislang nur darin, dass sie diese Papieranträge inzwischen einscannen“. Für diese Einschätzung spricht, dass einige Hypothekenbanken sich auf Anfrage der „Immobilienwirtschaft“ nicht zum aktuellen Stand ihres Digitalisierungsprozesses äußern wollten.

Hingegen hat die Aareal Bank bereits 2015 engagiert auf die Digitalisierung von Daten gesetzt. So will der im MDax gelistete Immobilienfinanzierer inmitten der gegenwärtigen Phase niedriger Zinsen und Kreditmargen Mehrwert durch Zusatzprodukte generieren. Bei der Digitalisierung gehe es „nicht nur um einen rein technischen Fortschritt“, sagt Vorstandschef Hermann J. Merkens. „Sie ermöglicht es uns auch, unsere Kunden mit smarten Lösungen noch besser zu unterstützen.“

Zunächst wurden Bank- und IT-Leistungen aus dem eigenen Portfolio als Lösungssysteme für einzelne Kundengruppen zusammengestellt. Ein Beispiel dafür ist ein Kontoführungssystem zum Management der Mietzahlungen. Damit können Bestandshalter und Verwalter den eingehenden Zahlungsverkehr – Mieten, Haus- und Wohngelder – einschließlich aller Folgeprozesse komplett automatisiert ablaufen lassen. Das Verfahren ist funktional integriert in die führenden ERP-Systeme der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, von Haufe wowinex bis hin zu SAP RE/FX.

Inzwischen haben die Wiesbadener als Pilotprojekt eine digitale Plattform für das Management von Wohnungsunternehmen geschaffen. Sie solle als „Blaupause für die Übertragung in angrenzende Ökosysteme wie die Energiewirtschaft“ dienen, sagt Merkens. Dies ergebe in doppelter Hinsicht Sinn: „Zum einen

besteht eine enge Schnittstelle zwischen der Immobilien- und der Energiewirtschaft“, sagt Merkens. „Zum anderen haben die Kunden ähnliche Anforderungen im Hinblick auf Vertragsverwaltung und Zahlungsverkehr.“

KOOPERATIONEN MIT START-UPS Auch für Deutsche-Hypo-Vorstand Barthauer geht es um mehr als nur die elektronische Datenerfassung. „Digitalisierung ist kein reines IT-Thema, sondern betrifft alle Fachbereiche.“ Die Tochtergesellschaft der Norddeutschen Landesbank analysiere deshalb, „welche Erwartungen Kunden an ihren Finanzierungspartner haben und mit welchen digitalen Lösungen wir diesen gerecht werden können“. Deshalb habe die Bank ein Team mit Vertretern verschiedener Fachbereiche zusammengestellt, um einen digitalen Strategieplan zu erarbeiten. „Darin enthalten sind sowohl digitale Lösungen, die Prozesse bei uns im Hause beschleunigen werden“, sagt Barthauer. Ebenso gehe es darum, „die Kommunikation und den Austausch von Dokumenten mit Kunden zu vereinfachen“. Um die Ziele zu erreichen, werde „bei Neueinstellungen verstärkt darauf geachtet, Mitarbeiter mit Fachkenntnissen in der Digitalisierung zu gewinnen“, sagt Barthauer. „Gleichzeitig denken wir darüber nach, Kooperationen mit Start-ups einzugehen, um gemeinsam vielversprechende Ideen, die einen Mehrwert bringen, umzusetzen.“

Die Berlin Hyp hat diesen Schritt bereits vergangenen Herbst getan. Der Gewerbeimmobilienfinanzierer aus der Bundeshauptstadt beteiligte sich im Oktober mit einem kleinen Millionenbetrag an der sieben Millionen Pfund schweren Finanzierungsrunde der in London ansässigen Crowdinvesting-Plattform Brickvest. Durch die strategische Partnerschaft erhalte die Pfandbriefbank Zugang zu einer schlüsselfertigen Technologie mit hohem Wachstumspotenzial, sagt Berlin-Hyp-Vorstandschef Sascha Klaus. „Damit erweitern wir unsere Wertschöpfungskette und können unsere Erträge weiter diversifizieren.“



„Welche Dienstleistungen fragen unsere Kunden heute nach? Welche werden sie künftig nachfragen? Und welche Kanäle nutzen sie? An diesen Fragen orientieren wir unsere Strategie.“

Andreas Muschter,
Vorstandschef, Commerz Real



„Noch sehen wir nur Insellösungen und keine Strategie aus einem Guss.“

Dominik Löber,
Roland-Berger-Partner



„Die Digitalisierung ist immer noch nicht operativ bei der institutionellen Immobilienwirtschaft angekommen.“

Oliver Strumpf,
FondsForum-Mitgründer



„[...] Im schlimmsten Fall könnten Banken auf den Start-up-Plattformen nur noch mitbieten.“

Andreas Schulten,
bulwiengesa-Vorstand

GELUNGENER COUP ODER SEITENWECHSEL AUS VERZWEIFLUNG?

Einige Branchenakteure bewerten den Schritt entweder skeptisch als „verräterischen Seitenwechsel aus Verzweiflung“ oder als „gelungenen Coup“. Crowdinvesting-Plattformen konzentrieren sich bislang zwar auf die Einwerbung von nachrangig besicherten Mezzanine-Darlehen, die lediglich einen kleinen Teil des Gesamtfinanzierungspakets bei Immobilienvorhaben ausmachen. Projektentwickler können Mezzanine-Darlehen bilanztechnisch als Eigenkapital verbuchen. Dadurch senken sie die Zinskosten für den vorrangig besicherten Hypothekenkredit einer Bank, die den Großteil des Finanzierungsvolumens stellt. Allerdings gibt es bei einigen Finanzinstituten Befürchtungen, dass Crowdinvesting-Plattformen künftig auch großvolumig Kapital bei Pensionskassen und Family Offices einsammeln könnten, um damit Immobilienprojekte und Transaktionen bestehender Objekte komplett zu finanzieren. „Banken könnten dann im schlimmsten Fall auf den Plattformen nur noch mitbieten“, sagt bulwiengesa-Vorstand Schulten. „Und würden so den direkten Kundenkontakt verlieren.“

Hingegen präsentieren sich die Plattformbetreiber als Retter von Projektentwicklern und Banken. Dr. Thomas Schneider, CIO von Brickvest, spricht von einer „Transformation der Immobilienfinanzierung und des Bankgeschäfts“. Michael von Gruenewaldt, CFO der von der Hamburger Civum betriebenen Plattform Zinsland, sagt: „Vor zehn Jahren hätte es uns nicht gegeben.“ Damals seien Bauvorhaben zu 90 Prozent von Banken finanziert worden. „Nach der Finanzkrise aber sind die notwendigen Eigenkapitalquoten der Banken so gestiegen, dass mittlerweile 20 bis 30 Prozent des Kapitals, je nach Risikoprofil, selbst finanziert werden müssen“, sagt Gruenewaldt. Hier kämen die Plattformen mit den von ihnen akquirierten Nachrangdarlehen ins Spiel. Helaba-Analyst Mitropoulos sieht die Banken durch die Plattformen nicht in Gefahr. Seit Beginn des IT-Zeitalters

sei der Branche immer wieder das baldige Ende prophezeit worden. Aber: „Banken gibt es immer noch und wird es auch in Zukunft geben“, sagt Mitropoulos. Allein schon, weil FinTechs nicht in der Lage seien, Kreditrisiken auch nur annähernd zu evaluieren, wie die zahlreichen Pleiten von Start-ups zeigen, die auf Crowdfunding-Plattformen Anlegerkapital gesucht haben.

Experten sehen das Kernproblem bei der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ohnehin nicht nur darin, dass neue Akteure alteingesessenen Marktplayern den Garaus machen könnten. Entscheidend sei vielmehr, dass sich Anlagegesellschaften, Banken und Bestandhalter nicht auf einen einheitlichen digitalen Standard verständigt haben. „Bislang sprechen die vielen Systeme in der Branche nicht dieselbe Sprache“, sagt gif-Vorstand Beyerle. In Deutschland hat die gif zwar 2016 einen einheitlichen Datenstandard erarbeitet, der mit der Architrave-Software kompatibel ist. Doch „die Vorgaben sind nicht verbindlich für die Immobilienbranche“, sagt Beyerle. Zudem stimmen sie auch nicht mit dem in Frankreich erstellten Oscar-Standard und dem von den Immobiliengesellschaften in den Benelux-Staaten erarbeiteten Fiji-Standard überein. „Wir sind dabei, Schnittstellen zu entwickeln“, sagt Beyerle.

Vielleicht würden aber die Möglichkeiten der Digitalisierung überschätzt, sagt bulwiengesa-Vorstand Schulten. „Valide volkswirtschaftliche Prognosen zur Entwicklung des Arbeitsmarktes und damit dem künftigen Bedarf an Büro- oder Einzelhandelsflächen lassen sich digital nicht generieren.“ Deshalb seien Investoren und Banken bei Entscheidungen über Immobilienkäufe und Kredite „letztendlich in jedem Einzelfall auf ihre langjährige Erfahrung und Klugheit angewiesen“, sagt Schulten. Was salopp als „Bauchgefühl“ beschrieben werde, könne „kein Computer ersetzen.“

Eine clevere Finanzierung darf teurer sein

Regulierungsdruck und niedrige Zinsen setzen Immobilienbanken zu. In einer kompliziert gewordenen Finanzierungswelt gewinnen Mezzaninekapitalgeber an Bedeutung. Nicht nur für viele Projektentwickler sind sie längst ein unentbehrlicher Partner geworden.

In Deutschland agieren Immobilienbanken oft risikobereiter, als sie zugeben. Diesen Schluss legen die Ergebnisse des aktuellen BF.Quartalbarometers nahe. Demnach beträgt der Loan to Value (LTV) bei Bestandsimmobilien im Schnitt 71,5 Prozent, der Loan to Cost (LTC) bei Projektentwicklungen 73,5 Prozent. „Das ist umso bemerkenswerter, da Kaufpreise und konservativ ermittelte Beleihungswerte immer mehr auseinanderklaffen“, sagt Lahcen Knapp, CEO des Schweizer Investmentmanagers Empira. Das könne dazu führen, dass der Beleihungsauslauf 100 Prozent übersteigt, selbst wenn nur 60 Prozent des Kaufpreises zu finanzieren sind.

Trotzdem brauchen sich Investoren über zusätzliche Finanzierungsinstrumente wenig Gedanken zu machen. „Es gibt viel Eigenkapital, das Anlagemöglichkeiten sucht“, sagt Claus Thomas, Head of Germany von LaSalle Investment Management. Es sei für Mezzanine- und Beteiligungskapitalfinanzierer nicht leicht, in Deutschland – im Gegensatz zu anderen Ländern in Europa – attraktive Investmentgelegenheiten zu finden. Dem Marktkenner zufolge finanzieren Immo-

bilienbanken in Großbritannien maximal etwas mehr als die Hälfte des Kaufpreises. 20 Prozent würden über Eigenkapital aufgebracht, der Rest mittels alternativer Investmentvehikel. In drei Mezzaninekapitalfonds für Immobilienfinanzierungen sammelte LaSalle Investment Management bei Investoren bislang zwei Milliarden Pfund (2,3 Milliarden Euro) ein.

„Die Wettbewerbssituation wird durch schärfere Auflagen – zum Beispiel Basel III – für Banken in Deutschland immer schwieriger“, sagt Benedikt Huber von EY Real Estate. Davon profitierten Mezzaninekapitalgeber, etwa indem sie als Brückenfinanzierer von Kapitalmaßnahmen beim Erwerb von Immobilienportfolien, Projektfinanzierungen und Entwicklungsmaßnahmen mit von der Partie seien.

Selbst zur Strukturierung von Finanzierungen sind sie als Partner zunehmend gefragt. „Whole-Loan-Lösungen – Senior- und Junior-Tranche – aus einer Hand kommen gut an“, so Knapp. Empira hat vier Immobilienfinanzierungsfonds für professionelle Anleger wie Family Offices und Pensionswerke aufgelegt. Allein 2017 wurden in Deutschland, Österreich und der Schweiz Transaktionen und Vorhaben im Umfang von 1,2 Milliarden Euro durch Empira-Fonds (zwischen-)finanziert. „Ein großes Plus gegenüber Immobilienbanken ist unsere Schnelligkeit“, betont Knapp. Nur vier Wochen dauere es, bis eine Finanzierung komplett über die Bühne sei.

Banken mischen ebenfalls im marga-trächtigen Mezzaninekapitalgeschäft mit. „Die Rendite liegt mit bis zu 15 Prozent ein Vielfaches über der klassischer Immobilienkredite“, so Huber. Recht aktiv sei zum Beispiel die Schweizer Großbank UBS, sagt Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property. Aber auch manche deutsche Immobilienbank offeriere – meist über eine Tochter – Mezzaninekapital. «

ÜBERSICHT ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN

Finanzierungsformen*	4. Quartal 2017**	1. Quartal 2018**
Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z.B. Anleihen/Whole-Loan-Strukturen)	6,3%	7,7%
Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z.B. Corporate Bonds)	22,2%	19,2%
Mezzaninekapital (z.B. Nachrangdarlehen oder Nachrangdarlehen)	38,9%	46,2%
Eigenkapital (z.B. Private Equity oder Joint Venture)	16,7%	26,9%
Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments	13,9%	0,0%

*Mehrfachnennungen möglich; **Datenerhebungszeitraum

Quelle: BF.Quartalbarometer (1. Quartal 2018)

Norbert Jumpertz, Staig



EMPIRA

Whole-Loan- & Mezzanine- Finanzierungen

Individuelle Finanzierungen für Immobilienprojekte
und Transaktionen



Empira AG
Bahnhofstraße 10
6300 Zug, Schweiz

+41 41 728 75 75
info@empira.ch
www.empira.ch

REAL EXPERTS. **REAL VALUES.**

Zum Meeting an die Minigolfbahn

Coworking boomt. Mit der Vermietung einzelner Schreibtische in Fabrikhallen haben die marktdominierenden Hybridlösungen in zentralen Lagen aber kaum mehr etwas gemeinsam. Auch Konzerne wissen die Rundum-Sorglos-Lösungen der modernen Arbeitswelt inzwischen zu schätzen.

„Es geht weniger um eine deutschlandweite Ausbreitung, mehr um die Positionierung innerhalb der Top-Standorte.“

Riza Demirci, Head of Office Advisory bei BNP Paribas Real Estate

Vor dem Kaffeeautomaten warten drei Minigolfbahnen auf Spieler: Wer das ehemalige Kaufhaus Mannheimer nahe dem Berliner Gendarmenmarkt betritt, fühlt sich wie in einer Mischung aus Wohnzimmer und Freizeitpark. Erst die durch Glasscheiben getrennten Büros in den oberen Stockwerken erinnern daran, dass sich hier täglich Menschen zum gemeinsamen Arbeiten treffen – das Gebäude zählt zu den Vorzeigebauwerken des Coworking-Anbieters rent24.

Und es zeigt musterbeispielhaft, wohin sich der Markt entwickelt hat: Vom einzelnen Schreibtisch in der vollgepfropften Fabriketage hin zum Rundum-sorglos-Büro in einer „Community“, in der vom Rückzugssofa bis hin zum gemeinschaftlichen Hausfrühstück sämtliche Formen der sozialen und beruflichen Interaktion möglich gemacht werden.

Coworking boomt. Derzeit lässt sich eine dynamische Expansion internationaler Anbieter bei Flexible-Office-Betreibern, unter die Coworking fällt, beobachten, so etwa der jüngste Bericht zum deutschen Büovermietungsmarkt von CBRE.

DIE ANBIETER Den Markt dominieren eine Handvoll Großanbieter: Der seit fast 30 Jahren und weltweit auftretende Anbieter von Business-Centern Regus gilt als Traditionsfirma, die relativ spät auf den Trend aufgesprungen ist. JLL zufolge setzte Regus 2017 knapp 21.000 Quadratmeter an flexiblen Flächen um. Regus gehört zur internationalen IWG-Gruppe, die darüber hinaus mit Spaces (2017: 13.100 Quadratmeter) eine separate Linie für das flexible Vermieten möblierter Lösungen fährt – und damit einer Entwicklung folgt, bei der vor allem die Mitbewerber von WeWork den Markt vor sich her treiben.

Seit 2016 ist das US-Unternehmen auch in Deutschland aktiv und bietet funktionale Bürotische mit Basis-Ausstattung in verschiedenen Größenordnungen,

Gemeinschaftsbereiche mit offenen Küchen, Duschen, Tischtennisplatten und regelmäßige Social Events. Den Lounge-Zugang gibt es für etwa 320 Euro aufwärts – die wahre Leistung indes sei der Anschluss an die „Community“.

Den ersten deutschen Standort eröffnete WeWork am Berliner Potsdamer Platz, knapp 1.000 Plätze stehen auf vier Etagen im Sony-Center zur Verfügung, die nach Unternehmensangaben in der Regel zu 95 Prozent ausgebucht sind. Demnächst eröffnet in München das dann elfte Gebäude bundesweit, weitere Expansion vor allem für Berlin ist angekündigt. Die Kunden stammen vor allem aus der Start-up-Szene, einen wachsenden Anteil machen aber auch etablierte Firmen aus – in Berlin etwa bis zu 40 Prozent.

Ein ähnliches Konzept verfolgt rent24 (Flächenumsatz 2017: 14.500 Quadratmeter), das nach der Übernahme des Mitbewerbers friendsfactory die Zahl der Standorte bis 2019 auf mehr als hundert vervierfachen möchte. Gut 150 Millionen

Coworking & Fitness: Im November 2017 hat rent24 seinen dritten Coworking Space an der Potsdamer Straße in Berlin eröffnet.



SUMMARY » Coworking boomt. » Derzeit lässt sich eine **äußerst dynamische Expansion internationaler Anbieter** bei Flexible-Office-Betreibern beobachten. » **Die Top-Anbieter** sind Regus, WeWork, rent24, friendsfactory und Mindspace. » **Die Kunden** sind nicht mehr nur Start-ups, sondern auch Konzerne. » Coworking bleibt ein **Großstadtphänomen**. » **Analysten erwarten**, dass sich das Segment als feste Größe etablieren wird.

Euro wollen die Firmen dafür investieren, neben Einzelbüros und flexiblen Arbeitsplätzen sollen Coliving-Angebote zum dritten Standbein werden. Außerdem testet rent24 Kombinationen wie die Integration eines Fitnessstudios.

Mindspace-Deutschlandchef Bastian Bauer sieht das Alleinstellungsmerkmal seines Unternehmens in der Nähe zum Kunden. Mit 14.100 Quadratmetern umgesetzter Bürofläche 2017 ist der Anbieter zwar kleiner als der Platzhirsch, doch man wächst – genauso wie der Konkurrent designoffices. Das inhabergeführte Unternehmen setzte laut JLL-Analyse 2017 gut 35.000 Quadratmeter Bürofläche um und hat sich vor allem im Bereich Corporate Coworking etabliert – also im Fullservice-Angebot für Unternehmen.

DIE KUNDEN Zu den Umsatztreibern gehören auf der Nachfrageseite zunehmend auch Konzerne. Sie zeigen Interesse an der Anmietung zusammenhängender Flächen – sei es für Einzelprojekte oder

für ganze Abteilungen. Bei WeWork machen Unternehmensmitglieder mehr als 20 Prozent der Gesamtmitglieder aus – darunter Konzerne wie GE oder Microsoft. „Die Campus-Lösungen, die manche Großunternehmen konzipieren, weisen ja auch in diese Full-Service-Richtung“, so Riza Demirci, Head of Office Advisory bei BNP Paribas Real Estate. So hat etwa die Deutsche Bahn im rent24-Haus in Berlin Plätze angemietet, in anderen Städten sind es Autobauer oder Versicherungen, die auf die Rundum-sorglos-Pakete der Vermieter zurückgreifen.

CBRE-Head-of-Research-Chef Jan Linsin sieht dahinter nicht nur die Schwierigkeit, in zentralen Lagen überhaupt noch an große Flächen zu gelangen. „Für Projektteams von Konzernen sind die zeitlich befristeten Büros perfekt – verbunden mit den Dienstleistungspaketen, die Zeit und damit Kosten sparen.“

DIE STANDORTE Coworking in seiner Ausprägung als verlängertes WG-Wohnzimmer bleibt ein Großstadtphänomen: Hier treffen die Anforderungen an moderne Büroflächen auf das passende Lebensgefühl ihrer Nutzer. „Es geht weniger um eine deutschlandweite Ausbreitung, sondern um die Positionierung innerhalb der Top-Standorte“, sagt Riza Demirci. Die Preise, die im verknappten Angebot für solche Flächen aufgerufen werden, seien dabei eher zweitrangig, bekräftigt Friendsfactory-Chef Gregor Gebhardt. Den Unternehmen gehe es darum, am Puls der Zeit zu bleiben. Und auch wenn beim Thema Datensicherheit noch Fragen offen sind – am virtuellen Netzwerk von Coworking-Anbietern, in das Start-ups, Etablierte und externe Dienstleister gleichermaßen einspeisen, wollen auch Konzerne teilhaben. Entsprechend tendieren die meisten Businessmodelle bei Coworking-Anbietern zu Mitgliedschaften mit regional oder zeitlich gestaffelten Preisen.

JLL-Experte Stephan Leimbach rechnet vor, dass sich bei einem Unternehmen mit zehn Mitarbeitern à 15 Quadratmetern die Kosten für einen Platz nach drei Jahren neutralisieren (mit 187.000 Euro); bis dahin ist Coworking billiger. „Bei langfristiger Planung lohnt sich aus einer rein finanziellen Sicht eher der Umzug ins klassische Büro“, sagt Leimbach.

DIE PERSPEKTIVE Einhellig erwarten Analysten und Marktbeobachter, dass sich das Segment als feste Größe etablieren wird. CBRE-Analyst Linsin verweist dabei auch auf kulturelle Änderungen: „In anderen Ländern sitzt man heute schon enger und schafft es trotzdem, ruhig und konzentriert zu arbeiten.“ Zudem sei eine Generation herangewachsen, die zum Teil einen „Sitzsack dem Schreibtisch vorzieht“. Die Firmen selbst sehen ebenfalls wenig, was die Aussichten trüben könnte – stattdessen umso mehr Platz für gleichberechtigt nebeneinander existierende Geschäftsmodelle. Designoffices-Chef Schmutzer erwartet wachsende Nachfrage nach Komplettpaketen ähnlich wie bei Boardinghouses im Wohnbereich, rent24 bei Kombiangeboten wie Wohnen oder Sport und Arbeiten. WeWork hat angekündigt, initiativ auf Unternehmen zuzugehen und die gesammelte Expertise beim Umbau von Büroräumen anzubieten.

Eine leichte Konsolidierung ist nach Ansicht der Experten zwar zu erwarten, schätzt etwa Savills-Experte Marcus Mornhart. Der eigentliche Knackpunkt allerdings kommt mit der nächsten Rezession. „Werden die Anbieter dann mit Leerstand kämpfen – oder wird es genau die Flexibilität sein, die Unternehmen zu schätzen wissen und umso mehr auf die Anbieter temporärer Büroflächen bauen?“, verdeutlicht Colliers-Analyst Wolfgang Speer die Spannungslage. **»**

Kristina Pezzej, Berlin





Die Mipim wird noch globaler

Bei der diesjährigen Mipim erwarten die Veranstalter mehr als 5.000 internationale Investoren und Vertreter von Kreditinstituten, darunter fünf der weltweit sechs größten Staatsfonds. Erstmals sind bei der Messe in Cannes auch Teilnehmer aus Kenia, Senegal, Marokko und Südafrika dabei.

1.000 Länder, 500 Städte, 5.000 Investoren, 3.800 Entwickler waren es 2017. Bei diesen Zahlen wird es sich 2018 in etwa wieder einpendeln.

Mit 240 Firmen machten die deutschen Aussteller bereits im Vorjahr rund neun Prozent der gesamten Ausstellerfläche aus, auch 2018 wird diese steigende Tendenz anhalten. „Das wird eine Mipim der Städte, es gilt, Werte zu heben“, so Thomas Beyerle, Geschäftsführer bei der schwedischen Catella Property Valuation GmbH. Als Spezialist für Immobilienanlagen, Fondsmanagement und Bankgeschäfte werde man mit über 100 Mitarbeitern in Cannes vertreten sein. Barcelona, London, Amsterdam, Venedig sind nur einige Standorte, die auf Beyerles Gesprächsliste weit oben stehen.

Viele Fragen werden es nach seinen Worten in die Fachrunden schaffen, unter anderem die nach dem Bedarf neuer Büroflächen bei zunehmender Digitalisierung.

NEUER MIPIM-DIREKTOR Ronan Vaspert, neuer Mipim-Direktor, hat eine Immobilienaffinität und war unter anderem bei der Hotelkette Accor beschäftigt. Der Satz „Qualität geht vor Quantität“ ist und

bleibt das erklärte Motto der diesjährigen Messe. Das heißt, dass bei 24.000 bis 26.000 Gästen die Kapazitätsgrenzen mehr als erreicht sind, schon aus logistischen Gründen die Mipim bei deutlich mehr Teilnehmern – der Rekord lag bei etwa 29.000 – mehr zum Stressfaktor wird. Wertschöpfung wird unter anderem durch ein ständig erweitertes Portfolio an globalen Immobilienmessen vom Veranstalter Reed Midem generiert.

1.000 Länder, 500 Städte, 5.000 Investoren, 3.800 Entwickler waren es in Cannes 2017, und bei diesen beeindruckenden Zahlen wird es sich 2018 in etwa wieder einpendeln. Umzüge von Standpartnern von A nach B, Themen, die neu sind oder intensiviert werden, Afrikas Immobilienwirtschaft, die erstmals auf der Mipim prominent erforscht werden kann, und Trends, die bestätigt oder hinterfragt werden können, bestimmen die Szenerie.

Mit „Mapping World Urbanity“ stellt die Mipim ein Thema in den Fokus, mit dem sich Drees & Sommer schon sehr



FAKTEN » **1.000 Länder, 500 Städte, 5.000 Investoren** und **3.800 Entwickler** waren 2017 in Cannes dabei, bei diesen Zahlen wird sich die Immobilienmesse auch in diesem Jahr in etwa wieder einpendeln. » Mit **240 Firmen** machten die deutschen Aussteller bereits im Vorjahr rund neun Prozent der gesamten Ausstellerfläche aus, 2018 wird diese steigende Tendenz anhalten. » Erstmals ist die Stadt **Leipzig** dabei. » Großes Thema auf der Mipim ist die **Urbanisierung**, auch Teilnehmer aus **Afrika** werden erwartet. » Zudem wird auf der Messe das geschlossene **Regelungs- und Rechtsforum** weiter ausgebaut. » Juristen diskutieren dort, wie sich der europäische Rahmen und die **nationalen Gesetzgebungen** auf die Immobilienbranche auswirken.

lange auseinandersetzt. Weltweit leben immer mehr Menschen in Städten. Durch viele sich oft gegenseitig verschärfende Entwicklungen ergeben sich dort zahlreiche Herausforderungen. „Die hieraus entstehenden Aufgaben erfordern die Zusammenarbeit verschiedener Disziplinen und ein umfassendes Stadtentwicklungs-Know-how,“ erklärt Peter Tzeschlock, Vorstandsvorsitzender der Drees & Sommer SE. Auf der Messe wolle man internationale Entscheider aus Wirtschaft, Politik und internationale Investoren und Entwickler insbesondere von digitalen Zukunftsthemen begeistern.

DEUTSCHE METROPOLN BLEIBEN HOCH IM KURS Emerging Trends Europe 2018 (PwC) hat die Immobilienmärkte in europäischen Großstädten nach ihren Investitions- und Entwicklungsperspektiven eingeordnet. Deutsche Städte erobern dabei vier der zehn besten Plätze, Berlin bleibt die begehrteste Stadt, Frankfurt steht neben Kopenhagen; München und Hamburg kommen dicht dahinter.

„45 Prozent des Investitionsvolumens in Deutschland entfielen 2017 auf ausländische Investoren“, kennt Sabine Barthauer, Mitglied des Vorstands der Deutsche Hypo, die weiter gestiegenen Werte. Für Deutschland sprächen weiterhin die wirtschaftliche Stabilität sowie die etablierten Assetklassen in einem regional und produktseitig breit aufgestellten Markt.

VON BERLIN BIS LEIPZIG Die Standfläche des Gemeinschaftsstandes Berlin (P4.C10) befindet sich in der vierten Etage des Palais des Festivals und bietet mit ihrer attraktiven Terrasse mit Blick auf den alten Hafen von Cannes und die Croisette ein Ambiente von hoher Aufenthaltsqualität für Geschäftsgespräche mit internationalen Entscheidern. Die Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen hat erneut die Schirmherrschaft übernom-

men und informiert gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung und weiteren Unternehmen, die sich in Berlin engagieren, vor Ort über die aktuellen „Zukunftsorte“ und neue Wohnungsbauvorhaben.

Kein eigener Stand, aber Partnerschaften auf vielen Städtständen ist das Strabag-Prinzip, Sparte Real Estate (SRE) – am Berlin-Stand soll mit dem Projekt „Upper West“ Hochhauskompetenz demonstriert werden. Das Hybridhochhaus (Hotel, Büro, Retail und Restaurant mit Skybar gegenüber der Berliner Gedächtniskirche), wenige Monate nach Fertigstellung fast vollständig vermietet, schaffte es nicht auf die finale Award-Liste in der Rubrik Best Office and Business Development. Dort sind Objekte aus UK, Italien, Peru und China nominiert. Dafür ist der Puhlmannhof in Berlin vom Projektentwickler Hamburg Team in der Kategorie Best Urban Regeneration Project nominiert.

Berliner Standpartner sind ab 20.000 Euro dabei, je nach Ausstattung kann noch mal der gleiche Betrag hinzukommen. Katrin Lompscher, Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen, wird erwartet, ein modernisierter Stand soll den diesjährigen Auftritt aufwerten.

HAMBURG „SPIELT“ DAS THEMA F&I-PARKS Die Hansestadt zählt zu den verlässlichen Mipim-Partnern. Bausenatorin Dorothea Stapelfeldt wird die Mitte Altona, Oberbillwerder und Wilhelmsburg in den Mittelpunkt ihrer Präsentation stellen, die Entwicklung auf dem Grasbrook ist Thema der HafenCity. Das Thema Forschungs- und Innovations-Parks wird sich durch die Mipim ziehen. Einen Grund zum Feiern gibt es bei den Hanseaten im Rahmen der deutsch-französischen Freundschaft: Marseille und Hamburg feiern 60 Jahre Verschwisterung. „Das soll natürlich entsprechend stilvoll sichtbar werden“, so Andreas Köpke, Bereichsleitung Marketing bei Hamburg Invest.

INVEST-REGION LEIPZIG NEU DABEI Burkhard Jung, der Oberbürgermeister der Stadt Leipzig, wird mit einer Delegation in Cannes erstmalig mit deutlicher Präsenz dabei sein. Nachdem er als Gast mit zahlreichen guten Gesprächen und Kontakten im Gepäck 2017 schon „angefixt“ war teilzunehmen, wird sich nun erstmals ein spannender Immobilienkandidat mit Gewicht aus den neuen Ländern an der Croisette zeigen.

Leipzig erhält eine 40 Quadratmeter große Sektion im German Pavilion. Dieser dient als „Einstieghilfe“ für Städte und Wirtschaftsförderungen. Trotz Nachfrageanstiegs vor allem nach Logistikflächen seien an zahlreichen Standorten in der Region Bau- und Hallenflächen mit optimalem Zuschnitt – vergleichsweise preiswert – verfügbar.

DIGITALISIERUNG UNAUFHALTSAM „Wir stehen vor der Herausforderung, die Vorteile der Digitalisierung für Immobilienutzer und Kunden und für uns selbst erlebbar zu machen“, will Marko Müller als verantwortlicher Direktor die digitale Transformation bei Corpus Sireo Real Estate vorantreiben. Zusammen mit Tim Brückner, Head of Portfoliomanagement, harmonisiert Müller die Datenstruktur und macht sie digital salonfähig: „Wir bereiten alle Daten zu einer Immobilie gemäß Datenstandards wie dem gif-Standard auf. Damit sind die Daten für alle wesentlichen Prozesse im Rahmen des Fonds-, Portfolio- und Asset- sowie Property Managements abrufbar.“

Auch die Integration von Technologien in Gebäuden und Stadtgebieten ist ein zentrales Thema der Mipim. Apleona will in diesem Umfeld weiter die Trommel für ihre neuen Dienste rühren, etwa technisches und infrastrukturelles FM über das Real Estate Management bis hin zur Übernahme von Sekundärprozessen aus einer Hand. »

INTERVIEW MIT RONAN VASPART, DIRECTOR OF MIPIM MARKETS

Innovation Forum: Ein halber Konferenztag für die Nachhaltigkeit

Welche inhaltlichen Akzente wollen Sie als neuer Messechef setzen? Für die Mipim 2018 werden wir das Thema „Mapping World Urbanity“ (Urbanität wird definiert als die Qualität des Charakters des Lebens in einer Stadt) in vielen Facetten in die Messerräume tragen. Es ist aufgesetzt auf das Thema 2017 über den „New Deal“ für Immobilien. Die Zunahme von „connected urban areas“ verändert die Landkarte der Urbanität der Welt und positioniert die Stadt in vielen Fällen als Wirtschaftskraft und nicht als Staat. Dies erfordert, dass sowohl die öffentlichen als auch die privaten Akteure auf globaler Ebene das Leben in den Städten der Zukunft, die sich entwickelnde Rolle der lokalen Behörden und die Schaffung neuer Stadtmodelle untersuchen. Für den Immobilienprofi geht der Weg zur Maximierung der Erträge

über das richtige Gleichgewicht zwischen einer globalen Strategie und Vision und einer lokalen Strategie, die gerade lokale Besonderheiten berücksichtigt. „Mapping World Urbanity“ wird nicht nur in unserem Konferenzprogramm behandelt, sondern auch in unseren neuen Formatsessions wie Masterclasses, Predictive Scenario Sessions und bei Themenfrühstücken auftauchen.

Ein Höhepunkt der Messe ist das „Innovation Forum“ mit rund 60 Ausstellern. Sind die alten auch die neuen Themen? Das Thema Nachhaltigkeit pulsiert weiter in den Gesprächen über Immobilien auf der ganzen Welt. Im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Innovation ist der wichtigste Punkt, an den man sich erinnern sollte, dass es heute die absolute Norm für Entwickler ist, Gebäude zu bau-

en, die grün und eben nachhaltig sind. Jenseits von intelligenten Gebäuden ist es jetzt wichtig, Nachhaltigkeit aus der Perspektive der Stadt zu betrachten und zu überlegen, wie dies erreicht werden kann. Dies umfasst eine Reihe von Themen wie Mobilität, Infrastruktur, Energieeffizienz, aber auch die Verwendung von Materialien. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, einen halben Tag auf der Messe der Nachhaltigkeit zu widmen. Die Sitzungen werden sich auf die kohlenstoffarme Wirtschaft und ihre Rentabilität konzentrieren, einschließlich passiver Gebäude.

Werden Städtetände für die Mipim immer wichtiger?

Mehr als 500 Städte und lokale Behörden sind bei der Veranstaltung anwesend, sie kommen mit privaten Einrichtungen und Standpartnern, um ausländische Investitionen anzuziehen und ihre langfristige Stadtplanung zu präsentieren. London, Paris, Frankfurt, Stockholm, Rom, Lissabon ... die Liste ist endlos. Städte stehen in der Mipim-Landschaft an erster Stelle. Bis 2030 werden 91 Prozent des weltweiten Verbrauchs von Stadtbewohnern stammen, und bis 2050 werden 63 Prozent der Menschen in Schwellenländern in Städten leben. Es gibt also viel zu diskutieren über die besten Strategien für den Städtebau in dieser zunehmend globalisierten Welt. In Europa ist Deutschland und hier Berlin der Liebling der Investoren.

Welche Präsenz hat Deutschland auf der diesjährigen Mipim?

Die robuste und stabile Wirtschaft des Landes, seine beeindruckende Infrastruktur, seine dynamische und innovative F&E-Landschaft und die 40 Millionen Einwohner starke Erwerbsbevölkerung ma-

chen es für internationale Investoren äußerst attraktiv. Deutschland bleibt stark in den Top drei der größten Mipim-Delegationen positioniert. In diesem Jahr freuen wir uns, dass die Stadt Leipzig am deutschen Städte- und Regionenpavillon (der sich in diesem Jahr verdoppelt hat) neben Hannover, Nürnberg und der Rhein-Neckar-Region ausstellt. Westdeutsche Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Stuttgart etc.) sind schon immer gut vertreten, in den östlichen Städten gab es jedoch gegen eine Teilnahme immer Vorbehalte. Die erstmalige Präsenz Leipzigs weckt großes Interesse. Oberbürgermeister Burkhard Jung wird mit einer Delegation anwesend sein. Es wird außerdem eine eigene deutsche Konferenz geben, wo es unter anderem um Diskussionen zum urbanen Leben in Deutschland bis 2050 geht.

Erwarten Sie Sonderentwicklungen durch die Themen Brexit und Trump? Letztes Jahr standen wir vor einer neuen Ära mit dem damaligen Trump-Wahlsieg und dem Brexit-Ergebnis. Ein Jahr später können wir aufgrund dieser beiden Ereignisse bereits große Auswirkungen auf der ganzen Welt feststellen. Trumps Rückzug der USA von der COP21 wird drastische Auswirkungen auf die Bekämpfung des Klimawandels haben. In Übereinstimmung mit dem Mipim-Thema ist es interessant, die Rolle und die Reaktionen von Städten und privaten Unternehmen in Bezug auf die Regierungsentscheidungen zu sehen. Die britische Delegation bleibt bei der Mipim aktiv, um nach dem Brexit für internationale Investitionen zu werben – und zwar durch die Rückkehr des DIT (Department for International Trade) mit einem eigenen Stand und einem robusten Programm.



„Die britische Delegation bleibt bei der Mipim durch die Rückkehr des Department for International Trade aktiv, um für internationale Investitionen nach dem Brexit zu werben.“

FINANZPLATZ FRANKFURT GEHÖRT ZU DEN GEWINNERN Der Finanzplatz Frankfurt hat von der Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zu verlassen, spürbar Vorteile. Die Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH organisiert im Auftrag der Stadt seit mehr als zwei Jahrzehnten den Messeauftritt der Metropolregion. Analog zu 2017 präsentiert sich Frankfurt mit seinen 25 Standpartnern als „innovativ und vital“. Neben Strabag und Drees & Sommer ist auch die Commerz Real aus Wiesbaden anzutreffen. Mit drei Vorständen plus Pressesprecher Gerd Johannsen tritt die Commerz Real wie in den Vorjahren am Frankfurt-Stand auf den Plan. „Wir sondieren derzeit die

Märkte USA, Australien, Holland sowie die mittel- und osteuropäischen Länder Polen, Tschechien und Österreich.“

METROPOLREGION RHEIN-NECKAR MIT KONVERSIONSFLÄCHEN Die Rhein-Neckar-Region ist zum dritten Mal auf der Mipim vertreten. Partner ist wie auch in den vergangenen Jahren die Stadt Mannheim, neu hinzugekommen ist Axxus Capital. Ziel ist es, Transparenz für potenzielle Investoren über den Standort Rhein-Neckar zu schaffen und seine Wahrnehmung international zu verbessern, meint Sabine Kapp vom Standortmarketing. In den kommenden Jahren werden allein in Mannheim über 500 Hektar Konversionsflächen frei für

neue Nutzungen. In Heidelberg entsteht auf 110 Hektar Fläche die größte Passivhaussiedlung der Welt.

KEIN EHRENGASTLAND 2018 gibt es kein Ehrengastland. „Gäbe es eins, käme es für mich aus Afrika“, so Messechef Vaspart. Am afrikanischen Pavillon werden Kenia, Senegal, Marokko und Südafrika teilnehmen. Über die Hälfte des weltweiten Bevölkerungswachstums bis 2050 wird in Afrika stattfinden. Darüber, wie Anleger Ausmaß und Art der Immobiliennachfrage auf einem so vielfältigen Kontinent vorhersehen, soll diskutiert werden. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Besuchen Sie uns auf der MIPIM:
Palais des Festivals, Stand P4.C10

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Aus Plänen wird Wohnraum.

IBB für Vermieter & Investoren: Die Wohnungsbauförderer in Berlin.

Sie planen den Neubau oder die Sanierung bzw. Modernisierung eines Mehrfamilienhauses – wir haben das Förderprogramm. Mit unseren Finanzierungsangeboten unterstützen wir Sie vor allem bei Maßnahmen zur Optimierung der Energieeffizienz. Sprechen Sie mit uns!

Telefon: 030 / 2125-2662

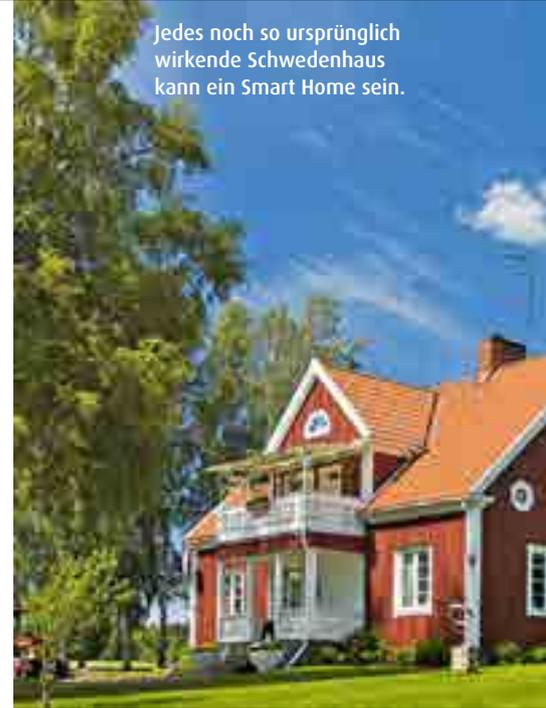
E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/vermieter_investoren

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

Zukunft lernen von den Schweden



Jedes noch so ursprünglich wirkende Schwedenhaus kann ein Smart Home sein.

Thomas Beyerle arbeitet bei einem schwedischen Unternehmen. Taugen die Skandinavier als Vorbild für die Deutschen? Zumindest in einigen Bereichen, meint er.

„Die meisten neuen Gebäude in Schweden sind Smart Homes. Die passen in die technische Landschaft, da dort fast jeder immer online ist.“

Herr Dr. Beyerle, Sie sind seit dreieinhalb Jahren bei einem schwedischen Konzern angestellt. Arbeitet es sich dort anders? Man arbeitet in Zyklen, hat etliche rituelle Unterbrechungen, aber auch keine endlosen Meetings. Diese Kaffeetrink-Kultur, die Begegnung am Kaffeeautomaten, ist stärker ausgeprägt als bei uns – informelle Meetings haben einen höheren Stellenwert, da es zu 100 Prozent um Unternehmensdinge geht und weniger um Familie & Co. Die Autonomie des Arbeitens ist dort grundsätzlich viel ausgeprägter als derzeit schon bei uns.

Es heißt, dass bei Entscheidungsprozessen in Schweden alle mitreden dürfen, bis ein für alle tragfähiger Beschluss gefunden wird. Was bedeutet das für Genehmigungsprozesse in Bauverfahren? Entscheidungen sind tatsächlich stark auf ein Konsenssystem ausgelegt. Man darf aber eines nicht vergessen: Es gibt eine Art Spielanleitung oder hidden agenda. Das Gegenüber weiß, welchen Toleranzbereich es nicht überschreiten sollte. Deshalb wird oftmals 70 Prozent der zur

Verfügung stehenden Zeit diskutiert. Das gilt auch bei Baugenehmigungen. Für mich ist das ehrlicherweise manchmal „Sondierungsgespräche“ live.

Wie stark ist Bürgerbeteiligung dort ausgeprägt? Die gibt es durchaus. Aber im Vorfeld. Bei uns ist es eher so, dass nachträglich noch etliche Änderungswünsche kommen, die dann in Mediationsverfahren eingearbeitet werden müssen. Interessant ist, dass der Baugenehmigungsprozess von einer hohen Transparenz geprägt ist, die es sicherlich so bei uns in Deutschland nicht gibt. Bei uns liegt demgegenüber der Bundesverkehrswegeplan aus, und da musst du dann mal Seite 223 nachschlagen, wenn dich etwas tangiert. In Schweden läuft das anders.

Transparenz ist dort jedenfalls nicht nur ein Wort ... Nein. Es gibt eine viel transparentere Immobilienstruktur, die wesentlichen Eckdaten einer Immobilie sind von jedem einsehbar. Die Transparenz resultiert zwangsläufig auch aus dem hohen Technisierungsgrad des Landes.

ZUR PERSON Dr. Thomas Beyerle ist Geschäftsführer bei der schwedischen Catella Property Valuation GmbH sowie Head of Group Research im Catella Konzern. Er ist Lehrbeauftragter an verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hochschulen und Fortbildungsinstitutionen. Bei der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. ist er im Vorstand aktiv, beim ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. leitet er den Arbeitskreis „Transparenz und Benchmarking“, und bei der INREV engagiert er sich im Sustainability Committee. Er ist Autor zahlreicher Artikel und Lehrbücher.



Warum ist die schwedische Gesellschaft so transparent? Die Einstellung, dass mit Transparenz grundsätzlich bessere Ergebnisse erzielt werden können, ist die DNA – auch und gerade im Wirtschaftsleben. Ein weiterer Grund liegt historisch in der pietistisch geprägten Erziehung und dem damit weit verbreiteten sozial-gesellschaftlichen Grundgedanken, nicht unbedingt zu zeigen, was man so hat. Dann soll es wenigstens möglich sein, sich aufgrund transparenter Mechanismen jederzeit und an jedem Ort darüber informieren zu können, was der andere so hat oder verdient.

Zeigt die Reihenhaussiedlung auf der ersten Seite des schwedischen Passes, dass man sich nicht von anderen abheben will? Gibt es keine protzigen Villen? Das Traumziel vieler Schweden ist eher eine Wasserlage – wo dann aber ein freistehendes Haus mit großem Garten steht.

Ein rotes Holzhaus ... Ja. Drinnen stehen aber oft High-End-Produkte vom Feinsten – von der Küche über das IT-Netzwerk bis hin zu durchdesignten Hi-Fi-Geräten

– letztere aus dänischer Produktion. In den abgelegensten Orten steht ein Smart Home, das von außen nicht unbedingt als solches erkennbar ist.

Sind neue Gebäude alle Smart Homes?

Ja, die allermeisten – die Infrastruktur ist in hohem Maße ausgebaut. Das Smart Home wurde vor etwa zehn Jahren in Schweden Thema, als es technisch möglich war, sich über Webcam sein Haus anzuschauen (liegt Schnee?), also aus Effizienzgründen kombiniert mit einem Sicherheitsaspekt. Ferienhäuser sind anfällig gegenüber jeder Form von Vandalismus. Es passte auch in die technische Landschaft, da in Schweden fast jeder immer online ist.

Schweden sind bei der Umsetzung europäischer Klimaschutzvorschriften ganz vorne mit dabei. Warum? Die hohen Baustandards beruhen nur teilweise auf EU-Vorgaben, sie werden eher aufgrund der Kälteproblematik im Winter so hoch gehandelt. Die Urbanisierung erzeugte auch in Schweden Druck auf zunehmende Verdichtung. Der Baustandard entwickelte sich von innen nach außen hin, das heißt von den Metropolen an die Peripherie.

Beim Thema modulares Bauen wird Schweden immer wieder als Vorreiter genannt. Es passt zur schwedischen Sichtweise zum Thema Design: Ein Möbelstück, ein Haus soll hübsch sein, gleichzeitig reduziert, aber vor allem effizient. Es gibt im Bereich modulares Bauen einige Leuchttürme. Einer befindet sich in Malmö. Aber ansonsten verharrt das Thema weiterhin bei den Prototypen.

In Schweden wurden wohnungslose Straßenverkäufer jüngst mit Kartenlesern ausgerüstet. Sind die Schweden unkritisch technikgläubig? Die Gesellschaft ist technischen Dingen gegenüber einfach offener. Auch der Faktor Zeitersparnis ist

wichtig – zumindest beim Bezahlen. Über 80 Prozent der Schweden nutzen seit etwa fünf Jahren nur noch die Swish-Methode und die SwishApp. Interessant ist, dass die von den fünf größten schwedischen Banken gemeinsam entwickelt wurde – als ein gemeinsamer Standard – eben effizient. Profiteure davon sind auch die schwedischen Kollekt-Stationen in den Kirchen. Das heißt, die Kollekte wird über das Smartphone abgebucht.

Volvo legt den Neubau des Diesels ad acta. Hängt das am Diesel-Gate oder sind die Schweden besonders zukunftsorientiert? Ganz klar Letzteres. Die beteiligten Unternehmen haben das E-Mobil als ausschließlich zukunftssträftig erkannt. Dass die Schweden strategisch umrüsten, liegt auch daran, dass sie die Innenstädte oft genug gar nicht mehr mit dem Auto befahren können. Das wird immer restriktiver gehandhabt und hat hohe Parkplatzzkosten zur Folge.

Legen Schweden ihr Geld in Immobilien an? Jedenfalls so lange, wie es sich dabei um eigengenutzte Immobilien handelt und das Ferienhaus. Wenn Sie eine Eigentumswohnung erwerben, um sie zu vermieten, zahlen Sie sich als Privatvermieter teilweise steuerlich dumm und dämlich. Deswegen sind auf diesem Gebiet Schweden weniger aktiv. Der Deckungsstock bei Immobilien oder die daraus resultierende Eigentumsquote ist sehr ausgeprägt, sie liegt bei aktuell 65 Prozent.

Spielt das Thema Kryptowährung und Immobilienerwerb in Schweden schon eine Rolle? Nein, davon ist mir nichts Reales bekannt. Etwas anderes gilt beim Thema Blockchain, jedenfalls im Bereich des Katasterwesens. Da sind die Schweden definitiv weiter als die Deutschen. «

Auf Öl gebaut



Wir verpassen unseren Anschlussflug und erleben in Amman eine Wüstenmetropole, die sich ohne Ölmilliarden, aber mit Millionen Flüchtlingen weitab von internationalen Handelsströmen durchbringen muss. Jordanien grenzt an die Krisengebiete Palästina und Syrien, der Jordan und das Tote Meer sind nahezu ausgetrocknet, viel mehr touristische Attraktionen sind seit der römischen Antike nicht entstanden. Die Menschen hier haben es schwer, in der staubigen Hitze über die Runden zu kommen. Immerhin, es herrscht Frieden.

ÖLMILLIARDEN Vier Stunden später können wir sehen, wie anders eine Wüstenstadt mit Ölmilliarden aussieht. Wir landen staunend in Abu Dhabi, der boomenden Hauptstadt der VAE, der Vereinigten Arabischen Emirate. Acht Prozent der Weltölreserven finden sich hier unter dem Wüstensand der sieben kleinen Scheichtümer, die sich nach ihrer Unabhängigkeit von Great Britain 1971 zu einem Staat zusammenschlossen. Zwei Generationen später haben die Milliarden aus dem Ölgeschäft und konsequentes Staatsmanagement ausgereicht, um aus Dörfern von Beduinen und Perlentauchern blitzblanke Millionenstädte zu zaubern.

SUPERLATIVE SIND DAS ZIEL Nach überstandener Krise wachsen die Hochhäuser wieder im Fast-Forward-Modus in den Himmel. Für diese Stadt-gewordene Marketingkampagne sind Superlative das Ziel. In Dubai findet sich der größte Flughafen der Welt (70

Millionen Passagiere/Jahr), das höchste Hochhaus der Welt (Burj Khalifa, 820 m), die größte künstliche Insel (The Palm), das Hotel mit den meisten Sternen (Burj al Arab), die längste Indoor-Skipiste (400 m Abfahrt), das größte Aquarium (dreigeschossig) usw. Benommen von all den schwindelerregenden Zahlen taumeln wir morgens um 4 Uhr in unser Hotel (drei Stunden Zeitunterschied). Passend zu unserer körperlichen Verfassung windet sich die Konstruktion dieses Turmes in den Nachthimmel (natürlich das schiefste Hochhaus der Welt, Capital Gate, 18 Prozent Neigung; der Hubschrauberlandeplatz ist wieder gerade).

Die Ölpreise und die weltweit niedrigen Zinsen befeuern bis heute einen grandios unbeschwerten Wachstumskurs. Aber mit dem absehbaren Ende der Ölreserven in Dubai steigt der Druck, sich davon unabhängig zu machen. Tourismus (Architektur als Lockvogel) und Handel (Seehafen, Flughafen, Ost-West-, Nord-Süd-Drehscheibe) sind die Hoffnungsträger. Auch wenn einige neue Quartiere nur über die wohl längste Tankfahrzeugschlange der Welt an das öffentliche Klärwerk angebunden sind, wird bereits das nächste höchste Haus der Welt von Calatrava geplant („sehr hoch“, noch geheim). Zur Weltausstellung 2020 ist der neueste größte Großflughafen der Welt auch eröffnet.

LIBERALES GESCHÄFTSKLIMA Die Muezzine rufen hier leiser zum Gebet, das Geschäftsklima ist liberal („Was für den Handel gut ist, ist auch fürs Land gut“), Platz acht von 180 Ländern im Index der wirtschaftlichen Freiheit. Das Pro-Kopf-BIP liegt bei

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

38.000 US-Dollar (Deutschland: 42.000 US-Dollar). Wenn ein Emirati heiratet, bekommt er ein Haus geschenkt. Ausbildung ist umsonst, eine Anstellung ist garantiert, Steuern sind nicht zu entrichten.

AUTORITÄRES REGIME Aber zwischen den Emiraten und Europa liegen politisch und kulturell Welten. Die VAE sind ein autoritär regierter Staat (Platz 147 von 167 Ländern im Demokratieindex). Auf die eine Million Emiratis kommen mittlerweile neun Millionen ausländische Arbeitsimmigranten aus allen Teilen der Welt, vorrangig aus Indien und Südostasien. Deren Aufenthaltserlaubnis gilt jeweils für zwei Jahre, kann mit entsprechendem Job verlängert werden, muss aber nicht. Einbürgerung? Gibt es nicht. Bauarbeiter? Geben ihren Pass ab und schuftet für ein Minimum (immer noch besser als zu Hause ohne Job). Gewerkschaften? Verboten. Sicherheit der Arbeiter? Nachrangig. Zensur? Gilt generell für digitale und analoge Informationen. Nachhaltigkeit? Ein Fremdwort. Das Land hat pro Kopf der Bevölkerung den größten ökologischen Fußabdruck der Welt.

Deshalb droht der Ruf der VAE wie der Saudi-Arabiens zu kippen. Autokratische Monarchien tun sich naturgemäß schwer mit dem Aufbau pluralistischer und kreativer Gesellschaften. Hier werden zwar schnelle und weitreichende Entscheidungen getroffen, aber nicht unbedingt nachhaltige. Der Burj Khalifa ist zwar als höchstes Hochhaus ein großer Werbeerfolg, vor dem die Touristen Schlange stehen. Aber in einer Wüstenumgebung mit über 50 Grad ohne Schatten ist der Kühl- und Erschließungsaufwand eines so oberflächenreichen aufragenden Volumens aberwitzig hoch. Bodennahe, selbst verschattende Gebäudestrukturen ähnlich den traditionellen arabischen Bauformen sind da viel besser geeignet. Warum sollten dafür nicht auch die Touristen kommen?

In Deutschland stehen die Menschen bei dem Thema Hochhaus auch Schlange. Aber nicht um als Erste auf die Aussichtsplattform zu gelangen, sondern um gegen die Verantwortlichen zu demonstrieren. Was läuft da also anders? Wenn junge, autokratische, ölreiche Gesellschaften (VAE: 30 Jahre Durchschnittsalter) Entscheidungen treffen, dann sind die wagemutiger als die pluralistischen, älteren (Deutschland: 45 Jahre), die diverse Positionen

berücksichtigen wollen. Wenn also in Berlin eine Hochhausdiskussion geführt wird, reicht der Mut bis maximal 120 Meter. Wenn überhaupt. Weil die Stadt ja angeblich in ihrer DNA eine besondere Flachheit eingebaut hat. Was für eine Historie sollte denn dann für Dubai zugrunde gelegt werden? Fischerdorf?

Leistungsfähige Städte sind die Ergebnisse fortlaufender Abstimmungen von möglichst vielen gegensätzlichen Protagonisten. Die Ergebnisse sind häufig differenzierter und nicht selten von größerer Dauer. Auch wenn ich an der Langsamkeit und der Tragik vieler Entscheidungen am Rande des Scheiterns häufig verzweifle, gibt es kaum leistungsfähigere Strukturen, wenn es um die Schaffung lebendiger und nachhaltiger Städte geht.

VERÄNDERUNGEN VON INNEN Im neu eröffneten Louvre Abu Dhabi, unter der 180 Meter großen Flachkuppel, die 55 kubische Baukörper und eine offene Agora überspannt, wird mir das so klar. Ich sehe ein Meisterwerk zeitgenössischer Architektur von Jean Nouvel. In Partnerschaft mit dem Pariser Louvre und Frankreich wurde ein Museum von Weltklasse ins Meer gestellt. Die Eröffnungsausstellung bietet einen polyzentrischen Blick auf die Kulturgeschichte der Menschheit. Hier finden sich eine Madonna und eine Koranschrift in einer Vitrine und die Marmorbüste des Aufklärers Voltaire lächelt neben dem Diktator Napoleon.

Die Ausstellung steht für Aufklärung, Toleranz und Respekt. Das sind die Treibstoffe für pluralistische, kreative, innovative Gesellschaften. Die sind immer hart erkämpft. Doch die Ausstellung zeigt die Auseinandersetzungen dahinter nicht und passt sich damit an eine konfliktarme, durch Ölmilliarden ruhiggestellte Gesellschaft an, die zum ersten Mal ein Museum für internationale Kunst eröffnet. In Wirklichkeit wurde jeder Fortschritt in der Menschheitsgeschichte kontrovers und leidensreich erkämpft.

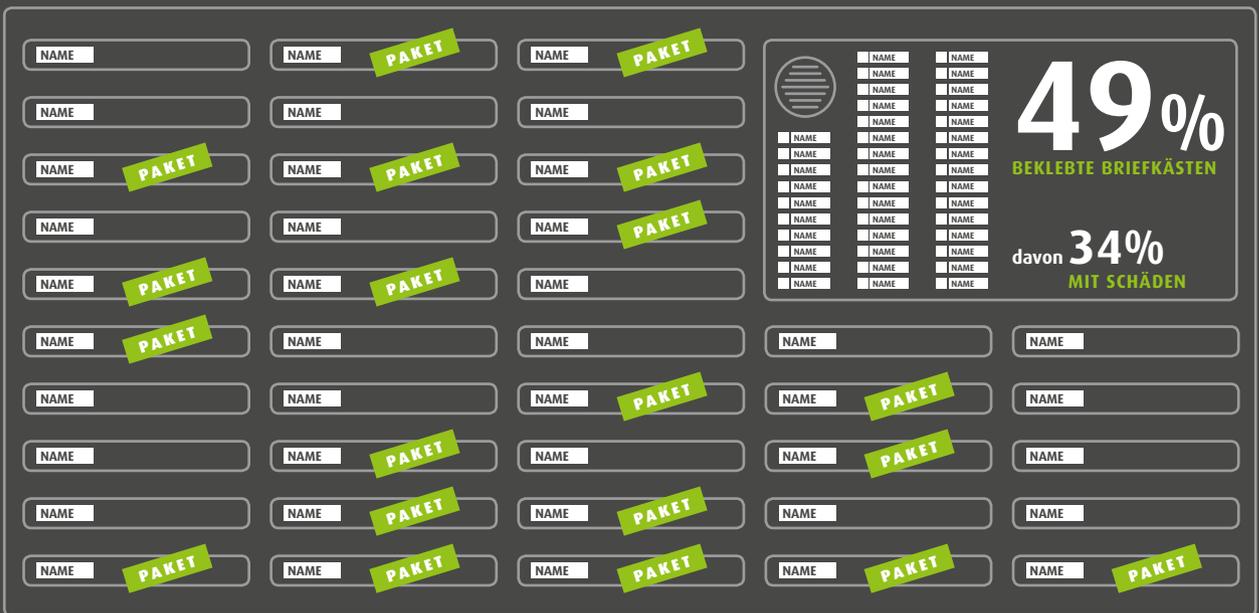
Ältere Gesellschaften können, wie im Louvre Abu Dhabi zu sehen, eine Inspiration sein, aber die Veränderungen müssen aus dem Inneren einer Gesellschaft heraus entstehen. Die Vereinigten Arabischen Emirate haben mit ihren Städten einen Anfang geschafft. Aber sie haben bis zu einer inklusiven, kreativen, sich selbst versorgenden, von Öl, Gas und Diktatur unabhängigen Gesellschaft noch einen langen, steinigen Weg vor sich. «

Wird in Berlin eine Hochhausdiskussion geführt, reicht der Mut bis maximal 120 Meter. Weil die Stadt in ihrer DNA eine Flachheit eingebaut habe. Was für eine Historie sollte für Dubai zugrunde gelegt werden?

Vermarktung & Management

Paketbenachrichtigung: Schäden an Briefkastenanlagen

Fast die Hälfte (49 Prozent) der vom IVD befragten Verwaltungsunternehmen teilten in einer Umfrage mit, dass Benachrichtigungen trotz frei zugänglichem Briefkasten angeklebt werden. Mehr als ein Drittel (34 Prozent) gaben an, dass Schäden mit dem Anbringen der Zettel durch Kleber oder Klebeband verbunden sind.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IVD Bundesverband

MAKLERNETZWERK DAVE

Jetzt auch in Göttingen und Mannheim

Der Deutsche Anlage-Immobilien Verbund (DAVE) expandiert weiter. Vor Kurzem hat das Netzwerk zwei neue Standorte in Göttingen (Delta Domizil) und Mannheim (Schürer & Fleischer Immobilien) eröffnet. Somit ist DAVE aktuell an 29 Standorten aktiv. Laut Peter Schürer, Geschäftsführer von DAVE, soll durch die bundesweiten Partnerschaften Investoren, Eigentümern und Nutzern eine regionale Verankerung und ein Netzwerk von professionellen Beratern und passenden Immobilien angeboten werden. DAVE ist ein Zusammenschluss von elf Immobilienberatungsunternehmen, davon sind aktuell zehn inhabergeführt. Nach Angaben des Verbundes sind derzeit 560 Mitarbeiter an 29 Standorten verteilt. Abgedeckt werden die Bereiche An- und Verkauf, Marktanalysen, Objektbewertung, Bestandsverwaltung sowie Portfolio-Optimierung.



14.03.2018 IN MÜNCHEN

IVD-Sachverständigen-Kongress

Der Sachverständigen-Kongress bietet den Teilnehmern einen Einblick in die Bewertung von Immobilien und Märkten, dargestellt von Experten und renommierten Wissenschaftlern. Michael Post beschäftigt sich mit der Verrentung von Kaufpreisen, Isolde Gebele mit dem Sachverständigen im Mieterhöhungsverfahren und Stephan Zehnter mit der Bewertung bei geringer Datenlage.

Ort: Der Pschorr, Viktualienmarkt 15, 80331 München
Infos unter: info@ivd-sued.net

FORUM ZUKUNFT III

Beim 3. Forum Zukunft des DDIV am 20. und 21. März in Weimar geht es um Vergütung, Digitalisierung und die Personalstrukturen. Aufgezeigt werden die Potenziale, bestehende Geschäftsmodelle zu erweitern und dauerhaft erfolgreich am Markt zu agieren. **Infos unter: www.ddiv.de/forum-zukunft**

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD 2018**Kreative Vorreiter gesucht**

Je dicker das Marketing-Budget, desto größer der Werbeerfolg? Das muss keineswegs der Fall sein. Dies beweist die Low-Budget-Kategorie des Immobilien-Marketing-Awards 2018. Mit den weiteren Kategorien „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Online-Marketing“ startet die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) die Ausschreibung. Auch in diesem Jahr können Makler, Bauträger, Verwalter und Werbeagenturen teilnehmen. Einsendeschluss ist der 6. Juli 2018.

Eingereicht werden können Konzepte, die sich in einem fortgeschrittenen Planungsstadium oder in der Umsetzungs-

phase befinden. Wurde ein Konzept bereits realisiert, muss die Umsetzung in 2017 oder 2018 begonnen worden sein. Die Immobilie oder Dienstleistung, für die das Marketingkonzept erstellt wurde, muss für den oder auf dem Immobilienmarkt im deutschsprachigen Raum projektiert, entwickelt oder angeboten werden. Fonds-Vermarktungskonzepte müssen für den Vertrieb an inländische Zeichner entwickelt worden sein.

Weiterführende Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award/

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

46 „Gebühren“ für Wohnungsbesichtigungen: Makler dürfen von Wohnungssuchenden für Besichtigungen keine Maklergebühren verlangen

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.47**

47 Entscheidung des Monats: Untergemeinschaft kann über Sanierung beschließen **Bauliche Veränderung:** Rückbau nur durch Gemeinschaft durchsetzbar

48 Ordnungsgemäße Verwaltung: Untersagung der Versammlung per einstweiliger Verfügung **Jahresabrechnung:** Beschlussfassung bei Genehmigungsfiktion **Verwalterbestellung:** Ein Angebot kann genügen

49 Einstweilige Verfügung auf Bau-stopp: Nur bei dringenden Gefahren **Montage eines Klimageräts:** Nichtig Beschlussfassung **Begleiter in Eigentümerversammlung:** Anwalt ist im Einzelfall zuzulassen (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.50**

50 Urteil des Monats: Hinzufügen neuer Räume **Heizkostenpauschale:** Umstellung der Abrechnung

51 Haftungsfragen: Wasserschaden infolge eines Rückstaus **Wohnungsrechtliche Vorschriften:** Räumungsverfügung bei Gewerbemiete (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Digitale Intelligenz auch anwenden!

In Kooperation mit



DB Services

Über eine Roboter Challenge zum digitalen Mülleimer, über Compliance bis in die kleinsten Firmenverästelungen und über die Wertschöpfung im FM 4.0. **Michael Schmid**, Vorsitzender der Geschäftsführung der DB Services GmbH, im Interview.

Herr Schmid, wie digital wird die Zukunft? Ab wann werden etwa der digitale Mülleimer, Reinigungsroboter und vieles mehr Einzug halten?

Michael Schmid, DB Services: Wenn Sie auf das Thema Robotik zielen – wir haben heute zehn digitale Mülleimer in Betrieb. Eine Roboter Challenge testet gerade im Berliner Hauptbahnhof, wie leistungsfähig diese Dinger eigentlich sind. Doch der Mensch wird hier bei uns im handwerklichen Umfeld unentbehrlich bleiben. Es wird nicht so sein, dass der Himmel voller Drohnen und der Boden voller Roboter sein wird. Denn die Standardisierung der Gebäude und der Oberflächen ist so gering in Deutschland, dass die Anwendung ein bisschen schwierig ist.

Wie stellen Sie bei Ihren 9.300 Mitarbeitern sicher, dass jeder compliant ist?

Dadurch, dass Compliance ein essentieller Teil unseres Managementsystems ist. Wir agieren sauber in allen Belangen und sind gerichtsfest unterwegs. Das gilt für mich als obersten Compliance Officer bis in die kleinsten Verästelungen unseres Unternehmens. Wir haben Compliance-Schulungen und nutzen unsere Führungsstruktur, um Compliance zur Belegschaft zu bringen.

Gilt das auch für Themen wie Mindestlohn oder Nachunternehmereinsatz?

Gerade in solchen Themen ist die gesamte Organisation sehr sensibel. Wir können auch testen, dass wir da compliant sind. Dafür haben wir erstens E-Trainings, die vom Konzern zur Verfügung gestellt werden. Zweitens muss jeder Mitarbeiter unsere Sensibilisierungs-Aktivitäten mindestens einmal im Jahr durchlaufen.

Welche Rolle spielen in Ihrer Strategie grüne Dienstleistungen?

Wir alle haben auch einen gesellschaftlichen Auftrag, ökologisch zu handeln und etwa Ver-

schwendung zu vermeiden. DB Services stellt sicher, dass wir etwa nur die Menge Reinigungsmittel nutzen, die notwendig ist. Wir haben über ökologische Ansätze in unserem Fuhrpark mit 2.220 Fahrzeugen bereits 400.000 Liter Sprit und 10.000 Tonnen CO₂ eingespart. Als Dienstleister arbeiten wir intensiv daran, dass auch das Nutzungsverhalten unserer Kunden ökologisch ist, etwa in Bezug auf Kältemiteleininsatz.

Werden Sie, wie die Deutsche Post, auch Elektrokleinlastkraftwagen produzieren?

Momentan nicht. Wir kooperieren dabei mit Start-ups. Wir nutzen individualisierte Cargo-Bikes für Post- und Bodendienstleistungen. Und wir haben 50 Elektrofahrzeuge im bundesweiten Einsatz.

Wie begegnen Sie strategisch dem Personalmangel?

Indem wir den Mitarbeitern aus dem eigenen Haus Karriere- und Entwicklungs-Pfade aufzeigen. Wir qualifizieren sehr viele Leute neu – auch etwa in den Mangelberufen Hausmeister oder -inspektoren. In der Technik setzen wir auf den zweiten Pfad Recruiting. Wir betreiben Hochschulmarketing und -partnerschaften, um Menschen für das Thema FM und Gebäudebewirtschaftung zu begeistern. In unserer Kampagne „Chance plus“ geben wir zudem Arbeitnehmern ohne Abschluss die Möglichkeit, den Schulabschluss nachzumachen oder im angelernten Bereich bei uns heimisch zu werden. So decken wir unseren Personalbedarf von 300 Mitarbeitern im Jahr.

Sie versprechen im FM Kostensenkung und Prozessoptimierung zugleich. Wie soll das gehen?

Indem man seine Prozesse im Griff hat! Damit versprechen wir ja nichts Unmögliches. Sondern wir erzeugen Kundennutzen. Diesen machen wir transparent: Mit digitalisierten Echtzeit-

HARDFACTS

Unternehmen

DB Services GmbH

Mitarbeiterzahl

9.300

Geschäftsfeld (Schwerpunkte)

Facility Services, Technische Gebäudeausrüstung

Umsätze im letzten Geschäftsjahr

800 Millionen Euro

Kundenzahl (in Deutschland)

1.400

Teilnehmer

Michael Schmid

Position

Vorsitzender der Geschäftsführung

SUMMARY » Laut Michael Schmid, Vorsitzender der Geschäftsführung der DB Services, wird **der Mensch im Facility Management unentbehrlich** bleiben. » Die Standardisierung der Gebäude und Oberflächen ist so gering in Deutschland, dass die **reine Robotik in der Dienstleistung derzeit noch schwierig** ist. » DB Services arbeitet intensiv daran, dass auch **das Nutzungsverhalten ihrer Kunden ökologisch** ist, etwa in Bezug auf Kältemitteleinsatz. » In der **Kampagne „Chance plus“** gibt der FM-Dienstleister Arbeitnehmern die Möglichkeit, Schulabschlüsse nachzuholen.



„Wir erzeugen Kundennutzen. Mit digitalisierten Echtzeitinformationen weiß jeder Beteiligte – sei es in Reinigungs- oder Technikaufträgen – immer um den Stand des Prozesses.“

EXTRA: VIDEO



www.haufe.de/immobilien

„Top Thema“

Michael Schmid vertieft zur Digitalisierung und dem Faktor Mensch. Zudem: Was wird sich durchsetzen – Preis oder Qualität? Die Wachstumsfelder der DB Services.



informationen weiß jeder Beteiligte – sei es in Reinigungs- oder Technikaufträgen – um den Stand des Prozesses. In diesem Gesamtkonstrukt haben wir dann die Möglichkeit, zielgenau Personal, Prozesse und Ergebnisse zu steuern.

Bergen nicht Jahrespauschalen dafür ein großes unternehmerisches Risiko?

Diese funktionieren natürlich nur in Verträgen, die auf Vertrauen basieren. Bei etwas Spielraum für die Dienstleistungssteuerung macht so ein Gesamtkonstrukt durchaus Sinn. Denn es erfüllt tatsächlich beides: effiziente durchgängige Prozesse und auch eine kostenoptimierte Vergütung dafür.

Was passiert gerade in Richtung Facility Management 4.0?

Es geht aktuell darum, digitale Intelligenz anzuwenden und tatsächlich zustandsbasierte vorausschauende Instandhaltung zu bekommen. Es deutet sich im Bereich Aufzüge und

Fahrtreppen eine Möglichkeit an, mit Big-Data-Partnern sicherzustellen, dass wir in 80 Prozent der Fälle einen Ausfall vorhersehen können.

Bei Rolltreppen und Aufzügen funktioniert Predictive Maintenance schon?!

Es sieht nicht schlecht aus, aber wir sind noch lange nicht am Ende. Über Logik und Datenvielfalt, inklusive Reisedaten und Wetterdaten, kann schon viel in diese Richtung gemacht werden.

Zum Thema FM 4.0 gehören auch internetbasierte Vergabepattformen. Wie wichtig sind diese für Sie?

Wir nehmen manchmal an solchen Auktionen teil. Ich persönlich halte nicht viel davon. Dieses Verfahren hat ausschließlich eine Zielrichtung: den Preis. Es findet kein Wettbewerb der Konzepte statt. Das Thema Preis muss ein Ende haben – ansonsten kann die Qualität nicht mehr sichergestellt werden.

Gelingt gemeinsam mit Partnern ausreichend Wertschöpfung?

Ja. Wenn wir auf Partnerschaften mit Lieferanten nur dann setzen, wenn wir Dinge nicht selbst tun. Wenn wir auf Partnerschaften mit Wettbewerbern dort setzen, wo bei jenen flächendeckend andere Skills vorhanden sind, sodass wir miteinander ein Mehr produzieren und Kunden zufriedenstellen. Auf Start-ups setzen wir in Innovationsangelegenheiten. Jeder soll mit seinen Fähigkeiten aus seinem Geschäft dann auch die Wertschöpfung ziehen. «

Jörg Seifert, Freiburg

Betriebskosten von Gewerbeimmobilien – ein vernachlässigtes Thema

Die Höhe der Betriebskosten ist ein zunehmender Wettbewerbsfaktor bei der Vermarktung von Gewerbeimmobilien – sie beeinflusst Vermietbarkeit und Wertentwicklung. Allerdings kommt das Thema im Tagesgeschäft von Property- und Facilitymanagern häufig zu kurz. Ein Fehler, denn mit der richtigen Strategie können bis zu 50 Prozent der Kosten eingespart werden.

Die Betriebskosten in Deutschlands Büros bewegen sich auf einem hohen Niveau. Zu diesem Ergebnis kommt der Immobiliendienstleister JLL in seinem aktuellen Branchenreport „Oscar“. Der Durchschnittswert aller Nebenkosten ist 2016 auf 4,00 Euro pro Quadratmeter und Monat angestiegen – 2011 waren es noch 3,59 Euro pro Quadratmeter. Die größten Einzelpositionen sind die Kosten für Wartung, öffentliche Abgaben und Heizung. In den kommenden Jahren ist von einem weiteren Anstieg der Kosten auszugehen. Dabei machen jetzt schon die Energie- und Betriebskosten in Summe rund 20 Prozent der durchschnittlichen Gesamtmieten an den sieben größten deutschen Bürostandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart aus.

In den rund 325.000 Büro- und Verwaltungsgebäuden in Deutschland existieren jedoch vielfach große Einsparpotenziale bei den Betriebskosten. Eigentümer, Property- und Facilitymanager sollten sie vor allem aus drei Gründen genauer in den Blick nehmen: Eigentümer und Mieter

wissen den Wert einer kostenoptimierten Bewirtschaftung der Immobilie gleichermaßen zu schätzen. Schon mit geringinvestiven Maßnahmen, beispielsweise bei der optimalen Einstellung von Heizungs- oder Lüftungsanlagen, lassen sich in vielen Fällen bis zu 25 Prozent der Verbrauchskosten einsparen.

EIGENTÜMER UND MIETER SIND ZUFRIEDEN

Die Reduzierung der umlegbaren Kosten – zum Beispiel für Energie, Müllentsorgung oder Wartungsdienstleistungen – trägt zur Mieterzufriedenheit bei und erhöht auch langfristig die Vermietungschancen. Und schließlich eröffnen reduzierte Nebenkosten mittelfristig neue Spielräume zur Erhöhung der Kaltmiete.

Zweitens sind Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte für immer mehr Nutzer von Büroimmobilien Teil ihrer Unternehmenskultur. Zu diesem Ergebnis kommt auch die im Mai 2017 veröffentlichte Studie „Büroimmobilien“ der Deutschen Energie-Agentur (dena).

Drittens reduziert sich durch die kostenoptimierte Immobilie langfristig der Verwaltungsaufwand. Wenn Energieverträge gebündelt, FM-Leistungen klar definiert und Prozesse effizient aufgestellt sind, haben Objektbetreuer mehr Zeit, sich um die Wertentwicklung der Immobilie zu kümmern. Und nicht zuletzt empfehlen sich Property- und Facilitymanager durch den kostenoptimierten und nachhaltigen Betrieb einer Immobilie als besonders professionelle Dienstleister.

Es gibt also gute Argumente, um sich um kostenoptimierte und nachhaltige Bewirtschaftung des Bestandes zu bemühen. Doch warum bleiben die Potenziale vielfach ungenutzt? Im täglichen Geschäft fehlen häufig Zeit, Personal und Erfahrung. Laut einer aktuellen Studie von Drees & Sommer bemängeln 74 Prozent der befragten Auftraggeber und Auftragnehmer von Immobiliendienstleistungen,



Da die Energiekosten durchschnittlich 60 Prozent der gesamten Betriebskosten ausmachen, lässt sich durch die Neustrukturierung des Energieeinkaufs viel sparen.

SUMMARY » Die Betriebskosten in Deutschlands Büros bewegen sich auf einem hohen Niveau und steigen weiter. » Dabei machen sie jetzt schon rund **20 Prozent der durchschnittlichen Gesamtmieten** aus. » In den Büro- und Verwaltungsgebäuden existieren vielfach **große Einsparpotenziale**. » Im täglichen Geschäft fehlen jedoch häufig Zeit, Personal und Erfahrung. » Da die **Energiekosten 60 Prozent der gesamten Betriebskosten** ausmachen, lässt sich durch die Neustrukturierung des Energieeinkaufs ein Quick Win erzielen.

dass ihnen qualifizierte Mitarbeiter im technischen Bereich fehlen. Erschwerend kommt hinzu, dass über den Lebenszyklus einer Immobilie hinweg immer wieder unterschiedliche Akteure involviert sind – von der Planung bis zum Bau, von der Erstnutzung bis zum Weiterverkauf oder zur Umnutzung einer Immobilie. In der Praxis führt dies häufig dazu, dass wichtige Dokumente und Wissen über den sachgemäßen technischen Betrieb einer Immobilie verloren gehen.

NEUAUSRICHTUNG DES ENERGIEEINKAUFES

Um Einsparpotenziale zu nutzen und das Immobilienmanagement nachhaltig zu optimieren, sollten Immobilienverwalter das Betriebskostenmanagement als ein strategisches und ganzheitliches Thema betrachten. Dabei sollten zunächst alle Betriebskostenarten von der Energieversorgung bis zu den Wartungsverträgen in den Blick genommen werden. Da die Energiekosten durchschnittlich 60 Prozent der gesamten Betriebskosten ausmachen, lässt sich durch die Neustrukturierung des Energieeinkaufs ein Quick Win erzielen. Einsparungen von bis zu 50 Prozent der beeinflussbaren Kosten können kurzfristig durch Ermittlung der Ist-Kosten für Allgemeinstrom, Erdgas und Fernwärme und der Einsparpotenziale nach Ausschreibung (Strom und Gas) oder Nachverhandlung (Fernwärme) erreicht werden. Nebenergebnis sind dabei portfolioweit gebündelte Energielieferverträge mit Konditionen, welche die Verwaltung der Objekte deutlich erleichtern.

Ein weiterer Schritt zur Reduzierung der Energiekosten ist die Identifizierung auffällig hoher Verbräuche innerhalb eines Portfolios oder in einem Objekt. Auch hier gibt es Konstellationen, etwa die mangelnde Abstimmung zwischen Kältetechnik und Heizungsanlage, bei denen sich mit geringen Mitteln eine spürbare Senkung der Energiekosten erzielen lässt. Im Mit-

telpunkt steht dabei, Handlungsoptionen zu identifizieren, welche sich finanziell rechnen und zugleich die Eigenart der Immobilie und das spezifische Vermieter-Mieter-Verhältnis berücksichtigen. Ein Single-Tenant-Objekt, das zu einem Multi-Tenant-Objekt weiterentwickelt wurde und für das eine Untermessung des Allgemeinstromverbrauchs zu umlegbaren Kosten eingerichtet werden muss, ist ein anderes Thema als ein Büroobjekt mit einem Nebenkosten-Cap, bei welchem der Mieter veraltete technische Anlagen laufen lässt. Gemeinsam ist beiden Fällen, dass es für eine erfolgreiche Lösung nicht nur auf technischen Sachverstand, sondern auch auf ein gutes Zusammenwirken mit allen Projektbeteiligten ankommt.

Die Beispiele zeigen, dass es vielfältige Ansatzpunkte gibt, um die Betriebskosten deutlich zu senken. Ein strategisches Betriebskostenmanagement zu implementieren, erfordert jedoch fachliche Expertise und personelle Ressourcen. Eigentümer, Property- und Facilitymanager müssen selbst entscheiden, ob sie diese Aufgabe neben dem Tagesgeschäft selbst erbringen können oder einen externen Spezialisten hinzuziehen. «

Dr. Konrad Jerusalem, Düsseldorf

AUTOR



Dr. Konrad Jerusalem ist Geschäftsführer der Argentus GmbH. Der Jurist verfügt über langjährige Beratungs- und Führungserfahrung. Argentus unterstützt

Immobilienunternehmen bei der kaufmännisch und technisch optimalen Bewirtschaftung ihrer Portfolios.



TITEL- VERTEIDIGER

„Unternehmen entscheiden sich nicht mehr für das beste Programm. Sie entscheiden sich für die beste Lösung. Unsere Stärke ist das Gesamtpaket, bestehend aus Produkt inklusive Schnittstellen und Partnersoftware, umfassender Beratung und nachhaltigem Service.“

- Caspar Tietmeyer, Leiter Solution Sales

* RES-Report 2017 © Bell Management Consultants



iX-Haus ist die Nr. 1 Software für Immobilienmanagement – von zufriedenen Anwendern empfohlen.

Das Crem Solutions Team entwickelt effektive Lösungsansätze.

Kontaktieren Sie Caspar Tietmeyer über

0049 2102 5546 249 oder per E-Mail:

ctietmeyer@crem-solutions.de

Bestellerprinzip auch beim Immobilienkauf?



Bedeutet der Abschluss eines Kaufvertrags zukünftig ebenfalls, dass der Grundsatz gilt: Wer bestellt, zahlt?

„Mieter profitieren von der Einführung des Bestellerprinzips bei der Wohnungsvermittlung“, heißt es im verbraucherpolitischen Bericht der Bundesregierung. Seitens der SPD gibt es Pläne einer Ausweitung der Regelung auf den Immobilienkauf. Die Immobilienbranche beurteilt die Umsetzung des Grundsatzes „Wer bestellt, der bezahlt“ differenzierter.

Das Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung sieht in der seit 2015 geltenden Fassung vor, dass die Kosten der Maklerleistung derjenige entrichtet, der die Leistung beauftragt hat. Die Maklercourtage von maximal zwei Monatskaltmieten wird fällig, wenn die Vermittlung durch den Makler ursächlich zum Abschluss des Mietvertrags geführt hat. Intention des Gesetzes ist die Stärkung der Mieterposition. Der Immobilienmakler darf die Vermittlungsprovision von diesem nur noch dann fordern, wenn er ausschließlich aufgrund des vom Wohnungssuchenden erteilten Suchauftrags eine zu vermietende Wohnung anbietet.

Für den Makler bedeutet das: Sagt die speziell für den Mietinteressenten akquirierte Wohnung diesem nicht zu, erhält er weder ein Vermittlungshonorar, noch darf er die Wohnung einem anderen Kunden honorarpflichtig anbieten. Das Prinzip

„Wer bestellt, der bezahlt“ ist in diesem Fall zu Lasten des Maklers außer Kraft gesetzt. Die Betonung der einseitigen Interessenvertretung des Maklers beseitigt zudem dessen ursprüngliche Funktion als sachkundiger Vermittler zwischen Vermieter und Mieter.

STÄRKUNG DER ANGEBOTSSSEITE Die einseitige Interessenvertretung ist in anderen Ländern – vor allem beim Immobilienkauf – durchaus üblich. Allerdings beauftragt dort jede Partei einen Makler. Aus ökonomischer Sicht richtet sich das Interesse des Vermieters auf die Gewinnung eines bonitätssicheren, finanzstarken Mieters, dasjenige des Verkäufers auf die Erzielung des höchstmöglichen Preises.

Gilt das Bestellerprinzip, hat der Makler diese Zielrichtung bei einer Beauftragung durch den Vermieter oder Verkäufer zu beachten. Gerade in angespannten Wohnungsmärkten führt das zu einer Stärkung der Angebotsseite, sofern der Mieter oder Käufer nicht ebenfalls eine entsprechende Interessenvertretung beauftragt. Die Übertragung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf stellt zudem einen erheblichen Eingriff in die vom Grundgesetz geschützte Vertragsfreiheit dar. Die Maklercourtage ist sowohl im Hinblick auf die Höhe als auch die Aufteilung je nach Bundesland unterschiedlich ausgestaltet. Die Verteuerung der Transaktionskosten für Verkäufer dürfte Ausweichreaktionen nach sich ziehen. In einer kleinen, wenn auch nicht repräsentativen Umfrage berichten Marktteilnehmer von ihren Erfahrungen (siehe Seite 44). »

Gabriele Bobka, Staufen

SUMMARY » Gerade in angespannten Wohnungsmärkten führt das Bestellerprinzip zu einer **Stärkung der Angebotsseite**. » Die Übertragung der Regelung auf den Immobilienkauf stellt einen erheblichen **Eingriff in die vom Grundgesetz geschützte Vertragsfreiheit** dar. » **Die Maklercourtage** ist sowohl im Hinblick auf die Höhe als auch die Aufteilung je nach Bundesland unterschiedlich ausgestaltet. » **Die Verteuerung der Transaktionskosten** für Verkäufer dürfte Ausweichreaktionen nach sich ziehen.

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**

ERFAHRUNGEN VON MARKTTEILNEHMERN

„Seit der Einführung des Bestellerprinzips kamen deutlich weniger Vermietungsaufträge herein. Für uns ist das nicht dramatisch, da Vermietung ohnehin immer nur einen Anteil von maximal zehn Prozent des Umsatzes ausgemacht hat. Für Kollegen, die überwiegend von Vermietung gelebt haben, ist das sicher sehr viel dramatischer. Hier in Trossingen ist der Miet-Wohnungsmarkt von einer Knappheit an Mietwohnungen gekennzeichnet, der eine enorm große Nachfrage gegenübersteht. Es gibt deshalb immer wieder Vermieter, die lieber unsere Vermittlungsprovision zahlen, als sich unendlich vielen Anfragen und Interviews auszusetzen.“

Ursula Kratt, Ursula Kratt Immobilien KG, Trossingen

„Wir sind seit 30 Jahren am Markt und haben keine Auswirkungen auf unser Vermietungsgeschäft zu verzeichnen. Dennoch: Das Bestellerprinzip hat seine Intention, finanziell und sozial Schwächere zu schützen, verfehlt. Seit seiner Einführung geben Vermieter die Anforderung vor. Gerade in angespannten Immobilienmärkten greifen sie bevorzugt zu finanziell gut situierten Mietern. Eine Ausweitung des Bestellerprinzips auf den Verkauf zöge gerade in diesen Märkten eine geringere Verkaufeneigung oder die Einpreisung der Maklercourtage in den Kaufpreis nach sich.“

Erik Nothhelfer, Immobilien Nothhelfer, Ulm

„Wir würden das Bestellerprinzip begrüßen. Wir arbeiten bereits seit Jahren sowohl bei Miet- als auch bei Kaufimmobilien mit einer reinen Innenprovision.“

Tobias Volle, Aqolo GmbH, Bad Liebenzell

„Mieter sind wieder einmal die Leidtragenden von Fehlentscheidungen der Politik. Professionelle Maklerunternehmen haben sich seit der Einführung des Bestellerprinzips weitgehend aus dem Vermietungsgeschäft zurückgezogen. Ohne die Unterstützung des Maklers sind Mieter jedoch alleine



„Die Ausweitung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf wird in Ballungsräumen zu höheren Kosten führen.“

Sven Keussen, Geschäftsführender Gesellschafter der Rohrer Immobilien GmbH, München

dem freien Spiel der Marktkräfte ausgesetzt.“

Stephan Schlocker, Schlocker GmbH, Bad Homburg

„Wir sind schon lange auf dem Augsburger Markt tätig und haben entsprechend viele Stammkunden. Daher hat sich das Bestellerprinzip kaum auf unsere Auftragslage ausgewirkt. Allerdings nehmen wir seither keine Mietgesuche mehr auf. Angesichts der einseitigen Kostenbelastung legen Vermieter zudem häufig Wert auf einen gegenseitigen Ausschluss der ordentlichen Kündigung für bis zu vier Jahre. Für Mieter mit häufiger wechselndem Einsatzort kann sich daraus ein Problem ergeben.“

Florian Schreck, S. Schreck Immobilien u. Wohnbau GmbH, Augsburg

„Da das Vermietungsgeschäft für uns keine große Rolle spielt, hat das Gesetz keinen großen Einfluss auf unser Geschäft. Falls das Gesetz auch für die Vermittlung von Verkaufimmobilien kommt, wird es einige Auswirkungen auf den Markt haben. Es ist davon auszugehen, dass es zu einer Marktberichtigung kommt, da nicht jeder Makler es gelernt hat, seine Leistung dem Verkäufer einer Immobilie zu verkaufen. Vor allem werden die Immobilienpreise noch schneller steigen, da dann die gesamte Provision im Kaufpreis enthalten sein muss. Für den

Käufer einer Immobilie bedeutet das weitere Mehrkosten und eine schlechtere Transparenz.“

Constanze Fuhrmann, Constanze Fuhrmann Immobilien & Partner, Radolfzell am Bodensee

„Im Hinblick auf Mieter mit geringem Einkommen hat das Bestellerprinzip die Ziele der Politik in angespannten Märkten wie München leider konterkariert. Deren Chancen haben sich durch die Gesetzeslage weiter verringert. Die Umlage der Kosten auf den Vermieter verstärkt die Dynamik der Mietpreisentwicklung. Auch die Ausweitung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf wird unter dem Strich größere Hemmnisse aufbauen und allein schon durch die dadurch verursachte höhere Grunderwerbsteuer in Ballungsräumen zu höheren Kosten führen.“

Sven Keussen, Geschäftsführender Gesellschafter der Rohrer Immobilien GmbH, München

„Wir arbeiten schon seit über zehn Jahren nach dem Bestellerprinzip und verlangen unsere Provision nur von den Verkäufern. Natürlich müssen wir bei der Auftragsnahme mehr Zeit investieren, aber in der Regel klappt es ganz gut. Die Jahre 2015, 2016 und 2017 waren sogar sehr gut. Momentan leiden wir unter einem zu geringen Angebot, und die Preise gehen bei uns durch die Decke.“

Wir sind zwar im ländlichen Raum tätig, aber nur zehn Kilometer von der Schweizer Grenze entfernt. Wir sehen einer Einführung des Bestellerprinzips für den Kauf mit großer Gelassenheit entgegen und können die Attacken aus dem IVD dagegen nicht nachvollziehen.“

Wolfgang Bühler, Jost + Bühler Immobilien GmbH, Schopfheim

„Wir sehen einer Diskussion um die Einführung des Bestellerprinzips bei Immobilienverkäufen grundsätzlich positiv entgegen. Mehrere Aspekte sprechen für eine Einführung. Zuerst einmal kann das Prinzip ‚Wer bestellt, bezahlt‘ klare Verhältnisse schaffen, was bei der reinen Nachweiseistung oft nicht der Fall ist. Wir erhoffen von einer möglichen Reform auch einen weiteren Schritt für die Professionalisierung der Maklerbranche, mit einem einheitlichen Leistungsbild, klaren Verantwortlichkeiten und hohen ethischen und professionellen Standards. Dafür müssen allerdings die handwerklichen Details des Gesetzes stimmen – und beispielsweise auch Suchaufträge für Kunden in den aktuell sehr engen Märkten wirtschaftlich möglich und lukrativ sein, um Angebot und Nachfrage nach Wohnungen optimal zusammenzubringen.“

Dr. Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment JLL Germany

„Wichtig wäre bei der Einführung eines Bestellerprinzips für den Kauf eine bundesweit einheitliche Regelung. Der Wettbewerb zwischen Maklern hat für mich eine regulierende Wirkung. Die Diskussion um das Bestellerprinzip beim Kauf ist in einer angespannten Wohnsituation, vor allem in den Ballungsräumen, nachvollziehbar. Doch könnte das auch dazu führen, dass die Maklerkosten auf die Kaufpreise übertragen werden. Der Markt sollte entscheiden, wie die Maklerleistung finanziert wird. Ein Bestellerprinzip nach aktueller Planung stellt für mich kein Allheilmittel dar.“

Dr. Thomas Beyerle, Managing Director Catella Property Valuation GmbH «

Alles einfach.

Einfach alles.

Die webbasierte ERP-Plattform.



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

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



„Gebühren“ für Wohnungsbesichtigungen

1. Makler dürfen von Wohnungssuchenden für Besichtigungen keine Maklergebühren verlangen.
2. Dabei ist unerheblich, ob sich der Makler auch selbst als Makler sieht oder nur als „Dienstleister“, da seine Tätigkeit eindeutig dem Maklergeschäft zuzurechnen ist.

(LG Stuttgart, Urt. v. 15.06.2016 – 38 O 73/15)

SACHVERHALT: Der beklagte Makler leitete diversen Wohnungssuchenden per Internet eine Wohnungsanzeige zu, in der gesagt wurde, auf Anfrage einen Besichtigungstermin zu vereinbaren.

Weiter hieß es in der Anzeige: „Bitte beachten Sie, dass wir als Dienstleister die Besichtigung durchführen und dafür eine Gebühr von 34,99 Euro inkl. MwSt. erheben. Weitere Einzelheiten erhalten Sie mit dem Exposé. Die Gebühr ist vor Ort in bar zahlbar, Sie erhalten eine Quittung. Es fallen keine weiteren Gebühren an, auch nicht bei einer eventuellen späteren Anmietung. Diese Summe wird nicht zurückerstattet, falls Ihnen die Wohnung nicht gefällt oder Sie den Zuschlag des Eigentümers nicht erhalten sollten. Aus Erfahrung wissen wir jedoch, dass durch diese Vorgehensweise die Anzahl der potentiellen Bewerber sich stark reduziert.“

Auf dieses Inserat meldete sich ein Wohnungssuchender, der sodann vom Makler ein Exposé erhielt, in dem folgender auszugsweiser Wortlaut enthalten war: „Falls Sie die Wohnung besichtigen, bieten wird als Dienstleister (KEIN Makler) unter anderem folgende Möglichkeiten an: 1. Sie können die Wohnung am Dienstag, den 07. Juli zwischen 19.30 und 21.00 Uhr besichtigen. ... Für diesen Service erheben wir eine Gebühr von 34,99 Euro ... 2. Sie können mit uns individuell einen Besichtigungstermin vereinbaren, für diesen Service erheben wir eine Gebühr von 49,99 Euro.“ Der Interessent meldete diese Anzeige bei der Verbraucherschutzzentrale, die daraufhin Klage

gegen den „Dienstleister“ auf Abgabe einer Unterlassungserklärung erhob.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Klage gegen den Makler als selbsternannten „Dienstleister“ hatte Erfolg. Vorliegend hat der Beklagte einen Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags im Sinne des § 652 I BGB erbracht. Unbeachtlich ist, wie der Beklagte sein Vorgehen selbst verstanden haben will. Da seine Tätigkeit als Nachweistätigkeit im Sinne des § 1 I WoVermittG anzusehen ist, richtet sich die Frage seiner Vergütung im Zusammenhang mit der Vermittlung nach den Regelungen des WoVermittG.

Danach darf der Wohnungsvermittler vom Suchenden für die Vermittlung oder den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über Wohn-



Eine Sondergebühr darf der Makler meist nicht erheben, auch wenn er bei der Terminabstimmung nicht als Makler auftreten will.

räume kein Entgelt fordern, sich versprechen lassen oder annehmen, es sei denn, der Wohnungsvermittler holt ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag ein, die Wohnung anzubieten (§ 2 I a WoVermittG, sog. „Bestellerprinzip“).

Gem. § 3 III WoVermittG ist es dem Wohnungsvermittler zudem untersagt, außer dem in § 2 I in Verbindung mit § 3 II WoVermittG geregelten Provisionsanspruch des Wohnungsvermittlers weitere Entgeltforderungen zu erheben, die im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Vermittler stehen. Das Verlangen einer Besichtigungsgebühr, ohne hierzu berechtigt zu sein, stellt sich als Irreführung über die dem Verbraucher zustehenden Rechte gem. §§ 5 I 2 Nr. 2, 3 UWG dar, da dem Wohnungssuchenden ein Zahlungsanspruch vorgetäuscht wird, der gesetzlich ausdrücklich ausgeschlossen ist.

FAZIT: Nach §§ 2 I a, 3 III WoVermittG darf der Makler vom Wohnungssuchenden kein Entgelt fordern, wenn er nicht ausschließlich wegen des Vermittlungsvertrags mit dem Wohnungssuchenden vom Vermieter oder von einem anderen Berechtigten den Auftrag zum Angebot der Wohnung eingeholt hat. Verlangt ein Vermittler, dem die Wohnung vom Vermieter an die Hand gegeben wurde, trotzdem Gebühr oder Entgelt, kann das Geld auch nach Zustandekommen eines Vertrags zurückgefordert werden; dieser Anspruch verjährt nach drei Jahren. ◀

Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Entscheidung des Monats: Untergemeinschaft kann über Sanierung beschließen

In einer Mehrhausanlage können die Mitglieder von Eigentümer-Untergemeinschaften durch die Gemeinschaftsordnung ermächtigt werden, über Maßnahmen an „ihrem“ Gebäude allein zu beschließen, sofern zugleich bestimmt wird, dass die hierdurch verursachten Kosten nur von den Mitgliedern der jeweiligen Untergemeinschaft zu tragen sind.

BGH, Urteil v. 10.11.2017, V ZR 184/16

FAKTEN: In einer Gemeinschaft, deren Anlage aus mehreren Häusern besteht, wurden in der Gemeinschaftsordnung drei Untergemeinschaften gebildet. Diese sollen „verwaltungs- und abrechnungsmäßig“ jeweils selbstständig sein und im Ergebnis so behandelt werden, als seien sie drei juristisch voneinander unabhängige Gemeinschaften. In einer Eigentümerversammlung der Untergemeinschaft A wurde beschlossen, ein Unternehmen damit zu beauftragen, den Putz an einem zur Untergemeinschaft gehörenden Gebäude zu erneuern und dies mittels Instandhaltungsrücklage zu finanzieren. Ein Eigentümer hat gegen diesen Beschluss Anfechtungsklage erhoben. Er meinte, die

Beschlusskompetenz für Maßnahmen an Gebäuden der Untergemeinschaft obliege stets der gesamten Gemeinschaft. Der BGH war anderer Ansicht. Laut Gemeinschaftsordnung, die nicht zu beanstanden sei, dürften Beschlüsse gefasst werden, die im Außenverhältnis nur durch eine Verpflichtung der Gesamtgemeinschaft umgesetzt werden können. Nur wenn man auch eine solche Beschlussfassung durch Untergemeinschaften zulässt, lasse sich das Ziel erreichen, den Untergemeinschaften so viel Selbstständigkeit wie möglich zu geben. Die so verstandene Regelung in der Gemeinschaftsordnung ist wirksam, weil über die Kompetenz hinaus, über Maß-

nahmen für Gebäude der Untergemeinschaft zu beschließen, zugleich bestimmt ist, dass die durch diese Maßnahmen verursachten Kosten im Innenverhältnis allein von den Mitgliedern der jeweiligen Untergemeinschaft zu tragen sind.

FAZIT: Zwar kann ein Beschluss einer Untergemeinschaft auch zu einer quotalen Außenhaftung der daran nicht beteiligten Eigentümer führen. Diese werden durch die Beschlusskompetenz der Untergemeinschaften aber nicht unangemessen benachteiligt. Denn diese anteilige Außenhaftung ist nur mit einem geringen wirtschaftlichen Risiko verbunden, wenn zugleich eine abweichende interne Kostenverteilung vorgesehen ist.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BAULICHE VERÄNDERUNG

Rückbau nur durch Gemeinschaft durchsetzbar?

Zur gerichtlichen Geltendmachung eines sich aus der Überschreitung des zulässigen Gebrauchs des Gemeinschaftseigentums auf die Wiederherstellung des vorherigen Zustandes gerichteten Schadensersatzanspruchs fehlt dem einzelnen Wohnungseigentümer die Prozessführungsbefugnis.

LG München I, Urteil v. 15.11.2017, 1 S 1978/16 WEG, nicht rechtskräftig

FAKTEN: Ein Eigentümer hatte ohne Genehmigung fünf Dachflächenfenster in seiner Dachgeschosswohnung eingebaut. Zwei Eigentümer beehrten gerichtlich die Beseitigung der Fenster unter Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands. Ihre Klage war allerdings erfolglos. Die Richter waren der Auffassung, befugt, den Beseitigungs- und Wiederherstellungsanspruch gerichtlich geltend zu machen, sei nur die Eigentümergemeinschaft. Dies insbesondere, da gegen den Eigentümer auch Ansprüche auf Schadensersatz wegen eines rechtswidrigen Eingriffs in das Gemeinschaftseigentum bestehen, die der Gemeinschaft vorbehalten seien. Wegen dieses bestehenden Konkurrenzverhältnisses sei in derartigen Fällen der einzelne Eigentümer nicht prozessführungsbefugt.

FAZIT: Es entspricht insoweit auch der maßgeblichen Rechtsprechung des BGH, dass die Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen wegen einer Verletzung des Gemeinschaftseigentums der Eigentümergemeinschaft vorbehalten ist. Würde man die Prozessführungsbefugnis des Einzelnen annehmen, sähe sich der beklagte Eigentümer möglicherweise zwei Klägern gegenüber. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG

Untersagung der Versammlung per einstweiliger Verfügung

Die Eigentümer haben einen Anspruch auf Unterbindung einer Eigentümerversammlung, die nicht im Einklang mit Gesetz und Recht steht. Sie müssen nicht sehenden Auges das Zustandekommen einer Eigentümerversammlung hinnehmen, die den rechtlichen Vorgaben nicht genügt.

LG München I, Beschluss v. 05.05.2017, 36 T 6636/17

FAKTEN: In der erst soeben entstandenen Eigentümergemeinschaft hatte ein Verwalter zu einer Eigentümerversammlung geladen. In der Teilungserklärung war allerdings ein anderes Unternehmen als Verwalter eingesetzt. Ein Eigentümer hatte daher den Erlass einer einstweiligen Verfügung, gerichtet auf eine Untersagung der Durchführung der Eigentümerversammlung, begehrt. Sein Antrag war erfolgreich. Jeder Eigentümer hat einen Anspruch auf gesetzesgemäße Verwaltung. Hierzu gehört auch rechtlich einwandfreies Vorgehen bei der Herbeiführung einer Versammlung und ihrer Leitung. Das Gericht hielt es vorliegend auch nicht für angemessen, den Eigentümer auf die Durchführung eines Anfechtungsverfahrens zu verweisen. Gerade mit Blick auf die angekündigten Beschlussgegenstände erschien es geboten, bereits die Eigentümerversammlung zu untersagen, denn es sollte eine Verwaltervollmacht erteilt werden.

FAZIT: Lädt ein Nichtberechtigter zu einer Versammlung, liegt auch ein Verstoß gegen das Nichtöffentlichkeitsgebot vor. Umstritten ist, ob die Einberufung durch einen Nichtberechtigten nur zur Anfechtbarkeit oder gar zur Nichtigkeit der Beschlüsse führt.

JAHRESABRECHNUNG

Beschlussfassung bei Genehmigungsfiktion

Unabhängig von der Wirksamkeit einer Genehmigungsfiktion in der Gemeinschaftsordnung können die Eigentümer jedenfalls nach den Grundsätzen einer Zweitbeschlussfassung die Jahresabrechnung durch Beschluss genehmigen, auch wenn die Voraussetzungen der Fiktion eingetreten sind.

LG Rostock, Urteil v. 30.06.2017, 1 S 143/16

FAKTEN: Laut Gemeinschaftsordnung gilt eine Abrechnung dann als genehmigt, wenn sie nicht binnen sechs Wochen vom Beirat geprüft wurde oder es innerhalb dieses Zeitraums nicht zu einer Einigung über den Prüftermin kommt. Eine Abrechnung war Gegenstand einer Beschlussfassung der Eigentümerversammlung. Ein Eigentümer focht den Genehmigungsbeschluss an, weil die Abrechnung Mängel aufweise. Die beklagten Eigentümer meinen, wegen der Bestimmung in der Gemeinschaftsordnung sei eine Beschlussfassung nicht erforderlich gewesen. Das Gericht gab dem Kläger Recht. Die vorliegende Regelung schränkt die Rechte der Eigentümer (trotz § 28 Abs. 5 WEG) unzulässig ein: Die Eigentümer müssen nach den Grundsätzen der Zweitbeschlussfassung über eine bereits geregelte Angelegenheit nochmals durch Beschluss entscheiden können!

FAZIT: Genehmigungsfiktionen in Teilungserklärungen sehen die Gerichte oft kritisch. In der Regel sind sie unwirksam. Verwalter sollten hier stets den sichersten Weg gehen und Jahresabrechnungen und Wirtschaftspläne zur Genehmigungsbeschlussfassung stellen.

VERWALTERBESTELLUNG

Ein Angebot kann genügen

Im Regelfall entspricht der Beschluss über die Bestellung eines Verwalters lediglich dann ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn vor der Bestellung mehrere Vergleichsangebote eingeholt wurden. Aufgrund der Besonderheiten des konkreten Einzelfalls kann allerdings auch die Vorlage nur eines Angebots ausreichend sein.

LG Dortmund, Urteil v. 15.01.2016, 17 S 112/15

FAKTEN: In der zerstrittenen Gemeinschaft stand die Bestellung eines Verwalters an. Zwei Eigentümer wollten Angebote einholen. Ein Verwalter wurde mehrheitlich bestellt. Seine monatliche Grundvergütung sollte 25 Euro je Wohnung betragen. Sonst gab es keine Angebote. Andere Eigentümer hatten darauf Anfechtungsklage erhoben. Sie meinen, nur ein Angebot widerspreche ordnungsmäßiger Verwaltung. Auch sei das Verwalterhonorar zu hoch. Dem schlossen sich die Richter nicht an.

Grundsätzlich seien zwar mehrere Angebote erforderlich. Hat aber ein Eigentümer selbst nichts in dieser Richtung unternommen, kann er dies der Mehrheit, die sich für die Wahl eines bestimmten Bewerbers entschieden hat, als Mangel ordnungsgemäßer Verwaltung nicht vorwerfen. Zu berücksichtigen war insbesondere die Zerstrittenheit innerhalb der Eigentümergemeinschaft. Die Höhe des Honorars von 25 Euro sei noch angemessen.

FAZIT: Eine derartige Honorarhöhe dürfte in mittleren Gemeinschaften wohl noch angemessen sein, in Großanlagen hingegen eher nicht. Allerdings ist die Tatsache zu berücksichtigen, dass die Eigentümer nicht den billigsten Verwalter nehmen müssen.

EINSTWEILIGE VERFÜGUNG AUF BAUSTOPP

Nur bei dringenden Gefahren

Der für den Erlass einer einstweiligen Verfügung erforderliche Verfügungsgrund setzt die objektiv begründete Besorgnis voraus, dass durch eine Veränderung des bestehenden Zustands die Verwirklichung des Rechts des Antragstellers vereitelt oder wesentlich erschwert werden könnte. Dies ist dann der Fall, wenn in Umsetzung der beschlossenen baulichen Maßnahme irreparable, zumindest aber unverhältnismäßig hohe Schäden drohen oder wenn der Beschluss offensichtlich keinen Bestand haben kann.

LG Itzehoe, Beschluss v. 11.04.2017, 11 T 20/17

FAKTEN: Die Eigentümer hatten mehrheitlich die Installation von Heizstrahlern an der Außenwand des Wohngebäudes beschlossen. Für die Elektrokabel ist eine vollständige Durchbohrung des Außenmauerwerks erforderlich. Ein Eigentümer hatte den Beschluss angefochten und eine einstweilige Verfügung auf Aussetzung der Beschlussdurchführung erreichen wollen. Das Gericht lehnte die einstweilige Verfügung jedoch ab. Es fehlte an einem Verfügungsgrund. Ein solcher besteht immer dann, wenn die objektiv begründete Besorgnis besteht, dass durch eine Veränderung des bestehenden Zustands die Verwirklichung des Rechts des Antragstellers vereitelt oder wesentlich erschwert werden könnte. Allein der Umstand, dass im Falle der gerichtlichen Ungültigkeitserklärung zusätzliche Kosten entstehen könnten, begründet keine derartige Besorgnis. Irreparable bzw. unverhältnismäßige Kosten entstehen vorliegend nicht. Bei den beschlossenen Maßnahmen ist der Eingriff in die Gebäudesubstanz überschaubar. Es sind lediglich oberflächliche Bohrungen für die Halterungen der Heizstrahler erforderlich. Derartige Arbeiten sind aus handwerklicher Sicht nicht außergewöhnlich und regelmäßig ohne Probleme, insbesondere ohne größere Risiken für die Bausubstanz durchführbar.

FAZIT: Da der Gesetzgeber die Durchführung von angefochtenen Beschlüssen während der Schwebezeit gerade vorgesehen hat, hat er auch die Entstehung derartiger Kosten einkalkuliert. Ein Verfügungsgrund kommt also nur dann in Frage, wenn im Falle einer Umsetzung irreparable, zumindest aber unverhältnismäßig hohe Schäden drohen oder wenn der Beschluss offensichtlich keinen Bestand haben kann.

MONTAGE EINES KLIMAGERÄTS

Nichtige Beschlussfassung, wenn weiter nichts geregelt ist

Ein Beschluss, mit dem einem Eigentümer die Montage eines Klimageräts gestattet wird, ohne dass sich dem Beschluss entnehmen lässt, wo dieses Klimagerät installiert wird, und in dem weiter geregelt ist, der Eigentümer werde „darauf achten, dass der Geräuschpegel im möglichst geringen Maß bleibt“, lässt keine durchführbare Regelung erkennen und ist wegen inhaltlicher Unbestimmtheit nichtig. Denn es ist nicht ermittelbar, welchen Umfang und welche konkrete Ausformung die Installation dieses Klimagerätes haben sollte.

AG Essen, Urteil v. 03.04.2017, 196 C 288/16

BEGLEITER IN EIGENTÜMER- VERSAMMLUNG

Anwalt ist im Einzelfall zuzulassen

Bei einer ständigen persönlichen Erschwernis – kann etwa ein schwerhöriger Eigentümer auch mittels Hörgerät der Versammlung nicht ausreichend folgen – ist die Teilnahme eines Rechtsanwalts als Begleitperson in der Versammlung auch dann zuzulassen, wenn die Gemeinschaftsordnung eine qualifizierte Vertretungsregelung enthält. Ein Rechtsanwalt als Begleitperson ist bereits deshalb unbedenklich, weil er der Verschwiegenheit per Gesetz unterliegt. Eine andere Person ist hingegen zur Begleitung des Eigentümers nicht berechtigt.

AG Hannover, Urteil v. 17.02.2017, 482 C 11327/16

MEDIENVERSORGUNG

Parabolantenne als Beeinträchtigung

Eine Satellitenanlage am Balkon einer Wohneinheit ist zu entfernen, wenn die Aufstellung zu einer erheblichen optischen Beeinträchtigung führt und das Außenbild der Anlage verändert. Die Kollision der unterschiedlichen Grundrechte ist dabei im Wege der praktischen Konkordanz zum Ausgleich zu bringen. Da es kein Recht auf optimale Medienversorgung gibt, besteht grundsätzlich kein Anspruch auf Duldung einer Parabolantenne, wenn die Möglichkeit besteht, Fernseh- und Rundfunkprogramme über Kabel oder via Internet empfangen zu können.

AG Bonn, Beschluss v. 16.01.2017, 27 C 49/16

Mietrecht & Co.

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats:

Hinzufügung neuer Räume – Zum Begriff der Modernisierungsmaßnahme

Vom Mieter zu dulden Modernisierungsmaßnahmen im Sinne von § 555 b Nr. 4 oder Nr. 5 BGB liegen nicht vor, wenn die beabsichtigten Maßnahmen so weitreichend sind, dass ihre Durchführung den Charakter der Mietsache grundlegend verändern würde.

BGH, Beschluss v. 21.11.2017, VIII ZR 28/17

FAKTEN: Der Vermieter plant umfangreiche Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen (unter anderem Errichtung eines Wintergartens und den Ausbau des Spitzbodens unter Veränderung des Grundrisses; Änderung des Zuschnitts der Wohnräume und des Bads, Anlegung einer Terrasse, Abriss einer Veranda). Die voraussichtliche Bauzeit soll 14 Wochen betragen. Die Miete der Reihenhauswohnung soll sich von 463,62 Euro auf 2.149,99 Euro erhöhen. Laut Formularmietvertrag dürfen „Ausbesserungen und bauliche Veränderungen, die zwar nicht notwendig, aber doch zweckmäßig sind, ohne Zustimmung des Mieters vorgenommen werden, wenn sie den Mieter nur unwesentlich be-

einträchtigen.“ Der Vermieter meint, der Mieter sei verpflichtet, die Maßnahmen zu dulden. Der BGH indes verneinte eine Duldungspflicht des Mieters. Zu den Modernisierungsmaßnahmen (dazu § 555d BGB) zählen unter anderem bauliche Veränderungen, durch die der Gebrauchswert der Mietsache nachhaltig erhöht wird, sowie solche Maßnahmen, durch die die allgemeinen Wohnverhältnisse auf Dauer verbessert werden. Die geplanten Maßnahmen sind jedoch nicht als „Verbesserungsmaßnahme“ im Sinne der genannten Vorschrift zu bewerten. Der Begriff der Verbesserungsmaßnahme sei zwar weit auszulegen. Von einer Verbesserung könne aber dann nicht mehr gesprochen

werden, wenn wie hier etwas völlig Neues geschaffen wird. Der Fall ist ähnlich zu beurteilen wie die Aufstockung eines für den Pensionsbetrieb eingerichteten Gebäudes etwa um das Doppelte.

FAZIT: Maßnahmen der infrage stehenden Art könnten zwar, so der BGH, vom Mieter nach § 242 BGB zu dulden sein. Allerdings kommt es darauf an, ob dem Vermieter die Unterlassung der geplanten Baumaßnahme oder deren Verschiebung bis zum Ende des Mietvertrages zugemutet werden kann. Im Grundsatz gelte, dass Verträge zu halten sind und dass der Mieter deshalb einen Anspruch auf ungestörten Mietbesitz habe.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

HEIZKOSTENPAUSCHALE

Umstellung auf verbrauchsabhängige Abrechnung

Eine von der mietvertraglichen Vereinbarung einer Heizkostenpauschale abweichende Abrechnung nach der Heizkostenverordnung ist erst nach entsprechender Ankündigung für die nachfolgende Abrechnungsperiode, nicht aber für die Vergangenheit zulässig.

OLG Hamburg, Urteil v. 24.05.2017, 8 U 41/16

FAKTEN: In einem Gewerbemietvertrag ist vereinbart, dass der Mieter eine Pauschale für die Heizkosten zu zahlen hat. Der Vermieter teilte ihm später mit, dass er die Heizkosten abweichend von den vertraglichen Vereinbarungen entsprechend der Heizkostenverordnung abrechnen werde. In der Folgezeit erteilte der Vermieter eine Nachberechnung der Heizkosten für vier Jahre, wobei die Gesamtheizkosten entsprechend der Flächenanteile auf die Mieter umgelegt wurden. Der auf den Mieter entfallende Betrag ist Gegenstand der Klage. Das Gericht wies die Klage ab. Es vertritt die Ansicht, dass eine von der mietvertraglichen Vereinbarung einer Heizkostenpauschale abweichende Abrechnung auf der Grundlage des Flächenanteils erst nach entsprechender Ankündigung für die nachfolgende Abrechnungsperiode, nicht aber für die Vergangenheit zulässig ist.

FAZIT: Maßgeblich ist der Zweck der Heizkostenverordnung. Durch die Pflicht zur verbrauchsabhängigen Abrechnung soll das Nutzerverhalten bei der Raumheizung und beim Warmwasserverbrauch mit dem Ziel einer Energieeinsparung beeinflusst werden. Dies ist rückwirkend aber unmöglich.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

HAFTUNGSFRAGEN

Wasserschäden infolge eines Rückstaus

Der Eigentümer eines Baumgrundstücks ist regelmäßig nicht gehalten, den Abwasserkanal selbst zu überprüfen. Etwas anderes gilt, wenn der Grundstückseigentümer zugleich der Betreiber des Abwasserkanals ist.

BGH, Urteil v. 24.08.2017, III ZR 574/16

FAKTEN: Der Eigentümer eines Hauses nimmt die Gemeinde auf Ersatz des Wasserschadens in Anspruch, der infolge eines undichten Abwasserrohrs entstanden ist. Das zum Haus führende Kanalsystem steht im Eigentum der Gemeinde. Auf einem Grundstück der Gemeinde steht ein Kastanienbaum, dessen Wurzeln ins Abwasserrohr einwuchsen. Mitursächlich für den Wasserschaden war der Umstand, dass das Haus nicht mit einem Rückstauventil ausgestattet war. Der BGH bejahte im Grunde eine Schadensersatzpflicht der Gemeinde. Eine Haftung aus der Verletzung der Verkehrssicherungspflicht erstreckt sich auch auf den Schutz vor Gefahren durch Bäume. Die Verantwortlichkeit des Betreibers der Abwasseranlage folgt aus der Verletzung dieser Verkehrssicherungspflicht als Grundstückseigentümer. Die Parteien stehen sich in solchen Fällen nicht im Rahmen dieses Verhältnisses gegenüber, sondern als Eigentümer angrenzender Grundstücke.

FAZIT: Der BGH machte deutlich, dass das Fehlen einer den Rückstau vermeidenden Sicherungsvorkehrung gegebenenfalls im Rahmen eines Mitverschuldens nach § 254 Abs. 1 BGB zu berücksichtigen sei.

ANWENDUNG WOHNUNGSRECHTLICHER VORSCHRIFTEN?

Räumungsverfügung bei der Gewerbemiete

Möglich ist im Bereich der Gewerberaummieta eine auf §§ 935, 940 ZPO gestützte Räumungsverfügung, wenn die Voraussetzungen des § 940 a Abs. 2 ZPO erfüllt sind.

OLG Dresden, Urteil v. 29.11.2017, 5 U 1337/17

FAKTEN: Es bestand ein Pachtverhältnis über ein Gebäude mit Wohnungen. Der Verpächter hat das Pachtverhältnis wegen Zahlungsverzugs gekündigt. Aus dem rechtskräftigen Räumungsurteil betreibt der Grundstückseigentümer die Zwangsvollstreckung. Eine Wohnung wird von einer Frau genutzt. Der Eigentümer beantragt, die Wohnungsnutzerin im Wege der einstweiligen Verfügung zur Räumung zu verpflichten. Zu Recht, so das Gericht. Nach § 940 ZPO können einstweilige Verfügungen auch zum Zwecke der Regelung eines einstweiligen Zustandes in Bezug auf ein Streitiges Rechtsverhältnis zulässig sein. Nach Überzeugung des Gerichts bedarf auch der Vermieter von Gewerberäumen eines besonderen Schutzes, wenn gegen den Mieter ein vollstreckbarer Räumungstitel vorliegt, die Wohnung aber von einer dritten Person genutzt wird.

FAZIT: Die Voraussetzungen des § 940 a ZPO sind vom Vermieter glaubhaft zu machen. Zusätzliche Anforderungen an das Vorliegen eines Verfügungsgrundes, etwa eine Interessenabwägung, sind bei Vorliegen der Voraussetzungen der Vorschrift nicht zu stellen.

ANSPRÜCHE WEGEN BESCHÄDIGUNG DER MIETSACHE

Verlängerung der Verjährungsfrist

Folgende AGB-Bestimmung ist unwirksam: „Ersatzansprüche wegen Veränderungen oder Verschlechterungen der Mietsache und Ansprüche des Mieters auf Ersatz von Aufwendungen oder Gestattung der Wegnahme einer Einrichtung verjähren in zwölf Monaten nach Beendigung des Mietverhältnisses.“

BGH, Urteil v. 08.11.2017, VIII ZR 13/17

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein Mietvertrag über eine Wohnung mit der im Leitsatz wiedergegebenen Formulklausel. Die Rückgabe der Räume an den Vermieter erfolgte zwei Monate vor Beendigung des Mietverhältnisses. Der Vermieter fordert vom Mieter Schadensersatz wegen Beschädigung der Mietsache. Der Mieter erhob die Einrede der Verjährung. Laut BGH zu Recht. Nach § 548 BGB verjähren die Ersatzansprüche des Vermieters wegen Verschlechterungen der Mietsache in sechs Monaten, wobei die Verjährung mit dem Zeitpunkt beginnt, an dem er die Mietsache zurückerhält. Nach Ansicht des BGH ist eine vertragliche Verlängerung der Verjährungsfrist, die sich außerdem auf das Ende des Mietverhältnisses und nicht auf die Rückgabe bezieht, grundsätzlich unwirksam, weil sie den Vertragspartner des Verwenders unangemessen benachteiligt.

FAZIT: Eine Verlängerung der Verjährungsfrist kann in Betracht kommen, wenn sie sachlich gerechtfertigt ist und maßvoll erfolgt, wobei es für die Ausgewogenheit einer Klausel spricht, wenn die Begünstigung des Verwenders durch Vorteile für dessen Vertragspartner kompensiert wird. «

Technologie, IT & Energie

Nutzerverhalten

Großer Einfluss auf den Energieverbrauch

Die Ursache hierfür ist laut der neuen Energiekennwerte-Studie von Techem nicht nur der Lagenachteil einzelner Wohnungen, sondern auch der individuelle Bedarf (Intensität der Wohnungsnutzung, Temperaturempfinden) und das individuelle Verhalten (etwa Anpassung des Heizverhaltens an die tatsächliche Wohnungsnutzung). Das zeigt, welche Einsparpotenziale in der Optimierung des Nutzerverhaltens liegen.

Energieverbrauchstypen

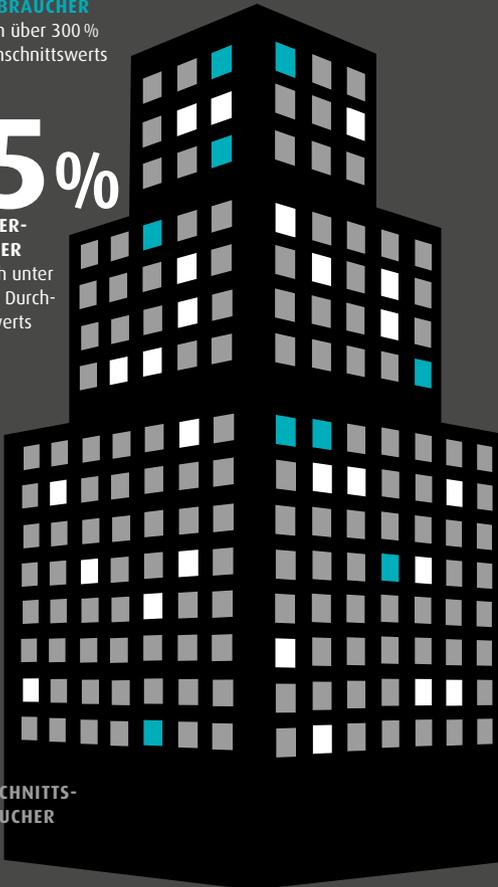
5%

VIELVERBRAUCHER
Verbrauch über 300 %
des Durchschnittswerts

15%

WENIGVERBRAUCHER
Verbrauch unter
33 % des Durchschnittswerts

DURCHSCHNITTSVERBRAUCHER



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Techem Energiekennwerte 2017

ISTA UND GETEC

„Partnerschaft für Energieeffizienz“

Der Magdeburger Energiedienstleister Getec und der Essener Wärmemesskonzern ista sind eine „Partnerschaft für Energieeffizienz“ im Gebäude eingegangen. Grund für die Kooperation sei „die steigende Nachfrage der Kunden nach bezahlbaren Effizienz- und Klimaschutzmaßnahmen“, sagt ista-CEO Thomas Zinnöcker. Die Zusammenarbeit wurde am Rande der Fachmesse „E-World“ in Essen bekannt gegeben. Ihr Angebot wollen die beiden Unternehmen nicht nur bündeln, sondern auch gemeinsam weiter ausbauen und mehr als bisher an Kundenanforderungen ausrichten. „Ziel ist es, wirtschaftliche Effizienzmaßnahmen und Dienstleistungen für Immobilieneigentümer und deren Mieter zu entwickeln und gemeinsam umzusetzen“, sagte Michael Lowak, Getec Segment CEO Immobilienwirtschaft, auf der E-World.

Getec hatte vor rund drei Jahren die selbstständige Imtech Contracting der insolventen Imtech Deutschland gekauft und ist im vergangenen Jahr bereits eine Partnerschaft mit dem Wohnungskonzern Deutsche Wohnen eingegangen.

Ista gilt als Nummer zwei am Markt hinter Techem. Eigentümer ist seit Juli 2017 ein Konsortium aus den chinesischen Unternehmen CKI Infrastructure (CKI) und Cheung Kong Property. Das Unternehmen baut sein Angebot zunehmend auf funkgestützte Ablesegeräte um und hat in den vergangenen Jahren bereits mehrere hundert Millionen Euro in die Digitalisierung seiner Infrastruktur gesteckt, wie Zinnöcker erklärte.



Ihre Partnerschaft gaben Michael Lowak (links) und Thomas Zinnöcker am Rande der E-World in Essen bekannt.

PRINZING KAUFT ZÜBLIN

Die Prinzing-Gruppe (Salach/Baden-Württemberg) hat die Züblin Gebäudetechnik GmbH aus Erlangen übernommen. Die ehemalige Tochter der Stuttgarter Ed. Züblin AG firmiert ab sofort als Prinzing Gebäudetechnik GmbH. Die Mitarbeiter werden übernommen. Johannes Ellrich bleibt Geschäftsführer. Die Züblin Gebäudetechnik GmbH wurde im Jahr 2004 gegründet, seitdem war Ellrich Geschäftsführer. Die Geschäftsbereiche werden fortgeführt und der Hauptsitz bleibt in Erlangen. Die Prinzing Gebäudetechnik GmbH (vormals Züblin Gebäudetechnik GmbH) beschäftigt nach eigenen Angaben rund 120 Mitarbeiter. Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Wärme- und Kältetechnik, Luft- und Klimatechnik, Sanitärtechnik, Mess-, Steuerungs- und Regeltechnik sowie Medienversorgung.



Viele Energiethemata der E-World betrafen unmittelbar auch die Immobilien- und Wohnungswirtschaft.

E-WORLD**Energie trifft Immobilienwirtschaft**

Digitalisierung, Dezentralität und Dekarbonisierung bewegen die Energie- wie die Immobilienwirtschaft. Die E-World in Essen wartete mit vielfältigen innovativen Lösungen für die Energieversorgung der Zukunft auf.

Ob intelligente Messstellentechnik, lokales Energiemanagement oder Sektorenkopplung – viele Energiethemata betreffen unmittelbar auch die Immobilien- und Wohnungs-

wirtschaft. Auch Smart Home, Energieeffizienz und E-Mobility bilden Schnittmengen mit dem Bereich Real Estate. Und die Messe wächst – auch mit Jungunternehmen: Von den Ausstellern in diesem Jahr waren 90 Start-ups. Insgesamt 750 Unternehmen, Institutionen und Verbände präsentierten sich somit auf der zunehmend internationaler werdenden E-World. 22.500 Besucher aus 26 Nationen waren zugegen.

EDGE TECHNOLOGIES**Plattform für Gebäudelerlernprozesse**

OVG Real Estate hat EDGE Technologies an den Start gebracht. Das Technologieunternehmen ist auf die Entwicklung nachhaltiger Gebäude spezialisiert. EDGE-Gebäude sollen moderne Arbeitswelten mit digitalen Technologien sein. „Wir leben in einem Zeitalter rasanter Innovation und Transformation, das von den technologischen Umbrüchen der vierten industriellen Revolution bestimmt wird“, sagt OVG-CEO Coen van Oostrom. EDGE Technologies wird sich sowohl auf die Entwicklung als auch auf den langfristigen Betrieb einer neuen Generation von intelligenten Gebäuden konzentrieren. EDGE-Gebäude basieren standortunabhängig auf einer einheitlichen Technologieplattform. Mit Cloud Computing lassen sich Daten und Lernprozesse für alle von EDGE entwickelten Gebäude kombinieren, die dadurch in Smart City Grids integriert werden können.

RECHT**Aktuelle Urteile**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**ENERGETISCHE GEBÄUDESANIERUNG****Untersagung von Ausführungsarbeiten an asbesthaltigen Gebäudeteilen (Morinolfugen)**

Oberverwaltungsgericht des Landes Sachsen-Anhalt, Beschluss vom 11.04.2016 – Az. 3 L 90/15 (u.a. zur GefStoffV, ChemG)

Das OVG Sachsen-Anhalt entschied in einem Verfahren hinsichtlich der Zulassung einer Berufung gegen ein Urteil des VG Magdeburg, dass die Überdeckung von asbesthaltigen Fugen im Bereich von Häuserfassaden im Rahmen der energetischen Sanierung unzulässig ist. Vor Anbringung eines Wärmedämmverbundsystems ist das darunter liegende schadstoffhaltige Fugenmaterial sachgerecht zu entfernen und zu entsorgen. Das Verbot umfasst reine Überdeckungs- und Überbauungsarbeiten auch dann, wenn bei den Maßnahmen schadstoffhaltige Bauteile – vorliegend das asbesthaltige Fugenmaterial – selbst nicht Gegenstand der Sanierung sind. Beispielhaft sind etwa Abschleifen, Druckreinigen oder Anbohren.

PRAXIS: Bei der energetischen Gebäudesanierung muss davon ausgegangen werden, dass es unzulässig ist, vorhandene Schadstoffe im oder am Gebäude zu überbauen. Im Zweifel sind Voruntersuchungen zur Sachverhaltsaufklärung erforderlich. Der Gerichtsargumentation folgend könnten neben Arbeiten an Fassade und Gebäudehülle etwa auch schadstoffhaltige Ummanuelungen von Rohrleitungen betroffen sein.

Erhellendes für Gebäude

Seit der Jahrtausendwende findet alle zwei Jahre in Frankfurt am Main die **Light + Building** statt. Die Messe ist seither deutlich gewachsen. Auch und gerade im Bereich Licht und Gebäudetechnik zeigt die Digitalisierung verstärkt Auswirkungen.

Was für gewerblich genutzte Gebäude längst gang und gäbe ist – die elektronische Steuerung und Überwachung unterschiedlicher Funktionen –, zieht unter dem Begriff „Smart Home“ jetzt auch in den Wohnungsbereich ein. Die zunehmende Digitalisierung, aber auch der Druck, Energie möglichst effizient zu nutzen, sind die neben dem Komfort für den Nutzer entscheidenden Treiber. Diese Entwicklung steckte bestenfalls noch in den Kinderschuhen, als im Jahr 2000 die Light + Building in Frankfurt am Main ins Leben gerufen wurde. Seitdem haben sich nicht nur die Rahmenbedingungen verändert, auch die Messe ist deutlich gewachsen – von ursprünglich

auch noch mehrgeschossig sind, kann man sich auch leicht „verlaufen“.

Wie der Name der Messe schon nahelegt, geht es einerseits um „Light“ und andererseits um „Building“. Je nach Interessenlage empfiehlt es sich, unterschiedliche Eingänge anzusteuern: Wer sich für Leuchten und Lampen aller Art sowie für lichttechnische Komponenten und Zubehör interessiert, kann den Eingang City (U-Bahn- und Straßenbahnhaltestelle Festhalle) wählen, wer das Gewicht auf Gebäudetechnik legt, den Eingang Torhaus (S-Bahn-Haltestelle Messe), der gleichsam zwischen den beiden „Blöcken“ liegt. Auch der Eingang Portalhaus ist geöffnet, allerdings nicht mit



Wer die Light + Building besuchen will (18. – 23. März 2018), sollte sich bereits im Vorfeld Gedanken über seinen persönlichen Schwerpunkt machen.

100.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche auf knapp 250.000 Quadratmeter im Jahr 2016, die Zahl der Aussteller hat sich von 1.800 auf inzwischen rund 2.600 erhöht. Auffallend ist der hohe Anteil an internationalen Ausstellern – nur rund 750 kommen aus Deutschland.

Wer die Light + Building besuchen will (18. – 23. März 2018), sollte sich bereits im Vorfeld Gedanken über den Schwerpunkt machen. Denn das Frankfurter Messegelände ist nicht nur weitläufig; bei rund zehn Hallen, die meist

öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar und nur für jene geeignet, die sich für die Gebäudetechnik interessieren, denn der Weg zu „Light“ ist von hier der weiteste.

Sowohl für den Bereich „Light“ als auch für den Bereich „Building“ gibt es jeweils noch einen weiteren Eingang: Wer den Schwerpunkt auf die Lampen und Leuchten legt, kann am Congress Center vorbei den Eingang Ludwig-Erhard-Anlage wählen, und zu „Building“ kommt man auch von der Theodor-Heuss-Allee aus über den Eingang Galleria.

FAKTEN » Die Light + Building fand statt vom 18. – 23. März 2018 auf dem Messegelände Frankfurt/M. » Die **Ausstellungsfläche** ist auf knapp **250.000 Quadratmeter** gewachsen. » Die Zahl der **Aussteller** hat sich von 1.800 auf rund **2.600** erhöht. » Wer sich für **Leuchten** und lichttechnische Komponenten interessiert, kann den **Eingang City** (U-Bahn- und Straßenbahnhaltestelle Festhalle) wählen. » Wer das Gewicht auf **Gebäudetechnik** legt, nimmt den **Eingang Torhaus** (S-Bahn-Haltestelle Messe). » www.light-building.messefrankfurt.com

RUND UM'S LICHT Rund um Licht und Leuchten geht es in den Hallen 1 bis 6 einschließlich der Festhalle (2.0), in der sich unter anderen auch die österreichische Zumtobel Group präsentiert. Erstmals dabei ist auch ZGS Zumtobel Group Services, die „aus Licht maßgeschneiderte und betriebsbereite Gesamtlösungen“ und „Licht als Service“ anbietet. Gemeint ist damit die komplette Übernahme des Projektmanagements einer Beleuchtungsinstallation oder -sanierung inklusive der entsprechenden Dokumentation, aber auch der entsprechenden datenbasierten Software-Dienstleistungen. „Smarte und digitale Beleuchtungskonzepte werden in Zukunft immer wichtiger, da sie unter

intelligente und maßgeschneiderte Beleuchtung können Räume perfekt inszeniert und Stimmung und Wohlbefinden positiv beeinflusst werden.“

Das Torhaus trennt zwar die beiden Bereiche, aber auch die Halle 10, eigentlich im Bereich der Gebäudetechnik, gehört noch zu den Leuchten und Lampen. Hier sind vor allem die asiatischen Hersteller versammelt, allen voran jene aus China, die mit knapp 400 Ausstellern die stärkste internationale Gruppe auf der Light + Building sind.

DIE ELEKTROTECHNIK Der Bereich der Elektrotechnik und Haus- und Gebäudeautomation verteilt sich über die Halle 8,

Spektrum ist breit und umfasst Heizungs- und Klimatechnik, Türöffnungssysteme und Sicherheitstechnik sowie Elektroinstallationen. Spannend ist hier unter anderen ein Code Handle von Assa Abloy (Halle 8.0, F 41), ein Türdrücker, mit dem man Zutritt auch dann bekommt, wenn man den Schlüssel vergessen hat, nämlich über einen PIN-Code. So etwas lässt sich sogar noch nachträglich einbauen – eine ideale Lösung für alle, die öfter mal ohne Schlüssel vor einer geschlossenen Tür stehen.

Man findet hier auch Stiebel Eltron (Halle 8.0, E 60), die längst nicht mehr nur Durchlauferhitzer anbieten, sondern auch Heizungs- und Klimatechnik, einschließ-



anderem eine individuelle und einfache Lichtsteuerung ermöglichen. Weitere Pluspunkte digitaler Lichttechnik sind zusätzliche Kosteneinsparungen und geringer Wartungsaufwand. Nach der Umstellung auf effiziente und sparsame LED-Technik steht nun die Weiterentwicklung dieser Technologie an. Dabei geht es insbesondere um digitale Steuerung und Vernetzung einzelner Lichtpunkte“, sagt Mathias Schmidt, Geschäftsführer von LUNUX, die sich in Halle 5.0, A 70 präsentieren. Weiter führt er aus: „Durch

Halle 9 mit Galleria und Halle 11. Dabei sind Halle 11 auf Ebene 0 und 1 sowie die Ebene 1 in Halle 9 sowohl der Elektrotechnik als auch der Haus- und Gebäudeautomation gewidmet; die Halle 8 komplett, die Ebene 0 der Halle 9 und die Galleria hingegen ausschließlich der Elektrotechnik.

Vom Eingang Torhaus kommt man direkt in die Halle 8, die energieeffizienten Gebäudesystemlösungen und Elektroinstallationen sowie dem Thema Gebäudeinfrastruktur gewidmet ist. Das

lich Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung und Elektro-Wärmepumpen. Und schließlich jene Anbieter für Gebäudeautomationssysteme wie Busch-Jaeger Elektro (Halle 8.0, F 50 und G 50) und Hager (Halle 8.0, G 90 und H 90).

Hager stellt Lösungen und Dienstleistungen für Elektroinstallationen bereit, die das gesamte Spektrum im Wohnungsbau und im gewerblichen Bereich abdecken. Dazu gehört auch eine intelligente Gebäudesteuerung, die sowohl leitungsgebunden als auch funkgesteuert sein kann. »

400

Mit knapp 400 Ausstellern sind die Chinesen die stärkste internationale Gruppe auf der Light + Building.

Busch-Jaeger Elektro gehört zur ABB-Gruppe und bietet alles, was mit Elektroinstallationen zu tun hat, einschließlich Bewegungsmeldern und Türkommunikations-Systemen bis hin zu elektronischen High-End-Produkten für die Gebäudeautomation in Smart Homes und Smart Buildings. Besonderes Gewicht legt das Unternehmen auf Busch-free@home®, mit dem sich auch Bestandswohnungen in ein Smart Home umwandeln lassen, ohne alle Wände aufreißen zu müssen. Licht, Heizung, Jalousien und Türkommunikation können entweder mit Schaltern und Displays oder mobil mit Smartphone und Tablet gesteuert werden. Ein besonderer Vorteil: Gegenüber einer konventionellen Elektroinstallation entstehen nur geringe Mehrkosten und die Installation selbst ist wenig zeitaufwändig.

Von der Halle 9 führt der Weg weiter zur Galleria, wo auf der Ebene 0 Fortbildungsinstitutionen, Berufsgenossenschaften, Medien und Personalberatung angesiedelt sind. Auf der Ebene 1 finden sich Entwickler von Software für Gebäudeautomation und das Internet of Things.

EINIGE SCHWERGEWICHTE Von dort geht es weiter in Halle 9, wo die Ebene 0 elektrischen Installationssystemen, dezentralen Energieversorgungssystemen sowie den entsprechenden Komponenten und dem Energiemanagement gewidmet ist. Eine Etage höher (Ebene 9.1) setzt sich dieser Bereich fort, und hier findet man dann

auch „Schwergewichte“ wie Bosch (Halle 9.1, C60) und Siemens (Halle 9.1, A40). Bosch bietet integrierte Gesamtlösungen vor allem auch für gewerblich genutzte Gebäude (Smart Commercial Building) an und stellt im Bereich Sicherheit und Brandschutz als Messeneuheiten die universelle Gefahrenmeldeanlage UGM 2040 vor, die dezentrale Standorte vernetzt und insbesondere auf Brand und Einbruch ausgerichtet ist; das EffiLink Remote Service System, das im Notfall eine schnelle Identifizierung und Behebung von Störungen der Sicherheitssysteme erlaubt, auch unabhängig davon, ob es sich um Systeme von Bosch oder anderen Herstellern handelt; und eine videobasierte Branderkennung AVIOTEC, ein System zur visuellen Brandüberwachung, das Brände bereits im Anfangsstadium erkennt und in Echtzeit über ein Gebäude-Managementsystem visualisiert.

Siemens hat hier einen Stand, auf dem sich der Bereich Building Technologies präsentiert. Der „Hauptstand“ befindet sich in Halle 11.0, wo das Unternehmen mit den Standplätzen B 56, B 72 und B 86 knapp ein Sechstel der gesamten Halle belegt. Um aber noch in Halle 9.1 zu bleiben: Nur zwei Gänge von Bosch entfernt präsentiert sich Abus, allen, auch Nicht-Fachleuten, bekannt für seine Vorhängeschlösser, die vor knapp 100 Jahren, als Abus gegründet wurde, noch der Inbegriff von Sicherheit und Zutrittskontrolle waren. Heute bietet Abus in den Bereichen Haussicherheit, Objektsicherheit und mobile Sicherheit ein breites Sortiment innovativer Lösungen – von Zutrittskontrollen, die auch biometrische Verfahren umfassen, über Videosysteme bis hin zu Alarmsystemen für den Fall, dass es doch jemandem gelungen sein sollte, unbefugt die Kontrollen zu überwinden.

Auf der Ebene 9.2 werden Arbeitssicherseminare angeboten, und auf der so genannten Werkstattstraße stellen sich noch einmal knapp 30 Unternehmen vor, die auch in den Hallen vertreten sind, sich hier aber gezielt an Auszubildende im Elektrohandwerk wenden.

PAKETSTATIONEN UND TÜRANLAGEN War schon die Halle 9 auf der Ebene 1 sowohl der Elektrotechnik als auch der Haus- und Gebäudeautomation gewidmet, so gilt das auch für beide Ebenen (0 und 1) der Halle 11. In der Tat hängt beides zunehmend zusammen und sind vor allem größere Unternehmen wie Siemens sowohl in dem einen wie dem anderen Bereich aktiv. Hier finden sich aber auch „Spezialisten“ wie Erwin Renz (Halle 11.1, B 25), deren Schwerpunkt Briefkästen sind und die – im Zeitalter des Online-Handels zunehmend von Bedeutung – auch Paketkästen in Briefkastenanlagen integrieren können; Hekatron (Halle 11.1, B 51), die auf Brandschutztechnik fokussiert sind; TCS (Halle 11.1, B 87), die – wie die Auflösung des Namenskürzels sagt – Tür-Control-Systeme anbieten, aber auch entsprechende Systemlösungen vor allem für soziale Einrichtungen wie Kindergärten, Schulen und Senioreneinrichtungen; oder S. Siedle & Söhne Telefon- und Telegrafeneinrichtungen, die – anders als der Unternehmensname nahelegt – auf dem neusten Stand der Technik unter anderem für Leuchten aller Art, Haussignalgeräte sowie Türöffnungs- und Zugangskontrollsysteme sind.

Doch trotz der Vielzahl der Möglichkeiten im Bereich Elektrotechnik und Gebäudeautomation, an einer Stelle kann man sich gezielt informieren, wohin die Reise bei den „Smart Homes“ geht: in der Halle 8.0, F 98. Diesen Stand „bespielt“ die KNX Association zusammen mit rund 28 Unternehmen, darunter Gira, Osram, Siemens und ZF Friedrichshafen. Der KNX-Standard ist im Gewerbebau durchaus schon länger bekannt als eine Weiterentwicklung früherer Feldbusse. Jetzt setzt sich der KNX-Standard zunehmend auch im Wohnungs- und im Einfamilienhausbau durch und macht Wohnungen „smart“, indem über KNX alle elektrotechnischen Komponenten gesteuert werden. Es ist sozusagen das Basic für die Hausautomation. **»**

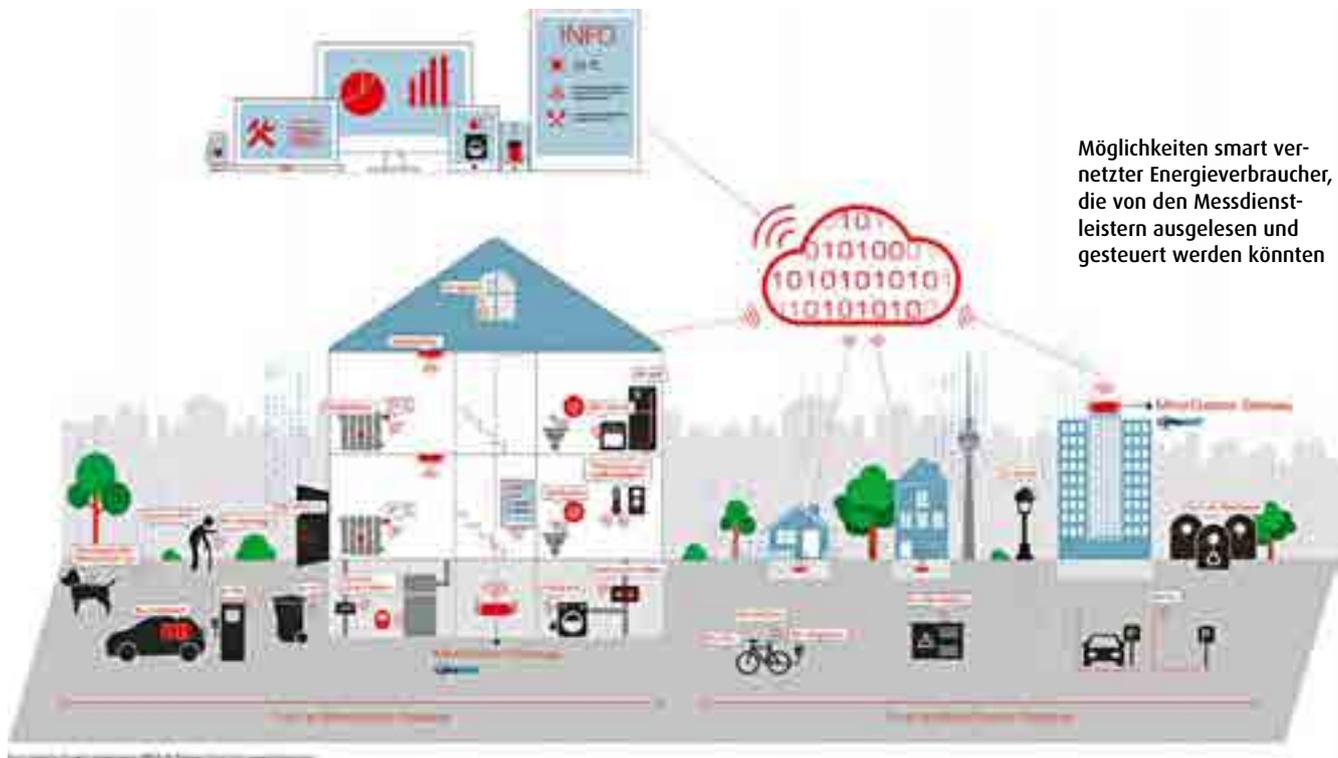
Messdienstleister müssen sich neu erfinden

Jahrzehntlang waren sie aus der Welt der Immobilienverwaltung nicht wegzudenken: die Messdienstleister. Doch manche ihrer Dienstleistungen werden schon in naher Zukunft kaum mehr gebraucht. Die Messdienste haben dennoch keine Angst ums Überleben.

Der Angriff auf die Messdienstleister erfolgt auf zwei Wegen. Zum einen werden ihre Dienste schlicht überflüssig, wenn in einem Gebäude so wenig Energie verbraucht wird, dass eine separate Erfassung und Abrechnung nicht lohnend ist. Dies ist bei Passiv- oder Sonnenhäusern der Fall. Eines davon wurde kürzlich von der Cottbuser eG Wohnen errichtet. Die Wohnungen werden für 10,50 Euro je Quadratmeter vermietet – inklusive Wärme und Strom. Bezug und die nötige Gesamtabrechnung regelt die Genossenschaft mit eigener Messdiensttochter, so der Vorstandsvorsitzende Uwe Emmerling. Bundesweit gibt es schon viele Beispiele, wo solch eine Warm- und Stromflatrate funktioniert. Mit den seit

2017 erleichterten Mieterstrommodellen (MieterStromG) sowie durch die derzeit geltende Fassung der Energieeinsparverordnung (EnEV) wird sich dieser Trend verstärken.

Zum anderen treibt die Digitalisierung eine Entwicklung voran, in der die Messdienstleister nicht mehr vorkommen müssten, von der sie aber profitieren könnten. Das Smart Meter Rollout, wenn vorerst auch nur für Verbraucher ab 6.000 kWh jährlich vorgesehen, wird im Strombereich dafür sorgen, dass die Verbrauchsdaten digitalisiert werden. Damit könnten die Daten aber auch von anderen Dienstleistern außerhalb der Immobilien- oder Energiebranche verwaltet werden. Interessiert an solchen Modellen ist »



SUMMARY » Messdienstleister sehen auch in naher Zukunft ihr **Kerngeschäft ungefährdet**. » Auf die **Digitalisierung** sind sie gut vorbereitet. » **Das Smart Meter Rollout** können sie nutzen – ebenso wie andere Anbieter, die sich neu am Markt etablieren. » **Die Untersuchung des Bundeskartellamts** und die empfohlenen Maßnahmen werden von ihnen begrüßt – auch weil ein Großteil davon schon heute Realität ist.

insbesondere die Finanzbranche, die zu dem gegenüber der Energiebranche einen deutlichen Vorsprung an Know-how hinsichtlich digitalisierter Kundendaten und deren Nutzung hat. Nur ein Beispiel: Arbeitet eine Bausparkasse großflächig mit den Kundendaten, zu denen auch Bauzustand, Heizungsart und -alter sowie eben die Verbräuche gehören, könnte sie daraus Geschäftsmodelle entwickeln, die den Kunden zielgerichtet Sanierungsmaßnahmen und gleichzeitig deren Finanzierung vorschlagen.

FINANZBRANCHE SCHNELLER Dieses Zukunftsszenario sieht Christoph Klemm, Geschäftsführer von Eigenheim Manager, einem auf Ablese-Software spezialisierten Entwickler. Die Leipziger haben ein Tool entwickelt, das nicht nur die Stromverbräuche erfasst, sondern auch die aller anderen Medien bis hin zum Wasser. Nötig ist dafür nur ein Computer oder ein Handy. Die Verbräuche werden mit Hilfe der App pixolus erfasst, wofür ein einfaches Abfotografieren des Zählers reicht. Im Hintergrund werden dann alle entsprechenden Daten berechnet und dem Nutzer mitgeteilt. Eigenheim Manager bietet dieses Tool nicht nur Immobilienbesitzern an, sondern auch Stadtwerken und Netzbetreibern. Doch ist das Interesse bei denen – im Gegensatz zur Finanzwirtschaft – äußerst gering.

Als wäre das alles noch nicht genug, droht auch noch Ärger vom Bundeskartellamt. Eine Sektoruntersuchung, die zwei Jahre lang von 2015 bis 2017 lief, kam zu dem Schluss, dass der Markt unter wenigen Firmen aufgeteilt ist. „Die beiden größten Anbieter Techem und ista haben einen Marktanteil von 50 bis 60 Prozent“, schätzt der Bund der Energieverbraucher. Die beiden größten der Messdienstleister erleben zudem turbulente Zeiten. Ista wurde letztes Jahr von dem Hongkonger Milliardär Li Ka-shing für geschätzte 5,8 Milliarden Euro gekauft. Für Techem wird derzeit ein Käufer gesucht. Als Gründe nennen Experten eine ungewisse Zukunft sowohl durch die Digitalisierung als auch

die Kartellamtvorgaben. Nähme man noch Brunata und Minol hinzu, dann hätten diese vier Unternehmen einen Marktanteil von 70 bis 80 Prozent und gelten somit als marktbeherrschend im Sinne des Kartellrechts (§ 18 Abs. 6 GWB), so der Bund der Energieverbraucher weiter. Diese machten sich logischerweise wenig Konkurrenz, was letztlich zu überhöhten Preisen führte. Die Verbraucherschützer sprechen gar von „Traumrenditen“.

Auch wenn es keinen Missbrauch erkennt, empfiehlt das Bundeskartellamt Maßnahmen, mit denen diese Marktstruktur aufgeweicht werden kann. Dazu zählen die Interoperabilität von Zählern, sodass diese auch von anderen Anbietern genutzt werden können, die Vereinheitlichung der Eichfristen und Nutzungsdauern sowie eine verbesserte Transparenz für die Wohnungsmieter durch Informationsrechte und Ausschreibungspflichten. All das sind auch Bereiche, die sich mit der Digitalisierung überschneiden. Die Branche sieht im Übrigen die Untersuchung des Kartellamtes überwiegend positiv (siehe auch Statements der Messdienstleister auf Seite 59).

KERNGESCHÄFT BLEIBT Wo aber Gefahr droht, sollte das Rettende nicht weit sein. „Unser Kerngeschäft, die verbrauchsabhängige Abrechnung von Heizwärme und Wasser, bleibt trotz der sich wandelnden technischen und politischen Bedingungen zukunftssicher“, so Frank Peters von Minol.

Als Gründe führt er vor allem den Bestand in der Wohnungswirtschaft an, der noch über Jahrzehnte Fernwärme, Heizöl, Gas, Wasser und Strom verbrauchen werde, was eine verbrauchsabhängige Abrechnung nötig mache. Allerdings wird sich das klassische Geschäft ändern. In Neubauten und zunehmend auch im Bestand seien Funklösungen Standard, mit denen der Verbrauch außerhalb der Wohnungen erfasst werden könne.

„Entscheidend für eine qualitativ hochwertige Abrechnung sind neben prozessuellem Know-how auch technische Expertise und immer aktuelle rechtliche

Kenntnisse“, wirft Oliver Geer, Technischer Geschäftsführer von Brunata-Metrona, noch einen weiteren Aspekt ein. Der Aufwand, der hierfür erforderlich sei, übersteige das, was die Mehrzahl der Verwalter leisten könne und wolle.

Für Torben Pfau von ista spricht auch der politische Rahmen aus Klimaschutz und Verbrauchstransparenz, die beide auf optimiertes Nutzerverhalten abzielen, für die Messdienstleister. Denn sie „können einen erheblichen und vor allem kostengünstigen Beitrag leisten, um die Energiebilanz eines Gebäudes zu verbessern. Deswegen wird das Ablesen, Abrechnen sowie die transparente Visualisierung von Verbräuchen nicht nur digitaler, sondern auch immer wichtiger“, so Pfau.

„Aber selbst bei neu errichteten, energiesparenden Gebäuden ist eine Abrechnung nach Verbrauch sinnvoll, damit die Bewohner zum Energiesparen motiviert sind“, so Peters. Ohne Verbrauchsmessung würde der Verbrauch um bis zu 20 Prozent steigen. Und: „Abrechnungen bleiben ein Fachgebiet, das außer der Technik auch ein fundiertes Know-how über Heizleistungen, Wärmeübergangswerte, Abtrennungsverfahren, Schätzungen und Verteilerschlüssel erfordert. Nur wenige Unternehmen verfügen über die Erfahrung und die Prozesse, um komplexe Immobilien rechtlich sicher abzurechnen.“

DIGITALISIERUNG ALS CHANCE In der Digitalisierung sieht Peters auch deswegen mehr Chance als Bedrohung. Keines der bestehenden Geschäftsfelder, so Peters, werde unter der Digitalisierung leiden. Stattdessen könne man wegkommen von Papierbergen und manuellen Prozessen und hingelangen zu smarten Services aus der Cloud. Berücksichtigt werde dabei, dass Gebäude künftig nicht nur Wohn- oder Gewerbeimmobilie seien, sondern Informationsquelle, Energiezentrale oder Gesundheitsstandort.

Gleiches sieht Pfau. Keines der alten Geschäftsfelder werde leiden. Stattdessen habe sein Unternehmen bereits mehrere hundert Millionen Euro in die digitale In-

„Wettbewerbsloses Oligopol?“ Messdienstleister zur Sektoruntersuchung des Bundeskartellamtes



„Der Bericht ist aus unserer Sicht positiv, weil er bestehende Vorurteile gegen die Submetering-Branche widerlegt. Die umfassende Untersuchung ergab erwartungsgemäß, dass die Anbieter sich wettbewerbskonform verhalten. Es gibt keinen Marktmissbrauch. Die Empfehlungen, den Submetering-Markt noch transparenter und verbraucherfreundlicher zu gestalten, unterstützen wir. Transparenz für den Verbraucher ist dabei ebenso wichtig wie eine einheitliche und verlässliche Definition von Interoperabilität.“

Dr. Torben Pfau, Senior Manager Media Relations, ista International



„Wir stehen zu freiem Wettbewerb in einem offenen Markt. Wir gehen davon aus, dass die Interoperabilität von Zählern steigen wird. Treiber hierfür ist die Digitalisierung. Bereits heute harmonisieren wir Austauschfristen unterschiedlicher Geräte. Dadurch halten wir Kosten und Aufwand für Verwalter und Nutzer so gering wie möglich. Unser Anspruch ist Qualitätsführerschaft zu wettbewerbsfähigen Preisen. Wir werden auch dann erfolgreich am Markt agieren, wenn die Anregungen des Bundeskartellamtes umgesetzt würden.“

Oliver Geer, Technischer Geschäftsführer, Brunata-Metrona



„Die Impulse des Bundeskartellamtes zur Veränderung des Marktumfelds in Richtung stärker vereinheitlichter Standards sind positiv. Damit gehen mehr Möglichkeiten für alle Marktteilnehmer einher. Interoperabilität von Geräten schafft für die Anbieter neues Differenzierungspotenzial. Techem hat in den vergangenen Jahren in einer europäischen Initiative die Entwicklung eines einheitlichen, europaweit offenen Standards für Funkfernerfassung mit vorangetrieben. Darauf hat auch das Bundeskartellamt in seinem Bericht hingewiesen.“

Beate Reins, Senior Corporate Communications Manager, Techem Energy



„Mit neuen Technologien ist Minol schon heute bestens aufgestellt. Der Bereitsteller von Verbrauchsergebnissen muss nicht mehr zwingend der Abrechner sein. Die Vereinheitlichung der Eichfristen und Nutzungsdauer von Zählern befürworten wir. Die Ausschreibung von Serviceleistungen ist schon gang und gäbe. Wir sehen es unkritisch, wenn unsere Angebote nicht nur beim Verwalter und Vermieter, sondern auch beim Mieter im Wettbewerb bestehen müssten.“

Frank Peters, Communications, Minol Messtechnik W. Lehmann

frastruktur gesteckt und werde das auch weiterhin tun. Geer sieht zumindest die klassischen Geschäfte für einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren als sicher an.

Er sieht zudem viele Anwendungen mit smarter Haustechnik, die auf Komfortaspekten für den individuellen Verbraucher basieren und Energieeinsparung sowie Kostensenkung ermöglichen. Erfolgversprechender seien jedoch die diesbezügliche Aggregation und intelligente Auswertung großer Datenbestände, was wiederum die Messdienstleister mit ihrem Know-how gut leisten könnten.

Peters sieht hier auch die Integration aller Objekte, die für die Bewirtschaftung, den Komfort und die Sicherheit in Wohngebäuden relevant seien, darunter auch smarthomefähige Geräte.

Für Beate Reins von Techem folgen aus der Digitalisierung neue Angebote, die in Form eines gesamtheitlichen Ansatzes zukünftig für mehr und kostengünstige Energieeffizienz sorgen. „So ist die Aufschaltung von Heizungsanlagen auf einen digitalen Leitstand und damit eine laufende Überwachung und vorausschauende Wartung eine gute Möglichkeit für einen

effizienten Betrieb. Brennstoffeinsparung und CO₂-Verringerung inklusive.“ Als weiteres Beispiel führt Reins solche Technologien an, die auch die Bewohner aktiv beim Energiesparen unterstützen. „Konkret geht es hier um Smart-Home-Lösungen zur Einzeltemperaturregelung, die wir anbieten. Zukünftig soll das in einer App auch mit höherer Verbrauchstransparenz für den Mieter verbunden werden, was den Energieeinspareffekt weiter erhöht.“

Frank Urbansky, Leipzig

Ungeliebte Software-Einführung? Muss nicht sein!

Eine in die Jahre gekommene ERP-Landschaft, nicht unterstützte Funktionen, verpasste Release-Wechsel: Es gibt viele Gründe, sich für ein neues ERP-System zu entscheiden. Damit der Software-Wechsel nicht zu einem ungeliebten Projekt verkommt, sollte man ein paar Punkte beachten.



„Es muss eine strategische Entscheidung für das richtige ERP-System mit einer zukunftsfähigen Architektur getroffen werden.“

Michael Dietzel, Bereichsleiter und Prokurist, Haufe-Lexware Real Estate

Einen Satz wiederholt Dr. Frank Termer, Bereichsleiter Software beim IT-Brancheverband Bitkom, von Zeit zu Zeit: „Enterprise Resource Planning ist das zentrale Nervensystem eines Unternehmens.“ Und das zu Recht: Denn ohne eine Verbindung zwischen Dienstleistungen, Waren- und Wertefluss macht das smarteste Unternehmen keinen Sinn. Diese Aufgabe übernehmen moderne ERP-Systeme.

Was aber, wenn das ERP-System in die Jahre gekommen ist und nicht mehr die Anforderungen des Geschäftsalltags abdeckt? Die Gründe dafür sind vielfältig: Ein einmal mit viel Aufwand installiertes ERP-System neigt dazu, mit der Zeit Teil eines Flickenteppichs zu werden. Notwendige Schritte werden nicht mehr abgedeckt, obsolete Prozesse kosten unnötig Zeit. Wenn dann verschiedene Abteilungen zusätzliche Software-Tools mit eigener Datenbasis verwenden, ist die eigentliche Funktion eines ERP-Systems als Rückgrat des Unternehmens nicht mehr gegeben. Dazu kommen neue gesetzliche Regelungen, die einzuhalten sind: Mit der Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO), die im Mai 2018 in Kraft tritt, drohen Firmen künftig bei Nichteinhaltung spürbar erhöhte Bußgelder. Es kann aber auch passieren, dass das alte ERP-System abgekündigt wird oder der Betrieb durch Besitzer- oder Managementwechsel eine strategische Ausrichtung erhält, welche vom ERP nicht unterstützt wird. Dann ist es Zeit für einen Wechsel.

NICHT DIE EINE LÖSUNG FÜR ALLE Für welche ERP-Lösung man sich entscheidet, hängt von zahlreichen Faktoren ab. Deshalb sollten zu Projektbeginn Ziele und Erwartungen klar definiert werden. „Für eine erfolgreiche Einführung ist eine gute Vorbereitung essentiell. Hier sollte sich das Unternehmen – eventuell bereits in Zusammenarbeit mit einem IT-Partner – Zeit für die Ist- und Soll-Analyse neh-

men“, betont Dr. André Rasquin, Vorstand Vertrieb der Aareon AG. „Denn vor dem Projektstart sind die Bestandsdaten zu bereinigen. Es ist zu klären, was das Unternehmen mit dem neuen ERP-System erreichen will. Für welche Beteiligten sollen welche Verbesserungen und Mehrwerte realisiert werden? Es geht darum, welche Prozesse bereits digitalisiert sind und welche gegebenenfalls neu gestaltet werden müssen“, so Rasquin.

Eine weitere wichtige Frage ist das Betriebsmodell: Will ich eine On-Premise-Lösung, bei der die Software auf unternehmenseigenen Servern liegt, eine Software-as-a-Service-Lösung in der Cloud oder ein Hybridmodell? Ersteres setzt auf jeden Fall genügend Ressourcen voraus: „Die Bereitstellung von IT-Infrastruktur und -Anwendungen stellt für viele kleinere und mittelgroße Unternehmen bereits eine große Herausforderung dar“, warnt André Rasquin.

ALLES IN DIE CLOUD? Cloud-Systeme haben den Vorteil, dass Investitionskosten für Server und Administration entfallen. Die Anwendungen laufen auf Mietbasis und werden ständig aktualisiert. Wichtig ist, dass die Datenhaltung und -verarbeitung in Deutschland angesiedelt ist, dann unterliegen die Unternehmensdaten dem deutschen Datenschutzrecht. Eine Cloud-Lösung ist standardisiert, damit schneller implementiert und im Schnitt kostengünstiger. „Hat der Kunde aber sehr ausgeprägte Systemanforderungen, entscheidet er sich meist für ein On-Premise-System“, ist die Erfahrung von Thoralf Beyer, Chief Sales Manager bei Promos consult. „Dieses System kann man auch in einem fremden Rechenzentrum betreuen lassen. Eine echte Cloud-Lösung deckt durch ihre Standardisierung die Kernfunktionen ab, ist aber nicht wirklich individuell.“ Für Holger Leibling, Leiter Produktmanagement bei der Crem Solutions GmbH & Co.

SUMMARY » Ein modernes ERP-System ist das digitale Spiegelbild des Unternehmens und sollte auf dem neuesten Stand sein. » Das volle **Potenzial der Digitalisierung** entfaltet sich erst dann, wenn ein zentraler Taktgeber sämtliche Prozesse und Anwendungen steuert und diese in den betriebswirtschaftlichen Kontext des Unternehmens integriert. » Für **welche ERP-Lösung** man sich entscheidet, hängt von den eigenen Anforderungen und Zielen ab. » Die Software kann **auf eigenen Servern** (On-Premise-Lösung), über ein Hosting-Modell oder als **Software as a Service** in der Cloud oder **komplett webbasiert** betrieben werden. » **Weder der Zeitplan noch das Budget** sollten für eine erfolgreiche Projektumsetzung zu knapp kalkuliert werden. » **Ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Projekt** ist die frühe Einbeziehung der Mitarbeiter.

KG, ist eine Cloud-Lösung grundsätzlich für jeden interessant, der einen dezentralen Zugriff benötigt. „Wichtig kann eine Cloud-Lösung auch für Serviceleistungen wie Mieter- oder Handwerkerportale sein.“

ZUKUNFTSFÄHIGE SOFTWAREARCHITEKTUR

Michael Dietzel, Bereichsleiter Beratung und Vertrieb, Prokurist bei der Haufe-Lexware Real Estate AG, gibt grundsätzlich zu bedenken: „Im Internetzeitalter muss vor jeder Umstellung eine klare strategische Entscheidung für das richtige ERP-System mit einer zukunftsfähigen Architektur für die nächsten 20 Jahre getroffen werden. Die meisten ERP-Systeme wurden vor dem technologischen Umbruch konzipiert. Sie sind mit ihren komplexen Schnittstellen und Brückentechnologien den Herausforderungen und Möglichkeiten der Digitalisierung nicht mehr gewachsen.“

Die Unterscheidung zwischen der „klassischen“ ERP-Kernfunktion und Zusatzlösungen macht auch Marc Mielzarjewicz, Geschäftsführer von ImmoWare24, nicht. „Das ERP-System sollte komplett in der Cloud liegen. Nur so können unnötige Schnittstellen und Medienbrüche vermieden werden, durch die sich ansonsten Fehler einschleichen können. Wenn das eigentliche ERP-System lokal ist und nur bestimmte Anwendungen in die Cloud verlagert werden, muss ich alles doppelt bereitstellen. Redundante Daten sind aber immer ein Problem.“

Einig sind sich die Softwareanbieter dagegen in einem anderen Punkt. „Das Motto ist ‚Keep it simple‘: Die komplexen Prozesse in der Wohnungswirtschaft müssen über das ERP-System vom Anwender einfach zu bedienen sein“, betont ImmoWare24-Geschäftsführer Marc Mielzarjewicz. „Unternehmen sollten bei einer neuen ERP-Lösung auf die Punkte Automatisierung und einfache Bedienbarkeit achten. Die Oberfläche sollte am besten



mit den Fingern steuerbar sein“, ergänzt Thoralf Beyer von Promos consult.

Wichtig ist auch eine saubere Datenübernahme vom alten auf das neue System. „Im nächsten Schritt muss eindeutig geklärt werden, ob und – wenn ja – welche Daten aus dem Vorsystem übernommen werden und wer welche Leistungen erbringt. Kommt das Unternehmen problemlos an seine Daten? Gibt es Abhängigkeiten gegenüber dem Anbieter des alten Systems, zum Beispiel durch Vertragslaufzeiten?“, so Caspar Tietmeyer, Leiter Solution Sales bei der Crem Solutions.

NICHT AN DER SCHULUNG SPAREN Wie viele andere Projekte auch können ERP-Projekte scheitern. Projektlaufzeiten werden massiv überzogen, die Kosten übersteigen den noch tolerierbaren Rahmen. Zum Stolperstein können allerdings auch die eigenen Mitarbeiter werden. Vor allem in großen Unternehmen gibt es viele Zuständigkeiten, Abhängigkeiten und so genannte „Fürstentümer“, die durch die Einführung eines ERP-Systems ihre Existenz bedroht sehen.

Was hilft? Die Betroffenen so früh wie möglich mit ins Boot holen und durch Schulungen und offene Gespräche die Motivation sowie die Akzeptanz seitens der Mitarbeiter erhöhen. „Es ist eine Binsenweisheit: Damit das Projekt erfolgreich über die Bühne geht, muss der Kunde Bereitschaft zeigen. Aber nicht nur er. Die Projektmitarbeiter müssen motiviert sein, was schwierig werden kann, wenn sie im Tagesgeschäft feststecken“, erklärt Thoralf Beyer. „Zudem müssen die Mitarbeiter professionell geschult werden – am besten immer mit dem eigenen Datenstamm des Unternehmens“, so Marc Mielzarjewicz. „Das ‚Learning by doing‘ ist wichtig. Der Kunde sollte keinesfalls an der Schulung seiner Mitarbeiter sparen. Das rächt sich später.“ Zunächst lernen die leitenden Projektverantwortlichen in Key-User-Schulungen alles über die Konfiguration, Rechtevergabe und Bedienung, in anschließenden Anwenderschulungen dann die anderen Mitarbeiter den sicheren Umgang mit der Software im operativen Tagesgeschäft. «

Dr. Harald Radecke, Tiefenbach

Personal & Karriere

Darauf kommt es 2018 beim E-Learning an

Künstliche Intelligenz, Gamification & Co: Welche Trends werden 2018 das E-Learning in Unternehmen prägen? Darüber hat sich der Lerntechnologie-Anbieter Skillsoft Gedanken gemacht – und fünf Kernthemen identifiziert.

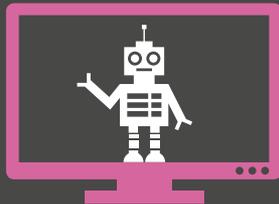
Thema 1:
Digitale Kompetenzen schulen



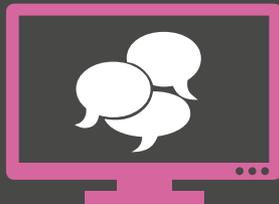
Thema 2:
IT-Sicherheit und Compliance sicherstellen



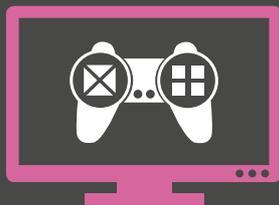
Thema 3:
Künstliche Intelligenz ins Lernen integrieren



Thema 4:
Social Learning ermöglichen



Thema 5:
Gamification fürs Lernen nutzen



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Skillsoft

Köpfe



Daniel M. Bauer



Tanja Albrecht



Jesko Schäfermann

Daniel M. Bauer wird Leiter der neuen Wiener Cobalt-Niederlassung. Die Personalberatung Cobalt Recruitment ist seit dem 1. Februar auch in Österreich ansässig. Leiter der neuen Wiener Niederlassung ist Daniel M. Bauer (32). Der gebürtige Österreicher ist bei Cobalt Recruitment Senior Executive Director, Mitglied der Geschäftsleitung in Deutschland und Geschäftsführer für Österreich. Seit 2006 widmet er sich bei Cobalt der Erschließung des deutschsprachigen Marktes und ist zudem Gründungsmitglied der Cobalt Deutschland GmbH. Bislang betreute er von Frankfurt aus die Sparte „Executive Search“.

Tanja Albrecht ergänzt Geschäftsführung der PlanetHome Group GmbH.

Tanja Albrecht ist neues Mitglied der Geschäftsführung der PlanetHome Group GmbH und verantwortet den Bereich Human Resources. Sie berichtet in ihrer Position direkt an CEO Dr. Klaus von Rottkay. Als Juristin war Tanja Albrecht in den vergangenen zehn Jahren als HR Managerin bei der Microsoft Deutschland GmbH tätig. Bei der PlanetHome Group GmbH soll sie dazu beitragen, die Unternehmensziele anhand maßgeschneiderter Personalstrategien zu realisieren. Eine weitere Veränderung innerhalb der Geschäftsführung ergibt sich durch den Wechsel von Pranjal Kothari, der das Unternehmen zum 31. Januar 2018 verlassen hat. Seine zusätzliche Position innerhalb der Geschäftsführung des Tochterunternehmens Planethyp GmbH wurde an Alexander von Cramm übergeben.

Jesko Schäfermann wird Vice President People, Organization & Culture bei Scout24.

Jesko Schäfermann (41) übernimmt als Vice President People, Organization & Culture die Gesamtverantwortung für den Personalbereich der Scout24 AG. Zur Unternehmensgruppe gehören unter anderem die digitalen Marktplätze ImmobilienScout24 und AutoScout24 mit mehr als 1.000 Mitarbeitern in neun europäischen Ländern. Jesko Schäfermann berichtet in der neu geschaffenen Position an Michael Bütter, Geschäftsführer von ImmobilienScout24 und Mitglied des Management Boards der Scout24 AG. In seiner neuen Rolle soll sich Jesko Schäfermann insbesondere dem Thema HR Operational Excellence in der gesamten Scout-Gruppe inklusive der europäischen Geschäftseinheiten bei Scout24 widmen. Der Jurist Jesko Schäfermann kommt von The Boston Consulting Group.

PIEPENBROCK ZUM FÜNFTEN MAL AUSGEZEICHNET

Die Piepenbrock Unternehmensgruppe hat zum fünften Mal in Folge den Titel „Top nationaler Arbeitgeber“ bekommen. Die Auszeichnung wird vom Nachrichtenmagazin Focus in Zusammenarbeit mit dem Karriereportal Xing und der Bewertungsplattform Kununu vergeben. Der Osnabrücker Gebäudedienstleister ist seit 2014 in jedem Jahr als einer der 1.000 besten Arbeitgeber in Deutschland ausgezeichnet worden. Das Ranking basiert auf einer unabhängigen Befragung von Arbeitnehmern. Insgesamt flossen auf diese Weise mehr als 100.000 Bewertungen in das diesjährige Ranking ein. Die besten Arbeitgeber Deutschlands wurden aus 22 Branchen ausgewählt.

WEITERBILDUNG**Neuer Beirat an der ADI Akademie**

Das Stuttgarter Weiterbildungsunternehmen ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH hat seinen Beirat für den Akademiestandort Frankfurt erweitert und einen neuen Beiratsvorsitzenden berufen. Die neuen Mitglieder des Beirates sind: Tobias Börsch (Management Board, Officefirst Immobilien GmbH, Frankfurt am Main), Ralph Jerrey (Geschäftsführender Gesellschafter, Apollo Realwert GmbH, Frankfurt am Main), Dr. Andreas Muschter (Vorsitzender des Vorstands, CEO, Commerz Real AG, Wiesbaden) und Ralf Werner (Niederlassungsleiter, Instone Real Estate Development GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main).

Zum neuen Beiratsvorsitzenden ist Ralph Jerrey FRICS einstimmig gewählt worden,

der zudem auch Mitglied des Vorstands der RICS Deutschland ist. Weitere Beiratsmitglieder sind: Roger Haag (Prokurist, Phoenix Real Estate Development GmbH, Frankfurt am Main), Prof. Dr. Mathias Müller (Präsident, IHK Frankfurt am Main), Dr. Axel Schilder (Rechtsanwalt, Steuerberater, Partner, King & Spalding LLP, Frankfurt am Main), Timo Tschammler FRICS (Geschäftsführer und Mitglied im Management-Board, Jones Lang LaSalle, Frankfurt am Main), Dr. Hans Volkert Volckens (Mitglied des Vorstands, IVG Immobilien AG, Frankfurt am Main) und Christoph Wittkop (Managing Director und Country Head Germany, Barrings Real Estate Advisers GmbH, Frankfurt am Main).



Ralph Jerrey FRICS ist einstimmig zum neuen Beiratsvorsitzenden der ADI Akademie gewählt worden

HAYS-INDEX**Weniger C&P-Stellenangebote**

Der Hays-Index für Construction- und Property-Spezialisten (C&P) ist im vierten Quartal 2017 um elf Punkte auf einen Wert von 120 gesunken. Gegenüber dem vierten Quartal 2016 bedeutet dies einen leichten Rückgang um zwei Punkte. Über das gesamte Jahr 2017 betrachtet blieb der Index jedoch weiterhin auf einem für diese Berufsgruppe hohen Niveau – höher als in den vier Jahren zuvor. Den größten Zuwachs bei den Stellenangeboten für C&P-Fachkräfte verzeichnete die Energie- und Kraftwerksindustrie: Der Index stieg im aktuellen Quartal um 49 Punkte gegenüber dem Vorquartal auf einen Wert von 299; gegenüber dem vierten Quartal 2016 liegt der Index damit um 13 Punkte höher. Im Gesamtjahr 2017 ist der Index damit nochmals höher als im bereits sehr starken Jahr 2016. Auch im Baugewerbe ist der Index im vierten Quartal 2017 weiter gestiegen: um 23 Punkte gegenüber dem Vorquartal auf einen Wert von 154, gegenüber dem vierten Quartal 2016 um 14 Punkte. Bei der Technischen Gebäudeausrüstung zeigt der Index dagegen kaum Veränderungen gegenüber dem Vorquartal (plus zwei Punkte), bewegt sich aber schon das ganze Jahr auf einem sehr hohen Niveau mit einem aktuellen Indexwert von 295 (plus 44 Punkte gegenüber dem vierten Quartal 2016). Der Hays-Fachkräfte-Index basiert auf einer quartalsweisen Auswertung aller Stellenanzeigen in regionalen und überregionalen Tageszeitungen sowie den meistfrequentierten Online-Jobbörsen. Den Referenzwert von 100 bildet das erste Quartal 2011.

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Bis 31. März 1300,- EUR
Frühbucher-Rabatt sichern

**KONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIE**

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächste Studienstarts:
Eltville (Rhein-Main) ab 2. Juli 2018
München ab 9. Juli 2018

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Unternehmen müssen sich interessant machen

Bekanntlich wird es für Unternehmen immer schwerer, Mitarbeiter zu finden. Der qualifizierte Arbeitnehmer von heute wird meist von mehreren Firmen umworben. Das Resultat: Klassische Entscheidungskriterien wie Gehalt oder Firmenwagen verlieren an Bedeutung. Immobilienfirmen sollten auf das richtige Arbeitsplatzkonzept setzen, um im „War for Talents“ zu bestehen.

AUTOR



Norman Kustos ist Gründer und Geschäftsführer der Neotares Consult GmbH, Frankfurt.

Weiche Faktoren gewinnen bei der Wahl des Arbeitsplatzes zunehmend Einfluss auf die Entscheidungsfindung der Bewerber. Wie ist der erste Eindruck vom Chef und den Kollegen? Und vor allem: Welche Vorteile und Annehmlichkeiten bietet der potenzielle Job? Das fängt bei ganz praktischen Dingen wie einem Schreibtisch an und endet in unternehmensphilosophischen Fragen.

DREI MILLIONEN FACHKRÄFTE FEHLEN Laut einer Betriebsbefragung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung gab es im dritten Quartal 2017 in Deutschland rund 1,1 Millionen offene Stellen auf dem Arbeitsmarkt – rund 174.000 mehr als im entsprechenden Vorjahresquartal. Als Hauptgrund für die unbesetzten Stellen geben die Unternehmen die mangelnde Anzahl an Bewerbern an. Und die wird in Zukunft weiter schrumpfen: Bis zum Jahr 2030 wird die Zahl der Erwerbspersonen um 2,9 Millionen auf 40,8 Millionen sinken, prognostiziert das Bundesministerium für Arbeit und Soziales. Der Grund: Geburtenstarke Jahrgänge scheiden aus dem Erwerbsleben aus. Das Wirtschaftsforschungsinstitut Prognos rechnet laut einer Studie aus dem Sommer 2017 dementsprechend mit einer Lücke von etwa drei Millionen Fachkräften für das Jahr 2030 und von rund 3,3 Millionen im Jahr 2040 – und das trotz der Ungewissheit über die Auswirkungen der zunehmenden Digitalisierung der Arbeitswelt.

Neben politischen Initiativen zur Bekämpfung des Fachkräftemangels sind die Unternehmen zunächst einmal selbst gefragt, um sich im Wettbewerb um die besten Arbeitnehmer zu behaupten. Um im „War for Talents“ erfolgreich zu sein, müssen sich Unternehmen mit den Bedürfnissen und Anforderungen potenzieller Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer genau auseinandersetzen. Doch was genau macht ein Unternehmen für Fachkräfte,

insbesondere aus den Generationen Y und Z – also die zwischen 1980 und 2010 geborenen Jahrgänge –, attraktiv?

Fest steht: Ein ganzheitliches, aber gleichzeitig flexibles Arbeitsplatzkonzept ist essentiell, um sich als interessanter Arbeitgeber zu positionieren. Von der Wahl des Standorts über die Büroanordnungen bis hin zu Organisationsprozessen – die Bedürfnisse sind dabei von Unternehmen zu Unternehmen, von Abteilung zu Abteilung und sogar von Mitarbeiter zu Mitarbeiter verschieden. Trotz aller Unterschiede lassen sich jedoch verschiedene Faktoren identifizieren, die bei der jungen Generation einen hohen Stellenwert genießen. Gefragt ist zum Beispiel eine möglichst umfangreiche Infrastruktur in direkter Nähe zum Büro. Dazu gehören die gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln, ein Stellplatz für den Dienstwagen und Fahrradparkplätze, aber auch Essens-, Dienstleistungs- und Einkaufsangebote in der näheren Umgebung.

Neue Arbeitsplätze müssen individueller, flexibler und auf die Generationen Y und Z zugeschnitten sein.



SUMMARY » Weiche Faktoren bestimmen bei der Wahl des Arbeitsplatzes zunehmend die Entscheidung der Bewerber. » Das fängt bei ganz praktischen Dingen wie einem Schreibtisch an und endet in **unternehmensphilosophischen Fragen.** » **Um im „War for Talents“ erfolgreich zu sein,** müssen sich Unternehmen mit den Bedürfnissen potenzieller Arbeitnehmer genau auseinandersetzen. » Ein **ganzheitliches, aber gleichzeitig flexibles Arbeitsplatzkonzept** ist essentiell, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. » **Von der Wahl des Standorts über die Büroanordnungen bis hin zu Organisationsprozessen** – die Bedürfnisse sind je nach Unternehmen und Bewerber verschieden.

Mit ansprechenden Gastronomiekonzepten im Büro selbst sind die Mieter – und damit auch der Vermieter – natürlich noch einen Schritt weiter. Hoch im Kurs stehen dabei übrigens Pop-up-Gastronomiekonzepte im Haus oder in der direkten Umgebung, damit man den Mitarbeitern Abwechslung bieten kann.

FLEXIBLER ARBEITSRAUM IST GEFRAGT

Neben flexiblen Arbeitszeitmodellen suchen die jungen Generationen auch den flexiblen Arbeitsraum – und zwar nicht nur im Home-Office oder unterwegs, sondern auch im Büro selbst. Neben dem klassischen Stuhl am Schreibtisch sollten gemütliche Sessel, eine kreativ gestaltete Kommunikationsecke, ruhige Einzelbüros oder auch eine Kaffeebar mit Tresen für den Laptop nicht nur für Abwechslung sorgen, sondern eben auch alle denkbaren Arbeitsprozesse räumlich darstellen können. Dazu gehören formelle und informelle Meetings genauso wie kon-

zentriertes Arbeiten oder wichtige Telefongespräche, für die Mitarbeiter Ruhe brauchen.

Ein anderes Thema, das vor allem die Generationen Y und Z umtreibt, ist die vielbesagte Work-Life-Balance. Um den Übergang von der Arbeit zur Freizeit fließender zu gestalten, können beispielsweise Duschen im Gebäude angeboten werden, die das Fahrradfahren oder Joggen zur Arbeit ermöglichen. Ein Fitnessstudio oder Spa im Haus oder auch Ruheräume zum Auftanken in der Pause treiben die Sport- und Erholungsmöglichkeiten bis auf die Spitze. Ergonomisch verstellbare Möbel und personalisierbare Licht- und Temperaturverhältnisse tragen ebenso zum Komfort und zur Gesundheit der Mitarbeiter bei. Unternehmen wollen die sinkende Anzahl an Fachkräften ja nicht nur an sich binden, sondern dann auch möglichst gesund halten.

Ein Zeichen dafür, dass dieses Thema immer wichtiger wird, ist die Etablierung von Zertifikaten, die das Wohlbefinden der Mitarbeiter im Büro messen. Der Well-Standard des International Well Building Institute erfasst zum Beispiel Luft-, Licht- und Wasserqualität, Ernährungs- und Fitnessangebote sowie Komfort für Körper und Geist.

Die Vorreiter eines modernen, gesamtheitlichen Bürokonzpts kommen übrigens aus der IT-Branche. Sie ist die am schnellsten wachsende Mietergruppe und hat höchste technische Ansprüche an den Arbeitsplatz. Der nächste Schritt ist die Entpersonalisierung des Arbeitsplatzes: Jeder kann an jedem Arbeitsplatz arbeiten. Clean Desk, flexible Hard- und Software bieten somit viel mehr Raum für wechselnde Projektarbeit, die mehr Agilität und Bewegungsfreiheit erfordert.

Hat ein Unternehmen den Entschluss gefasst, ein zeitgemäßes und auf künftige Bewerber zugeschnittenes Arbeitsplatzkonzept einzurichten, steht es vor drei

kritischen Fragen: Welches Konzept ist das richtige für mein Unternehmen? Wie wird es umgesetzt? Welche Auswirkungen hat es auf meine Mitarbeiter? Externe Fachplaner können hier unterstützen, denn der Weg zum passgenauen Arbeitsplatzkonzept ist steinig. Eine solide Datenbasis und ein tiefes Verständnis der Unternehmenskultur sind notwendig. Denn mit dem einfachen Anbieten von attraktiven Leistungen ist es nicht getan. Neue Konzepte müssen in bestehende Strukturen integriert werden. Gleichzeitig müssen sie die Produktivität der Mitarbeiter bestmöglich fördern.

DIALOG MIT DER BELEGSCHAFT SUCHEN Um das zu erreichen, braucht es neben einem durchdachten, speziell auf das Unternehmen zugeschnittenen Lösungsansatz vor allem einen intensiven Dialog mit der Belegschaft. Unternehmen müssen Veränderungen einfühlsam erklären.

Denn ein neues Arbeitsumfeld beeinflusst die Art der Zusammenarbeit und damit die Unternehmenskultur. Ziellos aufoktroierte Neuerungen können zu großen Irritationen führen. Das Resultat sind dann allzu oft unzufriedene, weniger produktive Mitarbeiter, langfristig leidet auch das Image des Arbeitgebers. Unternehmen müssen sich also strukturiert an die Arbeitswelt der jungen Generationen anpassen.

Den Arbeitsplatz als Werkzeug zur Personalgewinnung zu nutzen ist also eine herausfordernde Aufgabe, die viel Zeit, Kapazität und Ressourcen bindet. Denn die Möglichkeiten zur Arbeitsplatzoptimierung sind so vielfältig wie die Firmen selbst. Fakt ist aber: Mit dem richtigen Konzept steigt auch die Wahrscheinlichkeit, genau die Mitarbeiter zu erreichen, die Unternehmen brauchen, um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein. «

Norman Kustos, Frankfurt



Die Personalumbauer: So führt Redeployment zum Erfolg

Mit professionellen Personalumbaumaßnahmen bleiben Immobilien- und Bauunternehmen auf Kurs und verhindern den Abgang von Leistungsträgern. Außerdem sparen die Firmen dadurch Geld für die Rekrutierung und Einarbeitung von neuem Personal.



„Stellen sich Führungskräfte gegen den Change-Prozess, wird es kaum möglich sein, Mitarbeiter zum Gehen zu mobilisieren.“

Anja Schauenburg, Geschäftsführerin
„Schauenburg/Die Personalumbauer“

Internationalisierung, Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle: Die Immobilienwirtschaft befindet sich im Wandel, und bei vielen Unternehmen der Branche stehen in den kommenden Jahren umfangreiche Restrukturierungen auf der Tagesordnung. Banken machen es bereits vor: Immer mehr Filialen werden geschlossen, digitale Vertriebswege hingegen ausgebaut. Der Trend erreicht nach und nach auch die Immobilienwirtschaft, wenn auch in schwächerer Ausprägung. Nicht selten beinhalten diese Veränderungen den Umbau ganzer Abteilungen, damit diese schlanker, agiler, kostengünstiger und zukunftsfähiger werden.

DREHEN AN DER PERSONALSCHRAUBE

Dazu wird kräftig an der Personalschraube gedreht: Mitarbeiter können etwa aus Back-Office-Positionen in den Kundendienst wechseln, aus der Buchhaltung in die Revision, aus dem Controlling ins Marketing und aus Assistenzstellen in den Vertrieb. Entlassungen lassen sich dabei selten vermeiden, doch auch Neueinstellungen von Experten – vor allem im Bereich Digitalisierung – müssen vorgenommen werden. Gerade für Leistungs- und Potenzialträger können sich neue Herausforderungen innerhalb des Unternehmens finden. Erfahrungsgemäß sind sie jedoch die Ersten, die gehen, wenn die Gerüchteküche über Change-Prozesse zu brodeln anfängt. So genannte Redeployment-Maßnahmen (englisch „Umverlegung“) zur Bewegung der Mitarbeiter in eine neue Rolle sind notwendig, damit die Umstrukturierung funktioniert und die begehrten Fachkräfte gebunden werden. „Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels sollten Unternehmen darauf hinarbeiten, Mitarbeiter mit großer Erfahrung und Kunden- sowie Branchenkenntnis nicht zu verlieren“, sagt Anja Schauenburg, Geschäftsführerin von „Schauenburg/Die Personalumbauer“, die

bereits viele Unternehmen bei Umbauprojekten begleitet hat. „Das Redeployment ist für Unternehmen und für Mitarbeiter ein heikles Thema“, sagt die Expertin. „Die größte Herausforderung beim Umbau besteht für Immobilienunternehmen nicht in der praktischen Umsetzung, sondern im Auffangen der Emotionen.“ Ihre Erfahrung zeigt: Schon Kleinigkeiten können Personalumbaumaßnahmen zum Scheitern bringen. Unternehmen planen nicht richtig, kommunizieren schlecht, bereiten ihre Führungskräfte nicht auf Trennungsgespräche vor und führen Ad-hoc-Maßnahmen durch, die am Schluss mehr kosten, als sie einsparen sollten.

„Um Umbesetzungsprozesse erfolgreich zu managen, ist es entscheidend, dass Klarheit über mögliche Zielpositionen und dort benötigte Qualifikationen und Kompetenzen herrscht. Vakanzen müssen zugänglich sein, um interne Mobilisierung zu ermöglichen. Ebenso sollte klar kommuniziert werden, in welchen Bereichen in welchem Zeitraum Überkapazitäten abgebaut werden“, sagt Dr. Christian Siemen, Senior Experte Personalumbau bei der Personalberatung von Rundstedt & Partner GmbH.

KLARE KOMMUNIKATION IST WICHTIG Die Verantwortlichen für Personalabbau und Rekrutierung des Unternehmens sollten sich rechtzeitig kurzschließen, um vorhandene Fähigkeiten mit Stellenausschreibungen zu matchen und die Gesamtkosten für Abbau und Rekrutierung im Vergleich zu Verbleib und Mobilisierung zu betrachten. Dr. Siemen empfiehlt den Unternehmen, Instrumente einzusetzen, die Anforderungen der zu besetzenden Stellen mit den Qualifikationen, Kompetenzen und Erfahrungen der vorhandenen Mitarbeiter vergleichen. Sehr individuell auf Mitarbeiter eingehen könnten Unternehmen beispielsweise mit Profiling, Orientierungsberatungen, Development

SUMMARY » Damit die Umstrukturierung funktioniert und die begehrten Fachkräfte gebunden werden, sind so genannte Redeployment-Maßnahmen (englisch „Umverlegung“) notwendig. » Der Schlüssel zum gelungenen Personalumbau besteht in einer **offenen Kommunikation und in der größtmöglichen Transparenz.** » **Redeployment lohnt sich für Immobilienunternehmen langfristig nur,** wenn diese strategische Entscheidung nicht nur aus Kurzfrist- und Kostenperspektive getroffen wird, sondern wenn **tatsächliche Bedarfe und Anforderungen** für zukünftige Geschäftsfelder entwickelt wurden und die Maßnahmen an diesen Bedarfen strategisch ausgerichtet sind.

Centern und arbeitspsychologischen Tests. „Profiling kann aber auch für eine Vielzahl von Mitarbeitern durchgeführt werden, indem zukunftsorientierte Skill-Kataloge erstellt und diesbezügliche Abfragen durchgeführt werden. Daraus werden dann Passungen für neue Positionen interpretiert“, sagt Dr. Siemen. Anschließend können Mitarbeiter in ihre neue Rolle entwickelt und qualifiziert werden.

Der Schlüssel zum gelungenen Personalumbau besteht in einer offenen Kommunikation und in der größtmöglichen Transparenz, sagt Anja Schauenburg: „Führungskräfte und Betriebsräte sollten sehr früh mit ins Boot geholt werden und in die Planung und Umsetzung einbezogen werden. In einer Auftaktveranstaltung sollten dann so schnell wie möglich auch alle anderen Mitarbeiter über die geplanten Veränderungen informiert werden, bevor Gerüchte entstehen.“ Die Rolle der Führungskräfte ist für den Personalumbau entscheidend: „Stellen sich die Führungskräfte gegen den Change-Prozess oder begreifen nicht, warum dieser notwendig ist, wird es kaum möglich sein, Mitarbeiter, deren Kompetenzen nicht weiter benötigt werden, zum Gehen zu mobilisieren“, sagt die erfahrene Personalumbauerin. Wichtig sei es auch, den Redeployment-Prozess langfristig zu planen, denn erfahrungsgemäß dauert es je nach Umfang der gewünschten Maßnahmen und der Größe des Immobilienunternehmens insgesamt ein bis anderthalb Jahre, bis der Personalumbau zum Abschluss gebracht werden kann.

Trennungen wird es meistens auch geben: Denn nicht alle Mitarbeiter sind für Versetzungen innerhalb des Unternehmens geeignet, stellen die Personalumbauer immer wieder fest. Dabei komme es weniger auf das Alter der Beschäftigten an als auf die Persönlichkeit und die innere Beweglichkeit. Die optimalen Re-



„Um Umbesetzungsprozesse erfolgreich zu managen, muss Klarheit über Zielpositionen und dort benötigte Qualifikationen herrschen.“

Dr. Christian Siemen, Personalberatung von Rundstedt & Partner GmbH

deployment-Kandidaten sind neugierig, vielseitig interessiert und lernen schnell, sie sind intrinsisch motiviert und übernehmen gern neue Aufgaben. „Sie werden kaum einen Buchhalter, der seit 20 Jahren denselben Job macht, zum Makler qualifizieren können“, gibt Schauenburg zu bedenken. „Und wenn er sich dazu aus Angst vor dem Jobverlust bereit erklärt, tun Sie dem Unternehmen und seiner neuen Abteilung keinen Gefallen damit.“ Auch Dr. Siemen bestätigt, dass die Redeployment-Kandidaten vor allem Veränderungs- und Lernbereitschaft mitbringen müssen. „Mit der richtigen Einstellung zu den anstehenden Veränderungen kann fehlendes Handwerkszeug in den meisten Fällen schnell erlernt werden“, weiß er.

Doch auch um die gehenden Mitarbeiter müssen Immobilienunternehmen sich sehr gut kümmern, damit bei den Bleibenden kein schaler Nachgeschmack entsteht: „Leistungs- und Kompetenzträger schauen sich genau an, ob mit den Gehenden wertschätzend und fair umgegangen wird. Denn sie denken: Vielleicht bin ich ja der Nächste, der gehen muss, werde ich dann genauso behandelt?“, sagt Schauenburg. Der ganze Prozess – auch der Personalabbau – muss inhaltlich transparent, plausibel und nachvollziehbar sein.

Auch die Gehenden brauchen Unterstützung – nicht nur in Form von hohen Abfindungen, sondern auch von Beratungsangeboten für neue Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des Unternehmens (so genannte Newplacement-Beratung). Diese kann man auch extern – so zum Beispiel bei spezialisierten Personalberatungen – einkaufen.

Generell kann es sinnvoll sein, diese Experten für komplexe Umbauprojekte schon frühzeitig mit ins Boot zu holen, sofern die notwendigen personellen Kompetenzen in der eigenen Personalabteilung fehlen. Personalberatungen können als Sparringspartner zum Aufsatz des Projekts, über Projektleitung in großen Umbau- und Abbauprojekten bis hin zur individuellen Begleitung einzelner Mitarbeiter in internen oder externen Rollen Unternehmen unterstützen.

Doch Vorsicht: Das Redeployment lohnt sich für Immobilienunternehmen langfristig nur, wenn diese strategische Entscheidung nicht nur aus Kurzfrist- und Kostenperspektive getroffen wird, um etwa durch Stellenstreichung die Kosten schnell zu senken, sondern wenn tatsächliche Bedarfe und Anforderungen für zukünftige Geschäftsfelder entwickelt wurden und die Maßnahmen an diesen Bedarfen strategisch ausgerichtet sind. «

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **9. März 2018**.

Zielgruppe **Immobilien**

Prokurist/in

Bestandsbewirtschaftung

Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Augsburg GmbH über ifp - Institut für Managementdiagnostik, Augsburg
Job-ID 007146659

Abteilungsleiter

Finanzen/Controlling (m/w)

Domus consult für Halberstädter Wohnungsgesellschaft mbH, Sachsen-Anhalt
Job-ID 007116474

Ingenieur/-in

Landeshauptstadt Stuttgart - Amt für Umweltschutz, Stuttgart
Job-ID 007187279

Bauingenieur/in, Bautechniker/in, Architekt/in für das Sachgebiet Bauordnung

Landratsamt Dachau, Dachau
Job-ID 007191248

Privatkundenberater (m/w)

Baufinanzierung Frankfurt

Interhyp Gruppe, Frankfurt
Job-ID 007186781

Immobilienverwalter (m/w)

Diehl Projekt & Verwaltungs GmbH & Co. KG, Frankfurt
Job-ID 007195148

Mitarbeiter (m/w)

Facility Management/ Energiedatenmanagement

HARTING Stiftung & Co. KG, Espelkamp
Job-ID 007189607

Ingenieur (m/w) Bachelor of Engineering der Fachrichtung Architektur/ Elektrotechnik/Gebäude-/Versorgungstechnik/Maschinenbau

Staatliches Bauamt München 1, München
Job-ID 007101028

Property Manager (m/w)

BauGrund Immobilien-Management GmbH, Bonn
Job-ID 007102864

Key Account Manager (m/w)

mit dem Schwerpunkt Makler (B2B)

realbest Germany GmbH, Berlin
Job-ID 007189303

Leiter des Amts für Straßenbau, Stadtgrün und Altlasten (m/w)

Stadt Villingen-Schwenningen, Villingen-Schwenningen
Job-ID 007053281

Architekt/Jurist (m/w)

als Spezialist Vertrags- und Nachtragsmanagement

über Hanseatisches Personalkontor Mannheim, Großraum Mannheim
Job-ID 007044367

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

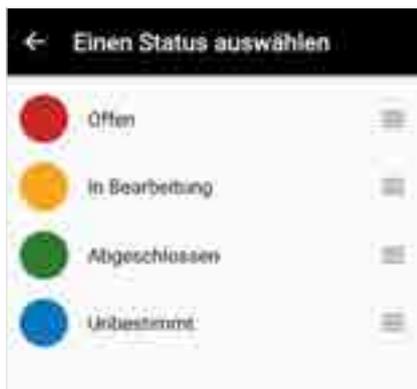
APP „AUFMASS-ASSISTENT“

Über alle Maßen präzise



Räume genau zu vermessen, zu bebildern und zu beschreiben gehört nicht nur für den Hobbyhandwerker dazu. Aufmaße nehmen kann eine langwierige, aufwändige Prozedur sein – wenn man nicht über die geeigneten technischen Hilfsmittel verfügt. Könnte die App „Aufmaß-Assistent“ eines dieser praktischen Hilfsmittel sein?

WAS DER „AUFMASS-ASSISTENT“ IST UND KANN: Der „Aufmaß-Assistent“ ist eine einfache App für Smartphones. Allerdings ist sie nicht für alle Smartphones verfügbar, sondern nur für Androidgeräte ab der Version 4.0.3 – was immerhin fast alle Smartphones dieser Art mit einschließt. Windows-Phone- und iPhone-Besitzer schauen dagegen in die Röhre.



In puncto Vermessung brüstet sich die App damit, nicht auf einen Meterstab angewiesen zu sein.

Die Installation des kleinen Hilfsprogramms erfolgt über den Google Play Store und verläuft schnell und reibungslos. Die App an sich ist kostenlos nutzbar, obliegt allerdings ein paar Einschränkungen. So kann man nur eine beschränkte Anzahl an Kunden, Räumen und Aufmaßen sowie Notizen und Fotos anlegen. Wer die Vollversion besitzen möchte, bekommt diese für einen moderaten Preis von drei Euro.

Der „Aufmaß-Assistent“ funktioniert so: Zunächst wird ein Kunde angelegt. Das kann ein Projekt oder auch ein Unternehmen sein, gemeint ist in der Regel aber eine Immobilie. Zu diesem Kunden können allgemeine Notizen angelegt werden, aber interessant wird es erst, wenn wir auf den Reiter „Räume“ klicken. Hier können wir die einzelnen Räume des Objektes hinzufügen. Äußerst praktisch: Wir müssen nicht alle Räume einzeln eingeben, sondern können aus einer ausreichend



Die App präsentiert sich nüchtern, aber durchaus strukturiert und übersichtlich. Der Funktionsumfang ist zweckdienlich, die Vorgaben sind auffallend umfangreich.





Platzmanns Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann



großen Liste an Vorlagen den entsprechenden Raum wählen. Wir gelangen in das Herzstück der App – zu den Aufmaßen. Auch hier können wir wieder Notizen und auch Fotos hinzufügen, primär geht es aber darum, den Raum so präzise wie möglich zu erfassen und anfallende Arbeiten zu dokumentieren. Wiederum lässt die App uns zunächst aus einer auffallend umfangreichen Liste zu Böden, Decken und Wänden wählen. Auch die anfallenden Arbeiten wie Spachteln oder Grundieren können erfasst werden.

Was die Vermessung angeht, so brüstet sich die App damit, nicht auf einen Meterstab angewiesen zu sein. Per Bluetooth lassen sich Distanz-Messgeräte wie etwa Leicas Disto D8 anschließen. Darüber können die Werte direkt in die App importiert werden. Richtig angewandt be-

deutet das eine echte Zeitersparnis. Wer fertig gemessen hat, der kann die Daten als Excel-Datei so exportieren, dass sie auch von Sage HWP zur Weiterverarbeitung zu gebrauchen sind.

Die App präsentiert sich nüchtern, aber durchaus strukturiert und übersichtlich. Hier und da wären ein paar erklärende Worte hilfreich gewesen, aber Profis erschließt sich der Zusammenhang meist von selbst. Der Funktionsumfang ist zweckdienlich, könnte aber auch gerne weitere Funktionen wie etwa eine räumliche Darstellung bieten. Für einen maximalen Preis von drei Euro ist das aber schlichtweg nicht zu erwarten.

FAZIT: Der „Aufmaß-Assistent“ ist eine kleine, aber praktische App, die sich vor allem für diejenigen lohnt, die mithilfe

eines Distanz-Messgerätes effektiver arbeiten wollen. Allerdings unterstützt die App nur eine Handvoll dieser Messgeräte. In Zusammenspiel mit dem möglichen Sage HWP Export kann das Programm durchaus zu einem alltäglichen Helfer werden. «

Till Steinbrenner, Freiburg



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

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

18.-23.03.2018
Light + Building – Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik
ab 17 Euro, Frankfurt, Messe Frankfurt GmbH, Telefon 069 7575-0
www.light-building-messefrankfurt.com

20.-21.03.2018
Forum Zukunft III
249*/329** Euro, Weimar, DDIV Service GmbH, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv-service.de

22.03.2018
Bauträger-Immobilienvertriebs-Kongress
ab 259*/309** Euro, München, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

22.-23.03.2018
17. Weimarer Baurechtstage
273*/545** Euro, Weimar, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland e.V., Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

07.-10.04.2018
RENEXPO
10 Euro, Augsburg, Messe Augsburg, Telefon 0821 2572-0
www.renexpo.de

09.04.2018
Wiesbadener Immobiliengespräche
frei, Wiesbaden, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 71022680
www.ebs-remi.de

10.04.2018
Gemeinnütziger Bundeskongress: „Offline-Strategien für die Innenstadt der Zukunft“
490 Euro, Bochum, Stadt + Handel Dienstleistungen GbR, Telefon 0231 999596-99
www.offline-strategien.de

12.04.2018
Bauleitertage NRW
ab 445 Euro, Kerpen, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 13535577
<https://akademie.tuv.com>

14.04.2018
22. Symposium für Immobilienbewertung in Owl
189*/229** Euro, Detmold, Hochschule Ostwestfalen-Lippe, Telefon 05231 7696612
www.hs-owl.de

17.04.2018
BIIS Retail Real Estate Konferenz
595 Euro, Frankfurt am Main, BIIS, Telefon 069 2980289-0
www.biis.info

18.04.2018
16. BIM Anwendertag
s. Homepage, Nürnberg, buildingSMART e.V., Telefon 030 5557 1996-0
www.buildingsmart.de

20.04.2018
19. EBS-Immobilienkongress
159,95 Euro, Oestrich-Winkel, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 71022680
www.ebs-remi.de

Seminare

19.03.2018
Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen
438 Euro, München, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

21.03.2018
Die „mietvertragliche Optimierung“ von Betriebskosten – ein Plus für den Vermieter
270*/335** Euro, München, vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

22.-24.03.2018
Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien
1.890*/1.990** Euro, Berlin, EBS/REMI, Telefon 0611 71022680
www.ebs-remi.de

22.-24.03.+
06.-07.04.2018
Intensivschulung „Immobilienwirtschaft“
2.250 Euro, Berlin, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

27.03.2018
Bautechnische Grundlagen für Auszubildende der Immobilienwirtschaft
330*/396** Euro, Berlin, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-18
www.bba-campus.de

10.04.2018
Betriebskostenrecht in Wohn- und Gewerbemietverhältnissen
149*/209** Euro, Stuttgart, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

10.-11.04.2018
Gewerbliches Mietrecht
1.800 Euro, Berlin, EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3000
www.euroforum.de

12.04.2018
Datenschutz im Mietrecht
295*/355** Euro, Berlin, vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

11.-12.04.2018
Projektkostenrechnung im Spannungsfeld des Projektmanagements und der Projektsteuerung
630 Euro, Berlin, Bauakademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

12.-13.04.2018
Crashkurs Mietverwaltung
1.040 Euro, Köln, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

16.-17.04.2018
Prozessoptimierung für Immobilienverwaltung: nachhaltig profitabel
1.040 Euro, Frankfurt am Main, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

17.04.2018
Datenschutzgrundverordnung: Herausforderungen und Fallstricke für Immobilienverwalter
129*/199** Euro, Leipzig, DDIV Service GmbH, Telefon: 030 3009679-0
www.ddiv-service.de

18.04.2018
Praxis-Workshop: Rechtssichere Wohn- und Nutzflächenberechnung
415 Euro, Dortmund, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

20.04.2018
Sachverständiger für die Wertermittlung von bebauten und unbebauten Grundstücken (TÜV) – Modul 1
ab 645 Euro, Hamburg, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 13535577
<https://akademie.tuv.com>

20.04.2018
Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum
640 Euro, Hamburg, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

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

Vorschau

April 2018

Erscheinungstermin: 03.04.2018
Anzeigenschluss: 09.03.2018



PROZESSOPTIMIERUNG

Wege zum digitalen Energiemanagement

Die Prozesse müssen optimiert werden. Doch es gibt viele Arten des digitalen Energiemanagements: Einige Systeme kommen speziell für die Immobilienwirtschaft in Frage. Diese erleichtern die Arbeit etwa der Verwalter. Doch ihr Einsatz hat gewisse Vorbedingungen – infrastrukturell, materiell und personell.

WEITERE THEMEN:

- › Hotelimmobilienmarkt – kein Wachstum um jeden Preis
- › Die EU-Datenschutzrichtlinie. Was Property Manager und Makler nun eiligst zu tun haben
- › Sakrale Nische oder gutes Geschäftsfeld? Facility Management für die Kirchen

Mai 2018

Erscheinungstermin: 03.05.2018
Anzeigenschluss: 12.04.2018

GESUCHT

Köpfe 2018 – ein Fahndungsreport

Die herausragenden Köpfe der Immobilienwirtschaft 2018 werden gesucht. Wer hat im letzten Jahr den größten Innovations-schub gebracht? Ein Fahndungsreport nach den Erneuerern mit der Nennung der Hauptverdächtigen. Urteilsverkündung auf dem ZIA-Tag der Immobilienwirtschaft am 13. Juni 2018 in Berlin.

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

Gabriele Bobka,
Richard Haimann,
Norbert Jumpertz,
Kristina Pezzei, Dr. Harald
Radecke, Marianne Schulze,
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

Igor Kyrlytsya/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 154,00 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

Erscheinungswiese

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

53°11'N, 13°52'O

Uckermark

Harald Simons

Mein liebster Urlaubsort ist ein kleines Dorf in der Uckermark. Dort haben wir einen alten Bauernhof gekauft. Dessen riesige Feldsteinscheune bauen wir seit mehr als zehn Jahren aus. Wir, das sind 16 Erwachsene und in der Zwischenzeit 14 Kinder. **Wann waren Sie dort?** Ständig. **Wie lange waren Sie dort?** Zumeist übers Wochenende. Wenn es irgendging, auch mal ein paar Tage länger. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Durch monatelanges Suchen und Rumquatschen. **Was hat Sie angezogen?** Die Leere. Der weite Blick. Und der See vor der Terrasse –

„Ich fahre gleich
nacher wieder hin
– die Wildschweine
machen Probleme ...“



„Auch als Berliner kann man
mit Brandenburgern Freundschaften
schließen, wenn
man nicht zu schnöselig ist.“



auch wenn es diese anfangs natürlich noch nicht gab ... **Mit wem waren Sie dort?** Irgendwer von uns ist immer da. Außerdem bringt ständig jemand Gäste mit. Es ist ein Taubenschlag. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Jagen. Umbauen. Diskutieren. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Als nach Jahren des Umbaus endlich die Heizung im ersten Bauabschnitt lief! Dann konnten wir direkt aus dem warmen Kaminzimmer auf den zugefrorenen See schauen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Als zum zehnjährigen Jubiläum ein Gutteil des Dorfes mit einer großen Glückwunschtorte auf unserem Hoffest erschien. Auch als Berliner kann man mit Brandenburgern Freundschaften schließen, wenn man nicht zu schnöselig ist. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Sorry, nur auf Einladung ... **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, klar. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Gleich nacher geht's wieder dorthin – die Wildschweine machen Probleme.

STECKBRIEF

Prof. Dr. Harald Simons ist Vorstandsmitglied von empirica. Das unabhängige und private Institut forscht mit Schwerpunkt Wohnungsmarkt, Stadt- und Regionalentwicklung. Zudem ist er Professor für Mikroökonomie an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) in Leipzig – und Bauleiter auf einem Bauernhof in der Uckermark.



»Vertrauen verpflichtet. Zu dieser Verantwortung gehört für mich auch, stets über aktuelle Entwicklungen am Markt informiert zu sein. **Übersichtlich und kompakt leistet die „immobilienwirtschaft“ hierzu stets einen wertvollen Beitrag.**«

Kay Hildebrandt, Leiter Wohnungswirtschaft/
Geschäftsleitung Pantanius Versicherungsmakler
GmbH

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

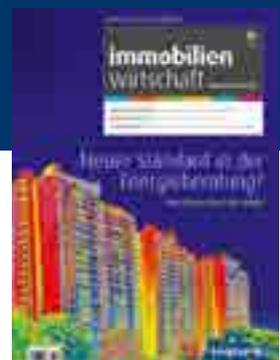
Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.haufe.de/iw



HAUFE.

CORPUS SIREO

REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers



REAL SOLUTIONS

PROJECT EUROPE

THE REAL ESTATE PEOPLE®

PROJECT EUROPE? CAN(NES) DO!

Investors, real estate owners, developers and financial service providers: Meet CORPUS SIREO Real Estate and Swiss Life Asset Managers at MIPIM 2018! Find out how we can help you with our unique access to the European Real Estate Market.

Get to know our full-service platform, market knowledge and client focused approach, through our expert team - whether your request is commercial, retail, residential, asset management, development or transaction: we have the capabilities to assist in reaching your goals.

MIPIM 2018
March 13-16
Meet us and the
Swiss Life Asset Managers
at Stand C19.F ← NEW!