

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

GELDWÄSCHE Instrumente zur Bekämpfung gibt es. Doch es mangelt am Einsatz
PROVISIONSSPLIT Die geteilte Maklercourtage kennt zumindest zwei Gewinner
FACILITY MANAGEMENT Ein immer größerer Datenfluss treibt die Serviceturbine

EXPO 2020 DUBAI

Die Impulse für Deutschland

Mat.-Nr. 06228-5248



HAUFE



Highlight Towers

Bürogebäude
München

Helaba | 

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



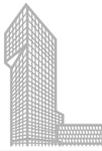
Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



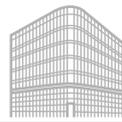
BETC HQ

Bürogebäude
Pantin
Frankreich



ONE

Gemischt genutztes
Hochhaus
Frankfurt
Deutschland



Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



Main Point Pankrac

Bürogebäude
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.

Das große Wirrwarr

„In puncto verlässliche Rahmenbedingungen stellt der Staat die Immobilienwirtschaft gerade auf eine größere Probe ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

jeder will Verlässlichkeit, die Immobilienwirtschaft besonders. Es gibt sie hierzulande bisher. Auch wenn sie oft genug gefordert wird. Das ist ein Widerspruch. Aber vielleicht geht es uns nur zu gut: Die Verlässlichkeits-Kultur in Deutschland ist hoch. Langlebige Gesetze, stabile Konjunktur etc. Jede kleinste Abweichung scheint an den Grundfesten des sicheren Hafens zu rütteln. Nur: Verlässlichkeit ist heute schwer.

Es gibt Stimmen, die sie dann auch immer stärker in Zweifel ziehen. Corona! Die Rücknahme der KfW-Förderung für energieeffiziente Immobilien! Wir haben alle E-Autos, aber wir können sie nicht aufladen. Pelletkessel werden vom Staat gefördert. Nun rät das Umweltbundesamt wegen der Feinstaubbelastung von ihrem Gebrauch ab. Smarte Stromzähler sollen künftig Mieter:innen über ihren Heizkostenverbrauch informieren. Im Keller aufgehängt können sie jedoch nicht senden – ein größeres technisches Problem.

Ja, Entwicklungen werden immer unvorhersehbarer. Und, ja, es gibt ständig neue Erkenntnisse. Aber weder die Rücknahme der KfW-Förderung noch die Sache mit den Pelletheizungen beruhen auf solchen. Es handelt sich um politische Entscheidungen. Und die kann man treffen, muss man aber nicht, Verunsicherung ist ein hoher Preis. Unser aller Ziel heißt (ewige Jugend und) Agilität. Aber die Wirtschaft hat da gewisse Grenzen. Und die Immobilienwirtschaft – leider – sowieso.

Ihr

03.2022

EXPO 2020 DUBAI Die Impulse für Deutschland

Mit der Weltausstellung Expo 2020 will Dubai ein Zeichen setzen auch für eine smarte Stadtentwicklung. Das Weltausstellungsgelände in der Wüste soll zeigen, was in Sachen Nachhaltigkeit vor allem auch in der Nachnutzung des Geländes möglich ist. Was kommt davon in Deutschland an?

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

EXPO 2020 DUBAI

Die Impulse für Deutschland

Von Digitalisierung, Dekarbonisierung & Nachhaltigkeit 10

Uwe Bartmann, CEO Siemens SI

„Jede Stadt muss auf ihre Weise smart werden“ 16

Geldwäsche

Vertreibung aus dem Paradies? 17

Kommentar: KfW-Förderstopp

Alles wird anders 20

Mipim, quo vadis?

Großes Wiedersehen geplant 22

Kolumne Eike Becker

Klimaneutral 26

Immobilienstudiengänge

Mehr internationale Ausrichtung 28

Podcast aktuell

Mobilitätskonzepte. Heizkosten. KfW-Förderstopp 34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 55

Hausgeldinkasso

Wenn der Eigentümer nicht zahlt 57

Eigentümerversammlung

Was geht in Corona-Zeiten? 60

Provisionssplit

Neuregelung kennt zwei Gewinner 62

Maklerurteil

Anfechtung Kaufvertrag: Provision 66

WEG- und Mietrecht

Urteile des Monats: Legionellenbefall, pandemiebedingte Geschäftsschließungen (und weitere Urteile) 67

DIGITALES & ENERGIE

Szene 72

Fernwärme

Gebäudeanschlusswerte anpassen 74

Facility Management

Datenfluss treibt die Serviceturbine 78

Digitalisierung & ESG

Voraussetzungen & Instrumente 81

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 32; Deutscher Verband 33; Kolumne DigitaliSaat 86;
 Impressum 87; Termine 88; Vorschau, Humor 89; Mein liebster Urlaubsort 90



10



62 **PROVISIONSSPLIT**
 Steffen Wicker, Homeday, und Kurt Friedl, Remax, sehen einen Gewinn für die Branche: Unqualifizierte Makler geben auf.

REGIONREPORT BERLIN

Boom mit Rissen
 Erste Büromieter gewähren wieder Incentives. Der Zug ins Umland intensiviert sich **38**

Research
 Zahlen und Perspektiven aus den Maklerhäusern zu verschiedenen Assetklassen **44**

Unternehmerrunde
 Flughäfen als Teil des Marktes. Die Geschichten um Freiflächen und nicht immer boomendes Geschäft. Berliner Player in der Diskussion **48**



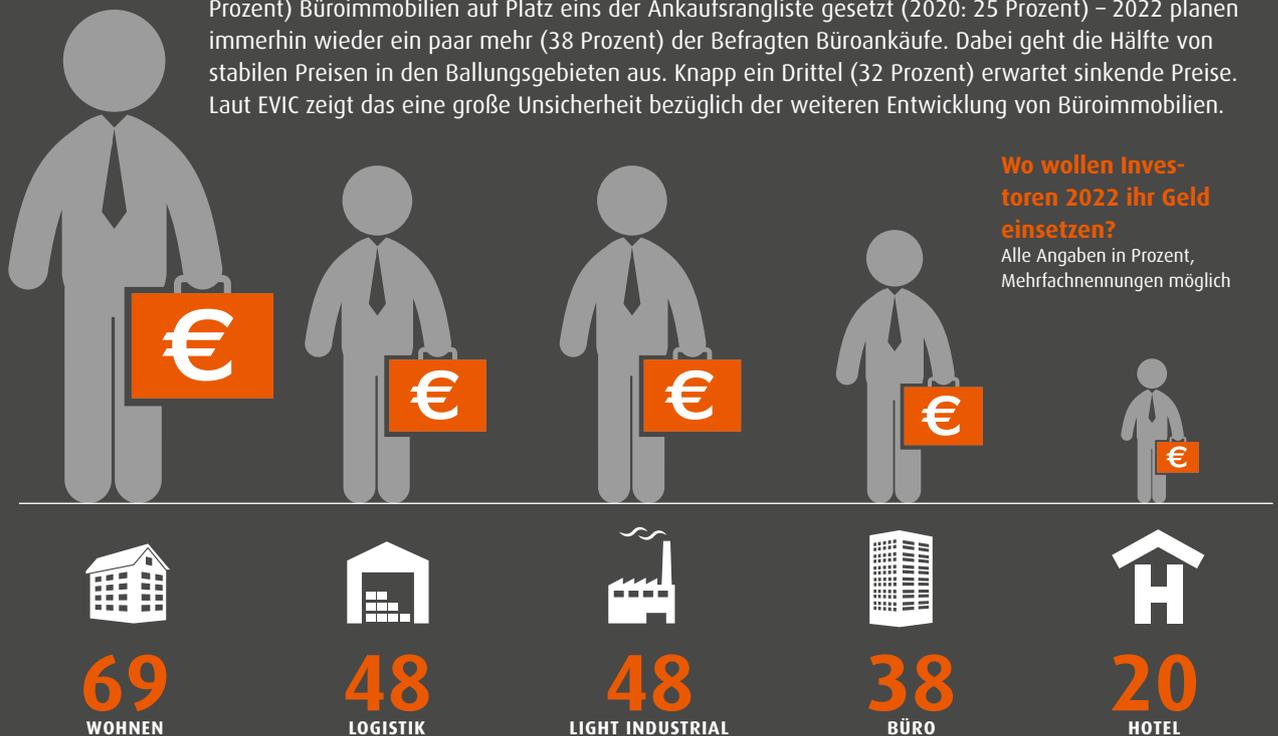
Politik & Wirtschaft

Wohnimmobilien: Investors' Darling

Besonders beliebt bei Investoren bleiben auch im neuen Jahr Wohnimmobilien – trotz steigender Preise wollen mehr als zwei Drittel (69 Prozent) der Teilnehmenden einer Umfrage von Engel & Völkers Investment Consulting (EVIC) 2022 vor allem in diese Assetklasse investieren. Knapp die Hälfte (48 Prozent) liebäugelt mit den Segmenten Logistik und Light Industrial. Jeder Fünfte (20 Prozent) traut sich wieder an Hotels. Umstritten bleiben Büros. Schon im vergangenen Jahr haben weniger Investoren (13 Prozent) Büroimmobilien auf Platz eins der Ankaufsrankliste gesetzt (2020: 25 Prozent) – 2022 planen immerhin wieder ein paar mehr (38 Prozent) der Befragten Büroankäufe. Dabei geht die Hälfte von stabilen Preisen in den Ballungsgebieten aus. Knapp ein Drittel (32 Prozent) erwartet sinkende Preise. Laut EVIC zeigt das eine große Unsicherheit bezüglich der weiteren Entwicklung von Büroimmobilien.

Wo wollen Investoren 2022 ihr Geld einsetzen?

Alle Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen möglich



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: EVIC-Investorenumfrage

MIETWUCHER

Bundesrat schlägt doppelte Bußgelder vor

Der Bundesrat will härter gegen Mietwucher vorgehen. Der Beweis für „unangemessen hohe Mietforderungen“ soll einfacher und die Bußgelder auf 100.000 Euro verdoppelt werden. Der entsprechende Gesetzentwurf wird nun in den Bundestag eingebracht.

In dem Gesetzentwurf geht es allein um eine Änderung von § 5 WiStrG. Eine Änderung des in § 291 StGB geregelten Straftatbestands „Wucher“, der etwa die deutlich überteuerte Vermietung von Wohnraum unter Ausnutzung einer Zwangslage unter Strafe stellt, ist nicht Gegenstand des Entwurfs. Die vorgeschlagenen Gesetzesänderungen sollen auch dafür sorgen, dass Mietwucher leichter anerkannt wird. Eine Miete ist demnach bereits dann überhöht, wenn sie die ortsübliche Vergleichsmiete um 20 Prozent übersteigt und das Angebot an günstigerem Wohnraum gering ist.

377

Millionen Euro will das Land Baden-Württemberg im Jahr 2022 in den sozialen Mietwohnungsbau investieren. Nach der Beratung im Landtag soll das Förderprogramm Anfang Mai in Kraft treten. In den Jahren 2020 und 2021 hatte das Wohnraumförderprogramm von Baden-Württemberg ein Volumen von jeweils 250 Millionen Euro.

The logo for eBay Kleinanzeigen, featuring the word 'ebay' in its signature multi-colored font and 'Kleinanzeigen' in a red oval below it.

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

A woman in a blue suit stands in front of a large, ornate building at night, gesturing towards it. The building has many windows, some of which are lit up. The scene is illuminated with a blue light, creating a professional and modern atmosphere.

Werden Sie sichtbarer denn je.

Platzieren Sie sich auf eBay Kleinanzeigen,
denn hier schauen 35 Millionen Menschen hin.*
Hier spielt das Leben und Sie sind mittendrin.

[ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis](https://www.ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis)

*Quelle: agof daily digital facts, Durchschnitt 01/2021–09/2021.

Politik & Wirtschaft

STUDIE

Wohnen und Klimaschutz – mit diesen Ansätzen wird es bezahlbar



Bei ihrem „Mammutprogramm Wohnen“ muss die Regierung auf einen Mix aus Neubau und deutlich mehr Umbau im Bestand setzen – und darauf achten, dass soziale Vermieter beim Klimaschutz nicht finanziell überfordert werden. Den Fahrplan liefert eine Studie, die beim 13. Wohnungsbau-Tag in Berlin vorgestellt wurde. Die Sanierung von Häusern und Wohnungen für mehr Klimaschutz droht Eigentümer nach Einschätzung der Branche in den kommenden Jahren zu überfordern, meinen die Verbände. Immer höhere Standards überforderten Bauherren und Mieter finanziell und brächten nicht den gewünschten Klimaeffekt, mahnte dabei Axel Gedaschko, Präsident des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Jährlich sollen 400.000 neue Wohnungen entstehen, davon 100.000 Sozialwohnungen – dabei soll das Wohnen in Deutschland bis 2045 auch noch klimaneutral werden. Das ist das erklärte Ziel der Bundesregierung. Wie 1,6 Millionen neue Wohnungen bis 2025 klimafreundlich und bezahlbar machbar wären, zeigt die neue Wohnungsbaustudie, die das Kieler Beratungsinstitut Arge bei dem Branchentreff vorgestellt hat. Die Studie soll der Fahrplan für die Ampelkoalition sein – für die dafür notwendige staatliche Förderung haben die Wissenschaftler ein „Multi-Milliarden-Paket“ berechnet (kostenloser Download unter www.arge-ev.de). Der Arge-Studie zufolge werden bereits jetzt pro Jahr rund 50 Milliarden Euro in energetische Sanierungen investiert. Stiegen Modernisierungsrate und Anforderungen wie politisch gefordert weiter an, werde sich diese Summe schnell verdreifachen oder vervierfachen. Die Studienautoren empfehlen eine staatliche Förderung in Höhe von mindestens 30 Milliarden Euro pro Jahr. Zusammen mit mehr Klimaschutz ist das Wohnungsbaziel der Regierung der Studie zufolge außerdem nur mit einem Mix aus mehr Neubau und deutlich mehr Umbau zu erreichen. „Aus der vorhandenen Gebäudesubstanz kann erstaunlich viel herausgeholt werden: Das Potenzial, das allein der Umbau bestehender Gebäude bietet, liegt bei über 4,3 Millionen neuen Wohnungen“, sagt Arge-Institutsleiter Dietmar Walberg.

KOLUMNE

Privates Immobilien-eigentum fördern

Das Ziel, mehr Menschen zu Wohneigentum zu verhelfen, wird in Deutschland zunehmend erschwert – dabei haben wir heute schon die niedrigste Eigentumsquote in Europa nach der Schweiz. Die Kaufpreise sollen 2022 weiter steigen, so sehen es zumindest die Immobilienportale und großen Maklerhäuser. Um die 5.000 Euro pro Quadratmeter für eine halbwegs vernünftige Bestandswohnung und mehr als 7.000 Euro für einen Neubau sind in den nachgefragten Metropolen inzwischen üblich. Die Zinsen werden höchstwahrscheinlich ebenfalls steigen beziehungsweise haben es die vergangenen Monate schon getan. Teils dramatisch zugelegt haben die Baukosten, Gründe dafür sind der Mangel an Material ebenso wie an Fachkräften. Höhere energetische Auflagen werden dafür sorgen, dass der Preisanstieg tendenziell weitergeht. Die Mieten hingegen stagnieren eher, sodass nicht nur das eigene Heim, sondern auch die Immobilie als Kapitalanlage und Altersvorsorge immer schwerer zu realisieren ist. Verschärfend kommt hinzu, dass das Angebot an Eigentumswohnungen abnimmt. Zum einen wollen Städte per Satzung die Aufteilung von Bestandsgebäuden verhindern oder zumindest erschweren. Dies, um die Mieterinnen und Mieter zu schützen. Zum anderen verkaufen immer mehr Bauträger neue Mehrfamilienhäuser und sogar ganze Quartiere nicht mehr einzeln an Eigennutzer oder private Anleger, sondern als Ganzes an institutionelle Investoren. Nichts gegen Mieterschutz, er ist in einem gewissen Rahmen wichtig. Aber auch die private Wohneigentumsbildung muss einen hohen Stellenwert haben und möglich sein. Wirksame Instrumente fehlen, sie müssen geschaffen werden. Denn privates Immobilienvermögen kann nicht nur vor Altersarmut schützen, es stabilisiert auch eine Gesellschaft. Und es ist das legitime Recht eines jeden, Eigentum und damit Vermögen zu bilden.

Frank Peter Unterreiner



EU-RISIKORAT: DEUTSCHLAND VERZÖGERT KAMPF GEGEN PREISBLASE

Der EU-Risikorat ESRB wirft Deutschland vor, gegen Preisüberreibungen am Wohnimmobilienmarkt nicht schnell und effizient genug zu handeln. In einem Schreiben werden konkrete Maßnahmen gegen eine Blase eingefordert. Der bei der Europäischen Zentralbank (EZB) angesiedelte Rat warnte im Februar in Frankfurt am Main vor Überbewertungen am deutschen Immobilienmarkt und empfiehlt strengere Vorschriften. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen seien nur „teilweise angemessen und teilweise ausreichend“. Es gebe einen Anstieg der Wohnimmobilienpreise auf breiter Front, nicht nur in den Städten, auch in ländlichen Gegenden, Schätzungen deuteten auf eine „hohe und wachsende Überbewertung“ hin.

KFW-FÖRDERSTOPP FÜR NEUBAU**Ist eine Klage aussichtslos?**

Der KfW-Förderstopp für effizientes Bauen schlägt hohe Wellen. Verbände rufen nun nach Schadensersatz vom Bund. Was sich populistisch anhört, ist es womöglich gar nicht. Drei Fragen an Dr. Dieter Neumann, Partner bei der Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig.

Sollten Unternehmen, die den Antrag bis zum 24. Januar noch nicht eingereicht hatten, die das aber bis zum 31. Januar (dem ursprünglichen Förder-

zeitraum) tun wollten, klagen?

Das wäre natürlich im Einzelfall zu prüfen. Wird ein Programm, das ursprünglich bis zum 31. Januar offen war, bereits am 24. Januar dichtgemacht, obwohl Haushaltsmittel zur Verfügung stehen, könnte es sich hier um eine willkürliche Entscheidung im Sinne des Fördermittelrechts handeln.

Das war hier der Fall? Ja, es wurden Haushaltsmittel nachgeschossen, sodass es damit eigentlich keinen Grund gab, den Stopp

weiterhin am 24. Januar bestehen zu lassen.

Und die Folge? Wenn Unternehmen nachweisen können, dass sie auf die Frist bis zum 31. Januar gesetzt haben, könnte das dafür sprechen, dass ein schwerwiegender Verstoß gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz vorliegt. Hätte die KfW die Überschreitung der an sich veranschlagten Haushaltsmittel nicht rechtzeitig erkannt und hätte sie Zusagen weiter erteilt, ist das ein Problem für die KfW.

Dr. Dieter Neumann,
Partner bei der Wirtschafts-
kanzlei Greenberg Traurig



Wo ist das Problem? Mit einer Zusage ist doch der Vertrag geschlossen worden? Die KfW sieht das wahrscheinlich anders. Für sie ist der Vertrag möglicherweise erst mit der so genannten Auszahlungsbestätigung geschlossen. Und die kann bis zu vier Jahre nach der eigentlichen Zusage liegen.

Interview: Dirk Labusch

IMMOBILIEN KANN MAN STUDIEREN

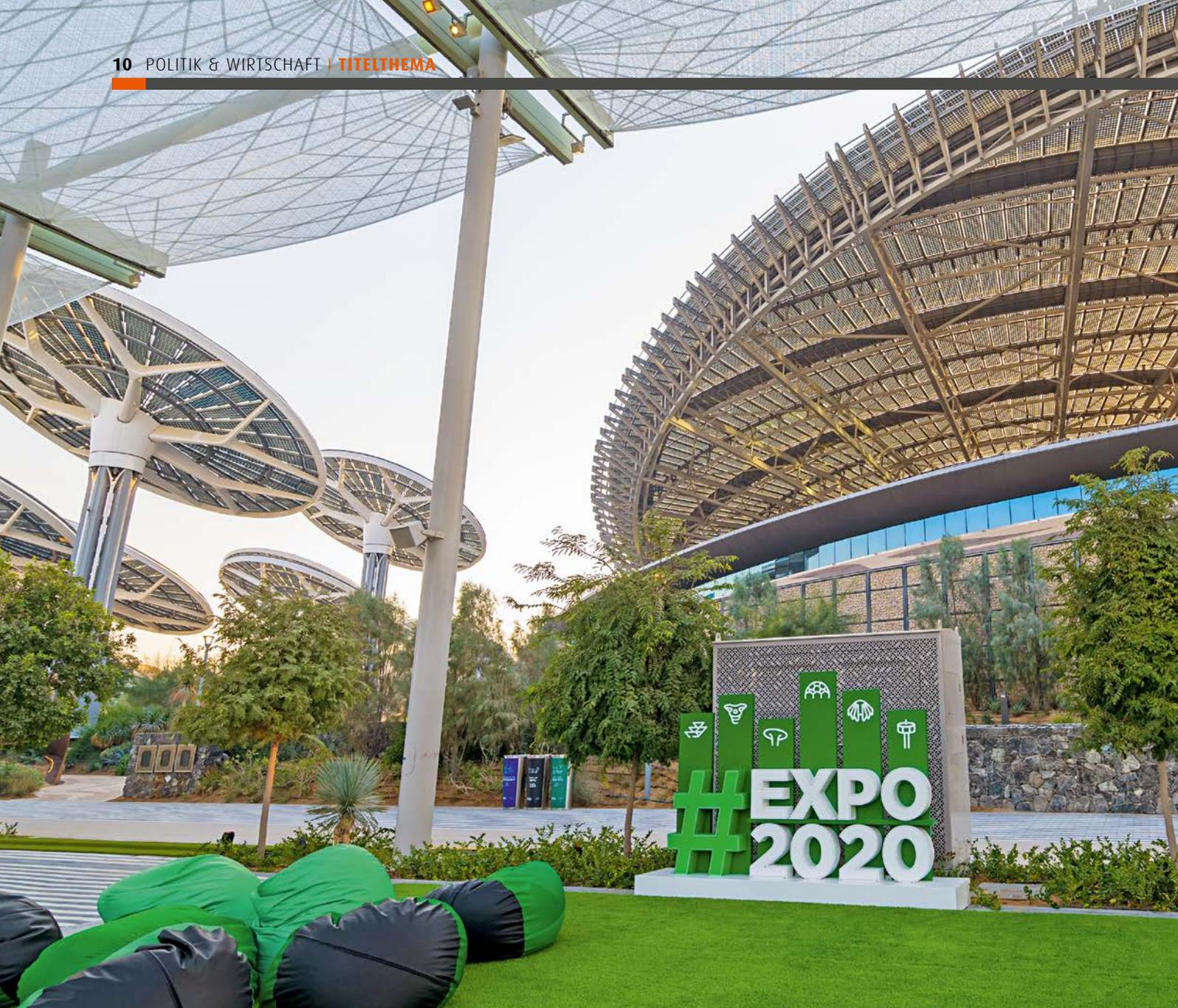
**VOLLZEIT ODER BERUFSBEGLEITEND IN BOCHUM,
IN HAMBURG ODER REIN ONLINE**

- BACHELOR REAL ESTATE
- BACHELOR NACHHALTIGES ENERGIE- & IMMOBILIENMANAGEMENT
- BACHELOR DIGITALISIERUNG UND IMMOBILIENMANAGEMENT*
(NEU WS 2022/23)

→ WEITERE STUDIENGÄNGE

JETZT
INFORMIEREN!





Mit der Expo 2020 will Dubai ein Zeichen setzen auch für eine smarte Stadtentwicklung. Das Gelände in der Wüste soll zeigen, was in Sachen Nachhaltigkeit heute und vor allem auch in seiner Nachnutzung bereits möglich ist. Doch wie groß kann der Einfluss dieser Weltausstellung auf die deutsche Immobilienwirtschaft sein?

Dubai in den Vereinigten Arabischen Emiraten gehört zu den Traum-Destinationen der weltweiten Immobilienwirtschaft. Denn hier kann man sich ausprobieren. Hier kann sich ein Architekt ein Denkmal setzen. Hier kann die Stadt der Zukunft bereits erlebt werden. Ein Grund dafür ist, dass oft Geld keine Rolle spielt. Viele Öldollars werden eingesetzt, um dem eigentlich für Siedlungen unwirtschaftlichen Landstrich auf der Arabischen Halbinsel modernen Lebensraum abzurufen. Gemischt wird das Ganze mit viel Glamour und touristischen Attraktionen aller Art.

Und dann gibt es dort die Expo 2020. Die aufgrund von Corona um ein Jahr verschobene Weltausstellung findet noch bis zum 31. März 2022 am Rande von Dubai statt. Und eine internationale Pressereise mit Siemens Smart Infrastructure bot Gelegenheit, die Expo 2020 selbst in Augenschein zu nehmen. Siemens ist neben SAP einer von zwei in Deutschland beheimateten Premiumpartnern der Expo 2020. Der Münchener Konzern ist verantwortlicher Digitalisierungspartner für die Infrastruktur



DUBAIS LEHREN

Wechselwirkungen einer Weltausstellung

der Weltausstellung. Das hypermoderne Gelände, das man dort auf Wüstengrund baute, wird nun mit den Möglichkeiten des Internet of Things gesteuert. Die zentrale Datensammel- und Auswertungslösung für die 130 Gebäude auf dem Messegelände stellt dabei die Siemens-Plattform „Mindsphere“ dar. Mit dieser anlässlich der Expo 2020 neu entwickelten Applikation kann die gesamte Infrastruktur per Smartdevices in Echtzeit und rollenspezifisch überwacht und gesteuert werden.

Innovation, Mobilität und Nachhaltigkeit: Die Expo 2020 besteht aus diesen drei Ausstellungsbezirken. 192 Länder der Erde sind in den Pavillons vertreten. Die Expo 2020 bietet den Besucherinnen und Besuchern mehr technologische Erfahrungen für alle Sinne, als man in einigen Besuchstagen wahrnehmen kann. Aber das soll hier nicht das Thema sein. Es soll untersucht werden, inwiefern Impulse von dem Ausstellungsgeschehen auch für die deutsche Immobilienwirtschaft spürbar sein werden.

Uwe Bartmann, der CEO Siemens Deutschland und Smart Infrastructure Deutschland, ist der Auffassung, dass die deut-

sche Immobilien- und Wohnungswirtschaft technologisch von der Expo 2020 in Dubai „eine ganze Menge“ lernen kann. Er sieht diese Weltausstellung als eine „Blaupause für Smart Cities der Zukunft“. Für den Betrieb städtischer Immobilien und Infrastrukturen werden dort etwa Luftqualität, Geräuschpegel und Windgeschwindigkeiten mithilfe von Sensoren und verbunden mit dem IoT erfasst und gemessen. „So können Schwellenwerte festgelegt werden, damit bei deren Überschreitung informiert wird und dementsprechend gehandelt werden kann. Mit Blick auf Gebäude können beispielsweise Stromverbrauch, Beleuchtung, Luftqualität, Raumtemperatur und vieles mehr überwacht und angepasst werden“, unterstreicht der Manager. „Auch in Deutschland sind Daten bei Städten, Quartieren und Infrastrukturprojekten das A und O. Das IoT kann dazu beitragen, dass Städte wettbewerbsfähiger, sicherer, gesünder, grüner und effizienter werden. Wir unterstützen bei der Digitalisierung, gestalten die Städte zukunftsfähig und helfen ihnen, möglichst klimaneutral und nachhaltig zu werden“, so Bartmann. »

EXPO-EINFLÜSSE AUF DEUTSCHLAND



Deutscher & Baden-Württemberg-Pavillon

Beteiligte Firmen (Auswahl)

- › Transsolar
- › Heliatek
- › Infarm
- › TK Elevator
- › Smileplastics
- › Claytec
- › Magna Glaskeramik
- › StoneCycling
- › Infarm
- › SSI-Schäfer
- › Cargocap
- › Certain Measures

Beispiele für Ideen & Technologien, die von Dubai aus Einfluss auf Deutschland haben könnten:

- › Innovative Gebäudetechnik
- › Connected Lighting
- › Klima-Engineering
- › Steuerbare Robotik
- › UV-Desinfektion der Raumluft
- › Visionäres Bauen
- › Holz- und biomimetischer Leichtbau
- › Digitales Co-Design und Künstliche Intelligenz
- › Robotik im Bauwesen

Einige Leuchtturmprojekte

in Deutschland und Österreich mit Technologien wie auf der Expo 2020:

- › Forschungsgesellschaft Aspern Smart City Research (ASCR), Wien
- › Patrick-Henry-Village in Heidelberg
- › Leichtbau-Grünbrücke über die A81 in Freiberg am Neckar
- › Smart City Ulm
- › Vision – uSHIFT, ein futuristisches Fahrzeugkonzept
- › Siemensstadt Square in Berlin
- › Freiburg City Hall (Ingenhoven)
- › Cube Berlin
- › Smart Building (3XN)
- › Fraunhofer „Morgenstadt Initiative“
- › Quartiersentwicklung Ossietzky-Hof in Nordhausen
- › August-Bebel-Straße 1, Stadtroda

Veranstungstipp

Rural & Urban Development Week

Unter Stichworten wie Urban Development und Smart Cities werden bei verschiedenen Terminen Modellprojekte vorgestellt und Ideen weiterentwickelt. So haben etwa bei der Rural & Urban Development Week im November 2021 Branchenvertreterinnen und Branchenvertreter, Praktiker und Vordenker diskutiert, wie ein harmonisches Zusammenleben und weiteres Wachstum im Bereich der Stadtentwicklung, des Wohnungsbaus und der Infrastruktur möglich ist. Es wurde aufgezeigt, wie die Stadt der Zukunft aufgebaut sein und wie sie die Lebensweise verändern kann.

Hier geht's zur Aufzeichnung der Veranstaltung:

<https://www.expo2020dubai.com/en/understanding-expo/expo-initiatives/expo-talks/urban-rural-development-week>



Fragt man die deutsche Immobilienwirtschaft nach den Einflüssen, die von Dubai auf den Heimatmarkt ausgehen, so erhält der Reporter häufig wie nie zuvor bei einer Recherche abweisende Antworten. „War nicht dort.“ „Kann ich nichts zu sagen.“ „Kenne auch niemanden, der dort war.“ So lauteten verbreitet die Rückmeldungen. Aber ein großes redaktionelles Netzwerk findet dann doch diejenigen Branchenakteure, die sich dort ihre Inspirationen abholen.

Smarte Bauten gehen einher mit grünen Freiräumen

So war etwa Prof. Hermann Schnell, Geschäftsführer und Head of Architecture & Workplace Consulting bei Colliers Deutschland, vor Ort. Und auch er meint, die deutsche Immobilien- und Wohnungswirtschaft könne technologisch einiges von der Expo 2020 in Dubai lernen. Er bringe von dort Beispiele rascher Planung und Umsetzung bei sehr guter Ausführungsqualität mit.

Positiv seien ihm auch die „konsequente Fokussierung auf das Nutzererlebnis und die sehr gute Betriebsorganisation“ in Erinnerung. Auch die „Nachnutzung von Großstrukturen mit Fokus auf Einsatz ökologischer Standards“ nimmt er als sehr nachahmenswert mit. Beispiel dafür seien der Pavillon der Niederlande und der Nachhaltigkeitspavillon. Ebenfalls war Stephan Degenhart, Associate Partner von Drees & Sommer und Managing Director Middle East und Asia Pacific, für viele Termine mit Kunden und Partnern auf der Expo 2020. „Seit dem Start der Expo im Oktober 2021“, so Degenhart, „haben sich viele Gelegenheiten ergeben, die Expo 2020 zu besuchen. Wir haben Termine vor Ort mit Geschäftspartnern wahrgenommen und einige Vorträge und Präsentationen im Rahmen der Expo gehalten“. An den drei Bezirken Innovation, Mobilität und Nachhaltigkeit gefällt ihm, dass „gleichzeitig die ganze Welt in Form von Pavillons vertreten ist. Die Expo 2020 beherbergt einige der innovativsten interaktiven Hightech-Erlebnisse, welche Besucher ausprobieren können“.

Andreas Kipar, Landschaftsarchitekt und CEO – Founding Partner von LAND, hat ein noch innigeres Verhältnis zur Expo



Das Baden-Württemberg-Haus verkörpert auf der Expo 2020 in Dubai die Innovationen des Bundeslandes.

2020. „Mein Unternehmen“, unterstreicht er, „ist seit mehr als fünf Jahren bei der Planung und Bauleitung der zentralen Expo-bereiche involviert. Von Anfang an ging es darum, einen Außenraum zu entwerfen, der sich grün und digital präsentiert.“ Kipar hebt hervor: „Auch besondere Besuchergruppen wie Kinder, behinderte Personen und ältere Menschen bewegen sich problemlos dank benutzerfreundlicher Technik auf dem Gelände. QR-Codes, Applikationen für Mobiltelefone und elektronische Infosäulen geben klar und verständlich Auskünfte. Das Expo-Gelände lädt dazu ein, den öffentlichen Raum insgesamt freier zu erleben.“

Dr. Rainer Reddehase, Geschäftsführer von Real Estate Stuttgart, war bereits zweimal dort: direkt Anfang Oktober 2021 und nochmal Mitte Dezember. Nach insgesamt sechs Tagen auf der Expo in Dubai ist er begeistert: „Dubai und Expo – die trauen sich was. Spektakuläre Bauten. An jeder Ecke Rekorde. Zukunftsweisende Projekte. Da steht in Deutschland wohl häufig die Bauordnung im Weg.“

80 Prozent der Expo-Gebäude sollen im Anschluss weiterbetrieben werden

Vorstand Frank Emrich vom Verband Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V. war als Vertreter der thüringischen Wohnungswirtschaft für 180 Wohnungsunternehmen auf der Expo. Aus dem Dialog mit lokalen Branchenvertretern und NGOs nimmt er mit, dass „wir bereits gute technologische Lösungen und Ideen in Deutschland haben“. Dabei sei die „sektorübergreifende Umsetzung erfolgsentscheidend“. Denn ein „Leben mit und in zukünftig höheren Temperaturen ist sehr teuer“. Und er stellt fest: „Mit unserem Abschied von der Atomkraft als Energiequelle stehen wir ziemlich allein in der Welt da.“

Nachhaltigkeit ist eines der Themen, die im Fokus dieser Weltausstellung stehen – nicht nur aufgrund der Tatsache, dass es einen eigenen Nachhaltigkeitsdistrikt und einen Sustainability Pavilion gibt. Ein Ausstellungspartner der Expo 2020 ist

„An den drei Hauptbezirken Innovation, Mobilität und Nachhaltigkeit gefällt mir, dass gleichzeitig die ganze Welt in Form von Pavillons vertreten ist. Die Expo 2020 beherbergt somit einige der innovativsten interaktiven Hightech-Erlebnisse, welche Besucher ausprobieren können.“

Stephan Degenhart, Associate Partner von Drees & Sommer und Managing Director Middle East und Asia Pacific

auch das Baden-Württemberg-Haus. Pablo Dahl, Pressesprecher der Baden-Württemberg Expo 2020 Dubai GmbH, betont: „80 Prozent der Expo-Gebäude sollen im Anschluss an die Weltausstellung im District 2020 weiterbetrieben werden. Beim Bau der Expo-Pavillons und -Gebäude lag der Fokus klar auf nachhaltigen Materialien. Bei der Stromerzeugung setzt man auf erneuerbare Energien. So werden durch Photovoltaikanlagen auf dem gesamten Expo-Gelände 5,5 Megawatt Energie gewonnen. CO₂-Emissionen hingegen werden genau kontrolliert, auf ein Minimum reduziert und durch Klimaschutzprojekte („Seeds of Change“) ausgeglichen. Auch das Thema Abfalltrennung kommt nicht zu kurz: 85 Prozent aller Abfälle bei Bau, Betrieb und Außerbetriebnahme der Pavillons werden in einzelne Abfallströme unterteilt.“

Auch im Baden-Württemberg-Haus wird Nachhaltigkeit großgeschrieben. Der Pavillon ist ein so genannter Holzhybridbau. Durch die Verwendung von Holz, insbesondere für die Fassade, konnten im Vergleich zu Stahl 200 Tonnen CO₂ eingespart werden. Auch bei der Energieversorgung setzt das Baden-Württemberg-Haus auf Nachhaltigkeit. Der Energiebedarf für die vom Stuttgarter Ingenieurbüro Transsolar konzipierte Klimaanlage wird vollständig durch Photovoltaik gedeckt. 540 Solarmodule auf dem Dach des Gebäudes erzeugen während der gesamten Expo-Laufzeit 43.000 kWh – genug, um zehn Einfamilienhäuser mit Energie zu versorgen.

Eine Weltausstellung, die eine Nachnutzung als 15-Minuten-Stadt für High Potentials bereits mitgedacht hat, sollte einiges an Stadtentwicklungsimpulsen ausstrahlen. Vom Smart Building über das Smart Quarter bis zur Smart City sehen dann auch diejenigen Branchenteilnehmer, die vor Ort waren, vielfältige Einflüsse. „Mit mehr als 90 einzigartig gestalteten Pavillons“, schwärmt Stephan Degenhart, „und 200.000 Quadratmetern zukünftiger LEED-Gold-&-Platinum-Gebäude ist der vielleicht faszinierendste Take-away von der Expo der zukünftige Plan für das Gelände und die bestehende Architektur.“ Man will die Expo in einen Innovationspark mit Geschäfts- und Wohngebäuden umwandeln, um die bebaute Fläche für die kommenden Jahre zu »

nutzen. Dabei sei die Expo 2020 aller Wüstenlage zum Trotz ein Musterbeispiel für Nachhaltigkeit. Alle Länder, die in dem Bezirk Nachhaltigkeit ausstellen, wurden ermutigt, bei dem Bau ihres Pavillons auf einen innovativen nachhaltigen Fokus zu setzen. Dies hat laut Degenhart den „Innovationsprozess beschleunigt und zahlreiche nachhaltige Ergebnisse sowohl in Form von Ideen als auch von Gebäudestrukturen hervorgebracht, die wiederverwendet und recycelt werden können“.

Ein Musterbeispiel für Nachhaltigkeit ist die Wüsten-Expo eher nicht

„Das Baden-Württemberg-Haus ist mit seinem Holzhybrid-Pavillon Impulsgeber für innovative und nachhaltige Bauweisen“, lässt auch Pablo Dahl seiner Begeisterung freien Lauf. Innovative Gebäudetechnik, beispielsweise im Bereich „Connected Lighting“, Klima-Engineering, steuerbare Robotik und UV-Desinfektion der Raumluft, seien weitere Highlights. Im Baden-Württemberg-Haus werden überdies zahlreiche interessante Ideen vorgestellt. Die Medienstation zum Thema „Visionäres Bauen“ umfasst dabei interessante Konzepte zum Holz- und biomimetischen Leichtbau sowie zu digitalem Co-Design, Künstlicher Intelligenz und Robotik im Bauwesen. Die Themenstation „Städte von morgen“ stellt Zukunftsprojekte für Smart Cities vor, darunter das Patrick-Henry-Village in Heidelberg, eine Leichtbau-Grünbrücke über die A 81 in Freiberg am Neckar, die Smart City Ulm und Vision – uSHIFT, ein futuristisches Fahrzeugkonzept des DLR für die urbane Mobilität von morgen.

Insgesamt weniger euphorisch ist Prof. Hermann Schnell. Zwar sieht er die „Beschäftigung mit digitaler Betriebssteuerung, Nachnutzungskonzepten, Stakeholder Management, Genehmigungsverfahren, Bionik im Nachhaltigkeitspavillon und erneuerbaren Energien als positive Auswirkungen der Dubaier Weltausstellung“. Doch ein Musterbeispiel für Nachhaltigkeit sei die Expo 2020 „aufgrund des Set-ups eher nicht, wie alle anderen Expos auch!“. Denn das Konzept bediene sich des Neubaus statt der Umnutzung, sei durchgehend klimatisiert und Besucher »

„Ich bringe von dort Beispiele rascher Planung und Umsetzung bei sehr guter Ausführungsqualität mit. Positiv war auch die Nachnutzung von Großstrukturen mit Fokus auf Einsatz ökologischer Standards.“

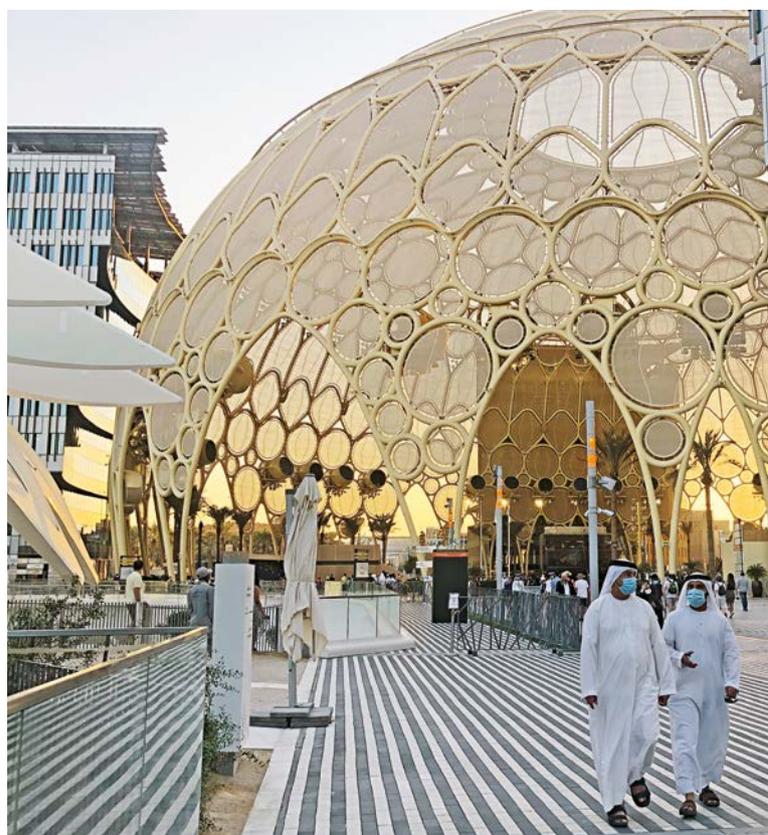
Prof. Hermann Schnell, Geschäftsführer und Head of Architecture & Workplace Consulting bei Colliers in Deutschland



Oben: der Pavillon der Vereinigten Arabischen Emirate von Architekt Santiago Calatrava.

Mitte: der Eingangsbereich des Deutschen Pavillons. Deutschland präsentiert sich als Ort der 100.000 Ideen.

Unten: Der zentrale Al Wasl Dome hat den Durchmesser von zwei Airbus-A380-Flügeln und zugleich die größte 360-Grad-Projektionsfläche der Welt.





KOMMENTAR

Neuheitenfuror

Ob von einer Millionenstadt in der Wüste, die bloß durch kilometerlange Entsalzungsanlagen an den Meeresküsten mit Wasser versorgt werden kann, nachhaltige Stadtentwicklungsimpulse etwa auch für unsere Region ausgehen können ...? Ich hatte so meine Zweifel. Doch Weltausstellungen waren schon häufig Schauplätze von Neuheiten, die danach Furore machten, deshalb flog ich hin. Auch die Expo 2020 Dubai ist gespickt mit modernen Gebäuden und Installationen, die etwa im immobilienwirtschaftlichen Alltag hierzulande noch nicht allzu weit verbreitet sind. Sei es die Außenarchitektur komplett aus Solarzellen bestehend wie beim gelandeten Falken, dem Expogebäude der Vereinigten Arabischen Emirate. Oder seien es effektive Energieerzeugungs- und -speichersysteme wie im Deutschen Pavillon. Spannend mal live zu erleben sind diese Innovationen – und noch viel mehr – allemal. Auch was an Steuerung für einen ganzen Stadtteil per Sensorik, Aktorik und rollenspezifischen Dashboards möglich ist, hat mich wirklich beeindruckt. Wie nachhaltig das alles ist und wie es auch in Deutschland nachwirken wird, kann ich immer noch nicht vollumfänglich beurteilen. Ich werde die Dubai-Impulse hierzulande weiter beobachten. Und für die Nachhaltigkeit pflanze ich schon mal meinen CO₂-Ausgleichsbaum ...

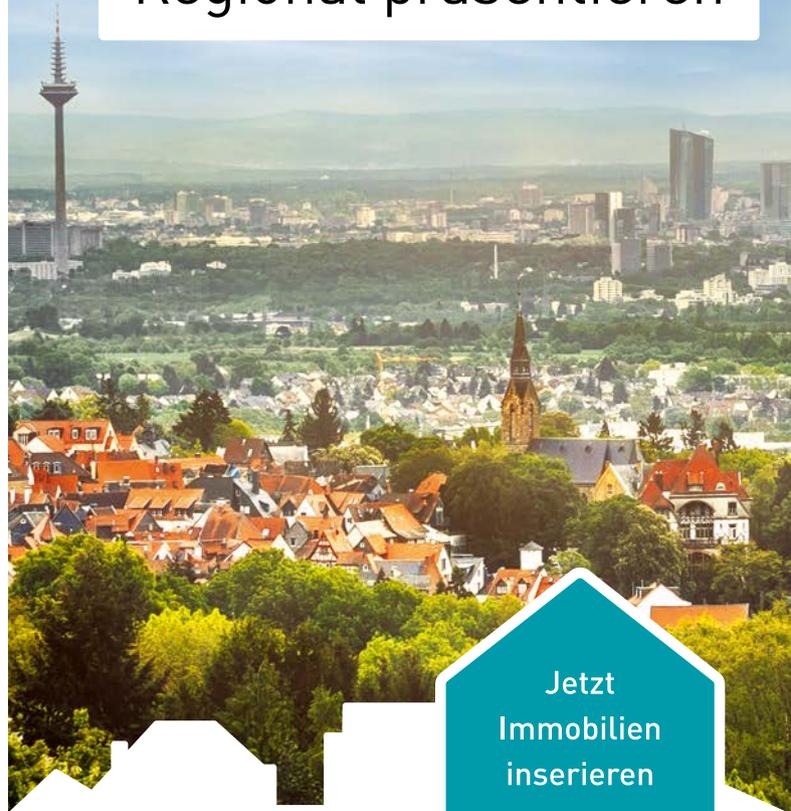
Jörg Seifert,
Managing Editor Immobilienwirtschaft



Fotos: Jörg Seifert; gettyimages/Captured Blinks Photography

Kostenlos inserieren

Regional präsentieren



Jetzt
Immobilien
inserieren

Der regionale Immobilienmarkt von meinestadt.de

Bei meinestadt.de bekommen Sie genau die regionale Sichtbarkeit, die Sie für Ihre Objekte und Marke benötigen. Als Partner an Ihrer Seite gehen wir dafür in Vorleistung: Bis zum 31.12.2022 können Sie Ihre Immobilien komplett kostenlos inserieren – in jeder Region deutschlandweit. Auch für zusätzliche Markenbekanntheit sowie zur Leadgewinnung neuer Objekte und Kund:innen bieten wir Ihnen die passenden Lösungen.

Erfahren Sie mehr unter
[meinestadt.de/immobilienanzeigen](https://www.meinestadt.de/immobilienanzeigen)



INTERVIEW MIT UWE BARTMANN

Jede Stadt muss auf ihre Weise smart werden

Herr Bartmann, welche Stadtentwicklungsimpulse gehen von der Expo 2020 Dubai aus?

Unsere Lösung in Dubai demonstriert, wie intelligente Infrastruktur überall auf der Welt zu lebenswerteren, nachhaltigeren und sicheren Städten beitragen kann. Die Digitalisierung ermöglicht uns, bisher getrennte Bereiche wie Stromnetze, Gebäude, Fabriken und Mobilität miteinander zu vernetzen. Erneuerbare Energien etwa werden optimal genutzt und ganz neue Geschäftsmodelle ermöglicht. Eine Smart City ist im Grunde nichts anderes als eine Stadt, die möglichst viele Elemente dieser intelligenten Infrastruktur nutzt. Da jede Stadt anders ist – in Bezug auf Geschichte, Bausubstanz, Geografie oder Klima –, ist es sinnvoll, jeden Ort individuell auf seine Weise „smart“ zu machen. Daten sind die Grundlage, um eine Stadt, einen Stadtteil oder einen Campus in etwas Smartes zu verwandeln. Um diese Daten umfassend nutzen zu können, braucht man ein System, das alles zusammenführt: eine IoT-Plattform. Auf diese Weise können

Daten gesammelt, analysiert, kontextualisiert und visualisiert werden, um daraus Handlungsmöglichkeiten abzuleiten. Das Ziel ist eine integrierte Umgebung, die mit sich verändernden Bedingungen umgehen kann.

Wie groß sind die Digitalisierungseinflüsse dieser Weltausstellung auf den Real-Estate-Sektor in Deutschland? Dubai ist auch eine Blaupause für deutsche Smart Cities. Natürlich muss dabei beachtet werden, dass wir in Deutschland andere Platzverhältnisse haben. Deswegen sollte hierzulande ein großes Augenmerk auf die Modernisierung im Immobilienbestand gelegt werden. Wir haben immens viele Bestandsbauten, die ein ebenso immenses Modernisierungspotenzial aufweisen. Dabei geht es nicht immer darum, aus einem alten Gebäude einen hochmodernen, digitalisierten Komplex zu machen. Manchmal sind es die ersten kleinen Optimierungen, die sich etwa schon deutlich in Energieeinsparungen widerspiegeln. Als

Technologiepartner der Modernisierung sind wir vom ersten Gedankengang im Ökosystem mit allen Partnern früh dabei.

Gibt es bereits Leuchtturmprojekte in Deutschland ähnlich denjenigen auf der Expo 2020?

Als Leuchtturm haben wir ein spezielles Projekt im deutschsprachigen Raum gewählt. Seit Oktober 2013 betreibt Siemens Österreich als Teil der Forschungsgesellschaft Aspern Smart City Research (ASCR) ein innovatives und nachhaltiges Energieeffizienz-Demonstrationsprojekt in Sachen Gebäudetechnik und Energieverteilung. Projektpartner sind Wien Energie, Wiener Netze, Wirtschaftsagentur Wien und Wien 3420. Bei der Forschung des ASCR geht es nicht nur um Einzelelemente, sondern um komplexe Zusammenhänge innerhalb eines intelligenten Stadtteils. Denn in der Seestadt Aspern können die Forscher ihre Lösungen mit realen Gebäuden, Netzen, Betreibern und echten Nutzern testen. Aus den so gewonnenen Erfahrungen und

Daten werden Energiesysteme für eine nachhaltige Zukunft in Wien und darüber hinaus entwickelt. Viele neue Quartiere weltweit nutzen bereits die Erkenntnisse aus Aspern. Bis 2030 werden Wärme und Strom für 20.000 Einwohner zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen stammen. Ein weiteres Projekt ist Siemensstadt Square. Dort gestalten wir gemeinsam mit der Stadt Berlin und dem Bezirk Spandau einen Smart Campus der Zukunft. Bis 2030 werden auf dem 70 Hektar großen Areal Menschen forschen, arbeiten, wohnen und mit Technologien von morgen leben. Das neue Stadtquartier wird beispielhaft für eine zeitgemäße und nachhaltige Stadtentwicklung im Bestand.



Uwe Bartmann, CEO Siemens Deutschland und Smart Infrastructure Deutschland

„Es gibt viele Möglichkeiten, diese Vision zu adaptieren und zu erweitern. Und auch im Laufe der Expo wird es weitere Erkenntnisse geben, wie zukünftige Smart Cities konzipiert und umgesetzt werden können.“

erreichten Dubai per Flugzeug. Mögliche Digitalisierungseinflüsse auf den Real-Estate-Sektor in Deutschland sieht er durch gute Nutzungserfahrungen mit neuer Technologie. Allerdings seien diese „wegen der geografisch-klimatischen Situation wenig übertragbar“. Zu erwarten sei allerdings „ein hoher Erfahrungswert bei der Vernetzung von Gebäudetechnik“. Verbandsdirektor Frank Emrich sieht Dubais „Fokus auf das smarte Quartier“ gerichtet. Denn die Entwicklung und der Umbau der Bestandsgebäude sei die „wahre Herausforderung auf dem Weg zu Klimaneutralität – nicht der Neubau, obwohl der in den Diskussionen deutlich mehr wahrgenommene Aufmerksamkeit erhält“.

Auch Ibrahim Iman, Co-CEO und Co-Founder von Planradar, sieht die Expo 2020 Dubai als gelungenes Event: „Es war

spannend zu sehen, wie innovativ und digital sämtliche Industrien bereits aufgestellt sind.“ „Auch bei uns“, zieht Siemens-Deutschland-CEO Uwe Bartmann ein Fazit, „kann bereits etwa der zukünftige Energie- und Wasserverbrauch vor der Umsetzung digital simuliert und angepasst werden. Und dank intelligenter Infrastruktur entstehen lebendige, attraktive und sichere Stadtquartiere mit modernen Büros. Smart Buildings werden gepaart mit neuen Mobilitätskonzepten, großzügigen Grün- und Freiflächen, Gastronomie- und Einkaufsangeboten sowie Services wie Kinderbetreuung. Oft wird alles noch verbunden mit einem Campus für das Arbeiten von morgen.“

Jörg Seifert, Freiburg



Foto: gettyimages/Martin Barraud

Droht den Geldwäschern die Vertreibung aus dem Paradies?

Wer Geld aus schmutzigen Geschäften waschen will, hat in Deutschland leichtes Spiel. Der Immobilienmarkt gilt als besonders anfällig. Das Instrumentarium zur Bekämpfung ist da, aber es fehlt an Personal bei den Aufsichts- und Strafverfolgungsbehörden.

Deutschland ist ein Eldorado zum Geldwaschen. Dass es hierzulande keine Bargeldobergrenze gibt, ist nur ein Grund dafür.



Milliardensummen aus dem weltweiten Drogenhandel und anderen illegalen Geschäften werden jährlich in deutsche Immobilien oder Immobilienfirmen investiert und so in den legalen Wirtschaftskreislauf eingespeist. Laut einer für das Bundesfinanzministerium erstellten Studie ist die Immobilienbranche in Deutschland besonders anfällig für Geldwäsche. Demnach schleusen Kriminelle jährlich 20 bis 30 Milliarden illegal erwirtschafteter Euro allein in den Nicht-Finanzsektor, zu dem eben auch der Immobilienbereich gehört. Auf die besondere Anfälligkeit des deutschen Marktes für dieses Einfallstor hat das Bundeskriminalamt (BKA) bereits im Jahr 2012 in einer Fachstudie hingewiesen. Der Befund der obersten Kriminalitätsbekämpfer: Deutschland ist ein Paradies zum Geldwaschen. Dass es hierzulande keine Bargeldobergrenze gibt, ist nur ein Grund dafür. Verschleierung zum Beispiel über häufige Eigentümerwechsel ist ebenso eine Möglichkeit. Auch die Beschaffenheit des Marktes, fehlende Sensibilität der Marktteilnehmer für die Problematik und eine noch holprige (Umsetzung der) Regulierung machen es Kriminellen leicht, illegales Geld reinzuwaschen.

Die neue Bundesregierung hat der Geldwäsche den Kampf angesagt. Im Koalitionsvertrag ist von einem Versteuernachweis für Käufer aus dem Ausland die Rede, aber vor allem auch von einem Verbot, Immobilien mit Bargeld zu bezahlen. Auch der neue Chef der Finanzaufsicht BaFin, Mark Branson, will Geldwäsche entschiedener bekämpfen – vor allem bei Banken, wie er im November 2021 bei einem Treffen in Frankfurt am Main sagte. Bei der Europäischen Kommission (EU-Kommission) ist Geldwäsche schon lange ein Fokusthema. „Die Europäische Union (EU) hat eine volle Agenda zum Thema Geldwäsche und gibt auf diesem Gebiet bereits jetzt

einen engen Takt vor“, weiß Christian Judis, Rechtsanwalt und Geldwäschebeauftragter (TÜV) sowie Senior Manager der KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Auf EU-Ebene laufen derzeit Bestrebungen, durch eine Verordnung Mindeststandards und ein einheitliches EU-Regelwerk zu schaffen; außerdem soll zum 1. Januar 2023 eine EU-Behörde für die zentrale Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (AMLA) ihre Arbeit aufnehmen. „Das richtet sich zwar vorrangig an den Finanzsektor, wird sich aber perspektivisch auch maßgeblich auf Risikobereiche wie den Immobiliensektor mit einer engmaschigeren Aufsicht auswirken“, ist sich Judis sicher. Wichtig sei jetzt, dass die Bundesregierung eine abgestimmte Strategie zwischen Bund, Ländern und EU anstrebe.

Versteuernachweis für Immobilienkäufer aus dem Ausland

Auch dazu hat sich die Ampelregierung geäußert, sagt der Experte mit Hinweis auf den Koalitionsvertrag. So sollen etwa mögliche Empfehlungen aus der Deutschlandprüfung der Financial Action Task Force (FATF) als dem wichtigsten internationalen Standardsetzer zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung (wo nötig) zügig in deutsches Recht umgesetzt werden. Verdachtsmeldungen von Geldwäsche aus dem Nicht-Finanzbereich – wie beispielsweise aus dem Immobiliensektor – sollen erleichtert werden. Um die illegale

Finanzierung von Immobilien zu bekämpfen, sind der Versteuernachweis für gewerbliche Immobilienkäufer aus dem Ausland und das Bargeldverbot gedacht. In anderen europäischen Ländern gibt es solche Obergrenzen bereits – in Frankreich und Italien etwa.

Außerdem will die Bundesregierung laut Koalitionsvertrag die Financial Intelligence Unit (FIU), die Anti-Geldwäsche-Einheit des Bundes, mit den notwendigen rechtsstaatlich abgesicherten Befugnissen ausstatten. Um den Zugang zu allen nötigen Informationen sicherzustellen, sollen Verbindungsbeamte aus den Landeskriminalämtern in der FIU eingesetzt werden. Das häufig als lückenhaft kritisierte Transparenzregister, das es in Deutschland seit dem Jahr 2017 gibt, soll weiter gestärkt werden. „Insbesondere soll eine Verknüpfung des Datenbankgrundbuchs mit dem Transparenzregister erfolgen, um die Verschleierung der wahren Eigentümer von Immobilien zu beenden“, so Anwalt Judis. Ein weiteres Fokusthema für eine effektivere Geldwäschebekämpfung: Die Qualität der Verdachtsmeldungen muss ebenso verbessert werden wie Rückmeldungen an die Verpflichteten.

Immobilienmaklerinnen und -makler etwa sind Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz (GwG). Das Gesetz, die nationale Umsetzung der EU-Geldwäscherichtlinie, soll verhindern, dass illegales Geld in den Zahlungskreislauf eindringt. Die Makler „sind gehalten, bei Verdachtsmomenten – auch ohne Bargeldkomponente – Verdachtsmeldungen abzugeben“, sagt Arndt Rodatz, Rechtsanwalt und Steuerberater, Partner KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Da der Makler die Beteiligten an Immobilien-deals typischerweise während der gesamten Transaktion begleite, habe er auch den besten Überblick.

Zu knappe Ressourcen bei Aufsichts- und Strafverfolgungsbehörden

„Eventuelle Auffälligkeiten sollte am ehesten erkennen – und nicht der Notar oder der rechtliche / steuerliche Berater, der regelmäßig nur punktuell eingebunden ist.“ Fokus sollte daher sein, Immobilienmakler in der Breite für Verdachtsmomente zu sensibilisieren, um bundesweit eine hohe

40

Das BKA beschlagnahmte 2019 in einem Fall Immobilien für 40 Millionen Euro

Qualität im Verdachtsmeldewesen zu erreichen. Damit wäre den Ermittlungsbehörden schon sehr geholfen. Hier drängt sich die Frage auf, was die Meldungen bisher gebracht haben. Dazu erklärte Kai Leisering, Managing Director Corporate Compliance bei der EQS Group AG, im Oktober 2021: Immobilienmakler seien zwar dazu verpflichtet, verdächtige Transaktionen an die Behörden zu melden, jedoch stapelten sich die Anzeigen wegen Geldwäsche. Aufgrund knapper Ressourcen könne die Aufklärung der bereits gemeldeten Fälle mehrere Jahre dauern. Zudem sei in den vergangenen Jahren innerhalb der Aufsichts- und Strafverfolgungsbehörden immer mehr Personal abgebaut und der Straftatbestand der Geldwäsche gleichzeitig ausgeweitet worden.

„Man sollte den Strafverfolgungsbehörden die Zeit einräumen, das jetzt geschaffene Instrumentarium zu nutzen. Spektakuläre Durchsuchungsmaßnahmen im Zusammenhang mit Geldwäsche-Vorwürfen in Nordrhein-Westfalen im Winter 2021 deuten darauf hin, dass die Strafverfolgungsbehörden ihre Tätigkeit intensiviert haben“, macht Rechtsanwalt Judis Hoffnung. Die Vollzugsbehörden müssten vor allem besser ausgestattet und vernetzt werden.

Im Jahr 2021 sind laut Judis außerdem einige gesetzliche Neuregelungen in Kraft getreten, so zum Beispiel die Umstellung des Transparenzregisters auf ein Vollregister, Nachschärfungen zur Geldwäsche-Compliance und insbesondere die Verschärfung der Strafnorm des § 261 StGB (Umstellung auf All-Crime-Ansatz). „2020 und 2021 gab es zudem eine vielfältige Rechtsprechung zu Geldwäsche-relevanten Themen“, sagt der Experte. Was die Geldwäsche mit den Immobilienpreisen macht, will er nur mutmaßen. Aber angesichts allgemein steigender Immobilienpreise spreche viel dafür, dass der Einsatz illegaler Gelder den Preisdruck – gerade in begehrten Lagen – weiter verstärke. EQS-Compliance-Spezialist Leisering warnte im Herbst davor, dass auch seriöse Firmen aus traditionell risikoarmen Branchen

Opfer von Kriminellen – und nicht selten zu Mittelsmännern – werden. „Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) verfügen oftmals über wenig Erfahrung und Wissen um die Risiken bestimmter Transaktionsarten und die Mechanismen zur Bekämpfung oder Prävention von Geldwäsche“, so Leisering.

Die EU will die Wirtschaft bei der Geldwäschebekämpfung stärker in die Pflicht nehmen. Unternehmen drohen bei Nichteinhaltung der Vorgaben Höchststrafen von bis zu fünf Millionen Euro oder zehn Prozent des Jahresumsatzes. Hinzu kommen unter anderem Verbote für Einzelpersonen, regulierte Geschäfte zu betreiben, sowie Einschränkungen der Handlungsfähigkeit von Organisationen. Leisering: „Für Vorstände sollte die Bekämpfung von Geldwäsche deshalb höchste Priorität haben.“

Wie sich Immobilienunternehmen schützen können

Elektronische Hinweisgebersysteme innerhalb von Compliance-Management-Systemen hätten sich bereits bewährt – auch in KMU, häufig in Kombination mit einer externen Ombudsperson, so der Experte. Das Geldwäschegesetz verpflichtet Unternehmen zur Durchführung von Risikoanalysen und internen Sicherungsmaßnahmen – und Unternehmen ab 49 Mitarbeitenden erfüllen zudem die ab 2021 beziehungsweise 2023 geltende EU-Whistleblower-Richtlinie, die interne und sichere Meldekanäle für Unternehmen und Behörden verpflichtend macht.

Auch das Erstellen einer internen Anti-Geldwäscherichtlinie könne eine Kultur der Geldwäschebekämpfung innerhalb der Belegschaft fördern, regelmäßige Schulungen seien zudem ein probates Mittel, um im Immobilienunternehmen für den Risikofaktor Geldwäsche zu sensibilisieren. «

Mirjam Fischer, Freiburg

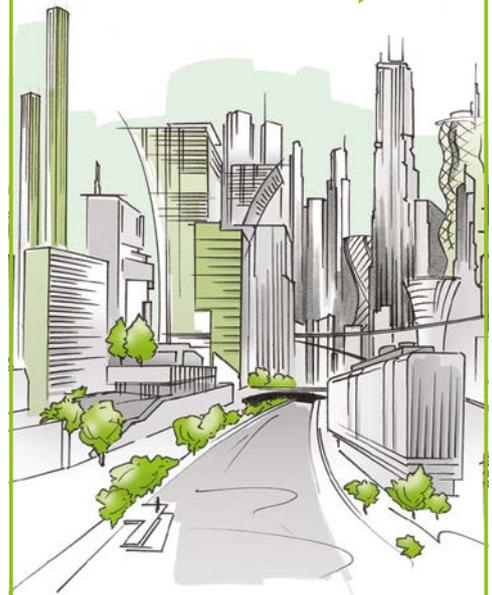
pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

Mit einer hohen Expertise über alle Funktionen des Finanzierungsprozesses von gewerblichen Immobilien hinweg, einem grenzüberschreitenden Ansatz und einer engen Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern realisiert die pbb komplexe gewerbliche Finanzierungen. Partnerschaftlich unterstützen wir Ihre Immobilieninvestitionen und Immobilienentwicklungen.

**Immobilienfinanzierung so einzigartig
wie Ihr Immobilienprojekt.**



pfandbriefbank.com

Nach dem Förderstopp: Alles wird anders (zumindest ein bisschen)



Kommentar Frank Urbansky

Der Förderstopp in Zusammenhang mit den Baustandards KfW 55 und KfW 40 im Januar 2022 schlug hohe Wellen, auch wenn er teilweise zurückgenommen wurde. Die Regierung will die Förderung komplett umstellen und anhand der CO₂-Emissionen der genutzten Baustandards ausrichten.

Frank Urbansky ist freier Journalist und Fachautor aus Leipzig sowie Vorsitzender des Vereins Energieblogger.net.

„Wohnen, aber auch Arbeiten dürfen durch hohe Immobilienkosten nicht unmöglich werden. Damit wird das Bauen eines der zentralen, weil finanzintensivsten Geschäftsfelder der neuen Bundesregierung.“

Diese Entscheidung ist sicher konsequent und entspricht dem Koalitionsvertrag. Nur bremst sie auch den Wohnungs- und Gewerbebau aus. Zudem konterkariert sie das Ziel derselben Regierung, jedes Jahr 400.000 Wohnungen neu bauen zu wollen. Beobachter und Beteiligte des hiesigen Baugeschehens hatten am 24. Januar 2022 ein Déjà-vu. Die Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG), von der alten Bundesregierung mit viel Tamtam und noch mehr Geld (insgesamt gut fünf Milliarden Euro je Jahr) vor Jahresfrist an den Start gebracht und erst im Juli 2021 präzisiert, wurde für alle Neubau- und Sanierungsvorhaben der Standards KfW 55 und KfW 40 (neu: Effizienzhaus 55 EE und 40 EE) sofort gestoppt. Nur die Förderung von Einzelmaßnahmen blieb bestehen. Déjà-vu, weil es schon 2010 eine ähnliche Situation gegeben hatte: Damals stoppte Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble aufgrund leerer Kassen (die Finanzkrise von 2008 war schuld) das Marktanzreizprogramm (MAP), mit dem ebenfalls Gebäude energieeffizient gebaut oder saniert werden sollten. Daraufhin brach das Baugeschehen regelrecht zusammen, Handwerker konnten nicht weiterarbeiten, Investitionen wurden gestoppt.

ENTFESSELTE MARKTKRÄFTE MACHEN DAS, WAS SIE AM BESTEN KÖNNEN: ENTFESSELT AGIEREN! Die neue Bundesregierung kommt einem in etwa so vor wie Goethes Zauberlehrling. Wie vor zwölf Jahren beim MAP sollten die Marktkräfte entfesselt werden. Und Marktkräfte machen dann auch das, was sie eben tun: entfesselt agieren. Das war auch zum Jahreswechsel der Fall. Überraschend kam die Antragsflut nicht. Und so kam es, wie es kommen musste: Die Geister, die Ex-Wirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) gerufen hatte, wurden nun wieder von Neu-Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) zurückgeschreckt. Wieder einmal waren leere Kassen ausschlaggebend. Doch Vergleiche hinken immer. So war dieses Mal nicht der Finanzminister Christian Lindner (FDP) treibende Kraft, wenngleich der den Stopp grundsätzlich begrüßte und aufgrund der Haushaltslage auch selbst und kraft Amtes hätte durchsetzen können, sondern Wirtschaftsminister Habeck. Der hatte letztlich keine Wahl. Denn sein Amtsvorgänger Altmaier hatte noch kurz vor Ende seiner Amtszeit den Förderstopp, zumindest für den KfW-55-Standard, verkündet und ihn auf Ende Januar 2022 terminiert. Das wiederum führte zu einem Run auf die Zuschüsse, die für 24.000 Vorhaben und 50.000 Wohnungen respektive Häuser gestellt wurden. 4.000

davon betrafen private Einfamilienhausbauer. Für die wollte Lindner schnell Abhilfe schaffen. Sie sollen auf jeden Fall so oder so weiter bezuschusst werden. Auch von der Flut im Sommer Betroffene dürfen weiter hoffen, ebenso alle, die sich dem sozialen Wohnungsbau verpflichtet fühlen und für höchstens zehn Euro pro Quadratmeter kalt vermieten wollen. Am Ende ruderte Habeck noch weiter zurück. Alle Anträge, die bis zum 24. Januar gestellt wurden, sollten nun bearbeitet werden. Lindner will für das nötige Geld sorgen. Zudem soll die Förderung für den Effizienzhaus-40-Standard bis Ende 2022 weiterlaufen. Der Finanzminister will allein dafür eine Milliarde Euro bereitstellen. Die gewerbliche Wohnungswirtschaft jedoch, die entweder KfW 70 oder KfW 55 baut, wird nun ohne neue Anträge auskommen müssen – oder aber schnell auf EE 40 umstellen, was jedoch die Baukosten weiter antreibt.

DER STOPP KÖNNTE KALKÜL GEWESEN SEIN, FREI NACH: BIS HIERHER UND NICHT WEITER!

Man kann die Art Habecks kritisieren, wie er den Förderstopp beschloss, nämlich abrupt und ohne Vorwarnungen für die betroffenen Branchen.

Doch das könnte Kalkül gewesen sein. Sein für Energie zuständiger Staatsminister Patrick Graichen leitete viele Jahre den regierungsnahen Thinktank Agora Energiewende. Er ist immer ein Vertreter eines All-Electric-Szenarios gewesen. Darin haben Energieschleudern keinen Platz, sondern nur strombasierte Heizsysteme, also Wärmepumpen. Die wiederum brauchen jedoch sehr hohe Effizienzstandards. Der KfW-55-Standard würde eine Heizung via Wärmepumpe auch locker ermöglichen. Das Argument, letztlich würde hier ein Standard gefördert, der sich schon lange am Markt durchgesetzt hätte („Aktuell fördern wir das Falsche“ – O-Ton Graichen), ist in diesem Sinne nicht ganz richtig. Außerdem ist gerade in der gewerblichen Wohnungswirtschaft der KfW-70-Standard, nach Gebäudeenergiegesetz (GEG) seit Ende 2020 vorgeschrieben, deutlich weiter verbreitet.

Doch Graichen und mit ihm sein Dienstherr wollen mehr. Sie haben schon die Klimaneutralität des gesamten Gebäudesektors bis 2045 im Blick. Das ist in 23 Jahren, also gut die Lebensdauer von heute verbauten Heizkesseln für Gas oder Öl oder eben Blockheizkraftwerken. Deswegen kann die schockhafte Übermittlung der schlechten Nachricht auch gewollt sein, nach dem Motto: Bis hierher und nicht weiter! Damit wird auch klar, wie eine zukünftige Förderung aussehen wird. Sie wird sich streng an den CO₂-Einsparungen orientieren, die eine Immobilie im Vergleich mit anderen Baustandards mit sich bringt. Das steht so im Koalitionsvertrag.

ENERGIEPÄSSE SOLLEN DIE GRAUE ENERGIE VON GEBÄUDEN ERFASSEN Dazu wird etwa ein Energiepass für Gebäude gehören, der sich deutlich vom derzeitigen Energieausweis unterscheidet, da er auch nachhaltige Kriterien für die in den Gebäuden gebundene graue Energie mit aufnehmen soll. Deswegen wird die CO₂-Effizienz pro Quadratmeter Wohn- oder Bürofläche in den Ausweisen die Rolle spielen, die bisher der Energieeffizienz zugedacht war. Doch solch eine neue Förderrichtlinie inklusive eines Ausweises für Nutzer, Mieterinnen und Mieter gibt es nicht über Nacht. Politexperten schätzen, dass man sechs bis neun Monate braucht, um eine entsprechende Richtlinie auf- und in Kraft zu setzen. Das würde einen Stillstand der Förderung für 2022 bedeuten. Da die neue Regierung so keinesfalls starten kann, wurde bereits beim totalen Förderstopp, wie schon erwähnt etwa bei den Sanierungen, zurückgerudert. Helfen sollen bei dieser kurzfristigen Finanzierung Gelder aus dem Nachtragshaushalt, der mit 60 Milliarden Euro für den Klimaschutzfonds, auch aus Geldern der Corona-Rückstellungen, aufgepeppt werden soll. Doch die CDU hat schon angekündigt, dagegen Verfassungsbeschwerde einzulegen. Das könnte also dauern. So oder so: Der Bund wird das Bauen weiterhin massiv fördern müssen. Die Baukosten steigen weiter. Wohnen, aber auch Arbeiten dürfen durch hohe Immobilienkosten nicht unmöglich werden. Damit wird das Bauen eines der zentralen, weil finanzintensivsten Geschäftsfelder der neuen Bundesregierung.



Der KfW-Förderstopp brachte zahlreiche Wohnbauvorhaben vorübergehend zum Erliegen. Viele neue Vorhaben wurden gar ganz gestoppt.



Ohne Dämmung keine Effizienz. In Zukunft kommt es aber auch hier auf Nachhaltigkeit an.



Energetische Sanierungen, wie hier der Umbau einer alten Mühle zu Wohnungen in Leipzig, wurden nach dem Stopp wieder in den Förderkanon aufgenommen.

Großes Wiedersehen und kollektives Verantwortungsgefühl



Messedirektor Ronan Vaspert ist froh, dass die Mipim auch in turbulenten Zeiten wieder die Immobilien-Fachleute zusammenführt.



INTERVIEW MIT RONAN VASPART

Plattform für die Branche

Die Mipim ist eine der wichtigsten Immobilienmessen der Welt. Wie ist die Situation heute, kurz vor der Mipim 2022? Viele unserer Kunden haben uns gesagt, dass sie sich wieder persönlich treffen möchten und nicht mehr via Bildschirm. Die Zahl der Anmeldungen hat uns ermutigt. Es sind genauso viele wie 2019, also der letzten Mipim vor der Pandemie. Wir rechnen dieses Jahr mit rund 17.000 Teilnehmern – traditionell mit Schwerpunkt aus Frankreich, Großbritannien und Deutschland.

Sie bieten wieder eine Hybrid-Veranstaltung an. Welche Möglichkeiten gibt es für die virtuelle Teilnahme? Sie erhalten einen Zugang zur Mipim World 365, wo Sie virtuelle Treffen buchen und Mipim-Termine vor Ort vorbereiten können. Nach der Veranstaltung werden die Mipim-Hauptkonferenzen aufgezeichnet und auf der Plattform verfügbar sein.

Sehen Sie Trends in der Immobilienbranche, dass durch die Covid-Pandemie völlig neue Themen an Bedeutung gewinnen – wenn ja, welche? Die wichtigsten Trends und zugleich Herausforderungen für die Immobilienbranche sind die Dekarbonisierung, die Inflation, der zu wenig vorhandene bezahlbare Wohnraum, das Thema hybride Arbeitsmodelle, die die Büroflächen verändern, aber auch die steigende Nachfrage nach Rechenzentren, neue Energieinfrastrukturen und Life Science. All diese Trends haben wir aufgegriffen. Bei „Green is the new black – The new deal“ geht es darum, bestehende Gebäude in nachhaltige Gebäude umzuwandeln, um Net Zero zu erreichen. In der Diskussion „Housing First – Zurück zum Wesentlichen“ setzen wir uns mit dem Thema bezahlbarer Wohnraum auseinander.

Und in Bezug auf die Digitalisierung haben wir zum ersten Mal die Propel by Mipim auch zeitgleich in Cannes.

Was tun Sie, um angesichts der aktuellen Pandemie-Situation für die Zukunft gerüstet zu sein? Wir veranstalten die Mipim im Jahr 2022 zum 31. Mal, sind also mit den Abläufen dieser Veranstaltung vertraut. Wir arbeiten mit Soziologen, um allen ein möglichst angenehmes Erlebnis zu bieten. Natürlich wird es noch ein besonderer Kontext sein, aber wir haben Erfahrung, RX ist der weltweit führende Organisator von B2B-Veranstaltungen. Wir sehen daher dem großen Wiedersehen gelassen entgegen. Unser Hygienekonzept steht. Nach den französischen Hygienevorschriften müssen alle Teilnehmer einen Impfnachweis vorlegen. Dennoch empfehle ich allen dringend, unsere Website zu besuchen, dort aktualisieren wir die Informationen ständig.

Was haben Sie persönlich aus den Erfahrungen der letzten Monate gelernt? Mir ist ganz klar geworden, dass die Immobilienbranche eine Plattform braucht, die die Fachleute auch in den turbulentesten Zeiten zusammenführt. Ich bin auch froh, dass die Mipim weiterhin eine solche Plattform ist, auf der Experten zusammenkommen und die besten Lösungen für die Immobilienwelt diskutieren können. Diese Pandemie hat uns gezeigt, dass wir uns alle anpassen können, aber persönliche Treffen unerlässlich sind. Unsere Städte neu zu entwerfen, sich die Stadt von morgen vorzustellen und den Akteuren aus der ganzen Welt die Möglichkeit zu geben, sich zu treffen, kann nicht immer nur auf digitalem Weg erfolgen. Darum freue ich mich besonders, die Mipim-Community wieder zusammenzubringen.

Chillige Lounge-Musik, Canapés, Austern, Champagner und ein atemberaubender Blick auf das Meer entlang der Croisette waren Garantien dafür, dass die Mipim in Cannes seit Jahrzehnten als das Highlight-Event des Jahres galt. Die Messegesellschaft erwartete daher auch für 2020 unter dem Messe-Motto „Engaging the Future“ wieder Rekordzahlen. Doch die Zukunft, die dann ab Ende Februar beginnen sollte, hatte keiner im Sinn. Die Covid-Pandemie brach wie eine Flutwelle herein. Die Mipim 2020 war eine der ersten großen Messen, die wegen Corona abgesagt wurde.

Die Mipim-Veranstalter waren, wie viele Messe- und Kongress-Verantwort-

DIE MIPIM 2021 IM RÜCKBLICK

Wir halten die Fahne hoch

Die Teilnehmerzahl war mit knapp 4.000 Menschen deutlich geringer als üblich und auch als die Veranstalter erwarteten. „Diese Mipim 2021 diente vor allem dazu, nach zwei Jahren voller Komplikationen Flagge zu zeigen, aber auch die letzten Zweifel an der Veranstaltung, die im März 2022 stattfinden wird, auszuräumen“, gab Francesco Coppola, verantwortlich für Key Accounts auf europäischer Ebene beim Veranstalter Reed Midem, offen zu. Prof. Dr. Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH, langjähriger Mipim-Kenner, war einer der wenigen Deutschen, die Präsenz zeigten: „2021 war die Mipim eher eine französische Regionalmesse mit dem Thema ‚Digitalisierung‘ oder deutscher formuliert: ‚eine ordentliche Arbeitsmesse mit Sonnenschein‘. Wenn der Vergleich erlaubt ist: Die vier Wochen später stattgefunden Expo Real war definitiv erfolgreicher.“

Globale Messen wie die Mipim haben viele Funktionen. Sie zeigen Neuheiten, vor allem aber sind sie soziale Events. Das ist in der Corona-Krise deutlich geworden. Viele Branchenakteure aus Deutschland haben sich daher bewusst in diesem Jahr für eine Teilnahme entschieden.

liche, nach dem ersten Schock gezwungen, ihre Modelle zu überdenken. Man setzte schnell auf hybride Formate. Nach einer Mini-Mipim im September 2020 in Paris und einer „Wir sind noch da“-Mipim 2021 in Cannes soll nun vom 15. bis 18. März 2022 wieder Normalität Einzug halten. Ob das klappen wird, war und ist angesichts der französischen Covid-Regulierung ein Drahtseilakt. Die Nachricht, dass sie nun doch ihre Pforten öffnen kann, hat angesichts der fünften Covid-Welle in Frankreich verwundert. Viele Geschäftsleute müssen ihre Reisen einschränken und Firmen haben häufig krankheitsbedingt weniger Personal zur Verfügung. In manchen Köpfen bildete sich daher der Drei-

klang: unverantwortlich, unwirtschaftlich, unnötig. Manchmal klärt es aber die Sinne, seine ersten Gedanken ruhen zu lassen und dann rational zu überlegen. Denn die Mipim-Macher sind kreativ, sie haben sich ein Hygienekonzept überlegt, das funktionieren kann.

Zudem ist der Bedarf nach Austausch groß, auch wenn die Messe eine andere als vor der Pandemie sein könnte. Das betont auch Mipim-Direktor Ronan Vaspart: „Da die Investitionen in europäische Immobilien ein Allzeithoch erreichen, kommt die diesjährige Mipim zu einem entscheidenden Zeitpunkt, da wir jetzt die Zukunft nach der Pandemie planen müssen. In einer Zeit, wo

Nachhaltigkeitsthemen ebenfalls stark an Bedeutung gewinnen, ist es von entscheidender Bedeutung, Entscheider zusammenzubringen.“

Was macht eigentlich die Anziehungskraft der Mipim aus?

Eines ist klar: Die Mipim ist ein CEO-Event. Die Tickets und die Standgebühren sind teuer. Geworben wird deshalb mit großen Namen, wie Ex-Präsident François Hollande, der dieses Jahr die Eröffnungsrede halten wird. Auf der Agenda ste- »

Fotos: YANN COTSALOU - 360 MEDIEN, SEBASTIEN D'HALLLOY - BILD&CO



Die Mipim als Treffpunkt von Politik und Wirtschaft funktioniert zu jeder Jahreszeit. Es dürfte allerdings der große Wunsch der Beteiligten sein, dass die September-Edition der Immobilien-Messe eine Ausnahme bleiben wird.



STATEMENTS

**Steffen Szeidl, CEO Drees & Sommer SE:**

„Insgesamt werden weniger Kolleginnen und Kollegen als in den Vorjahren auf der Messe sein und wir haben auch unsere eigenen Aktivitäten vor Ort reduziert. Mit ein Grund dafür ist, dass wir im Unternehmen klimaintensive Geschäftsreisen auf den Prüfstand stellen und sie vermeiden, sofern sie nicht unbedingt notwendig sind. Hinzu kommt, dass auch viele unserer Kunden die Mipim in diesem Jahr nicht besuchen. Setzt die Mipim ihr diesjähriges Messemotto ‚Driving Urban Change‘ selbst konsequent um – damit ist nicht nur die thematische Ausrichtung, sondern auch die Veranstaltung als Ganzes gemeint –, wird dieses zentrale und wichtige Thema Klima- und Ressourcenschutz im Bau- und Immobiliensektor auf der Messe noch viel mehr an Fahrt aufnehmen.“

Wolfgang Egger, CEO Patrizia

AG: „Wir freuen uns, dieses Jahr wieder auf der Mipim zu sein. Der Austausch mit Geschäftspartnern, Branchenvertretern und Journalisten von Angesicht zu Angesicht hat doch eine ganz andere Qualität als ein Video-Call, darauf freuen wir uns. Selbstverständlich ist dies nur unter Berücksichtigung der geltenden Corona-Regeln möglich.“

Matthias Leube, CEO von Colliers in

Deutschland: „Die Mipim ist ein wichtiger Bestandteil für die Kommunikation unter den Marktakteuren im Immobilienbereich auf europäischer und sogar weltweiter Ebene. Wir alle haben in den letzten zwei Jahren gesehen, dass wir uns auch sehr gut virtuell austauschen und Geschäfte machen können. Dennoch geht nichts über die persönliche, menschliche Begegnung. Hier entsteht eine ganz andere Atmosphäre des Vertrauens.“

Kurt Zech, Zech Gruppe: „Um zielorientierte und vorbereitete persönliche Gespräche mit finanzierenden Banken und Geschäftspartnern zu führen, benötigen wir Messestände mit entsprechenden Besprechungsraummöglichkeiten. Wir freuen uns, in diesem Kontext berichten zu können, dass die Durchführung der Expo Real für unser Haus zielführend war und wir das auch von der Mipim 2022 erwarten.“

**Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. Gruppe:**

„Die Mipim gehört für uns zu den wichtigsten Immobilien-Events des Jahres. Die Messe in Cannes ist für uns und unsere Geschäftspartner eine wichtige Arbeitsmesse, bei der internationale Transaktionen vorbereitet werden und der persönliche Austausch mit Partnern im Vordergrund steht.“

**Christopher Garbe, Geschäftsführender Gesellschafter von GARBE:**

„Für uns ist die Mipim ein bedeutender Dreh- und Angelpunkt der internationalen Immobilienwirtschaft. Wir freuen uns auf den persönlichen Austausch im März – bei milden Temperaturen und einer hoffentlich entspannten Corona-Situation.“

**Corvin Tolle, Geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien:**

„Wir werden auf der Mipim sein, um im persönlichen Austausch und bei Sonnenschein ein Ohr für unsere Kunden zu haben.“

hen die klassischen Themen, vor allem Zukunftsthemen wie Urban Change, Nachhaltigkeit und GenZ. Prominente und weniger prominente Rednerinnen und Redner – 480 Keynotes und Speaker sind angekündigt – werden dazu ihr exklusives Wissen mit den Besucherinnen und Besuchern teilen. Ein Re-Invest Summit für Family Offices, Pensionsfonds und andere institutionelle Investoren hinter verschlossenen Türen soll dem Event einen weiteren Hauch von Exklusivität verleihen.

Veränderungen müssen trotzdem her – nicht nur wegen der Corona-Pandemie

Doch der eigentliche Erfolg der Mipim basiert auf ihrer Fähigkeit, Momente der Begegnung in einem außergewöhnlichen Rahmen anzubieten. Das in die Jahre gekommene Palais de Congrès und die bisweilen chaotische Organisation tun dem keinen Abbruch. In Cannes zählte immer schon vor allem das Gesehenwerden, das Gespräch an der Bar, der Talk-&-Walk-Termin an der Croisette. Die Vorträge helfen dabei. Manch steile Thesen daraus liefern gute Ansatzpunkte, um in einem Gespräch darüber neue Kontakte zu knüpfen oder alte Geschäftskontakte zu vertiefen. Das gepaart mit dem internationalen Publikum auf CEO-Level macht die Mipim zu einem der wichtigsten Stimmungsbarometer der globalen Immobilienbranche. „Menschen gehen auf Messen und Konferenzen, weil sie ihre Peergroup persönlich treffen, sich intensiv austauschen und netzwerken wollen. Alles andere ist zweitrangig“, ist sich auch Thomas Mosch, Leiter der Dmexco-Konferenzsparte sicher.

Frankreichs Messe- und Ausstellungsbranche litt seit Covid stark unter den Regulierungen. „Das wiederkehrende Stop-and-Go ist für eine Branche, die über mehrere Monate Transparenz benötigt, nicht zu bewältigen. Seit mehr als zwei Jahren steht der Veranstaltungsbetrieb nahezu

still und verzeichnet horrende Verluste, die mit diesen neuen, unfairen und entschädigungslosen Maßnahmen noch zunehmen werden“, monierte ein Sprecher der Unimev zum Jahreswechsel, bevor die Regierung dann doch einlenkte (siehe Kasten rechts). Doch die Messelandschaft hätte sich auch ohne Covid verändert. Die Herausforderungen aus der Corona-Krise sind letztlich nur das Brennglas einer Umbruchphase, die längst begonnen hat.

Mit reinen Digitalangeboten können Messegesellschaften meist kein finanziell erfolgreiches Geschäftsmodell aufweisen. Bei der Mipim dürfte das ähnlich sein. Die virtuelle Welt einer von ihr völlig getrennten „realen Welt“ gegenüberzustel-

len, wäre daher auch für Cannes zu kurz gegriffen. Natürlich fehlt der persönliche Kontakt. Acht Stunden Bildschirm sind ermüdend. Doch bei den beiden Mipim-Varianten hat sich gezeigt, die virtuelle Vernetzung hat auch Vorteile: Es können mehr Menschen teilnehmen. Chat-Funktionen, interaktive Meeting-Räume boten auch introvertierteren Teilnehmenden die Möglichkeiten zur Partizipation. Ein für Cannes-Liebhaber wichtiges Manko aber gibt es: Im Online-Modus können sich Menschen weniger gegenseitig abchecken. Statusspiele kommen so weniger zur Geltung. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

CORONA

LOCKERUNGEN ANGESICHTS DER PRÄSIDENTSCHAFTSWAHL

Frankreich steht kurz vor den Wahlen. Um auch die zunehmend aufgebracht Franzosen zu beruhigen, weist Emmanuel Macron nun häufiger auf positive Anzeichen für die Entwicklung der Epidemie hin. Die Welle, die Frankreich mit der Verbreitung der Omikron-Variante erlebe, ebbe allmählich ab. Der Zeitplan für die Aufhebung der Beschränkungen werde damit eingehalten. „Für Reisende, die im Sinne der europäischen Verordnungen geimpft sind, sind bei der Abreise keine weiteren Tests erforderlich“, heißt es in einer Pressemitteilung. Es solle gesunder Menschenverstand genutzt werden und es gehe darum, dafür zu sorgen, dass das Leben mit den notwendigen Vorsichtsmaßnahmen weitergehe, aber nicht mit übermäßiger Starrheit.



Bereit zum Chancen verwandeln,
Projekte realisieren,
Herausforderungen annehmen?
Dann treffen Sie uns.

Für Ihre Transaktion und Ihr Asset Management bieten wir innovative, ESG-konforme Beratung zu allen Aspekten der Immobilie.



YOUR PERSPECTIVE.
GSK.DE | GSK-LUX.COM

WIR SEHEN UNS
AUF DER MIPIM
15. BIS 18.03.2022
CANNES
HALLE RIVIERA 7,
STAND R7.G16

MONIQUE FRANKE, DR. DIRK BRÜCKNER, RECHTSANWÄLTE



Klimaneutral

Seit Jahren bereiten mir die sportlichen Treffen mit Freunden im Tiergarten großes Vergnügen. Bei Wind und Wetter, im Sommer und im Winter. Die sind ja mittlerweile so milde, dass kaum mal eine Zusammenkunft ausfällt. Zwischen den Bäumen genießen wir die frische Luft, brauchen kein künstliches Licht und keine Klimatisierung. Wenn wir alle wie Matthias als Jogger oder Ivan mit dem Fahrrad kämen, wäre unsere Sportgruppe klimaneutral. Wenn ich Jan mit dem fossilen Auto abhole, gelten wir als Fahrgemeinschaft: 90-mal 3,6 km hin und her ergeben 0,13 Tonnen CO₂ im Jahr. Wäre er häufiger dabei, könnte ich ihm meine Emissionen zur Hälfte anrechnen. Armand benutzt sein Fahrrad oder ein Elektroauto mit Flügeltüren: 45-mal 3,4 km hin und her ergeben 0,003 Tonnen CO₂ im Jahr.

Einer der Arbeitskreise in unserem Büro ist der für Nachhaltigkeit. Der hat erreicht, dass wir jetzt gefiltertes Wasser, mit und ohne Kohlensäure, aus der Leitung bekommen und unser Kaffee aus ökologischem Anbau fair gehandelt ist. LED-Leuchten sind installiert. Wir drucken weniger und benutzen das Papier zweiseitig. Immer häufiger ersetzen Videokonferenzen Reisen, Fahrräder Autos und Züge Flüge. Bis wir zu der Frage kamen, was wir eigentlich tun müssten, um komplett klimaneutral zu werden. Das wäre doch ein richtig guter Schritt voran! Eine Bergbesteigung, ein visionäres und notwendiges Ziel für die nächsten Jahre klar im Blick!

Aber wo fängt man da an? Und wie stellt man fest, was jeder einzeln und wir alle gemeinsam verbrauchen und emittieren? Dafür gibt es bereits eine wachsende Anzahl von Unternehmen, die den CO₂-Fußabdruck errechnen und beratend in die Klimaneutralität begleiten. Nach diversen Recherchen, Interviews und Angeboten haben wir uns für „Fokus Zukunft“ entschieden – ein Unternehmen mit 21 Mitarbeitenden in Berg am schönen Starnberger See. Den haben wir während der Zusammenarbeit natürlich kein einziges Mal gesehen. Zoom sei Dank.

Typisch für skalierbare Dienstleistungen: Die umfangreiche Datenerfassung war unsere Aufgabe. Wer fährt mit welchem Verkehrsmittel und wie weit zur Arbeit, wie viele Flugreisen wurden unternommen, Hotelübernachtungen, wie viele Zugfahrten, wie viel Papier verbraucht, wie viele Bildschirme, Headsets, Rechner, Telefone haben wir, wo kommt unser Strom her, wie werden unsere Büroräume temperiert, wie hoch ist der Wasserverbrauch und das Abfallaufkommen etc.

Der Emissionsbericht wurde entsprechend den Richtlinien des Greenhouse Gas Protocol Corporate Standard erstellt. Für die Bilanzierung von Treibhausgasemissionen von Unternehmen ist der international am weitesten verbreitet und anerkannt. Dabei werden die Emissionen in drei Scopes eingeteilt: selbst erzeugte Emissionen (Scope 1), Emissionen eingekaufter Energie (Scope 2) und Emissionen, die durch Dritte erbrachte

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.

Vorleistungen berücksichtigen (Scope 3). Um die Komplexität zu reduzieren, werden die Wirkungen der sieben Treibhausgase in Abhängigkeit von ihrer schädigenden Klimawirkung in CO₂-Äquivalente oder CO₂e umgerechnet. Das Gesamtergebnis war eine Riesenüberraschung. Im Berichtsjahr wurden von uns insgesamt 28 Tonnen CO₂e emittiert. Das sind pro Person 0,53 Tonnen CO₂e.

Im Vergleich mit anderen Unternehmen unserer Größe und Branche liegt der Wert im niedrigen Bereich. Das verdanken wir im Wesentlichen Vattenfall, da wir an deren CO₂-neutrales Fernwärmenetz angeschlossen sind. Und unserem Vermieter, der grünen Strom einkauft. Beides geht mit unglaublich vorbildlichen null Prozent in unsere Gesamtrechnung ein. Das sind aber normalerweise die stärksten Treiber.

Deshalb haben Hardware (31 Prozent) und Arbeitswege (19 Prozent) den größeren Anteil an unserer Bilanz. Auch wenn viele von uns mit dem Fahrrad oder den Öffis ins Büro kommen und wir in dem Corona-Jahr weniger gereist sind, fallen durch den Kraftstoffverbrauch (19 Prozent) und die Geschäftsreisen (16 Prozent) wesentliche Mengen an Treibhausgasemissionen an. Damit entspricht unser Fußabdruck vier durchschnittlichen Personen in Deutschland, die pro Jahr zirka die gleiche Menge an Emissionen verursachen. Oder den CO₂-Emissionen, die elf Bäume über ihren gesamten Lebenszyklus binden. Oder 129.000 Kilometern, die mit dem Auto gefahren werden. Oder einer Person, die viermal um die Welt fliegt. Zukünftig bleiben uns noch Sparmaßnahmen wie die Umstellung von fossilen Pkw (0,20 kg/km) auf Elektromobilität (0,01 kg/km), der vermehrte Einsatz von Videokonferenzen, der Ersatz von Kurzstreckenflügen (0,24 kg/Pkm) durch die Bahn (0,01 kg/Pkm), CO₂-Kompensation bei unvermeidbaren Flügen, Job-Tickets für die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel, die Reduzierung des Abfalls, der Umstieg auf recyceltes Papier und die weitere Reduzierung bis zum papierlosen Büro. Nicht im Bericht erfasst, aber trotzdem sinnvoll: der Wechsel zu einer grünen Bank.

Zum Beispiel zu Triodos, Ethikbank oder GLS. Oder zu einer grünen Suchmaschine. Druckaufträge können wir an klimaneutrale Umweltdruckereien vergeben. Im Restaurant hier im Haus gibt es bereits vegetarische, immer häufiger auch vegane Alternativen. Um aber bereits heute, also sofort und unverzüglich klimaneutral zu sein, können wir Zertifikate kaufen

„Was muss getan werden, um als Unternehmen klimaneutral zu sein? Das hatten wir uns kompliziert und langwierig vorgestellt. Ist es aber nicht.“

und damit unsere Emissionen kompensieren. Eine sehr schlaue Idee. Die Förderung von Projekten in den Entwicklungs- und Schwellenländern scheint dabei besonders sinnvoll. Denn die sind am stärksten vom Klimawandel betroffen, haben ihn aber am wenigsten verursacht. Und wo man Emissionen reduziert auf der Erde, ist egal. In unserem Fall haben wir für die 28 Tonnen CO₂e 28 Klimaschutzzertifikate für 2022 und 28 für 2023 erworben. Damit können Wasserkraft in Brasilien, Windkraft in der Türkei, Aufforstung in Uruguay oder Waldschutz in Peru gefördert werden. Wir haben uns für effiziente Kochöfen in Kenia entschieden. Das hat 431,20 Euro gekostet. Ja, so ist es. Ein Zertifikat kostet im Jahr 2022 vier bis 18 Euro! Und das war

der eigentliche Schock für mich! Für ein paar hundert Euro kann ich die 28 Tonnen CO₂e, die unser Büro emittiert, ausgleichen. Der Dienstleister, den wir für die simple Berechnung unserer Emissionen bezahlt haben, kostet 1.800 Euro.

Kann das so richtig sein? Ist das angemessen? Ist das jetzt Greenwashing? Eine Art Marketing-Idee, durch die wir uns auf dem Briefpapier klimaneutral nennen können? Mir ist klar, dass der Weg, die Berechnungsmethoden, die Systemgrenzen und die Summe der Ausgleichszahlungen fragwürdig sind. In dem Zertifikat werden zum Beispiel unsere Planungsentscheidungen nicht berücksichtigt. Immer noch bauen wir

unter Verwendung von klimaschädlichem Zement und Stahl. Damit verbunden ist der Ausstoß von Tausenden von Tonnen CO₂. Trotzdem, der Anfang ist gemacht.

Bereits heute hat es dazu geführt, dass wir uns alle im Büro intensiver damit beschäftigen. In zwei Jahren, zur nächsten Evaluation, werden wir mehr wissen und besser sein.

Als ich meinen Kollegen beim Sport im Tiergarten am vergangenen Samstag von unseren Bemühungen berichtete, kam ich gar nicht mehr zu differenzierteren Überlegungen. Sie befürchteten, dass ich auf der Mipim herumlaufen könnte und allen erzähle, wie toll klimaneutral mein Architekturbüro im Gegensatz zu ihrem ist! Alles Weitere ging im allgemeinen Gelächter zwischen den Liegestützen und Hockstretksprüngen unter. Zu meinem Vorschlag, gemeinsam eine Initiative zu gründen, die dafür wirbt, dass die Planungsbüros, Entwickler, Dienstleister und Verbände in der Immobilienwirtschaft 2022 schon mal klimaneutral werden, bin ich gar nicht erst gekommen.

Die Idee finde ich aber immer noch gut.

Wer hat Lust mitzumachen?



Internationale Ausrichtung als Gemeinsamkeit

Die ISM International School of Management aus Hamburg springt in diesem Jahr erstmalig auf den Immobilienzug auf. Zum kommenden Wintersemester startet der Bachelor-Studiengang „Real Estate Management“. Bislang hat die Privatschule, die es seit 30 Jahren gibt, hauptsächlich klassische Wirtschaftsstudiengänge wie BWL im Angebot, aber auch Personalmanagement oder Modemanagement. Gemeinsam ist den Studi-

engängen der Schule die internationale Ausrichtung. Auch in den neuen Immobilienstudiengang sind zwei Auslandssemester integriert, außerdem erlernen die Studierenden während des Studiums zwei Fremdsprachen. Studienorte sind neben Hamburg auch Frankfurt, Berlin, München und Dortmund. Die Alternative zum Vollzeitstudium ist ein duales Studium in direkter Kooperation mit einem immobilienwirtschaftlichen Unternehmen.

Ziel des Studiengangs sei es, so erklärt die ISM, Absolventinnen und Absolventen gezielt auf reale Fragestellungen aus der Praxis vorzubereiten – zum Beispiel auf die digitale Transformation, auf Nachhaltigkeitsstrategien, aber auch auf soziale Themen der Bauwirtschaft. Die Studierenden sollen im Berufsleben an wichtigen Schnittstellen arbeiten.

Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Environmental Social Governance (ESG):

Weiterführende Studiengänge (Master & Co) rund um Immobilien

Fortsetzung von Immobilienwirtschaft, Heft 12/2021

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell*	Dauer	Gebühren**	Voraussetzungen
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft www.adi-akademie.de	Diplom-Immobilienökonom/-in (ADI)	Berufsbegleitend	15 Monate (59 Präsenztage)	14.500 Euro	Hochschulstudium und Berufserfahrung oder Ausbildung im immobilienwirtschaftlichen Bereich mit mehrjähriger Berufserfahrung
BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin und bbw Hochschule www.bba-campus.de	Bachelor of Arts Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	8 Semester	16.920 Euro	Abitur oder Fachhochschulreife oder Abschluss Meister oder Meisterin, staatlich geprüfte/r Techniker/in, staatlich geprüfte/r Betriebswirt/in, Immobilien-Ökonom/-in (GdW) etc.
bbw Hochschule www.bbhw-hochschule.de	Bachelor of Arts Immobilienmanagement	Vollzeit oder berufsbegleitend	6 Semester bzw. 8 Semester (bbgl.)	16.920 Euro	Abitur bzw. Fachhochschulreife oder für das Studium geeigneter Berufsabschluss nach § 11 Berliner Hochschulgesetz mit mind. dreijähriger Berufserfahrung
Center for Real Estate Studies www.steinbeis-cres.de	Berufsbegleitendes Bachelorstudium Immobilienwirtschaft	Berufsbegleitend	36 Monate	14.550 Euro	Kaufmännische Ausbildung und drei Jahre Berufserfahrung
DHBW Mannheim www.dhbw-mannheim.de	Bachelor of Science BWL-Immobilienwirtschaft	Dual	6 Semester	360,60 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife und Studienvertrag mit einem Partnerunternehmen oder gleichwertige berufliche Qualifizierung
DHBW Stuttgart (Berufsakademie) www.dhbw-stuttgart.de	Bachelor of Arts BWL-Immobilienwirtschaft	Dual	6 Semester	121 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife und Studienvertrag mit einem Partnerunternehmen
DIA Deutsche Immobilien-Akademie www.dia.de	Diplom Immobilienwirt/-in (DIA)	Berufsbegleitend	2 Semester	1.400 Euro pro Semester	Abgeschlossene Berufsausbildung mit Berufserfahrung (nähere Infos auf Homepage)
EBS Universität für Wirtschaft und Recht www.ebs.edu	Master in Business mit Spezialisierung in Real Estate (M.A.)	Berufsbegleitend	4 Semester	25.900 Euro	Hochschulzugangsberechtigung, Nachweis eines ersten berufsqualifizierenden Abschlusses; Nachweis über mind. ein Jahr Berufserfahrung
EBZ Business School www.ebz-business-school.de	Bachelor of Science Nachhaltiges Energie- und Energiemanagement	Berufsbegleitend	7 Semester	3.850 Euro pro Semester	Hochschulzugangsberechtigung, Sprachkompetenz B1 in Englisch
	Bachelor of Arts Kommunales Immobilienmanagement	Dual	7 Semester	3.850 Euro pro Semester	(Fach-)Abitur oder gleichwertig anerkannte Vorbildung/Qualifikation, Sprachkompetenz B1 in Englisch und Beschäftigung in öffentlicher oder vergleichbarer Einrichtung

* Viele Bildungseinrichtungen behalten sich vor, abhängig von der Corona-Lage mögliche Präsenz-Angebote auf Hybrid- oder Online-Lehre umzustellen.

** Richtwerte, gemäß den Anbieterwebseiten (Angaben ohne Gewähr). Soweit nicht anders angegeben, Gesamtbetrag ohne MwSt. Weitere Gebühren können hinzukommen. Details siehe Anbieter.

Die Immobilienwirtschaft braucht Fach- und Führungskräfte mit immer neuen Kompetenzen. Deshalb passen auch die Aus- und Weiterbildungsinstitute ihre Studieninhalte kontinuierlich an und entwickeln neue Angebote.

Die Megatrends der Immobilienbranche beschäftigen auch die Aus- und Weiterbildungsinstitute. Sie überlegen sich neue Formate und passen Studieninhalte an die sich verändernden Herausforderungen an. So wird zum Beispiel die EBZ Business School in Bochum zum kommenden Wintersemester einen neuen Bachelor-Studiengang „Digitalisierung und Immobilienmanagement“ anbieten. Darin, so erklärt Prof. Dr. Daniel Kaltfofen, Rektor der EBZ Business School, würden alle relevanten Bausteine für den Auf-

und Ausbau immobilienökonomischer Basiskompetenzen in den Bereichen ESG, Immobilien und Ökonomie gelehrt: „Gleichzeitig geben wir den Themen rund um die digitale Transformation von Geschäftsmodellen und -prozessen in der Immobilienbranche viel Raum und unterstützen dies durch moderne Grundlagen in Python, Datenschutz-Themen und Projektmanagement.“ Das Studium wird in Vollzeit und berufsbegleitend sowie wahlweise als Präsenz-, als Fernstudium oder als Hybridform angeboten. »



Ihr Vorsprung im Transaktionsgeschäft

REAL ESTATE TRANSACTION MANAGEMENT

Berufsbegleitend:
14 Tage in drei Monaten

Studienstart:
ab 4. Mai 2022
Frankfurt/Kloster Eberbach

www.irebs-immobilienakademie.de/tream



Immobilien dual studieren?
Komm zu uns an die ISM!
dualISM.de



INTERNATIONAL.
INDIVIDUAL.
INSPIRING.

ISM

INTERNATIONAL
SCHOOL OF MANAGEMENT
University of Applied Sciences

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell*	Dauer	Gebühren**	Voraussetzungen
FH Münster www.fh-muenster.de	Master of Science Immobilien- und Facility Management	Vollzeit	4 Semester	297,44 Euro pro Semester	Hochschulabschluss mit betriebswirtschaftlicher oder ingenieurwissenschaftlicher Ausrichtung mit Gesamtnote von mind. 2,3; mind. 8 Wochen Berufstätigkeit
Frankfurt University of Applied Sciences www.frankfurt-university.de	Master of Engineering Zukunftssicher Bauen	Vollzeit	4 Semester	363,30 Euro pro Semester	Erster berufsqualifizierender Hochschulabschluss aus baubezogenen Studiengängen
HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Holzminden www.hawk.de	Bachelor of Science Immobilienwirtschaft und -management	Vollzeit	6 Semester	303,70 Euro pro Semester	Hochschulzugangsberechtigung, Nachweis eines Vorpraktikums von sechs Wochen (aktuell ausgesetzt wegen Corona)
Hochschule Albstadt-Sigmaringen www.hs-albsig.de	Bachelor of Science Smart Building Engineering and Management	Vollzeit	7 Semester	148,10 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene (Fach-)Hochschulreife
Hochschule Anhalt www.hs-anhalt.de	Master of Science Facility- und Immobilienmanagement	Vollzeit	4 Semester	86 Euro pro Semester	Qualifizierter Hochschulabschluss in den Bachelorstudiengängen Facility Management, Immobilienwirtschaft oder vergleichbaren Studiengängen
Hochschule Biberach www.hochschule-biberach.de	MBA Internationales Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	2 Jahre	19.900 Euro	Erster Hochschulabschluss, mind. ein Jahr Berufserfahrung in der Bau- oder Immobilienbranche
Hochschule Fresenius www.hs-fresenius.de	Master of Science Immobilienwirtschaft	Vollzeit	4 Semester	standortabhängig	Abgeschlossenes Bachelorstudium in den Fachrichtungen Architektur, Bau- und Ingenieurwissenschaften, Stadt- und Regionalplanung, Wirtschafts-, Rechts- oder Sozialwissenschaften und fachliche Kompetenzen, nachzuweisen durch einschlägige Praxisanwendungen
Hochschule Mainz www.hs-mainz.de	Bachelor of Engineering Bau- und Immobilienmanagement/Facility Management	Vollzeit	6 Semester	siehe Homepage	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife
Hochschule RheinMain www.hs-rm.de	Bachelor of Engineering Immobilienmanagement	Vollzeit	6 Semester	295,15 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife, fachgebundene Hochschulreife oder berufliche Qualifikation
HSZG Hochschule Zittau/Görlitz www.hszg.de	Diplom-Studium Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Vollzeit	8 Semester	91,10 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene (Fach-)Hochschulreife
HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin www.htw-berlin.de	Bachelor of Arts Immobilienwirtschaft	Vollzeit	7 Semester	303,89 Euro pro Semester	(Fach-)Abitur, fachgebundene Studienberechtigung
HWR Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin www.hwr-berlin.de	Bachelor of Arts BWL/Immobilienwirtschaft	Dual	6 Semester	303,89 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife, alternativ fachgebundene Studienberechtigung nach § 11 BerlHG, Vertrag zur Ausbildung im Rahmen des dualen Studiums an der Hochschule für Wirtschaft und Recht mit einem Partnerunternehmen des entsprechenden Studiengangs
IREBS Immobilienakademie www.irebs-immobilienakademie.de	Executive Master of Business Administration in Real Estate (Finance)	Berufsbegleitend	15 Monate (51 Präsenztage)	19.850 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht, Architektur usw. mit mind. 180 ECTS, oder abgeschlossenes Hochschulstudium mit mind. 240 ECTS-Punkten zzgl. Erfahrungen im Bereich Real Estate, sehr gute Englischkenntnisse
	Executive Master of Business Administration in Real Estate (International)	Berufsbegleitend	15-20 Monate (52 Präsenztage)	29.950 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht, Architektur usw. mit mind. 180 ECTS oder abgeschlossenes Hochschulstudium mit mind. 240 ECTS-Punkten zzgl. Erfahrungen im Bereich Real Estate, sehr gute Englischkenntnisse
	Intensivstudium Digital Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Wochen (13 Präsenztage)	ab 5.950 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht oder Immobilien oder vergleichbare Berufserfahrung
IU Internationale Hochschule www.iu-fernstudium.de	Bachelor of Arts Immobilienmanagement	Vollzeit oder berufsbegleitend im Fernstudium	36-72 Monate (je nach Zeitmodell)	ab 199 Euro pro Monat	Abitur oder fachgebundene Hochschulreife
	Master of Science Real Estate Management	Vollzeit	3 Semester	12.650 Euro	Erfolgreicher Abschluss in einem grundständigen wirtschaftswissenschaftlichen Studiengang oder vergleichbarer Abschluss, Möglichkeit, fehlende ECTS durch Berufserfahrung auszugleichen; ohne Bachelorabschluss: Eingangsprüfung und Nachweis einer Aufstiegsfortbildung sowie mind. ein Jahr Berufserfahrung
Technische Hochschule Aschaffenburg www.th-ab.de	Master of Arts Immobilienmanagement	Vollzeit	3 Semester	60 Euro pro Semester	Diplom- oder Bachelor-Abschluss mit Durchschnittsnote über 2,5 oder Zugehörigkeit zu den besten 50 Prozent der Absolventen
Uni Regensburg www.uni-regensburg.de	Master of Science Immobilienwirtschaft	Vollzeit	4 Semester	165 Euro pro Semester	Einschlägiger Hochschulabschluss und Notendurchschnitt besser als 2,5

* Viele Bildungseinrichtungen behalten sich vor, abhängig von der Corona-Lage mögliche Präsenz-Angebote auf Hybrid- oder Online-Lehre umzustellen.

** Richtwerte, gemäß den Anbieterwebseiten (Angaben ohne Gewähr). Soweit nicht anders angegeben, Gesamtbetrag ohne MwSt. Weitere Gebühren können hinzukommen. Details siehe Anbieter.

Das Studieninhalte immer flexibler vermittelt werden, hat sich auch bei anderen Hochschulen durchgesetzt. Durch die Unsicherheiten während der Corona-Pandemie, ob Präsenzveranstaltungen stattfinden dürfen oder nicht, sind viele Institute dazu übergegangen, Präsenz- und Onlineformate zu koppeln. Das trifft bei den Teilnehmenden ebenfalls den Nerv der Zeit: Sie können lernen, wann und wo sie wollen, und eigene Schwerpunkte setzen.

Das „neue Normal“ war auch der Auslöser für den Weiterbildungsstudiengang „Real Estate Transaction Management“, den die IREBS Immobilienakademie im Frühjahr erstmalig startet. „Einerseits zeigt sich, dass Strategien für An- und Ver-

kauf beziehungsweise Management von Immobilien(-portfolios) neu zu überdenken und zu entwickeln sind, andererseits konkretisiert sich gerade in Zeiten enger Angebotsmärkte ein Weiterbildungsbedarf, um auch zukünftig gezielt entsprechende Zukäufe anvisieren zu können“, erklärt Michael Zingel, Geschäftsführer und Studienleiter der IREBS Immobilienakademie. Der Studiengang beginnt am 5. Mai 2022 im Rhein-Main-Gebiet und umfasst eine Studiendauer von 14 Tagen in drei Monaten. Die drei Studienmodule verteilen sich dabei auf jeweils vier oder sechs Tage. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg



Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.

SFA – Ihr Weiterbildungsträger für die Immobilienwirtschaft!

Wir bieten mit unseren Seminaren,
Fachtagungen und Lehrgängen die
Grundlage für lebenslanges Lernen.

- Digitalisierungsmanager/in
in der Immobilienwirtschaft (IHK)
- Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK)
- Kompaktkurs für Immobilienmakler/innen
und Wohnimmobilienverwalter/innen
im Rahmen der §34c Gewerbeordnung
- Managementforum
Wohnungswirtschaft aktuell
- Fachtagung Digitalisierung in der
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Weitere interessante Veranstaltungen
und Lehrgänge finden Sie unter:
www.sfa-immo.de

Ausführliche Beratung und Information
erhalten Sie hier:

SFA – Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
Schwalbacher Straße 38–42
65183 Wiesbaden

Tel.: 06 11/95 0188-0 · Fax: 06 11/95 0188-15
info@sfa-immo.de · www.sfa-immo.de



EBZ
Akademie

WEITERBILDUNG UND KARRIERE IM FOKUS

- **Klima-/ Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement**
April 2022, Blended-Learning
- **Immobilienverwalter/in (IHK) - Distance Learning**
April 2022, Online
- **Immobilienkaufmann/-frau (EBZ/IHK) - Distance Learning**
April 2022, Online
- **E-Learning Angebote WEG/MaBV uvm.**
Jederzeit buchbar



Das gesamte
Bildungsprogramm
finden Sie unter
www.ebz-training.de.

Entdecken Sie auch unsere
e-Learnings in der **EBZ4U-
Lernapp** und dem Shop:
www.ebz4u.de

Mit unseren Zertifikatslehrgängen, Seminaren und e-Learnings entscheiden Sie, wo, wann und in welcher Form Sie lernen. Ob als Einstieg in die Branche, für den nächsten Karriereschritt oder zur Erfüllung der Weiterbildungspflicht nach MaBV – wählen Sie aus unserem Bildungsprogramm Ihr passendes Angebot.



„Cost of Carbon“ neue Kategorie im Kostenmanagement

RICS Der internationale Kostenmanagementstandard (ICMS) der RICS ist aufgrund der Bedeutung der Reduzierung von Kohlenstoffemissionen im Bauwesen mit ICMS3 erweitert worden.

rics.org/de



Susanne Eickermann-Riepe FRICS,
Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland

Der Standard ICMS3 bietet einen gemeinsamen Berichtsrahmen, der es ermöglicht, die Wechselbeziehung zwischen Baukosten und Kohlenstoffemissionen zu untersuchen und Entscheidungen über Entwurf, Bau, Betrieb unter Einbeziehung der ökologischen Nachhaltigkeit zu treffen. ICMS3 hat damit eine übergeordnete Struktur und ein Format für die Klassifizierung, Definition, Messung, Aufzeichnung, Analyse und Darstellung von Lebenszykluskosten und Kohlenstoffemissionen im Zusammenhang mit Bauprojekten und gebauten Anlagen geschaffen. Der Standard konzentriert sich auf Fragen, die direkt mit den Kosten und Kohlenstoffemissionen entstehen, sodass grenzüberschreitende Leistungen verglichen und die Ursachen für Unterschiede ermittelt werden können.

KORRELATION ZWISCHEN ENERGIEEFFIZIENZ UND KREDITRISIKO Die Globalisierung der Baubranche hat die Notwendigkeit verstärkt, vergleichende Analysen zwischen Ländern durchzuführen, nicht zuletzt durch Organisationen wie die Weltbankgruppe, den IWF und verschiedene regionale Entwicklungsbanken, die große internationale Projekte finanzieren. Wir lernen bereits heute am aktuellen Beispiel der KfW-Förderung, dass es für vergünstigte Konditionen oder Fördermittel nicht mehr nur um den verbauten Standard geht, sondern die Reduktion der Kohlenstoffemissionen eine wichtige Rolle als Maßstab für die Gewährung der Förderung spielen wird. Auch die Korrelation zwischen Energieeffizienz und Kreditrisiko spielt bei der Vergabe von Krediten eine Rolle, denn Banken sind aufgefordert, den ökologischen Umbau zu unterstützen. Falls sie dem nicht nachkommen, so hat es die EZB gerade in einer Richtlinie festgeschrieben, müssen höhere Eigenkapitalhinterlegungen erfolgen. Das Interesse der Kapitalgeber an „grünen Investments“ ist hoch und wird weiter steigen, was sich auch an der steigenden Zahl der Green Bonds ablesen lässt. Darüber hinaus müssen diejenigen, die sich mit „Net-Zero-Strategien“ befassen, die Möglichkeit in Betracht ziehen, dass sie zur Kompensation der Kohlenstoffemissionen Zertifikate erwerben müssen. Der Preis pro Tonne CO₂ scheint derzeit noch gering, aber mit einer verstärkten Budgetierung und Überwachung der Emissionen werden auch hier die Preise deutlich anziehen.

NACHHOLBEDARF BEIM THEMA „EMBODIED CARBON“ Die Bauindustrie ist nicht untätig, hat aber Nachholbedarf. Im RICS Sustainability Report 2021 zeigte die Befragung im Bauwesen, dass Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte eine Rolle spielen, aber in der Umsetzung Handlungsbedarf besteht. Die Teilnehmenden der Umfrage wurden gebeten, Einblicke in die Praxis der Messung des verkörperten und betrieblichen Kohlenstoffmessverfahrens in der Branche zu geben. Weltweit gaben über 70 Prozent an, dass sie keine Messung der betrieblichen Kohlenstoffemissionen während des gesamten Lebenszyklus ihrer Projekte durchführen. Auch beim Thema „Embodied Carbon“ (Materialien, Systeme, Komponenten) ist noch Nachholbedarf – über 50 Prozent messen nicht und nur 14 Prozent beziehen die Messungen in die Auswahl von Baustoffen mit ein.

Der Klimawandel zwingt uns dazu, die Kohlenstoffemissionen genau zu betrachten, um den Planeten zu erhalten. Die Verursachung in Neubau und Betrieb zwingt uns dazu, Kohlenstoffemissionen transparent darzustellen und nachzuweisen, um weiterhin ausreichende Finanzierungsmittel zu guten Konditionen zu erhalten und die Lizenz zum Planen und Bauen nicht zu verlieren. «

Susanne Eickermann-Riepe FRICS



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

Energetischer Bestandssanierung droht Stand-by-Modus

Deutscher Verband Für die energetische Sanierung im Bestand wird eine pragmatische und praxistaugliche neue Fördersystematik ab 2023 als ganzheitlicher Prozess mit angepasstem Gebäudeenergiegesetz, Mietrecht und CO₂-Bepreisung benötigt.

www.deutscher-verband.org

Nach dem überraschenden und scharf kritisierten Förderstopp der KfW-Programme für energieeffizientes Bauen und Sanieren hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz eine schnelle Wiederaufnahme verkündet. Bis 24. Januar 2022 eingegangene Anträge werden weiterbearbeitet. Bis Ende des Jahres gibt es Übergangsweise eine Neubauförderung für den ambitionierteren Effizienzhaus-40-Standard. Damit wurde beim Neubau Schadensbegrenzung betrieben, wenngleich die Verunsicherung und die hohen Baukosten bleiben.

Noch mehr Unsicherheit besteht für die KfW-Förderung für Bestandssanierungen – mit der Gefahr, dass umfassende energetische Modernisierungen zum Effizienzhaus nun erst einmal in den Stand-by-Modus gehen und künftig auch die vom Förderstopp zunächst nicht betroffenen Einzelmaßnahmen nicht mehr gefördert werden könnten. Denn zum einen stellte der Klimaschutzminister zunächst nur die Wiederaufnahme der KfW-Förderung für den Effizienzhaus-55-Standard in Aussicht. Zum anderen soll laut Koalitionsvertrag das Effizienzhaus 70 zum gesetzlichen Mindeststandard für Bestandssanierungen werden.

KLIMAZIELE NUR ÜBER BESTAND ERREICHBAR Die Klimaziele sind für den Gebäudesektor nur über den Bestand zu schaffen. Wegen der langen Renovierungszyklen gilt es, Sanierungsanlässe konsequent zu nutzen, die Sanierungsquote und -tiefe deutlich zu erhöhen und damit auch möglichst umfassende energetische Ertüchtigungen umzusetzen. Die Praxis zeigt aber, dass sich sehr hoher Wärmeschutz wie beim Effizienzhaus 55 selbst für „Überzeugungstäter“ bautechnisch und finanziell selten darstellen lässt. So ist deren Anteil bei der KfW-Förderung im Vergleich zu anderen Effizienzhausklassen gering. Insgesamt überwiegen Einzelmaßnahmen deutlich. Zudem bringen die hohen Zusatzkosten für noch mehr Effizienz geringe, im Betrieb oft unsichere zusätzliche CO₂-Einsparungen. Fachkräftemangel und hohe Baukosten tragen ihr Übriges zur vielfach dargestellten Finanzierungslücke bei. Ein überambitioniertes Effizienzdogma wird jegliche Sanierungsdynamik ausbremsen und an der Realität von Wirtschaftlichkeit, Sozialverträglichkeit, Baukultur und Baukapazitäten scheitern. Umfassende Sanierungen würden eher aufgeschoben oder aber ohne Förderung über deutliche Mieterhöhungen refinanziert werden müssen. Damit ist niemandem geholfen – auch nicht dem Klima.

FINANZIERUNGSLÜCKE NICHT IGNORIEREN Wir benötigen eine pragmatische und praxistaugliche neue Fördersystematik ab 2023. Diese muss im Gesamtzusammenhang mit angepasstem Gebäudeenergiegesetz, Mietrecht und CO₂-Bepreisung als ganzheitlicher Prozess mit einem breiten akteursübergreifenden Dialog erfolgen. Hoffnung macht die angekündigte Abkehr von der Effizienzorientierung hin zur Ausrichtung an eingespartem CO₂. Angesichts dieser Gemengelage ist eine neue Fördersystematik bis Ende des Jahres äußerst ambitioniert. Es bleibt zu hoffen, dass das Klimaministerium seinen Ansprüchen gerecht wird und zunächst für alle bisher geförderten Effizienzhausklassen eine Übergangsregelung schafft, bis die neue Systematik steht. Und sollte das Effizienzhaus 70 zum gesetzlichen Mindeststandard für Bestandssanierungen werden, müssen diese dringend gefördert werden. Gesetzlich vorgeschriebener Denkmalschutz kann schließlich auch gefördert werden. Andernfalls rückt der klimaneutrale Gebäudesektor 2045 immer weiter in die Ferne. «



Michael Groschek plädiert hinsichtlich aller Effizienzhausklassen für eine Übergangsregelung bis die neue Fördersystematik steht.

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbandes

Mobilitätskonzepte, Heizkosten und der Ärger um den KfW-Förderstopp

Wie sich neue Mobilitätskonzepte in der Wohnungswirtschaft entwickeln und umsetzen lassen, wie intelligente Verbrauchsinformationen auszusehen haben, was Vermieter zusätzlich dabei beachten müssen und welche Folgen der abrupte KfW-Förderstopp haben wird – all das war im Februar Thema im L'Immo-Podcast. **Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien**



OLIVER STAMM
(Geschäftsführer
Casavi)



STEFAN KLOTZ
(Haufe-Lexware
Real Estate)



Rechtsanwalt
DIETMAR WALL
(Deutscher Mieterbund)



NICOLA KRETTEK
(Projektleiterin „Bundesweites Netzwerk Wohnen
und Mobilität“ beim Verkehrsclub Deutschland VCD)

Heizkostenverordnung: Wie wird die Verbrauchsinformation gestaltet?

Sind fernablesbare Heizungsmessgeräte eingebaut, stehen Mieterinnen und Mietern seit 1.1.2022 monatliche Verbrauchsinformationen zu. Wie diese auszusehen haben und was Vermieter zusätzlich beachten müssen, bespricht Dirk Labusch mit Oliver Stamm, Stefan Klotz und Dietmar Wall. Es soll Wohnungsunternehmen geben, die ihre Mieter monatlich per Brief über deren Verbrauch informieren. Ob das rechtlich sinnvoll ist, bezweifeln die Protagonisten. Allerdings: Kommt der Gebäudeeigentümer der Verpflichtung zur monatlichen Bereitstellung der Verbrauchsinformation nicht fristgerecht nach, können Mieter Kostenkürzungen von bis zu sechs Prozent geltend machen.

Viele Messdienstleister bieten nun Apps an, um Mietern Informationen zur Verfügung zu stellen. Die können zwar einen Teil der Lösung darstellen. Der Königsweg liegt jedoch eher in einem Mieterportal. Problem nur: Man muss den Mieter dazu erziehen, dieses auch zu nutzen.

Mobilitätskonzepte in der Wohnungswirtschaft

Das Mobilitätsthema wird für Wohnungsunternehmen immer wichtiger. Es geht nicht nur um den nachträglichen Einbau von E-Ladestationen, sondern auch um Mieterticket & Co. Dirk Labusch spricht darüber mit Nicola Krettek vom Verkehrsclub Deutschland VCD. Die Attraktivität des Wohnungsbestandes hat auch mit Mobilitätskonzepten der Wohnungsunternehmen zu tun. Es geht unter anderem um Sharingkonzepte, Mobilitätsstationen und etwaige Großkundenrabatte, die eine Wohnungsgesellschaft Mietern einräumen kann. Wohnungsunternehmen können dabei selbst Mobilitätsbeauftragte einsetzen, aber auch Versorger können Kooperationspartner sein.

UMUT ERTAN (Impact Investor, Kapital Family Office Group)

KfW-Förderstopp: Die Folgen beim Gewerbeimmobilienbau

„KfW-Förderung ist Bausubvention“, sagt Umut Ertan, Impact Investor bei der Schweizer Kapital Family Office Group. Mit Dirk Labusch spricht er darüber, was das Aus der Förderung für seine Projekte bedeutet. Gerade im Gewerbeimmobilienbereich sei die KfW-Förderung eine typische Förderung, die zwar aus Klimaschutzgründen durchgeführt wird, bei der es aber natürlich auch Mitnahmeeffekte gebe, so Ertan. Man werde auch unter den Gewerbeimmobilien-Projektentwicklern nicht viele finden, die aus reinem Altruismus agieren. Die KfW-Förderung sei im Gewerbeimmobilienbereich nicht unbedingt entscheidend dafür, ein Projekt überhaupt zu stemmen. Sie diene vielmehr dazu, die Mieten – und gerade auch die Betriebskosten – nicht zu hoch werden zu lassen. Und das in einer Zeit, in der die Mieten auch im Logistikbereich steigen. Umut Ertan plädiert dafür, zeitnah neue Fördermöglichkeiten zu präsentieren.



immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

BOOM MIT SCHATTEN Erste Vermieter müssen Incentives gewähren

HARD FACTS Die Zahlen hinter dem Immobilien-Aufschwung

DISKUSSION Hoffnungen auf eine Politik, die die Stadt eint und Chancen nutzt

Berlin

NEUE CHANCEN
2022

HAUFE.

Büros mit Zukunft.



CUBUS 156
Berlin-Tempelhof



SIL/BER workspace
Berlin-Neukölln



The Central
Potsdam-Hauptbahnhof

Seit **über 25 Jahren** entwickeln wir hochwertige Wohn- und Gewerbeimmobilien in urbanen Wachstumszentren Deutschlands. Aktuell sind **über 100.000 m²** nachhaltige Büro- und Gewerbeflächen in Entwicklung.

project-gewerbe.com • ☎ **0800.01 23 120**



„Die Notwendigkeit zu kreativem Handeln ist hier größer.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Berlin, natürlich Berlin. Attraktiv und sexy. Die Nachfrage nach Bürofläche steigt, Corona zum Trotz. Das beflügelt die Makler, die Projektentwickler, wenn auch nicht überall. Ein bisschen Wasser im Wein – das Vermietungsgeschäft rund um den neuen Flughafen in Schönefeld – macht da nichts: Investoren verzeihen Berlin nach wie vor alles, die ausufernde Regulation, die Verwaltungsdefizite, das schlechte Wetter.

Der neue Senat scheint gegenüber der Branche einen pragmatischeren Ansatz zu verfolgen. Aufgrund des Zuzugs von 400.000 Menschen gibt es mehr Geld. Vielleicht kommen jetzt vermehrt andere Gedanken als nur die an Regulation. Vielleicht gibt es Unerwartetes. Hochhäuser um den Alexanderplatz, zum Beispiel. Aber ich will nicht übertreiben.

Berlin erlaubt sich den Luxus, die Freiflächen auf dem Tempelhofer Areal nicht zu bebauen. Das muss man sich leisten können und Berlin – so scheint es – kann es sich leisten. Vielleicht muss es sich dieses Nein auch leisten, um die Diskrepanz zwischen Immobilienwirtschaft und dem Rest der Bürger:innen nicht noch größer werden zu lassen. Nirgendwo in Deutschland ist die Spaltung in Reich und Arm so groß wie hier. Vielleicht ist auch nirgendwo die Notwendigkeit zu kreativem Handeln größer.

Ihr

Inhalt

Berlin: Boom mit Schatten
Der Immobilienmarkt boomt wie vor der Krise. Doch wenn man genauer hinschaut, zeigen sich feine Risse: Erste Bürovermieter müssen wieder Incentives gewähren, der Zug ins Umland intensiviert sich. **38**

Hard Facts zu Büro & Co.
Zahlen und Perspektiven der verschiedenen Maklerhäuser **44**

Tempelhof, Schönefeld
Flughäfen als Teil des Marktes – es ranken sich Geschichten um Freiflächen und um (nicht immer) boomendes Geschäft. Eine Diskussion mit Berliner Playern. **48**



14.000 WOHNUNGEN
Die Übernahme von rund 14.000 Berliner Akelius-Wohnungen durch Heimstaden gehörte zu den großen Transaktionen des Jahres 2021.

IMPRESSUM

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

Redaktion
Dirk Labusch
(verantwortl. Chefredakteur),
Hans-Walter Neunzig,
Katharina Schiller,
Jörg Seifert (Chef vom Dienst),
Michaela Burgdorf

Journalisten im Heft
Christian Hunziker

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (01.01.2022)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Klaus Sturm, Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com
Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition
Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titelbild
gettyimages/Nikada

Druck
Senefelder Misset,
Doetinchem

Verlag
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Iris Bode, Jörg Frey, Matthias Schätzle, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies, Björn Waide

Bildnachweis
Soweit nicht anders vermerkt, wurden die verwendeten Bilder von den jeweiligen Unternehmen oder dem Autor zur Verfügung gestellt.

Die Stadt des Wandels

War da was mit Corona? Der Berliner Immobilienmarkt boomt wie vor der Krise. Doch wenn man genauer hinschaut, zeigen sich feine Risse: Erste Büovermieter müssen wieder Incentives gewähren, der Zug ins Umland intensiviert sich – und dann ist da ja noch die Berliner Politik mit ihren Besonderheiten.

Der Ortsteil Tegel ist nicht gerade als Epizentrum des Berliner Immobilienmarktes bekannt. Doch genau hier, im Norden der Hauptstadt, hat Christopher Weiß mit seiner Firma Glockenweiß einen neuen Bürostandort geschaffen: Eine ehemalige Postfiliale in der Grußdorfstraße hat er in Büroflächen umgewandelt und durch einen hölzernen Neubau im Hof ergänzt.

Als Weiß das jetzt unter dem Namen Postwerk laufende Objekt im Jahr 2018 erwarb, war das eine mutige Entscheidung. Und als ausgerechnet im ersten Corona-Jahr 2020 die Vermietung startete, hielt sich das Interesse potenzieller Mieter, freundlich ausgedrückt, in engen Grenzen. Doch mittlerweile ist der Projektentwickler überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben: Nachdem im vierten Quartal 2021 die Nachfrage sprunghaft zugenommen habe, sei das Objekt mit seinen insgesamt rund 4.000 Quadratmeter Gewerbefläche jetzt weitgehend belegt – bei Mieten von immerhin gut 20 Euro pro Quadratmeter.

DER BÜROMARKT IN BERLIN IST WIEDER IM AUFSCHWUNG Die Erfahrungen in Tegel stehen beispielhaft für den Berliner Büromarkt. „Das Büro lebt, und die Nachfrage ist enorm hoch“, sagt Aissatou Frisch-Baldé, die bei Engel & Völkers Commercial in Berlin die Büroflächenabteilung leitet. „Die Unternehmen glauben an den Standort Berlin und an das Büro.“ Übereinstimmend melden die großen Maklerhäuser für das Gesamtjahr 2021 einen Büroflächenumsatz von rund



850.000 Quadratmetern, wobei das vierte Quartal herausragte – allein etwa 320.000 Quadratmeter fanden zwischen Oktober und Dezember Abnehmer.

Auch andere Zahlen stimmen die Marktteilnehmer nahezu euphorisch. „Im Bürobereich haben wir ein Mietniveau erreicht, das wir uns vor einigen Jahren in Berlin noch nicht vorstellen konnten“, sagt Peter Starke, Leiter der Niederlassung Berlin und Mitglied der Geschäftsleitung von Aengevelt. Nach seinen Angaben stieg die Berliner Spitzenmiete zwischen 2018 und 2021 von 34 auf 41 Euro pro Quadratmeter. Kein Wunder, dass das auch den Tatendrang der Projektentwickler beflügelt: Bis Ende 2023 dürften laut Aengevelt rund zwei Millionen Quadratmeter Bürofläche

Die Übernahme von rund 14.000 Berliner Akelius-Wohnungen durch Heimstadn gehört zu den großen Transaktionen des Jahres 2021.

„Das Büro lebt, und die Nachfrage ist enorm hoch. Die Unternehmen glauben an den Standort Berlin und an das Büro.“

Aissatou Frisch-Baldé,
Engel & Völkers Commercial, Berlin

neu auf den Markt kommen. In der Folge steigen das Angebot und damit auch der Leerstand von derzeit 3,3 Prozent, wie Peter Starke sagt. Er beobachtet, „dass Vermieter vermehrt Incentives gewähren und die Provision verstärkt von der Vermietenseite getragen wird“. Trotzdem, betont Starke, seien Büroflächen gefragt – „vor allem dann, wenn es sich um flexible, interessante Gebäude mit hohem Nachhaltigkeitsstandard handelt“. Das gilt allerdings nicht für alle Teilmärkte. Rund um den neuen Flughafen in Schönefeld laufe das Vermietungsgeschäft derzeit „nicht besonders gut“, sagt Starke. Dabei wird sich gerade dort das Angebot massiv erhöhen: Perspektivisch sind im Raum Schönefeld nach Aengevelt-Angaben zwei Millionen Quadratmeter Bürofläche in Planung.

Eitel Sonnenschein strahlt über dem Investmentmarkt. Ein Investmentvolumen von rund zehn bis elf Milliarden Euro bei gewerblich genutzten Immobilien melden die großen Maklerhäuser. „Der Berliner Investmentmarkt beweist in der Pandemie seine Stärke als sicherer Hafen mit hervorragenden Wachstumsperspektiven“, sagt Ulf Buhlemann, Head of Capital Markets bei Colliers in Berlin.

WOHNUNGEN WERDEN IN DER HAUPTSTADT WIE GOLDSTAUB GEHANDELT Dabei gilt das Interesse der Investoren nicht nur Büro-, Logistik- und (in deutlich geringerem Maße) Einzelhandelsimmobilien, sondern auch dem Wohnsegment. Einen Transaktionsumsatz von sage und schreibe 26,2 Milliarden Euro vermeldet JLL in diesem Bereich. Dazu trug nicht nur die Übernahme der Deutsche Wohnen durch Vonovia bei, sondern auch weitere Großdeals, insbesondere der Kauf von 14.000 Berliner Akelius-Wohnungen durch den schwedischen Investor Heimstaden.

Dieser Run auf hauptstädtische Wohnhäuser verwundert denn doch. Noch hat man ja die Warnungen der Experten im Ohr, die als Folge der regulatorischen Eingriffe durch die Berliner Politik ein Abwandern der Investoren prophezeiten. Tatsächlich griffen der Berliner Senat und die Bezirke in den vergangenen Jahren immer wieder in den Wohnungsmarkt ein, indem sie den bun-

desweit vielbeachteten Mietendeckel einführten und in großem Stil das Vorkaufsrecht in Milieuschutzgebieten nutzten. Doch genau diesen beiden Instrumenten entzogen die Gerichte die Grundlage: Im April 2021 erklärte das Bundesverfassungsgericht den Mietendeckel für nichtig, und im November desselben Jahres setzte das Bundesverwaltungsgericht das Vorkaufsrecht in der bisher ausgeübten Form faktisch außer Kraft.

Allerdings wurden die großen Transaktionen zumindest teilweise vor diesen Urteilen in die Wege geleitet. Das lässt vermuten, dass die Politik des von SPD, Die Linke und Bündnis 90/Die Grünen gebildeten Berliner Senats wohl doch nicht die vielbeschworene abschreckende Wirkung hatte – und das gilt nicht nur für Megadeals. Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien, berichtet, dass er in den letzten Monaten drei Wohn- und Geschäftshäuser verkaufte, die in Milieuschutzgebieten liegen. Dort sind bekanntlich der Umwandlung in Eigentumswohnungen und der wertsteigernden Sanierung enge Grenzen gesetzt. „Diese Käufer“, erklärt Tolle, „betrachten den Standort Berlin langfristig und verfolgen eine konservative Anlagestrategie.“

Für diese optimistische Einschätzung gibt es laut Tolle gute Gründe. Denn obwohl nach den letzten vorliegenden Daten die Einwohnerzahl Berlins im ersten Halbjahr 2021 stagnierte, ist keine Entspannung auf dem Wohnungsmarkt zu verzeichnen. „Die Nachfrage nach Mietwohnungen ist ungebrochen“, sagt Tolle. „Wohnungen werden wie Goldstaub gehandelt. Nur wenige Mieterinnen und Mieter kündigen ihre Wohnung, und wenn sie es doch tun, schlagen sie meistens gleich einen Nachmieter vor.“

DER BERLINER SENAT WILL 20.000 NEUE WOHNUNGEN PRO JAHR BAUEN Abhilfe soll der Neubau bringen. Der Koalitionsvertrag des im Dezember 2021 gebildeten rot-grün-roten Senats unter der Regierenden Bürgermeisterin Franziska Giffey (SPD) setzt als Zielmarke 20.000 Neubauwohnungen pro Jahr. Das sind deutlich mehr, als zuletzt gebaut wurden: 2020 wurden



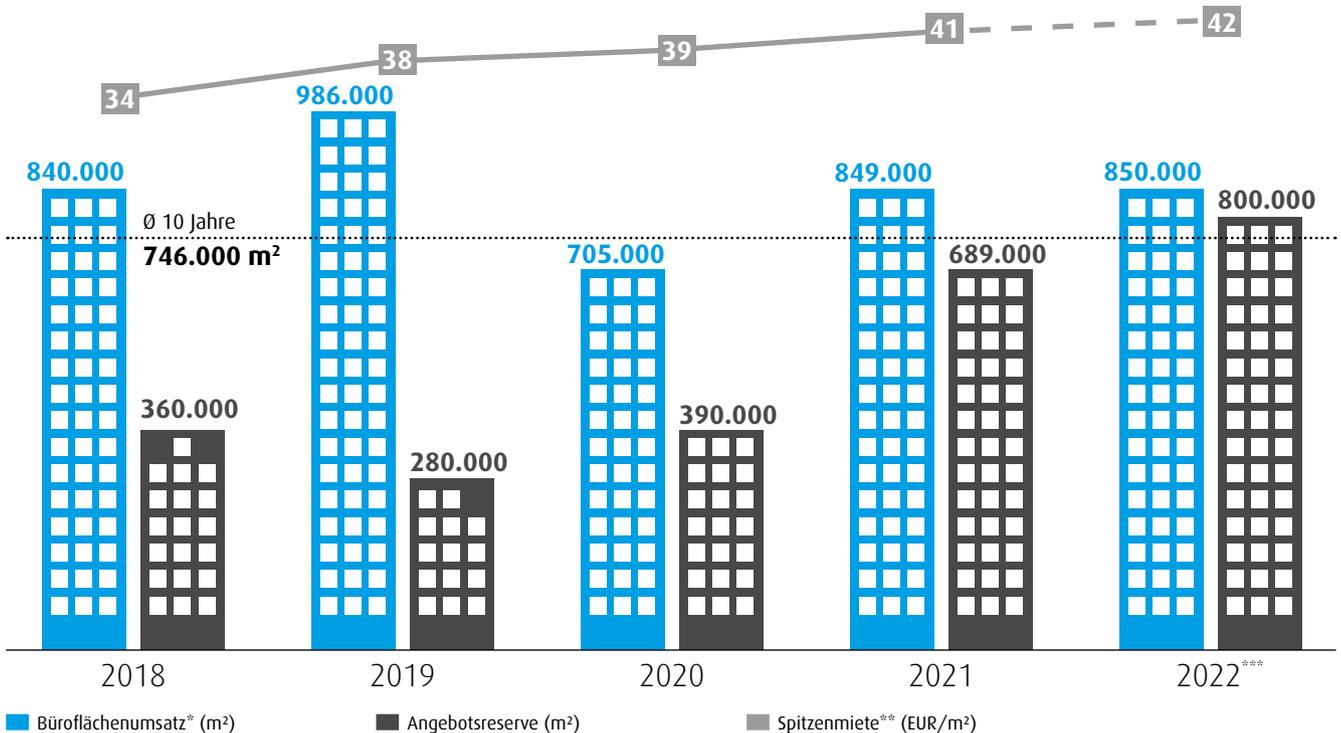
„Büroflächen sind gefragt – vor allem dann, wenn es sich um flexible, interessante Gebäude mit hohem Nachhaltigkeitsstandard handelt.“

Peter Starke, Leiter der Niederlassung Berlin Aengevelt

zwar knapp 20.500 Wohnungen genehmigt, aber nur gut 16.300 Einheiten fertiggestellt.

Doch braucht Berlin vor dem Hintergrund der zuletzt stagnierenden Einwohnerentwicklung überhaupt so viele zusätzliche Wohnungen? Skeptisch ist da der Berliner Mieterverein, der die Neubaupläne für nicht vereinbar mit den Klimaschutzzielen und auch nicht für bedarfsgerecht hält. Anders Aengevelt-Experte Peter Starke: Nach den Berechnungen seines Hauses müssten jährlich nicht nur 20.000, sondern sogar 25.600 Wohnungen gebaut werden. „Zu berücksichtigen ist dabei“, argumentiert er, „dass jedes Jahr ein Abgang von rund 0,5 Prozent des Bestandes oder 10.000 Wohnungen zu kompensieren ist.“ Der Zuzug nach Berlin werde nach der Corona-bedingten Abschwächung wieder Fahrt aufnehmen, ist auch Corvin »

BÜROMARKT BERLIN



*inkl. Eigennutzer **Medianmiete des obersten Preissegments mit einem Marktanteil von 3% *** Prognose

Quelle: Aengevelt Research

Tolle überzeugt. Deshalb sei die Politik gut beraten, schnell zusätzlichen Wohnraum zu schaffen.

Zweite Frage: Ist die Zielmarke überhaupt zu erreichen? Das sei eine „herausfordernde“, aber machbare Aufgabe, antwortet Stefanie Frensch, Sprecherin der ZIA-Region Ost. „Dafür ist es aber erforderlich, die Bürokratie abzubauen und stabile Rahmenbedingungen auch für private Investoren zu schaffen.“

ENORMES SPANNUNGSFELD ZWISCHEN DEN DREI REGIERUNGSPARTEIEN

Dass der Senat einen Schritt auf die private Immobilienwirtschaft zugeht, wird von der Branche durchaus anerkannt. Zu den ersten Ankündigungen der neuen Landesregierung zählt nämlich, ein Bündnis für Wohnungsneubau und bezahlbares Wohnen auf den Weg zu bringen. „Die Immobilienwirtschaft“, sagt dazu Tolle, „will bauen und ist bereit, in den Dialog mit der Politik einzutreten und Kompromisse einzugehen.“ Positiv vermerkt wird auch, dass die

zuständige Senatsverwaltung nicht mehr in der Hand der Linkspartei ist, sondern von dem als pragmatisch geltenden SPD-Politiker Andreas Geisel geführt wird.

Eine spannende Frage wird sein, ob die Koalition auch zu internen Kompromissen bereit ist. Welch enormes Spannungsfeld sich innerhalb der drei Regie-

„Der Berliner Investmentmarkt beweist in der Pandemie seine Stärke als sicherer Hafen mit hervorragenden Wachstumsperspektiven.“

Ulf Buhemann, Head of Capital Markets bei Colliers Berlin

rungsparteien auftut, zeigt ein Interview, das Katalin Gennburg, die stadtentwicklungspolitische Sprecherin der Linksfraktion im Abgeordnetenhaus, der linksradikalen Zeitschrift „Jacobin“ gegeben hat. Darin beklagt sie, dass die Regierende Bürgermeisterin Giffey „die Investoren im Roten Rathaus zum Kaffeetrinken begrüßt und die Strippenzieher in der Senatskanzlei gemeinsam mit der Stadtentwicklungsverwaltung unsere Stadt wieder mehr für Investoren aufschließen“. Die SPD betreibe „Klassenkampf von oben“, indem sie darauf hinarbeite, die Armen in die Außenbezirke umzusiedeln.

STÄDTE IN DER ZWEITEN REIHE ENTWICKELN SICH POSITIV

Doch vielleicht geht der Weg noch weiter nach draußen. Denn ungebrochen ist der seit einigen Jahren zu beobachtende Zug ins Berliner Umland. Um nur ein Beispiel dafür zu nennen: Die landeseigene Wohnungsbaugesellschaft Degewo kündigte vor Kurzem an, in der westlich von Berlin gelegenen Gemeinde

Falkensee ihre nach der Wende errichtete „Parkstadt Falkensee“ um 404 Wohnungen zu erweitern. „Auch Städte wie Bernau und Eberswalde gehören jetzt zum Einzugsgebiet von Berlin“, stellt Stefanie Frensch vom ZIA fest. „Nötig ist deshalb eine intensiviertere Zusammenarbeit zwischen Berlin und Brandenburg.“

Darauf setzt auch Projektentwickler Christopher Weiß. Er hat im Postwerk in Berlin-Tegel nicht nur konventionelle Büroflächen geschaffen, sondern auch einen Coworking Space namens Beydes etabliert, der nach seinen Worten von kreativwirtschaftlich tätigen Freelancern und Start-ups aus der Nachbarschaft dankbar angenommen wird. Dabei soll es aber nicht bleiben. Die Menschen könnten heute im Umland wohnen und müssten nicht mehr täglich in die Stadt pendeln, da sie auch im Homeoffice oder an dritten Orten – eben beispielsweise in wohnortnahen Coworking Spaces – arbeiten könnten, argumentiert Weiß. Seine Firma Glockenweiß prüft deshalb derzeit Projekte in Bad Belzig, Nauen, Lübben und anderen Gemeinden in der zweiten und dritten Reihe – denn diese Städte, so Weiß, „machen gerade eine sehr spannende Entwicklung durch.“

Christian Hunziker, Berlin

VOLKSBEGEHREN

Der Streit um die Enteignung

Im September 2021 haben die Berliner das Volksbegehren für die Enteignung großer Wohnungsunternehmen mit 59 Prozent Ja-Stimmen angenommen. Wie es jetzt weitergeht, wird in der gesamten Republik aufmerksam verfolgt.

Keine Frage: Es war ein Paukenschlag, als am 26. September vergangenen Jahres, dem Tag der Bundestagswahl, das Ergebnis zum Volksentscheid „Deutsche Wohnen & Co enteignen“ bekannt wurde. 59,1 Prozent der Stimmen für das Volksbegehren – mit einem so deutlichen Ergebnis hatten nur wenige gerechnet. „Ich glaube nicht, dass der Großteil derjenigen, die für das Volksbegehren gestimmt haben, wirklich Wohnungsunternehmen enteignen wollen“, interpretiert Stefanie Frensch, Sprecherin für die Region Ost des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), das Resultat. „Sie haben ihr Votum eher als Aufforderung an die Politik verstanden, endlich etwas gegen die schwierige Wohnungssituation in Berlin zu unternehmen.“

Dabei ist der Titel des Volksbegehrens eigentlich irreführend. Denn die Initiantinnen und Initianten beziehen sich nicht auf Artikel 14 des Grundgesetzes, der die Enteignung (zum Beispiel für den Bau von Straßen) regelt, sondern auf Artikel 15. Dieser in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland noch nie angewandte Artikel

erlaubt es, Grund und Boden, Naturschätze und Produktionsmittel in Gemeineigentum zu überführen. Laut dem Willen der Initianten soll diese Regelung für alle privaten Wohnungsunternehmen greifen, die in Berlin mehr als 3.000 Wohneinheiten besitzen. Diese Wohnungsbestände sollen gegen eine Entschädigung „deutlich unter Marktwert“ in die Verwaltung einer Anstalt öffentlichen Rechts überführt werden. Betroffen davon wäre nicht nur Deutsche Wohnen, sondern auch Vonovia, Heimstadten und weitere Unternehmen. Laut einem vom Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU) in Auftrag gegebenen Gutachten könnten sogar Wohnungsgenossenschaften enteignet werden, was die Initianten in Abrede stellen. Allerdings haben die Verfechter des Volksentscheids keinen ausformulierten Gesetzentwurf vorgelegt. Offen ist deshalb, ob und wie das Abstimmungsergebnis umgesetzt wird. Einig ist sich die rot-grün-rote Koalition in dieser Frage nicht: Während die SPD und insbesondere die Regierende Bürgermeisterin Franziska Giffey die Vergesellschaftung ablehnen, unterstützt der Koalitionspartner Die Linke das Verlangen vehement. Aus der Zwickmühle befreite sich der Senat, indem er in seinem Koalitionsvertrag die Einsetzung einer Expertenkommission beschloss. Diese soll ein Jahr Zeit bekommen, um zu prüfen, ob und wenn ja wie sich das Vorhaben verfassungskonform umsetzen lässt. Dieses Vorgehen stößt aus unterschiedlichen Gründen auf Kritik. „Ich kann nicht erkennen, dass die geplante Expertenkommission etwas anderes herausfinden kann als das, was die Fachleute schon bisher erkannt haben“, sagt Peter Starke, Leiter der Niederlassung Berlin und Mitglied der Geschäftsleitung von Aengevelt. Ganz anders die Vertreter des Volksentscheids. „Mit der Einrichtung einer Prüfkommision will Franziska Giffey auf Zeit spielen“, kritisiert eine Sprecherin der Initiative. „SPD und Immobilienlobby wollen der starken Bewegung von uns Mieterinnen und Mietern den Wind aus den Segeln nehmen.“ Sie fordert, dass 59 Prozent der Sitze in der Kommission – entsprechend dem Abstimmungsergebnis – von der Initiative benannt werden dürfen. „Und eins muss ganz klar sein: Lobbyisten von Vonovia und anderen Immobilienkonzernen haben in dieser Kommission nichts zu suchen.“



Nach dem Erfolg der Enteignungs-Initiative soll nun eine eingesetzte Expertenkommission über das weitere Vorgehen beraten.



„Das Damoklesschwert Enteignung hängt über Berlin“

Maren Kern, Vorstandin des Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU), über den neuen Berliner Senat, die Enteignungsdiskussion und die Notwendigkeit, viele Wohnungen zu bauen.



„Viele private Unternehmen und auch Wohnungsgenossenschaften bauen nicht mehr, weil sie befürchten, enteignet zu werden.“

Maren Kern, Vorstandin des Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU)

Frau Kern, wie beurteilen Sie den Koalitionsvertrag des neuen Berliner Senats? Erfreulich ist, dass der Bereich Bauen und Wohnen im Koalitionsvertrag einen großen Stellenwert einnimmt und dass der Begriff Bauen erstmals nach langer Zeit wieder in der Bezeichnung der zuständigen Senatsverwaltung vorkommt. Für außerordentlich wichtig halte ich außerdem das im Vertrag festgelegte Ziel von 20.000 Neubauwohnungen pro Jahr. Insgesamt strahlt der Koalitionsvertrag – wie auch die Regierende Bürgermeisterin Franziska Giffey und Wohnungsbausenator Andreas Geisel – Aufbruchstimmung aus.

Ist das Ziel von jährlich 20.000 Neubauwohnungen tatsächlich erreichbar?

Ja, aber dafür muss das Konvolut an Bauhemmnissen, das wir haben, beseitigt werden. Hier gibt es viele Stichworte: Digitalisierung der Verwaltung, Beschleunigung der Baugenehmigungen, unkomplizierte Erteilung von Baumfällgenehmigungen, schnelle Realisierung von Baustelleneinrichtungen, zügige Infrastrukturplanung, um nur einige Punkte zu nennen. Außerdem ist die Anzahl der Initiativen gewachsen, die sich gegen Neubau stemmen. Hier müssen gesamtstädtische Interessen für eine Entspannung des Wohnungsmarkts ein angemessenes Gewicht haben.

Aber braucht Berlin wirklich jedes Jahr 20.000 neue Wohnungen? Nach den letzten Zahlen ist Berlin im ersten Halbjahr 2021 praktisch nicht mehr gewachsen. Berlin braucht auf jeden Fall so viele Wohnungen und dabei in erster Linie bezahlbare Mietwohnungen. Denn wir haben einen erheblichen Rückstau von Wohnungen, die in den vergangenen Jahren nicht gebaut worden sind. Außerdem bleibt Berlin attraktiv und wird nach Corona sicher wieder wachsen. Mindestens für die nächsten fünf Jahre brauchen wir die 20.000 Wohnungen pro Jahr hundertprozentig.

Wie wirkt sich dabei die Enteignungsdiskussion aus? Die Enteignungsdiskussion hängt als Damoklesschwert über der Stadt. Viele private Unternehmen und auch Wohnungsgenossenschaften bauen nicht mehr, weil sie befürchten, enteignet zu werden. Unsere Zahlen zeigen, dass sich als Folge des Mietendeckels und der Enteignungsdiskussion das Wachstum der Investitionen zuletzt deutlich abgeschwächt hat.

Wie beurteilen Sie die Expertenkommission, die sich mit dem erfolgreichen Volksbegehren für die Enteignung großer Wohnungsunternehmen befassen soll? Politisch ist die Einsetzung dieser Kommission geboten, da die Politik mit dem Ergebnis des Volksent-

scheids umgehen muss. Die Kommission wird aber bis weit in das Jahr 2023 hinein arbeiten. Dieser Zeitraum ist zu lang, weil so lange auch das Damoklesschwert der Enteignung über der Stadt schwebt und Investitionen ausbleiben.

Wir brauchen in erster Linie bezahlbaren Mietwohnraum, sagen Sie. Aber wie soll das gehen, wenn nach Ihren Zahlen der Bau einer Wohnung inklusive Grundstück über 4.000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche kostet?

Das gelingt durch eine bessere Förderung, die die höheren Neubaupreise berücksichtigt, sowie durch eine Quersubventionierung über die Mieten für andere Wohnungen. Außerdem fordern wir, dass das Land Berlin Grundstücke

wieder an Genossenschaften verkauft und sie nicht nur im Erbbaurecht vergibt, verbunden mit einem Rückkaufrecht des Landes für den unwahrscheinlichen Fall, dass eine Genossenschaft die dort errichteten Wohnungen verkaufen will. Das handhaben auch andere Städte so. Denn mit den geltenden Erbbaukonditionen lassen sich keine günstigen Wohnungen realisieren. Wenn das Land Berlin hier seine Politik ändern würde, wären die Genossenschaften in der Lage, jährlich 1.500 bis 2.000 Wohnungen zu bauen.

Sie haben früh auf das Potenzial des Berliner Umlands aufmerksam gemacht. Sollte die Zusammenarbeit zwischen Berlin und Brandenburg wei-

ter verbessert werden? Ja, auf alle Fälle. Gerade bei der verkehrlichen Anbindung muss sich noch einiges tun, auch innerhalb Brandenburgs. Es ist essenziell, Berlin und Brandenburg als Metropolregion zu betrachten. Die Ansiedlung von Tesla im brandenburgischen Grünheide hat Auswirkungen auf Berlin, und auch der Klimaschutz endet nicht an der Landesgrenze. Grundsätzlich bin ich überzeugt, dass die brandenburgischen Kommunen als Wohnsitz weiter an Attraktivität gewinnen. Denn die Corona-Pandemie hat unsere Arbeitsweise dauerhaft verändert: Wir haben gelernt, dass wir nicht mehr jeden Tag zum Arbeiten ins Büro in der Stadt fahren müssen. «

Christian Hunziker, Berlin

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

Sie suchen die passende Finanzierung für Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie? Wir haben sie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauvorhaben erfolgreich zu gestalten. Sprechen Sie mit uns!
Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662

ibb.de/vermieter_investoren

 Investitionsbank
Berlin

Berliner Investmentmarkt auf dem Weg zu einem historischen Ergebnis

Der Berliner Investmentmarkt hat 2021 einmal mehr seine Attraktivität und Strahlkraft als Wirtschafts- und Investmentstandort unter Beweis gestellt. Mit einem Volumen von rund 11,2 Milliarden Euro wurde das zweitbeste Ergebnis in der Historie der Bundeshauptstadt erzielt.

Die größte Einzeltransaktion in Berlin stellte die Veräußerung des „FÜRST“ für einen Preis von mehr als einer Milliarde Euro dar. In der City West, auf dem Areal des Kudamm-Karrees, entsteht ein innovativer Nutzungsmix mit rund 47.000 Quadratmeter Büroflächen und 12.000 Quadratmeter Einzelhandelsflächen.



Laut einer Analyse von BNP Paribas Real Estate bewegt sich der Markt damit wieder auf das Top-Niveau von 2019 zu. „Einmal mehr wurde das beste Resultat unter den bundesdeutschen Investmenthochburgen eingefahren und München mit 7,7 und Frankfurt mit 6,7 Milliarden Euro auf die Plätze verwiesen. Insbesondere bei den Einzeltransaktionen hat sich das Investmentgeschehen stark beschleunigt. Mit einem Volumen von 9,8 Milliarden Euro bewegen sich Einzeldeals auf dem Niveau des Rekordjahres 2019 (10,6 Milliarden Euro)“, erklärt Jan Dohrwardt, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Berliner Niederlassungsleiter.

GROSSE EINZELTRANSAKTIONEN MIT MEHR ALS 100 MILLIONEN EURO Mit einem Volumen von rund sieben Milliarden Euro haben Transaktionen in der Größenklasse jenseits von 100 Millionen Euro rund 63 Prozent zum guten Ergebnis 2021 beigetragen und sind damit die großen Treiber des Marktes im Jahr 2021 gewesen. Ein stabil hohes Investmentvolumen wird auch für die Größenklasse 50 bis 100 Millionen Euro vermeldet, die zwar relativ an Gewicht verloren hat, sich absolut aber sehr konstant mit 2,2 Milliarden Euro (minus zwei Prozent gegenüber 2021) präsentiert. Entsprechend hat das durchschnittliche Deal-Volumen einen neuen Höchstwert von jetzt 74 Millionen Euro

erreicht. Auch dies ist ein bisher nicht gekannter Wert im Berliner Markt.

BERLINER BÜROMARKT MIT ÜBERRASCHEND ERFOLGREICHEM JAHR 2021 Auch der Berliner Büroflächenmarkt ist wieder auf Erfolgskurs. Laut dem Research-Team von Engel & Völkers Commercial Berlin ist der Flächenumsatz nach einem pandemiebedingten Rückgang 2020 im vergangenen Jahr wieder gestiegen und hat mit seinem positiven Ergebnis selbst Branchenexpertinnen und -experten überrascht. Im Jahr 2021 lag der Vermietungsumsatz bei rund 840.000 Quadratmetern und verzeichnet damit ein Plus von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr.



Die berlinweite Leerstandsquote betrug im Jahr 2021 rund drei Prozent und ist damit erwartungsgemäß leicht gestiegen (2020: ca. 2,0 Prozent). Damit liegt der Wert aber weiterhin unter der Fluktuationsreserve. Dem Krisenjahr 2020 ging ein sehr niedriges Niveau von 1,4 Prozent voraus, das aktuell unerreicht bleibt.

BÜROMARKT: MIETPREISE UND FLÄCHEN-UMSATZ STEIGEN WIEDER Die Mietpreise sind im Vorjahresvergleich leicht gestiegen. Allerdings konnte sich die rasante Entwicklung der Preise, wie es sie vor der Pandemie gab, auch 2021 nicht fortsetzen. Die Marktexperten ermittelten einen Anstieg der monatlichen Spitzenmiete um

fast sechs Prozent auf 41,30 Euro pro Quadratmeter (2020: 39,00 Euro). Die monatliche Durchschnittsmiete hingegen stieg auch im Jahr 2021 um acht Prozent auf 28,10 Euro je Quadratmeter (2020: 26,00 Euro). Die gute Entwicklung sowohl der Spitzen- als auch der Durchschnittsmiete ist einerseits auf die trotz Corona gestiegene Nachfrage nach Büroflächen und andererseits auf das knappe Angebot an Flächen zurückzuführen.

Nicht nur in den klassischen Bürolagen ist den Marktexperten zufolge der Flächenumsatz gestiegen. Insbesondere der Flächenbedarf in den Berliner Randlagen steht hoch im Kurs. „War die Nachfrage nach Büroflächen in B- und C-Lagen in den vergangenen Jahren noch recht verhalten, ist dort eine echte Trendwende erkennbar“, sagt Aissatou Frisch-Baldé von Engel & Völkers Commercial Berlin.

HOHER FLÄCHENUMSATZ BEI GEWERBE- UND INDUSTRIEIMMOBILIEN Auch der Markt für Gewerbe- und Industrieimmobilien in Berlin verzeichnete ein erfolgreiches Jahr. Mit einem Flächenumsatz von 620.000 Quadratmetern wurde das Vorjahresergebnis von 471.000 Quadratmetern um mehr als 31 Prozent übertroffen, so die Experten von Engel & Völkers Commercial Berlin. Die Vermietung größerer Flächen im Umland der Bundeshauptstadt sei hier

der Katalysator gewesen. „Berlin ist sowohl bei Unternehmen als auch bei Investoren sehr gefragt, sodass die Stimmung auf dem Markt sehr positiv ist“, bilanziert Sebastian König, Leiter Industrieflächen bei Engel & Völkers Commercial Berlin. Seine Prognose für das Jahr 2022 liegt dennoch lediglich zwischen 500.000 und maximal 550.000 Quadratmetern. Insbesondere die Flächenknappheit im innerstädtischen Bereich bremst die aktuelle Dynamik. Die wenigen Neubaupotenziale könnten aufgrund der hohen Nachfrage nach Ansicht des Marktexperten nahezu risikolos von Projektentwicklern zu spekulativen Neubauten genutzt werden.

LOGISTIKMARKT BERLIN BOOMT Dazu passt auch die Entwicklung auf dem Berliner Logistikmarkt, der auch grundsätzlich von einem zu geringen Flächenangebot gekennzeichnet ist. Die bereits das ganze Jahr über zu beobachtende positive Dynamik des Berliner Logistik- und Lagerflächenmarkts hat sich nach Beobachtungen von BNP Paribas Real Estate auch im vierten Quartal in beeindruckender Manner fortgesetzt. Mit einem Flächenumsatz von 609.000 Quadratmetern im Gesamtjahr wurde eine klare neue Bestmarke gesetzt, die sowohl das Vorjahresergebnis als auch den zehnjährigen Durchschnitt um jeweils mehr als 40 Prozent übertrifft. »

„Verantwortlich hierfür ist ein deutlicher Nachfrageschub in allen Marktsegmenten, der sich auch in einer sehr hohen Anzahl an Abschlüssen zeigt, die mit rund 150 registrierten Verträgen ebenfalls einen neuen Rekordwert erreichen. Treiber der Nachfrage waren wie erwartet einerseits E-Commerce-Unternehmen, im kleinteiligeren und mittleren Flächensegment zunehmend aber auch Nachfrager aus

mende Nachfrage für kleinere, innerstädtische Flächen auf einen echten Engpass. Vor diesem Hintergrund verwundert es auch nicht, dass die Durchschnittsmiete weiter auf 6,20 Euro pro Quadratmeter gestiegen ist. Und auch die Spitzenmiete für innerstädtische Flächen hat aufgrund des Nachfrageüberhangs noch einmal um vier Prozent auf 7,50 Euro pro Quadratmeter angezogen.



Kapitalwertsteigerung: Das Gebäude des Bundesgesundheitsministeriums wurde im Jahr 2015 für rund 4.000 Euro pro Quadratmeter gekauft und 2021 ohne große Umbauten für rund 18.000 Euro pro Quadratmeter weiterveräußert.

dem Bereich Last-Mile-Logistik. Darüber hinaus haben auch erste Zulieferer für Tesla zur positiven Nachfrageentwicklung beigetragen“, sagt Christopher Raabe, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH. Zu den wichtigsten Abschlüssen gehören Mietverträge von Lidl Digital International (30.300 Quadratmeter) in Genshagen, von der Raben Group (27.000 Quadratmeter) in Mittenwalde, von Bergmann und Franz (25.000 Quadratmeter) in Oberkrämer sowie von Gestamp (20.500 Quadratmeter) in Großbeeren. Grundsätzlich ist auch der Berliner Markt durch ein zu geringes Flächenangebot gekennzeichnet. Allerdings muss zwischen den Marktsegmenten und Lagen etwas differenziert werden. Während im Umland größere Projekte entwickelt werden und das Angebot erhöhen, trifft die zuneh-

ENTWICKLUNGSGRUNDSTÜCKE BESONDERS BEGEHRT Diese Trends beobachtet auch die international tätige Immobilienberatung Cushman & Wakefield (C&W). Der größte Anteil des 2021 investierten Kapitals floss nach deren Marktbeobachtungen mit 43 Prozent beziehungsweise etwa 4,8 Milliarden Euro in klassische Büroimmobilien. Das waren 13 Prozent weniger als im Vorjahr. Erläuternd festzuhalten für diese Zahlen ist, dass C&W große Objekte mit hohem Büroflächenanteil dem Bereich „Mischgenutzte Immobilien“ zugeordnet hat. Für diese wurde ein Transaktionsvolumen von rund 2,2 Milliarden Euro registriert. Das entspricht 19 Prozent des Gesamtvolumens. Die größte Einzeltransaktion stellte dabei die Veräußerung des „Fürst“ für einen Preis von mehr als einer Milliarde Euro dar.

Auch Logistikimmobilien erreichten gemäß C&W ein noch nie da gewesenes Transaktionsvolumen von 880 Millionen Euro und einen Marktanteil von acht Prozent. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einer Steigerung um 60 Prozent. Nur fünf Prozent des erfassten Volumens entfielen auf Handelsimmobilien. Die 550 Millionen Euro entsprechen einem Minus von 52 Prozent im Vergleich zu 2020. Auffällig groß war die Zahl der Transaktionen mit gewerblichen Grundstücken. Rund 1,8 Milliarden wurden in diesem Bereich umgesetzt, was die rege Aktivität der Projektentwickler in Berlin widerspiegelt.

KAPITALWERTSTEIGERUNGEN FORCIEREN HÖHERE TRANSAKTIONSVOLUMINA

Der Trend steigender Investmentvolumina für den Berliner Markt beruht vor allem auf einem verstärkten Kapitalwertwachstum, das seit Ende 2015 besonders ausgeprägt ist. Seitdem sind die Kapitalwerte für Prime-Büroimmobilien um 168 Prozent gestiegen. Clemens von Arnim, Head of Capital Markets Berlin bei Cushman & Wakefield, erläutert: „Ein signifikantes Beispiel für Kapitalwertsteigerungen stellt das Gebäude des Berliner Bundesgesundheitsministeriums dar. Momeni hat es 2015 für rund 4.000 Euro pro Quadratmeter gekauft und 2021 ohne umfangreiche Umbauten oder Erweiterungen am Objekt für rund 18.000 Euro pro Quadratmeter weiterveräußern können, was einem Plus von 350 Prozent entspricht.“

Die Kapitalwerte für Prime-Logistikimmobilien konnten mit 141 Prozent Wachstum seit 2015 ebenfalls deutlich zulegen. Im Einzelhandel ist das Bild differenzierter, mit vergleichsweise moderatem Kapitalwertwachstum bei Fachmarktzentren und Supermärkten von 66 Prozent und 49 Prozent, Stabilität bei Prime-High-Street-Objekten und Verlusten bei Shopping-Centern in Höhe von 28 Prozent. „In diesem Kontext mutet das Wachstum des gewerblichen Transaktionsvolumens von 41 Prozent im gleichen Zeitraum fast moderat an und veranschaulicht, dass noch Chancen für weiteres Umsatzwachstum bestehen“, so Clemens von Arnim. ☞

FAY Projects wächst in Berlin

FAY Projects feierte 2021 sein 60. Jubiläum. Der in der Region Rhein-Neckar verwurzelte Entwickler baut die Niederlassung Berlin aus, da dort ein großer Heimatmarkt ist und sich viele Städte mit hohem Potenzial im Umfeld befinden, sagt **Clemens Rapp**.

Herr Rapp, Sie haben den Berliner Standort von FAY Projects mit aufgebaut, welche Erfahrungen verbinden Sie mit der Hauptstadt? In Berlin zeigt sich immer wieder, dass sich Beharrlichkeit auszahlt. Wir haben beispielsweise mit dem BBAC das erste Bürogebäude am neuen Hauptstadtflughafen fertiggestellt. Das war 2012, neun Jahre bevor der BER tatsächlich in Betrieb ging. Das Haus ist seit mehreren Jahren gut und voll vermietet. Aber wir hatten in der Zwischenzeit natürlich auch einige Verhandlungen zu überstehen.

Wie schätzen Sie heute die Lage am BER ein? Auch wenn durch die Pandemie verzögert, so wird der Flughafen der Region einen enormen Schub geben und der BER dürfte sich als Bürostandort, insbesondere vor dem Hintergrund der sich beschleunigenden Dynamik der Neocity im Südosten Berlins, fest etablieren. FAY Projects wird daran auch weiter mitarbeiten. Noch in diesem Sommer eröffnen wir dort mit dem FLEXGATE unser zweites Büroprojekt in direkter Nähe zum BER und wir gehen davon aus, dass wir noch in diesem Jahr dort vollvermietet sind. Zudem bewerben wir uns um Entwicklungsflächen unmittelbar am Terminal, die im Verlauf dieses Jahres ausgeschrieben werden sollen.

Ihr Fokus liegt also auf dem Berlin-Brandenburger Flughafen? Der Standort von FAY Projects am BER wird in den kommenden Jahren ausgebaut. Er ist für uns ideal, weil er über eine ausgezeichnete Verkehrsanbindung auch in Richtung unseres Hauptsitzes Mannheim verfügt und er liegt in einer für FAY Projects sehr wich-



ZUR PERSON Clemens Rapp MRICS (37), ist seit 2006 für FAY Projects tätig. Seit 2011 leitet er den Standort in Berlin. 2014 wurde ihm die Prokura erteilt. Seit 2020 ist er Geschäftsführer der FAY Projects GmbH.

tigen Wachstumsregion. Nach unseren guten Erfahrungen in Chemnitz, Dresden und Leipzig werden wir in den ostdeutschen Wachstumszentren auch weitere Vorhaben realisieren. Vor allem Leipzig haben wir dabei im Blick. Hier übersteigt die Büronachfrage das Angebot deutlich. Das bedeutet einen nachhaltig hohen Büroflächenbedarf.

Gibt es noch weitere Projekte in der Region? Wir haben uns in Leipzig ein Grundstück gesichert, auf dem wir ein Bürogebäude mit rd. 10.000 Quadratmetern BGF realisieren wollen und in Dres-

den sind weitere Vorhaben bereits sehr konkret. Aber auch andere Standorte mit nachhaltigen Wachstumsaussichten sind für uns denkbar. Entscheidend für eine weitere Expansion sind aber auch die personellen Ressourcen. In der Vergangenheit sind viele Unternehmen nach Berlin gegangen, weil Fachkräfte besonders zahlreich und Wohnungen vergleichsweise günstig waren. Beides ist nicht mehr der Fall. Aber Berlin übt weiterhin eine hohe Anziehungskraft vor allem auf junge Menschen aus und davon wollen wir profitieren.

Wie wird FAY Projects seinen Standort in Mannheim weiterentwickeln? Mannheim bleibt das Herz des Unternehmens. Von dort aus werden wir unsere Projekte im Süden und Westen Deutschlands managen. Das sind aktuell das OVUM in Köln, wo wir für 27.600 Quadratmeter demnächst die Vollvermietung erreichen, und CANNION in Stuttgart-Bad Cannstatt. Dort realisieren wir das Eingangsgebäude zum 22 Hektar umfassenden NeckarPark, in exklusiver Lage und hochrangigem Umfeld mit dem Stuttgarter Staatsarchiv, Hanns-Martin-Schleyer-Halle, Porsche Arena, Cannstatter Wasen. Weitere Grundstücksakquisitionen in der Region sind geplant. Der Fokus liegt dabei wie gewohnt auf den A-Lagen von B-Städten beziehungsweise den B-Lagen von A-Städten. Von Berlin aus werden wir vor allem den Bereich Gebäudetechnik weiter ausbauen. Mit Ingo Lindner wechselt der neue Geschäftsführer Technik im Frühjahr nach Berlin und wird von hier aus wichtige Impulse für die weitere Unternehmensentwicklung geben. «



Unbebaute Freiflächen & Co.: Berlin sucht eigene Wege

Dass Flächen nicht bebaut werden, muss man sich erstmal leisten können. Berlin kann es, versucht den Ausgleich zwischen den Kulturen. Investoren goutieren das. Und: Die Zusammenarbeit zwischen Senat und Immobilienwirtschaft scheint besser zu werden.

DIE TEILNEHMER

Bernd Duda

Geschäftsstellenleiter Berlin,
Berlin Hyp AG

Dr. Clemens Paschke

CEO Ziegert EverEstate GmbH

Dr. Florian Rösch

Partner und Notar Greenberg
Traurig

Carsten Sellschopf

COO Nord-Ost, Instone Real Estate
Development GmbH

Immobilien in Berlin sind wieder so teuer wie vor Corona. Gibt es Anzeichen, dass diese Entwicklung endet?

Duda: Ich glaube, das wird erst der Fall sein, wenn die Zinsen nachhaltig steigen; wenn wir bei einem Pfandbrief eine Rendite in Höhe von zwei bis drei Prozent haben, dann werden die Investoren vielleicht überlegen, ob sie ihr Geld wirklich so stark in Immobilien anlegen wollen.

Laut einer Analyse von Immoscout steigen Immobilienpreise in Berlin stärker als in anderen deutschen Großstädten. Gibt es eine Erklärung dafür?

Paschke: Es ist in der Tat ein bisschen windiger draußen. Ich denke, das hat damit zu tun, dass das Ungleichgewicht

zwischen Angebot und Nachfrage in Berlin größer ist als in vielen anderen Städten. Gerade was den Bestandsbau betrifft, gibt es viele Aktivitäten, die dazu führen, dass das Angebot noch knapper wird. Ich meine vor allem Maßnahmen aufgrund des Baulandmobilisierungsgesetzes und der Ausweitung von Milieuschutzgebieten.

In Berlin gibt es viele Chancen, aber auch viele Regulierungen. Welchen Einfluss haben diese Regulierungen auf den Reiz der Stadt für Investoren?

Rösch: Bisher werden Berlin diese Regulierungen eindeutig verziehen. Das Geld fließt hierher, vor allem im gewerblichen Bereich. Der aus der Politik

In Kooperation mit:

Berlin Hyp**GT** GreenbergTraurig**INSTONE
REAL
ESTATE****Z**
**ZIEGERT
EVERESTATE**

kommende Wunsch nach Stärkung des Mietermarktes anstelle der Förderung von Wohneigentum führt dazu, dass wir tatsächlich ein sehr knappes Angebot haben.

Mit welchen Argumenten kommt die Politik hier?

Rösch: Man will einen Mietwohnungsmarkt. Deshalb soll kein Wohneigentum gebildet werden. Das ist eine Argumentation, die ich nur sehr schwer nachvollziehen kann. Denn in der Bevölkerung sieht man ganz klar den großen Wunsch, Eigentum zu erwerben. In fast allen Berliner Bezirken können sich selbst besserverdienende Familien, Facharbeiter oder Lehrerinnen und Lehrer mittlerweile Wohnungen gar nicht mehr leisten. Hier ist die Politik gefragt, Zugang zum Eigentum wieder zu ermöglichen.

Wohnraum setzt auf Kooperation. Es will Planungs- und Genehmigungsprozesse beschleunigen. Ich glaube, das sind schon richtige Ansätze.

Sellschopf: Das, was ich bisher von den neuen politischen Verantwortlichen

„Berlin sollte eigene Strategien entwickeln. Der Vergleich mit Hamburg oder Wien mit ihrer völlig unterschiedlichen Historie ist wirklich schwer zu ziehen.“

Bernd Duda, Geschäftsstellenleiter
Berlin, Berlin Hyp AG

tischen Ansatz. Ob sich die pragmatischen Kräfte auch durchsetzen werden, müssen wir abwarten.

Sellschopf: Die Nagelprobe wird binnen eines Jahres kommen, wenn es darum geht, wie der Volksentscheid „Deutsche Wohnen und Co. enteignen“ umgesetzt werden wird.

Was erwarten Sie von der eingesetzten Kommission?

Duda: Ich sehe das gar nicht so dramatisch. Jetzt ist die Entscheidung erstmal ein Jahr aufgeschoben, dann wird das Verfassungsgericht angerufen werden, das drei Jahre für seine Entscheidung brauchen wird. Ich kann mir nicht vorstellen, dass es eine verfassungsrechtlich unbedenkliche Möglichkeit gibt, Wohnungsgesellschaften zu enteignen.

Aber der Wohnraummangel ist groß ...

Paschke: Ich komme aus der Start-up-Szene, und gerade aus dieser Szene sind viele nach Berlin gekommen wegen der hohen Verfügbarkeit von Arbeit, aber auch günstiger Wohnraum spielt eine Rolle. Das ist ein riesiger Wettbewerbsvorteil in Bezug auf München. In Bezug auf Leipzig aber schon nicht mehr. Was wird sein, wenn der teure Wohnraum dazu führt, dass sich Leute nicht mehr für Berlin entscheiden?

Duda: Ich meine, das Argument zieht nicht so ganz. Start-ups kommen auch deshalb nach Berlin, weil die Stadt so spannend ist und sich immer wieder neu entwickelt. Nehmen Sie Tel Aviv. Das ist eine der Top-Destinationen für Start-ups. Ich glaube, das ist die teuerste Stadt weltweit. Junge Leute werden hierbleiben, wenn Berlin kreativ bleibt.

Sehen Sie im neuen Senat Ansätze in Richtung Wohneigentumsförderung?

Rösch: Man kann auf jeden Fall sehen, dass Frau Giffey das Thema immer mehr zur Chefsache macht und dass sie in vielen Bereichen einen pragmatischen Ansatz hat. Das Bündnis für bezahlbaren

Wohnraum vernahmen konnte, lässt hoffen, zumal wir mit Berlins neuem Bausenator Geisel jemanden in der Funktion haben, den wir schon kennen. Er war von 2014 bis 2016 bereits Bausenator.

Rösch: Im Koalitionsvertrag gibt es im Teil über den Städtebau einen pragma-

Wie hat das Thema Mietendeckel die Berliner Immobilienszene verändert?

Sellschopf: Bei großen Vorhaben gab es erst mal eine Delle. Nachdem er für verfassungswidrig erklärt worden war, merkten wir auch, dass institutionelle Investoren wieder stark auf das Wohn- »





segment in Berlin schauen. Das haben wir selber auch im Verkauf im letzten Jahr gespürt. Es gab allerdings auch nicht so viele Alternativen für Investoren.

Was ist eine gute Lage in Berlin?

Duda: Gute Lage? Gute Frage! Wir haben die City West und die City Ost, wir haben die Randbereiche und Einzelzentren, die sich entwickelt haben, etwa das Südkreuz. Hätten Sie vor zehn Jahren gesagt, man würde dort Büros bauen, hätte man Sie für verrückt erklärt. Heute ist das ein Standort, der sich stark weiterentwickelt. Und ein gutes Beispiel dafür, dass sich Berlin immer wieder neu erfindet und neue Standorte hervorbringt.

Nun hat sich Berlin ja dafür entschieden, bestimmte Flächen, die man bebauen könnte, nicht zu bebauen, etwa das Tempelhofer Feld.

Duda: Ich bin sicher ein Befürworter des Bauens. Aber am Ende ist es auch ein starkes Zeichen zu sagen, dass wir eine innerstädtische Freifläche halten wollen. Das ist eine Entwicklung, die es sonst nur selten gibt.

Paschke: Ja, eine solche Entwicklung macht Berlin einzigartig. Bevölkerung und Stadt sind eben nicht bereit, zu allen Preisen und Kosten neuen Wohnraum zu schaffen. Das heißt aber auch, dass wir andere schlaue Lösungen finden

„Die Berliner Politik hat schon vieles auf den Weg gebracht, was letztendlich keinen Bestand hatte. Diese Initiativen sind meines Erachtens Hilferufe.“

Dr. Clemens Paschke,
CEO Ziegert EverEstate GmbH

müssen, wie man die Bevölkerung dafür begeistert, neue Flächen zu aktivieren.

Rösch: Tempelhof ist tatsächlich ein starkes Reizthema. Es ist ein erfolgreiches Bürgerbeteiligungsprojekt, das gut angenommen wird. Man muss sehen: Berlin hat ja auch anderswo durchaus Platz. Momentan sehen und beraten wir viele Quartiersentwicklungen. Aber man sollte jetzt den Konflikt nicht weiter schüren, indem man ein Reizthema wieder aufmacht. Wichtig ist, dass man versucht, die Stadt kooperativ nach vorne zu bringen.

Sellschopf: Ich verstehe die Sehnsucht nach Freiflächen in einer Stadt sehr gut. Aber wir dürfen nicht vergessen, dass wir mit Tempelhof einen hochinteg-

rierten Standort haben. Ich habe in der Debatte vermisst, das Thema Randbebauung stärker in den Blick zu nehmen und zu zeigen, was im Inneren des Flughafes für Freiflächen gestaltet werden könnten. Riesige Flächen! Ich sehe es als Niederlage, dass wir es nicht geschafft haben, dort das Thema Bebauung und Freifläche vielleicht neu zu denken.

Der neue Senat diskutiert wieder über die Elisabeththale ...

Sellschopf: Ja. Jetzt gehen wieder Vertreter von Partikularinteressen auf die Barrikaden. Wir müssen mehr über den Tellerrand schauen und eine Diskussion darüber führen, ob bestimmte Themen, wie Verkehrsanbindung, nicht doch lösbar sind. In Wolfsburg etwa gibt es einen großen Autozulieferer, der eigene Siedlungen rings um sein Werk entwickelt mit einer eigenen Spur für Elektrobusse. Dort wird nachgedacht über Sonderformen der Mobilität, und das müssen wir in Berlin auch tun.

Gibt es denn Gesprächsangebote von Seiten des neuen Senats?

Sellschopf: Ja, ich freue mich darüber und bin gespannt auf die Ergebnisse.

Kann Berlin von anderen lernen?

Duda: Vielleicht sollte Berlin eigene Strategien entwickeln. Der Vergleich mit anderen Städten mit ihrer völlig unterschiedlichen Historie ist schwer zu ziehen. Manche Vorbilder passen nicht für Berlin. Fahrradwege sind ja gut, aber in Berlin sind die Distanzen viel größer als anderswo. Berlin ist auch nicht Amsterdam oder Kopenhagen. Eine S-Bahn zu bauen oder eine Reaktivierung der Siemens-Bahn dauert, glaube ich, zwölf Jahre. Das müsste schneller gehen.

Aber brauchen wir nicht auch langfristige Lösungen?

Duda: Natürlich, aber kurzfristige Erfolge sind auch wichtig. Wir müssen neue Dinge tun, etwa Elektrobus-Spuren neu denken, die schnell umsetzbar sind. In Berlin sollen im Moment 66.000 Baugenehmigungen noch nicht umgesetzt worden sein. Damit kann man eine

In Kooperation mit:

Berlin Hyp**GT** GreenbergTraurig**INSTONE
REAL
ESTATE****Z**
**ZIEGERT
EVERESTATE**

Kleinstadt bauen. Berlin muss dringend eigene Defizite abbauen. Warum innerstädtische Gewerbegebiete ausweisen, wenn sie keiner will? Der Weg wäre, sie endlich umzuwidmen in Wohngebiete.

Paschke: Ich glaube, es braucht beides, Dinge neu erfinden und eine eigene DNA entwickeln. Ein Projekt wie die Siemens-Bahn sollte tatsächlich schneller realisiert werden. Denn es gibt gerade einen großen Druck in den Innenstadtkern. Bezirke, von denen aus Sie anderthalb Stunden in die City pendeln müssen, sind keine attraktiven Wohnlagen.

Obwohl es jetzt mehr Möglichkeiten für Homeoffice gibt?

Paschke: Ja. Natürlich ist flexibleres Arbeiten jetzt möglich. Trotzdem sind Außenbezirke nur eine notgedrungene Alternative, wenn es sich finanziell nicht anders abbilden lässt. Also: Kurzfristige Möglichkeiten ausschöpfen, aber auch die langfristige Perspektive nicht vernachlässigen, das wäre mein Wunsch. Aber leider helfen die langfristigen Projekte ja nicht bei der Wiederwahl ...

Rösch: Viele Baugenehmigungen sind tatsächlich liegen geblieben. Es gibt jetzt ein 100-Tage-Programm, das zur Beschleunigung von Planung und Genehmigungen beitragen soll. Es ist vorgese-

hen, das Verhältnis zwischen dem Land und den Bezirken neu zu justieren. Die Berliner Bauordnung soll daraufhin angepasst werden. Mal sehen, wie schnell das mit der Umsetzung klappt ...

Sellschopf: Man hat die Baugenehmigungen in Berlin befristet. Wenn man jetzt riesige Areale erschließt und bebaut, dann dauert das einfach, und man kann relativ schnell in einen ungenehmigten Zustand kommen. Wir werden in 2023 sehen, wie dann der Senat oder die Bezirke mit diesen Dingen umgehen. Das wird ein spannendes Thema.

Paschke: Die Politik hat schon so vieles auf den Weg gebracht, was letztlich keinen Bestand hatte. Neben dem Mietendeckel auch das Vorkaufsrecht, das

„Ich sehe es als Niederlage, dass wir es nicht geschafft haben, bei Tempelhof das Thema Bebauung und Freifläche neu zu denken.“

Carsten Sellschopf, COO Nord-Ost,
Instone Real Estate Development GmbH

das Bundesverwaltungsgericht abgelehnt hat. Sie wirkt geradezu verzweifelt. Diese Initiativen sind meines Erachtens Hilferufe, die sich unterschiedlich ausprägen. Die muss man ernst nehmen, sonst wird es immer wieder solche oder ähnliche Initiativen geben. Für viele Menschen ist Wohnen schwierig geworden, und auch die Immobilienwirtschaft sollte aktiv an Lösungen mitarbeiten.

Rösch: Die Verunsicherung führt dazu, dass große Teile der Bevölkerung anfällig sind für scheinbar einfache Lösungen. Man darf nicht vergessen, dass die Einführung des Mietendeckels rund anderthalb Jahre gekostet hat, in denen in der Stadt viel weniger gebaut und investiert wurde. In dieser Zeit hat sich der Wohnungsmangel noch einmal verschärft.

Das Thema Vergesellschaftung könnte einen ähnlichen Effekt haben ...

Rösch: Nicht auszuschließen. In jedem Fall kostet eine Diskussion über Vergesellschaftung viel Zeit, weil wir uns dann darauf konzentrieren, statt den Neubau voranzutreiben und pragmatische Lösungen zu suchen, die alle mitnehmen.

Die Ängste scheinen hier in Berlin besonders groß zu sein ...

Rösch: Berlin wächst. Heute leben in der Metropole fast 400.000 Menschen mehr als noch vor zehn Jahren. Zum Glück gibt es vergleichsweise viel Raum und ein dünn besiedeltes Umland. Das ist im Grunde eine Luxussituation, wenn wir die Flächen schnell erschließen. Es ist wichtig, den Menschen wieder das Gefühl zu vermitteln, dass sie sich auch in zehn Jahren noch eine Wohnung leisten können. Wenn wir diese Ängste ernst nehmen und die aufgeheizte Diskussion abkühlen können, brauchen wir auch nicht mehr über Enteignung zu reden.

Wird das Thema Mobilität bei der Immobiliensuche wichtiger?

Paschke: Das kann ich bestätigen. Aber das Thema hat sich auch verändert. »



Es gibt durch die Bank weniger Tiefgaragenplätze, weil Wohnungseigentümer mehr auf alternative Mobilitätskonzepte setzen. Elektroladestationen sind eine große Herausforderung. Im Moment schauen wir alle darauf, wie die Mobilitätskonzepte der Stadt mit denen des Landes Brandenburg zusammengehen.

Spielt das Thema Stellplatzverpflichtung noch eine Rolle?

Rösch: Für Pkw-Stellplätze gibt es nahezu keine Anforderungen mehr. Eher werden Fahrradstellplätze gefordert, die von den meisten Projektentwicklern viel mehr gebaut werden als nötig. Das Problem ist tatsächlich die Anbindung an das Umland und der Ausbau des Fahrradverkehrs, auf den die Gebäude ausgerichtet werden müssen.

Könnte es neue Chancen geben, was die weitere Zusammenarbeit zwischen Berlin und Brandenburg auch beim Bau von Wohnungen betrifft?

Sellschopf: Man muss ja nicht gleich eine Länderfusion machen, aber es gibt eine Vorstufe, und die heißt Landesentwicklungsplan Hauptstadtregion. Da gibt es dieses Konstrukt des Siedlungssterns. Und in dem Zusammenhang gibt es viele Ideen. Im Bereich von Berlin-Brandenburg wurden mehr als 400.000 Wohnungen als Neubaupotenzial ausgewiesen. Dieser Raum könnte deutlich funktionaler genutzt werden.

Inwiefern?

Sellschopf: Ins Büro gehe ich doch vor allem, weil ich dort kommunizieren kann, weil ich im Umfeld Waren des täglichen Bedarfs erhalte, ausgehen kann. Das kann an anderen zentralen Orten genauso funktionieren. Etwa in der City West. Und von der Nachnutzung Tegel haben wir noch gar nicht gesprochen. Wir haben stadtentwicklungspolitische Themen in der Siemensstadt. Wie schafft man es, dort offene Orte hinzubringen, touristische Attraktivitäten? Spannend für eine Stadtentwicklung ...

Nachhaltigkeit ist der zu Recht große Hype geworden. Sind die Kunden

schon bereit dazu, deutlich mehr für eine grüne Immobilie zu bezahlen?

Paschke: Das nicht. Aber das Thema ist trotzdem ein ganz wesentliches Element bei der Kaufentscheidung.

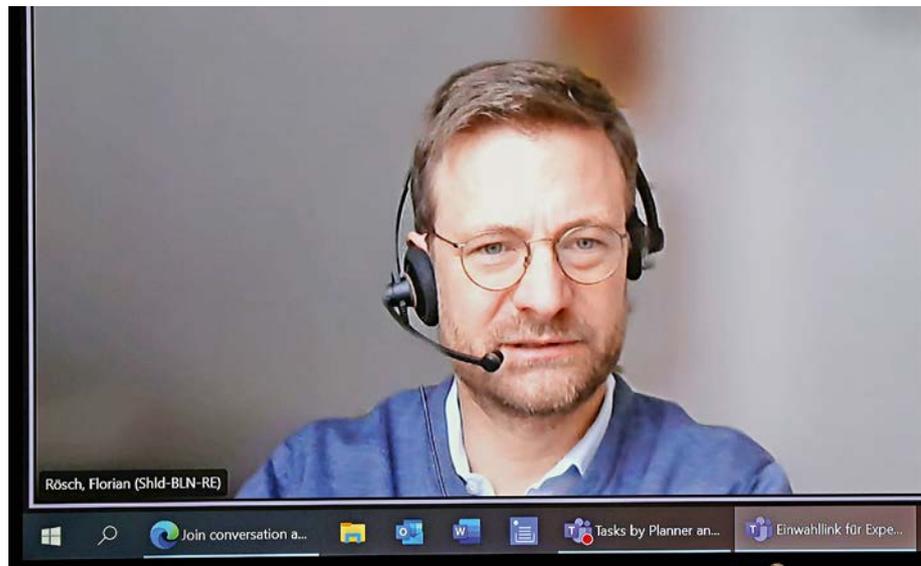
Rösch: Bereits jetzt sind Mieter bereit, mehr zu zahlen. Große Unternehmen machen sich selbst Vorgaben, was ihren CO₂-Verbrauch angeht. Alles wirkt sich auf die Wahl der Mietflächen aus. Und Investoren haben Vorgaben, verstärkt in Produkte mit bestimmten ESG-Compliance-Anforderungen zu investieren.

Duda: Beim Neubau ist das auch keine Frage mehr. Aber hier in Berlin sind

zu heute um mindestens 50 Prozent verringern. Wir haben uns aber auch das Thema soziale Verantwortung auf die Fahnen geschrieben. Wir haben mit unserem Tochterunternehmen nyoo eine Gesellschaft gegründet, die sich um bezahlbaren Wohnraum kümmert, und zwar auch in den Metropol-Randlagen.

Sie wollen 30 bis 40 Prozent günstiger sein als andere. Wie schaffen Sie das?

Sellschopf: Ein wesentlicher Baustein dafür ist das Thema Standardisierung, verbunden mit einer zunehmenden Digitalisierung des Projektentwick-



rund 90 Prozent der Immobilien „nicht-grüne“ Objekte. Die wird man nicht von heute auf morgen grün bekommen. Wir wollen diese Transformation aktiv unterstützen. Deshalb bieten wir mit unserem Transformationskredit Investoren vergünstigte Konditionen für Maßnahmen, die zu mehr Energieeffizienz ihrer Immobilien führen beziehungsweise den ökologischen Fußabdruck verbessern.

Wird die Finanzierung für braune Gebäude deutlich teurer werden?

Duda: Andersherum: Für grüne Finanzierungen wird es künftig günstiger sein.

Sellschopf: Auch unsere Tätigkeit wird sehr stark vom Thema Nachhaltigkeit bestimmt. Wir wollen unseren CO₂-Fußabdruck bis 2030 im Vergleich

„Berlin sollte positiver wahrgenommen werden. Die Stadt ist in der glücklichen Lage, finanzielle Mittel, freie Flächen und Gestaltungsmöglichkeiten zu haben.“

Dr. Florian Rösch, Partner und Notar
Greenberg Traurig

Am Ende vorsichtig optimistisch, dass Berlin auf dem richtigen Weg ist: Carsten Sellschopf, Dr. Clemens Paschke, Dr. Florian Rösch (Homeoffice), Bernd Duda und Dirk Labusch (v. l.).

In Kooperation mit:

Berlin Hyp**GT** GreenbergTraurig**INSTONE
REAL
ESTATE****Z**
**ZIEGERT
EVERESTATE**

lungs- und Bauprozesses. Mit unserem digitalen Planungsbakasten entwerfen wir innovative, effiziente Grundrisse und können auf unterschiedliche Grundstücksgegebenheiten flexibel reagieren.

Inwieweit wird sich Berlin durch Corona wandeln?

Paschke: Ich glaube nicht, dass jetzt der Großteil der Unternehmen dauerhaft komplett im Homeoffice arbeitet. Und wenn Arbeitnehmer noch drei Tage die Woche ins Büro kommen, wird weiterhin Bürofläche benötigt. Vielleicht wird es in summa sogar einen höheren Flächenkonsum geben als früher. Es wird sich eine hybride Form durchsetzen ...

Was passiert mit dem Einzelhandel?

Sellschopf: Berlin war, wenn ich das richtig sehe, die Hauptstadt der deutschen Shoppingcenter. Es gab mehr als 50 Shoppingcenter mit einer Verkaufsfläche über 10.000 bis 15.000 m². Jetzt entsteht ein Transformationsdruck, der aber auch zu anderen Orten führen kann, die deutlich attraktiver sein könnten für das direkte Umfeld. Es muss ja nicht immer

dieses Fachmarktzentrum am Rande der Stadt sein, das vielleicht sogar halb leer steht. Warum kann ich das nicht zurückbauen auf einen Kern und einen Rest in Wohnen konvertieren ...

Duda: Natürlich haben sich durch Corona die Leerstände gerade im Gewerbebereich bei Läden oder Shoppingcentern erhöht. Es gab einige Insolvenzen, und ich würde sagen, dass wir solche Leerstände in den Städten bestimmt noch die nächsten zwölf bis 14 Monate sehen werden. Aber gerade im Handel bringt das auch Chancen für neue Anbieter. Neue Konzepte werden sich entwickeln und auch diese Leerstände wieder füllen.

Was passiert denn während der Leerstände?

Duda: Es gibt unterschiedliche Konzepte, und das ist auch wieder vom Standort abhängig. Vielleicht wird man in den Innenstädten häufiger Zwischennutzungen finden, z. B. neue Pop-up Stores oder temporäre Galerien, aber dort, wo die Frequenz nicht so stark ist, kann es auch sein, dass Flächen längere Zeit komplett leer stehen.

Wird der Onlinehandel den stationären Einzelhandel ganz verdrängen?

Duda: Das glaube ich nicht. Noch werden rund 70 Prozent der Einzelhandelsumsätze lokal erreicht. Er ist immer noch ein sozialer Treffpunkt. Vielleicht sollte man nochmal über die Nachhaltigkeit des Onlinehandels nachdenken ...

Was würden Sie sich für Berlin wünschen in den nächsten zwei Jahren?

Paschke: Aufbruch und eine neue Dynamik bei den Themen Wohnungsneubau und Eigentumsförderung. Ich würde mir wünschen, dass mehr Berliner am Wachstum ihrer Stadt partizipieren können, indem sie Eigentümer werden.

Duda: Ich würde mir wünschen, dass alle Beteiligten – Kommune, Bauherren, Mieterinnen und Mieter sowie Eigentümer – stärker zusammenarbeiten. Berlin muss schneller werden in allen Prozessen. Es kann nicht sein, dass ein Bebauungsplan zehn bis elf Jahre braucht.

Rösch: Ich wünsche mir, dass wir selbst und die Bevölkerung Berlin wieder positiver wahrnehmen und die Herausforderungen der wachsenden Stadt optimistisch angehen. Die Stadt ist in der glücklichen Lage, finanzielle Mittel, freie Flächen und Gestaltungsmöglichkeiten zu haben.

Sellschopf: Zwei Jahre im stadtentwicklungspolitischen Sinne sind ein Wimpernschlag. Ich wünsche mir, dass wir in zwei Jahren nicht mehr über Enteignung reden, sondern über Eigentumsförderung und zukunftsfähige, digitale, nachhaltige Immobilien. «

Dirk Labusch, Freiburg

EXTRA: PODCAST**podcast.haufe.de/immobilien**

Eine Zusammenfassung der wichtigsten Aussagen gibt es im L'Immo-Berlin-Podcast, der seit dem 28.2. online ist.



PULSE, Berlin-Kreuzberg



RIX, Berlin-Neukölln



ACHERDECK, Berlin-Köpenick



Besuchen Sie uns
unter:
www.kondorwessels.com

Ob modernes Wohnquartier im urbanen Neukölln, gemütliche Eigentumswohnung am Wasser in Köpenick oder nachhaltiges Bürogebäude in Kreuzberg - bei Kondor Wessels entwickeln wir **alles aus einer Hand**: von der Projektplanung über die Projektentwicklung und Bauausführung bis zur Qualitätskontrolle.

Auch über die Grenzen Berlin-Brandenburgs hinaus stehen wir für **fares, partnerschaftliches und nachhaltiges Entwickeln und Bauen** in Nordrhein-Westfalen, Hessen und Sachsen.

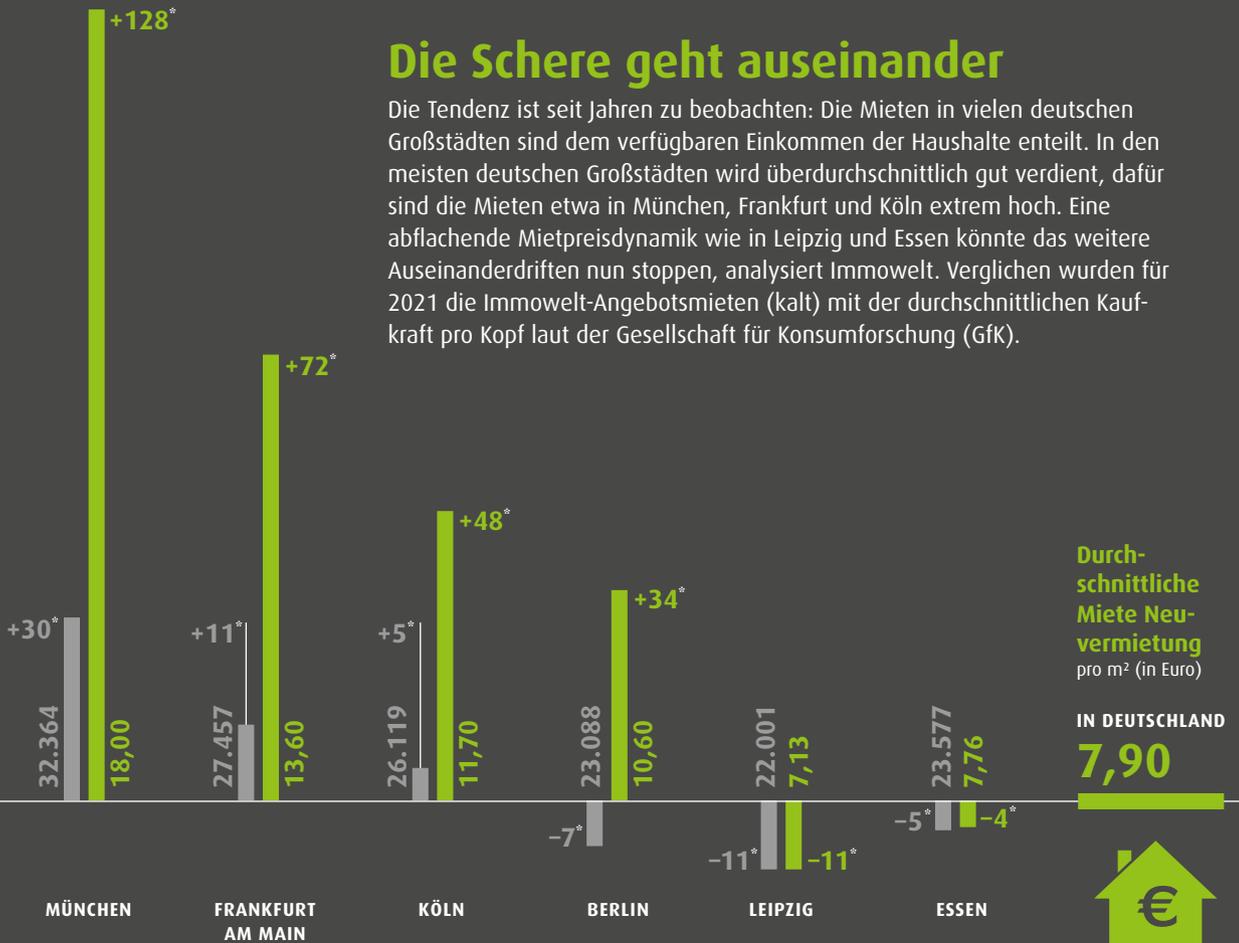
KONDOR
WESSELS 

Verwaltung & Vermarktung

*im Vergleich zum Durchschnitt in Deutschland (Angaben in Prozent)

Durchschnittliche jährliche Kaufkraft pro Kopf (in Euro)

IN DEUTSCHLAND
24.807



Die Schere geht auseinander

Die Tendenz ist seit Jahren zu beobachten: Die Mieten in vielen deutschen Großstädten sind dem verfügbaren Einkommen der Haushalte enteilt. In den meisten deutschen Großstädten wird überdurchschnittlich gut verdient, dafür sind die Mieten etwa in München, Frankfurt und Köln extrem hoch. Eine abflachende Mietpreisdynamik wie in Leipzig und Essen könnte das weitere Auseinanderdriften nun stoppen, analysiert Immowelt. Verglichen wurden für 2021 die Immowelt-Angebotsmieten (kalt) mit der durchschnittlichen Kaufkraft pro Kopf laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK).

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.Immowelt.de

VDIV DEUTSCHLAND

Bundesweite Umfrage

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V. (VDIV Deutschland) ruft Immobilienverwalterinnen und Immobilienverwalter dazu auf, an der Umfrage teilzunehmen und so – die später für die Teilnehmenden sowie Interessierten zugänglich – Daten für das Branchenbarometer zu erheben. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Personalmangel und -gewinnung, gesetzliche Rahmenbedingungen für Online-Eigentümersammlungen, die novellierte Heizkostenverordnung, Sanierungsstau und -fahrpläne sind einige der Themen, welche im Branchenbarometer beantwortet werden. Nicht zuletzt spielen auch die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie eine Rolle. Wie stark hat die Pandemie den Umsatz und die Prozesse beeinflusst?

Die Umfrage läuft bis zum 8. April 2022. Immobilienverwalterinnen und Immobilienverwalter benötigen etwa 25 Minuten, um den Fragebogen auszufüllen unter: <https://de.research.net/r/vdiv-branchenbarometer-2022>

+9,1%

Seit 2017 wachsen die Immobilienumsätze in Baden-Württemberg laut IVD Süd massiv. 2021 betrug das Plus gegenüber dem Vorjahr stolze 9,1 %, gegenüber 2011 verdoppelte sich das Umsatzvolumen nahezu (+96 %).

HEIZKOSTENABRECHNUNG 2021: HOHE NACHZAHLUNGEN ZU BEFÜRCHTEN

Auswertungen des Energiedienstleisters Techem von Erdgas- und Heizölpreisen zeigen: Der Ölpreis ist im vergangenen Jahr um 52 Prozent gestiegen. Hinzu kommt, dass 2021 im Vergleich zum Vorjahr um rund 13 Prozent kälter war. Durch den Preisanstieg, den witterungsbedingten Mehrverbrauch sowie vermehrtes Arbeiten im Homeoffice könnten die Raumheizkosten in ölversorgten Liegenschaften im Bundesdurchschnitt um satte 72 Prozent steigen. Laut Techem ist trotz der Erhöhung des Gaspreises um lediglich 4,2 Prozent allerdings auch in gasversorgten Liegenschaften mit einem Anstieg der Raumheizkosten um rund 18 Prozent und daher mit Nachzahlungen zu rechnen.

BULWIENGESA-INDEX

Immobilienpreise steigen seit 17 Jahren



Die Immobilienpreise steigen seit 17 Jahren. Wachstumstreiber im gerade vorgelegten Immobilienindex von Bulwiengesa ist das Segment Wohnen – am steilsten aufwärts ging es beim Wert für Gewerbegrundstücke. Coronabedingte Konjunkturschwankungen haben nur zu partiell sinkenden Preisen geführt.

Der aktuelle Bulwiengesa-Immobilienindex – in dem die (ungewichtete) durchschnittliche Preisentwicklung in 125 deutschen Städten und Kreisen für 2021 abgebildet ist – wird vor allem von den rasant steigenden Wohnungspreisen und -mieten getrieben. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Wachstum sogar noch einmal beschleunigt: Der Gesamtindex verzeichnet segmentübergreifend ein Plus von 4,6 Prozent (2020: 3,8 Prozent).

„Seit nunmehr 17 Jahren steigen die Immobilienpreise. Selbst das coronabedingte Auf und Ab der Konjunktur seit zwei Jahren führt nur zu partiell sinkenden Preisen“, heißt es in dem Bericht.

Wohnungspreise und Mieten: starke Performance

Der Teilindex Wohnen befeuert den Bulwiengesa-Gesamtindex mit einem starken

Plus von 5,7 Prozent (2020: 5,2 Prozent); der Teilindex Gewerbe legt um 2,1 Prozent zu (2020: ein Prozent). Besonders deutlich gestiegen gegenüber dem Vorjahr sind im vergangenen Jahr die Kaufpreise für Reihenhäuser mit einem Anstieg um 7,8 Prozent. Ähnlich gut performen Grundstücke für Einfamilienhäuser (plus 7,6 Prozent). Auch die Grundstücke für Neubauwohnungen haben sich weiter verteuert (plus 6,4 Prozent). Moderater legten die Neubaumieten mit plus 3,6 Prozent zu – im Bestand zahlten Mieter 2,2 Prozent mehr.

Einzelhandelsmieten bremsen Teilindex Gewerbe

Beim Teilindex Gewerbeimmobilien bremsen die Einzelhandelsmieten: In 1A-

Lagen gingen die Spitzenmieten laut Bulwiengesa im Jahr 2021 um drei Prozent zurück; Neben- und Stadteillagen (0,0 Prozent) waren weniger betroffen. Bei den Büromieten ging es leicht aufwärts mit plus 1,9 Prozent. Im Kontext der sich verändernden Büroarbeitswelt ist der Leerstand 2021 um mehr als zwölf Prozent gestiegen. Grund zur Sorge sieht Bulwiengesa aber nicht: In vielen Märkten würden aktuell nur notwendige Fluktuationsreserven im Bereich einer Leerstandsquote von vier bis fünf Prozent frei. „Der Kampf um Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bleibt das ausschlaggebende Motiv im Büroimmobilienmarkt“, sagt Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter bei Bulwiengesa.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.66

66 Anfechtung Kaufvertrag: Provision ist als Schadensersatz an den Käufer zurückzuzahlen

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

S.67

- 67 Urteil des Monats:** Legionellenbefall – Nennung von Ross und Reiter?
Eigentümerversammlung: Möglich unter ZG+-Bedingungen?
68 Verwaltungsbeirat: Bestellung eines Nichteigentümers? **Wortgleichheit:** Wiederholung eines Beschlusses
Nichtigkeit: Eigentümerversammlung und elektronische Kommunikation
69 Sondernutzung: Umfang des Benutzungsrechtes

Rechtsmittelbeschwer: Erstellung einer Jahresabrechnung
Kompetenzschutzklage: Gemeinschaft gegen Verwaltungsbeirat
Baugenehmigung: Klagebefugnis von Sondereigentümern

MIETRECHT

S.70

- 70 Urteil des Monats:** Pandemiebedingte Geschäftsschließungen – Herabsetzung der Miete nur im Einzelfall
71 Heizkostenschätzung: Vergleichswohnungen in anderem Gebäude
Kündigung wegen Mietschulden: Es zählt nur der Gesamtrückstand
Umlagefähigkeit: Baumfällkosten sind Betriebskosten

Was tun, wenn ein Wohnungseigentümer sein Hausgeld nicht zahlt?

Wenn Wohnungseigentümer mit der Zahlung von Hausgeld in Rückstand geraten, sollte der Verwalter stets prüfen, ob nicht eine Stundungsabrede oder Ratenzahlungsvereinbarung mit dem Schuldner zur Vermeidung eines gerichtlichen Verfahrens sinnvoll ist.



Slopp geantwortet ist die Lösung einfach: Die Hausgeldrückstände sind beizutreiben. Allerdings muss dies nicht zwingend in eine gerichtliche Auseinandersetzung ausufern. Im Einzelfall sind auch Stundungs- oder Ratenzahlungsabreden hilfreich. Keinesfalls allerdings sollten Verwalterinnen und Verwalter Hausgeldrückstände ihrer Wohnungseigentümer auf die lange Bank schieben. Zum einen droht Verjährung, zum anderen aber – und wesentlich praxisrelevanter – kann der plötzliche Zahlungsrückstand eines Wohnungseigentümers auch auf eine drohende Insolvenz schließen lassen.

Wesentlich ist zunächst ein funktionierendes Forderungsmanagement. Gängige Verwaltungssoftware bietet wertvolle Unterstützung bei der Überwachung der Zahlungseingänge, in aller Regel bietet sie nämlich bereits entsprechende Mahnschreiben an. Die in der Rechtsprechung angestoßene Diskussion darüber, ob Mahngebühren zugunsten des Verwalters wirksam vertraglich geregelt werden können oder ob die Mahnung von Wohnungseigentümerinnen und -eigentümern originäre Aufgabe des Verwalters im Rahmen ordnungsmäßiger Verwaltung ist, sollte Verwalter nicht davon abhalten, entspre-

Ob die Einleitung eines Mahnverfahrens sinnvoll ist oder sogleich Zahlungsklage erhoben wird, hängt maßgeblich vom Einzelfall ab.

chende Sonderhonorare im Vertrag vorzusehen. Im Zweifel ist dann lediglich die vertragliche Regelung unwirksam. Weder Bestellungsbeschluss noch der Beschluss über den Verwaltervertrag wären erfolgreich anfechtbar, sollten sich Sondervergütungen als unwirksam herausstellen. »

ZEITFRESSER ERLEDIGT!



Im Falle einer Zwangsversteigerung sind die Forderungen der Gemeinschaft unverzüglich beim Vollstreckungsgericht anzumelden.

Auf Grundlage von § 28 Abs. 3 WEG sollte der Verwalter eine Beschlussfassung über die Teilnahme der Wohnungseigentümer am Lastschriftverfahren initiieren und auch eine solche über das Verbot von Sammelüberweisungen. Die Kontrolle der Zahlungseingänge wird hierdurch erheblich vereinfacht. Sollten einzelne Wohnungseigentümer im Rahmen ihrer Verpflichtung zur Teilnahme am Lastschriftverfahren Lastschriften widerrufen, etwa weil sie der Auffassung sind, sie könnten ein Zurückbehaltungsrecht ausüben oder mit angeblichen Forderungen gegen die Gemeinschaft aufrechnen, sollten sich Verwalter nicht auf überflüssige Diskussionen einlassen. Der Verwalter sollte gegenüber dem betreffenden Wohnungseigentümer das Lastschriftmandat kündigen und die Rückstände notfalls gerichtlich betreiben. Ist der Beschluss über die Festsetzung der Hausgeldvorschüsse auf Grundlage des Wirtschaftsplans angefochten oder derjenige über die Festsetzung der Nachschüsse beziehungsweise Anpassungsbeträge auf Grundlage der Jahresabrechnung, sind sowohl Vorschüsse als auch Nachschüsse dennoch fällig und beizutreiben.

In diesem Zusammenhang ermächtigt und verpflichtet die etwas wachsweiße Bestimmung des § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG den Verwalter, eigenständig alle Maßnahmen ordnungsmäßiger Verwaltung zu treffen,

die von untergeordneter Bedeutung sind und nicht zu erheblichen Verpflichtungen der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer führen. Mit Blick auf seine Befugnisse zum Führen von Hausgeldverfahren ist insoweit keine eindeutige Aussage getroffen, da das, was noch untergeordnet ist und nicht zu erheblichen Verpflichtungen führt, von der Größe der jeweils verwalteten Gemeinschaft abhängt. Auch wenn die Diskussion darüber, ob der Verwalter gefahrlos Hausgeldverfahren auch in Kleingemeinschaft einleiten kann, eher müßig scheint, muss die Gemeinschaft als Kläger Vorschuss auf die Gerichtskosten leisten und in aller Regel auch an den sie vertretenden Rechtsanwalt.

Stundungsabrede oder Ratenzahlungsvereinbarung mit dem Hausgeldschuldner prüfen

Auch wenn der Klageerfolg sicher scheint und sich diese Prognose dann auch bewahrheitet, müssen die verauslagten Kosten und überhaupt die eingeklagten Gelder erfolgreich beigetrieben werden. Ist eine Realisierung der Forderung nicht möglich, weil der Wohnungseigentümer zahlungsunfähig ist, hat die Gemein-

schaft zwar einen Titel, aus dem sie 30 Jahre lang vollstrecken kann, allerdings auch zunächst gutes Geld schlechtem hinterhergeworfen. Um insoweit unliebsame Diskussionen zu vermeiden, sollte sich der Verwalter auf Grundlage von § 27 Abs. 2 WEG beschlussweise von den Wohnungseigentümern ermächtigen lassen, Hausgeldverfahren für die Gemeinschaft führen zu können.

Im Fall von Zahlungsausfällen sollte der Verwalter stets prüfen, ob nicht eine Stundungsabrede oder Ratenzahlungsvereinbarung mit dem Hausgeldschuldner zur Vermeidung eines gerichtlichen Verfahrens sinnvoll ist. Durch vorübergehende Engpässe können auch ansonsten solvente Eigentümer einmal in eine finanzielle Schieflage geraten. Mit dem Beschluss über die Ermächtigung zum Führen von Hausgeldverfahren sollte der Verwalter also auch eine Befugnis zum Abschluss von Ratenzahlungs- oder Stundungsvereinbarungen regeln. Im Einzelfall können so etwaige Kostenrisiken gebannt werden.

Für den Fall erforderlicher Hausgeldverfahren und deren Finanzierung kann aber bereits vorgesorgt werden. Nach §§ 19 Abs. 1, 28 Abs. 1 Satz 2 WEG haben die Wohnungseigentümer die Kompetenz, über die Bildung weiterer Rücklagen Beschluss zu fassen. Auch mit Blick auf Kosten der Gemeinschaft, die ihr in Verteidigung gegen eine Beschlussklage entstehen, bietet sich also die Möglichkeit der Bildung einer Rücklage zur Finanzierung von Klagen der Gemeinschaft an. Grundsätzlich lässt sich die Liquidität der Gemeinschaft auch durch Bildung einer Liquiditätsrücklage sichern. Selbstverständlich besteht auch stets die Möglichkeit der Erhebung von Sonderumlagen im Fall von Liquiditätsengpässen infolge des Zahlungsausfalls einzelner Wohnungseigentümer.

Ob im Übrigen die Einleitung eines Mahnverfahrens sinnvoll ist oder sogleich Zahlungsklage erhoben wird, hängt maßgeblich vom Einzelfall ab. Hat der Verwalter jedenfalls Anhaltspunkte dafür,

der Wohnungseigentümer werde ohnehin Widerspruch gegen den Mahnbescheid oder aber Einspruch gegen den Vollstreckungsbescheid einlegen, würde durch ein Mahnverfahren nur Zeit verschwendet. Sollte sich das Mahnverfahren anbieten, muss der Verwalter, wenn der Eigentümer mehrere Sondereigentumseinheiten hat, streng darauf achten, die betreffenden Sondereigentumseinheiten genau zu bezeichnen und die jeweils auf diese entfallenden Hausgeldrückstände aufzuschlüsseln. Keinesfalls sollten Rückstände betreffend mehrere Sondereigentumseinheiten unaufgeschlüsselt in einem Betrag geltend gemacht werden. Spätestens im Rahmen der Zwangsversteigerung wäre der entsprechende Titel wertlos, da sich die konkreten auf die einzelnen Einheiten entfallenden Zahlungsrückstände nicht eindeutig aus dem Titel ergeben.

Nach WEMoG ist die Zwangsversteigerung neu auch aus jedem Zahlungstitel möglich

Im Rahmen der Zwangsversteigerung ist zu beachten, dass im Zuge des Inkrafttretens des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes (WEMoG) am 1.12.2020 auch § 10 Abs. 3 ZVG insoweit modifiziert wurde, als die Zwangsversteigerung aus jedem Zahlungstitel möglich ist. Die Voraussetzung einer Höhe von mindestens drei Prozent des Einheitswerts ist nicht mehr zu erfüllen. Erhält der Verwalter Kenntnis von einem Zwangsversteigerungsverfahren, das ein außenstehender dritter Gläubiger gegen den Hausgeldschuldner betreibt, sind die Forderungen der Gemeinschaft unverzüglich beim Vollstreckungsgericht anzumelden. Entsprechendes gilt im Fall der Insolvenz. Auch hier sind die Forderungen der Gemeinschaft unverzüglich beim Insolvenzverwalter anzumelden. «

Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein, Berlin

MEHR ZEIT DANK AUTOMATISCHER DOKUMENTEN- VERWALTUNG



Mit **Haufe axera** und **d.velop documents cloud** bekommen Sie Ihre Dokumente in den Griff. Schnell. Mobil. Prozessorientiert. Und revisionsicher.

Jetzt informieren unter www.axera.de/erledigt-zeitfresser

HAUFE AXERA

Am liebsten online

Mit der letzten WEG-Reform wurde explizit ermöglicht, dass sich Teilnehmende während einer Eigentümerversammlung auch digital zuschalten können. Die Präsenz vor Ort ist nicht mehr zwingend erforderlich. Es ist jedoch wichtig zu wissen, dass jeder Teilnehmende auch das Recht auf eine Präsenzteilnahme hat. Verwalterinnen und Verwalter sind so verpflichtet, weiterhin eine Präsenzmöglichkeit anzubieten. Eine ausschließlich digitale Veranstaltung wäre zurzeit noch unzulässig, selbst wenn sich nach der Einladung zunächst alle für eine virtuelle Teilnahme entschieden haben.

Nach wie vor gilt die Notstandsverordnung, das heißt, bis zum 31. August 2022 gibt es Corona-Sonderregelungen für WEGs: Der zuletzt bestellte Verwalter im Sinne der WEG bleibt im Amt, der zuletzt beschlossene Wirtschaftsplan gilt fort. „Prinzipiell empfehlen wir, zum Schutz der Mitarbeitenden, Eigentümerinnen und Eigentümer vor Covid-19 so wenig Eigentümerversammlungen wie möglich in Präsenz abzuhalten“, erklärt Martin Kaßler, Geschäftsführer des VDIV-Deutschland. „Bei jeder Entscheidung sind insbesondere die landesrechtlichen Regelungen – die ohnehin weitgehend Versammlungen erschweren oder gleich ganz verbieten – zu beachten. Sofern sich die gesetzlichen Regelungen ändern, sind diese selbstverständlich zu befolgen.“

Die Möglichkeit der Beschlussfassung im schriftlichen Verfahren geht hervor aus § 23 Abs. 3 WEG. Hier bleibt das Hauptproblem, dass einem Beschluss sämtliche im Grundbuch eingetragenen Wohnungseigentümer zustimmen müssen. Das schriftliche Verfahren stellt somit keine wirkliche Alternative zur Eigentümerversammlung dar.

Sämtliche Wohnungseigentümer können den Verwalter jedoch mit der Ausübung ihres Stimmrechts bevollmächtigen. In aller Regel sehen qualifi-

zierte Vertretungsklauseln in Gemeinschaftsordnungen sowieso vor, dass sich Wohnungseigentümer durch Ehegatten, andere Wohnungseigentümer oder den Verwalter vertreten lassen können.

Stehen derzeit wichtige und unaufschiebbare Entscheidungen an, die eine Beschlussfassung der WEG erforderlich machen, und existiert eine qualifizierte Vertreterklausel der Eigentümer, die den Verwalter nicht als Vertretungsberechtigten vorsieht, dürfte sich keiner der Eigentümer erfolgreich auf diese Klausel berufen können. Denn die Durchführung von Eigentümerversammlungen für wichtige und unaufschiebbare Entscheidungen ist angesichts der Verwalterkompetenzen mit Blick auf die Einleitung und Durchführung von Notmaßnahmen gerade nicht erforderlich.

Noch bis Ende August 2022 gelten für WEG diverse Corona-Sonderregelungen

Sieht die qualifizierte Vertreterklausel die Vertretung durch einen Wohnungseigentümer vor, könnten Stimmrechtsvollmachten übertragen werden – hierzu würde sich ein Mitglied des Verwaltungsbeirats anbieten. Dieses Mitglied könnte dann mit dem Verwalter die Versammlung in kleinstmöglichem Kreis durchführen und entsprechend der ihm erteilten Weisungen die Stimmen für die von ihm vertretenen Wohnungseigentümer abgeben. Letztlich würden dann lediglich zwei Personen aufeinandertreffen. Diese Möglichkeit stellt jedoch nur ein theoretisches Denkmodell dar, das nicht als Alternative empfohlen wird.

Nach wie vor ist das gesetzliche Leitbild die Präsenzversammlung: Jedem Eigentümer muss die persönliche Teil-

nahme ermöglicht werden. Neu ist, dass Wohnungseigentümer online etwa per Videochat teilnehmen können. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Eigentümer vorher einen entsprechenden Mehrheitsbeschluss gefasst haben (§ 23 Abs. 1 WEG). Genau darin liege jedoch das Problem, sagt der VDIV: Aufgrund dieser Voraussetzung könnten bislang nur wenige Gemeinschaften Gebrauch von der Möglichkeit einer hybriden Eigentümerversammlung machen. Zudem seien hybride



Reine Online-Versammlungen sind weiterhin nicht möglich, aber Eigentümer können sich digital zuschalten, wenn die WEG einen entsprechenden Beschluss gefasst hat. Ansonsten gilt Präsenz.



Mitten in der Versammlungssaison wird die Lage für Verwalter nicht leichter. Viele stellen sich angesichts von Corona die Frage, wie sie ihre Eigentümerversammlungen abhalten sollen – und was rechtlich überhaupt machbar ist.

Veranstaltungen aufwändiger und teurer als reine Online-Versammlungen, weil die Verwaltungen Veranstaltungsraum und Technik stellen müssten. Außerdem hält der Verband auch Diskussions- und Moderationssituation einer hybriden Versammlung für ungünstig, da einige der Teilnehmenden sich über den Monitor direkt sehen, während ein anderer Teil traditionell vor Ort ist.

Für den VDIV gibt es deshalb nur eine Lösung: Geschäftsführer Martin

Kaßler hat die Bundesregierung aufgefordert, dafür zu sorgen, dass Eigentümerversammlungen auch in digitaler Form rechtssicher abgehalten werden können. „Was im Vereins- und Aktionärsrecht schon seit fast zwei Jahren mithilfe von Sonderregelungen möglich ist, muss auch für Wohnungseigentümergeinschaften möglich sein. Und zwar dauerhaft“, erklärte Kaßler gegenüber dem Magazin „Der Spiegel“. Ansonsten verzögere sich die Sanierung von Millionen Gebäuden auf unabsehbare Zeit. „Dann kann die Bundesregierung ihre Klimaziele jetzt schon abschreiben“, so Kaßler.

Ende Januar haben Kaßler und VDIV-Präsident Wolfgang D. Heckeler die Thematik in einem Gespräch mit der Bundesministerin für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen Klara Geywitz behandelt. Dabei hat Geywitz laut VDIV Unterstützung bei der gesetzgeberischen Einführung von Online-Eigentümerversammlungen signalisiert und will dies mit dem zuständigen Bundesjustizminister Dr. Marco Buschmann thematisieren.

Für den VDIV haben reine Online-Meetings viele Vorteile: Alle Teilnehmenden sehen sich gegenseitig, Hand-

zeichen können gleichberechtigt gegeben und die Mimik der anderen erkannt und gedeutet werden. Die Technik ist weniger aufwändig und die Moderation deutlich einfacher. Der Umgang mit den Tools ist inzwischen geübt. Auch sparen sich die Teilnehmenden Raummiete und Anfahrtszeiten. Letzteres ist besonders gut für Eigentümer, die weiter entfernt wohnen.

3G, 2G, 2G plus: Welche Regelung gilt, sorgt bei WEG-Versammlungen für viel Verwirrung

Weiterhin haben sich Immobilienverwaltungen zuletzt vielfach damit beschäftigt, ob sie die Eigentümer unter 3G-, 2G- oder 2G-plus-Regelungen zu Versammlungen einladen durften. Manche Eigentümergeinschaften kamen zusammen, bei anderen wurden die Versammlungen aufgrund der aktuellen Lage und der unterschiedlichen Bestimmungen der Länder abgesagt. Oft hagelte es Vorwürfe, selten gab es volles Verständnis. Und der Effekt geht über die Möglichkeit der Versammlung und der Beschlussfassungen im Allgemeinen weit hinaus: Nur mit der Möglichkeit für Verwalter und Eigentümer, die Versammlungen online durchzuführen, können die Beschlüsse der beiden zurückliegenden Pandemiejahre nachgeholt und der bereits existierende und nun stark ansteigende Sanierungstau reduziert werden. Durch die aktuell bestehenden Hürden stehen Gebäudesanierungen weitgehend still – während die Handwerker- und Materialpreise steigen. Die verschobenen und sich verteuernenden Sanierungen stehen konträr zu den Klimazielen der Regierung. «



Wer den Makler bestellt, muss ihn bezahlen: Dieses Prinzip gibt es seit gut einem Jahr auch für Kaufimmobilien. Seit dem 23. Dezember 2020 können Immobilienmaklerinnen und -makler nicht mehr provisionsfrei für Verkäuferinnen und Verkäufer tätig werden – das verbietet das damals in Kraft getretene Gesetz zum Provisionssplit. Stattdessen gilt: Beauftragt der Verkäufer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung den Immobilienmakler, so muss er mindestens die Hälfte der anfallenden Provision des Maklers tragen. Dieses Prinzip war in einigen Bundesländern schon früher üblich, in anderen jedoch nicht – durch das neue Gesetz ist das Courtageflickwerk entfallen. Im Vorfeld ist viel darüber diskutiert worden, wie sich die Regelung auf den Maklermarkt auswirken wird. Was davon hat sich bewahrheitet, was nicht? Wie stellt sich der Markt inzwischen dar? Wir haben dazu zwei unterschiedliche Akteure um ihre Meinung gebeten:

Steffen Wicker ist Gründer und CEO von Onlinemakler Homeday, **Kurt Friedl** ist CEO und Gesellschafter beim Franchisemakler-Unternehmen Remax Germany. Beide sehen im neuen Provisionssplit einen Einschnitt im Maklermarkt, der aber Gewinne für die Branche mit sich bringt, weil unqualifizierte Makler aus dem Markt gedrängt werden.

Ein Rennen zwischen den größten Maklermarken

Die Provisionsteilung markiert eine Zäsur. Ziel des Gesetzes war es, private Käufer von Kaufnebenkosten zu entlasten. Zum Teil ist dies gelungen. Bei den Maklerunternehmen ist ein Verdrängungswettbewerb zu beobachten.

Zunächst hat die Provisionsteilung allerdings an anderer Stelle zu erheblichen Veränderungen geführt: Als direkte Reaktion haben sich im vergangenen Jahr deutlich mehr Verkäufer dazu entschlossen, ihre Immobilien selbst zu veräußern, ohne dabei auf die Dienste eines Maklers zurückzugreifen. Der Effekt war zunächst stark. Zum Jahresende lag der Maklermarkt aber schon fast wieder auf dem Vorjahresniveau. Zudem wurden infolge der Corona-Pandemie insgesamt weniger Immobilien am Markt angeboten. Im Sommer 2021 lag die Differenz gegen-

über der Zeit vor Corona bei 26 Prozent, am Jahresende noch bei 18 Prozent. Ich gehe davon aus, dass dies an einem nur temporär veränderten Konsumverhalten liegt, da die Verkäufer im Sommer 2021 schlicht anderes zu tun hatten.

Trotzdem: Der Effekt ist enorm. Corona und die Provisionsteilung haben zusammen dazu geführt, dass der verfügbare Maklermarkt im Sommer 2021 gegenüber der präpandemischen Zeit um rund 40 Prozent zurückgegangen ist und auch jetzt noch etwa 25 Prozent darunter liegt. Die Folge ist ein Verdrängungswettbewerb.

Wir sehen derzeit ein Rennen der größten Maklermarken. An der Spitze stehen nach wie vor die Sparkassen. Engel & Völkers hat in erheblichem Ausmaß Kapital aufgenommen und investiert in Technologie und Wachstum. Die beiden großen Maklerunternehmen der neuen Generation, zu denen auch Homeday sich zählt, weisen eine hohe Wachstumsdynamik auf. Gemeinsam vereinen die fünf größten Makler jetzt knapp elf Prozent des Marktes auf sich. Das entspricht einem Anstieg von etwa 20 Prozent oder zwei Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr.

Die Anpassungslast tragen momentan vor allem die vielen kleinen Immobilienvermittler. Diese verfügen zumeist weder über eine bekannte Marke noch über die Synergien einer großen Organisation. Fraglich ist, wie viele dieser kleinen Büros in der nächsten Zeit ihr Geschäft aufgeben oder sich größeren Einheiten anschließen werden.

Die Maklerwelt wird sich in Zukunft deutlich verändert darstellen

Was wird die weitere Zukunft bringen? Gewinnen werden die Firmen, die klassische Maklertugenden – etwa Kompetenz, Verlässlichkeit, Erreichbarkeit der Person vor Ort – mit überlegener und effizienter Technologie verbinden können. Technologie betrifft dabei die gesamte Kundenerfahrung angefangen bei der Objektakquise und der Preisermittlung. Auch alle weiteren Schritte werden künf-

tig technologisch begleitet und optimiert. Dadurch wird die Kundenerfahrung immer weiter verbessert. Um bei dieser Transformation mitzuhalten, bedarf es der richtigen Kompetenzen an Bord und ausreichend finanzieller Mittel. Ich erwarte, dass nur eine Handvoll große Marken dies leisten können. In jedem Fall erwarte ich,

dass die Maklerwelt und die Verteilung der Marktanteile in etwa drei Jahren von heute deutlich verändert aussieht. Corona und die Provisionsteilung werden wir auf dem Weg dorthin als Zäsur in Erinnerung behalten. «

Steffen Wicker, Gründer & CEO von Homeday



Zwei Gewinner und kaum Verlierer durch die neue Maklercourtage

Ein Jahr nach Einführung des Provisionssplits befindet sich der Immobilienmaklermarkt weiter im Umbruch. Die Provisionshöhen sinken und unqualifizierte Makler werden aus dem Markt gedrängt. Gewinner der Reform sind Immobilienkäufer und Maklernetzwerke.

Um es vorwegzunehmen: Das „Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser“ ist ein absoluter Gewinn für den deutschen Immobilienmarkt. Zum einen hat es für eine einheitliche Handhabung

der Maklerprovision in ganz Deutschland gesorgt. Zum anderen ist es sehr ausgewogen, stellt es doch einen fairen Interessensausgleich zwischen Verkäufer und Käufer dar. Darüber hinaus hat die Neuregelung den Maklerberuf weiter professionalisiert. Unseriöse Makler, die

ihre Dienste früher honorarfrei angeboten haben, um an Aufträge zu kommen, und dafür ihre Provision auf Käufer abgewälzt haben, wurden aus dem Markt gedrängt.

Gegen das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten läuft aktuell eine Verfassungsbeschwerde einer Maklerin. »

Womöglich hat die Beschwerde keine Aussicht auf Erfolg. Denn: Mit der Neuregelung hat der Gesetzgeber einen Standard geschaffen, mit dem im aktuellen Verkäufermarkt der schwächeren Partei geholfen wird. Gewinner ist definitiv der Käufer. Er teilt sich jetzt die Provision mit dem Verkäufer, was vorher nicht – je-

höhere Angebotspreise. Dieser Effekt wird jedoch dadurch ausgeglichen, dass viele Verkäufer seit der Neuregelung stärker mit dem Makler um die Provision verhandeln. Die Neuregelung entfaltet damit ihre Wirkung auch zugunsten der Käufer, kommt ihnen das Verhandlungsergebnis doch gleichfalls zugute.

(in der Regel drei Prozent zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer je Partei) und dass er mit dem späteren Käufer ebenfalls einen Maklervertrag mit demselben Courtage-Satz abschließt. Modell B: Der Makler schließt ausschließlich mit dem Verkäufer einen Maklervertrag ab und vereinbart eine Gesamtprovision von in der Regel sechs Prozent zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Außerdem vereinbart der Makler mit dem Verkäufer eine Doppeltätigkeit zur Suche eines Käufers. Der Verkäufer kann jedoch später entscheiden, ob er einen Teil der Provision (maximal bis zur Hälfte) auf den Käufer abwälzt.

Makler und Verkäufer haben sich an den neuen Provisionssplit gewöhnt

Viertens: Nach einem Jahr Neuregelung ist ein gewisser Gewöhnungseffekt eingetreten. Makler (und Verkäufer) haben sich an die Aufteilung der Courtage gewöhnt, insbesondere in den Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und (teilweise) Niedersachsen, in denen die Maklergebühr vor der Neuregelung nicht zwischen Käufer und Verkäufer hälftig geteilt wurde.

Bei den großen Maklerunternehmen und insbesondere bei den überregional tätigen Maklernetzwerken hat sich der Anpassungsbedarf aufgrund der gesetzlichen Reform in Grenzen gehalten. Für den Verkäufer beinhaltet die Maklertätigkeit in erster Linie die Verkaufsaufbereitung, das Marketing und die Verkaufsabwicklung, für den Käufer die Beschaffung der Objektunterlagen sowie die Darlegung der Objekttransparenz. Zusätzlich werden beide Vertragspartner bei der Abwicklung der Immobilientransaktion beim Notar vom Makler begleitet. Da der Makler den gleichen Aufwand für beide Seiten hat, ist der Provisionssplit gerechtfertigt. «

denfalls nicht bundesweit – der Fall war. Durch die Neuregelung sind außerdem die Kaufnebenkosten für Immobilienkäufer gesunken, womit eines der mit dem Gesetz verfolgten Hauptziele erfüllt ist. Nach einer Erhebung von Remax Germany ist die Käuferprovision in jenen Bundesländern, in denen die Maklerkosten traditionell bisher nicht geteilt wurden (Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen und – teilweise – Niedersachsen), durchschnittlich um rund zwei Prozentpunkte gefallen.

Richtig ist – das hat die Erhebung ebenfalls ergeben –, dass viele Eigentümer in den Bundesländern mit neu eingeführter hälftiger Provisionsteilung versuchen, die Maklercourtage zu kompensieren, indem sie diese auf den Verkaufspreis aufschlagen. Die Folge sind

Was hat die gesetzliche Neuregelung mit der Zunft der Immobilienmakler gemacht? Neben der Verdrängung unseriöser Makler aus dem Markt lassen sich rund ein Jahr nach Inkrafttreten vier Hauptauswirkungen der Neuregelung konstatieren.

Erstens: Der Privatverkauf, also der Verkauf ohne Makler, hat lediglich um rund ein Prozent zugenommen – das ist deutlich weniger als von vielen erwartet.

Zweitens: Die durchschnittliche Maklerprovision ist etwas zurückgegangen: Der Makler bekommt in der Regel nicht mehr als drei Prozent vom Verkäufer und drei Prozent vom Käufer.

Drittens: Es haben sich zwei Modelle herauskristallisiert. Modell A: Der Makler vereinbart im Maklervertrag mit dem Verkäufer das Ziel eines Provisionssplits



HAUFE.

OHNE EUCH IST ES NUR SOFTWARE ...

*„... weil Eure Begeisterung
unser Betriebssystem
geworden ist.“*

Pia Westerwalbesloh
Business Development Managerin

**Jetzt 25 Jahre
Haufe PowerHaus
entdecken!**



**DANKE FÜR 25 JAHRE
HAUFE POWERHAUS**

Eine Idee ist nur dann richtig gut, wenn aus ihr etwas Großes entsteht: So wie Haufe PowerHaus. Dank Euch konnte die Software Erfolgsgeschichte schreiben und zum Marktführer für Immobilienverwalter werden. Wir sind stolz auf 25 gemeinsame Jahre Haufe PowerHaus – und freuen uns schon auf die nächsten!
25jahre.powerhaus.de

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Anfechtung Kaufvertrag: Provision ist als Schadensersatz an den Käufer zurückzuzahlen

Kann sich der Käufer einer Immobilie aufgrund einer Pflichtverletzung des Verkäufers von dem Kaufvertrag lösen, stellen die von ihm an einen Makler gezahlte Provision und die von ihm entrichtete Grunderwerbsteuer ersatzfähige Schadensersatzpositionen dar – die Erstattungsansprüche gegen den Makler und den Fiskus sind entsprechend § 255 BGB an den Verkäufer abzutreten. Der Anspruch auf Zahlung der Maklerprovision entfällt, wenn der Käufer den vom Makler nachgewiesenen oder vermittelten Kaufvertrag erfolgreich wegen arglistiger Täuschung nach § 123 BGB angefochten hat. Die Zahlung der Maklerprovision stellt in diesen Fällen eine Leistung ohne Rechtsgrund dar und kann von dem Käufer nach Bereicherungsrecht zurückgefordert werden. BGH, Urteil vom 24.9.2021, AZ. V ZR 272/19



Bei Schadensersatzansprüchen können auch Maklerkosten und Grunderwerbsteuer geltend gemacht werden.

SACHVERHALT: Mit notariellem Vertrag vom 6. Juni 2014 verkaufte der Verkäufer V an die Käuferin K ein mit einem Wohnhaus und einem Betriebsgebäude bebautes Grundstück zu einem Kaufpreis von 710.000 Euro.

In der Folgezeit zahlte K (die Klägerin) an die von ihr beauftragte Maklerin eine Provision von 25.347 Euro. Ferner entrichtete sie die vom Finanzamt festgesetzte Grunderwerbsteuer in Höhe von 23.800 Euro. Gestützt auf die Behauptung, sie habe den Kaufvertrag wegen arglistiger Täuschung wirksam angefochten, verlangt Käuferin K von V die Rückzahlung des Kaufpreises und die Rückzahlung der Maklerprovision – Zug um Zug gegen Abtretung der Erstattungsansprüche gegen die Maklerin

als Schadensersatz, darunter auch den Ersatz der für die Maklerprovision und die Grunderwerbsteuer aufgewandten Beträge.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Bundesgerichtshof (BGH) gibt der Käuferin Recht und verurteilt den V zum Schadensersatz gegen Abtretung der Ersatzansprüche gegen die Maklerin. Diese kann daher gegebenenfalls von V auf Rückzahlung der Provision in Anspruch genommen werden.

Der Anspruch auf Zahlung der Maklerprovision, wenn der Käufer – wie hier – den vom Makler nachgewiesenen oder vermittelten Kaufvertrag erfolgreich wegen arglistiger Täuschung nach § 123 BGB

angefochten hat, erlischt. Die Zahlung der Maklerprovision stellt in diesen Fällen eine Leistung ohne Rechtsgrund dar und kann von K nach Bereicherungsrecht zurückgefordert werden. K musste die Maklerin auch nicht direkt in Anspruch nehmen, sondern konnte den V auf Freihaltung von der Provision als Schadensersatz verklagen.

Nach ständiger Rechtsprechung des BGH schließen Ersatz- oder Rückforderungsansprüche die Annahme eines Schadens im Verhältnis zum für die Pflichtverletzung Verantwortlichen nicht aus. Der Geschädigte muss sich nicht darauf verweisen lassen, dass er einen Anspruch gegen einen Dritten (hier: die Maklerin) hat, der zum Ausgleich seiner Vermögensbeeinträchtigung führen könnte; es steht ihm in dieser Situation frei, wen er in Anspruch nimmt.

PRAXISHINWEIS: Der BGH bestätigt seine Rechtsprechung, wonach im Rahmen eines Schadensersatzanspruchs gegen den Verkäufer auch die Maklerkosten und die Grunderwerbsteuer geltend gemacht werden können. Die Maklerin wird gegebenenfalls sodann vom Verkäufer in Anspruch genommen werden.

Es macht daher im Falle der Anfechtung eines Kaufvertrages Sinn, gegebenenfalls eine Maklerprovision ohne gerichtlichen Streit zurückzuzahlen, sofern die Anfechtungsgründe bereits gerichtlich geklärt sind. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Legionellenbefall – Nennung von Ross und Reiter?

Der Verwalter ist bei einem Legionellenbefall berechtigt, den Eigentümern die Wohnung zu nennen, den Befall sowie den Eigentümer.

OLG München, Urteil v. 6.10.2021, 20 U 7051/20

FAKTEN: In einer Wohneigentumsanlage gibt es einen Legionellenbefall. Davon ist unter anderem die Wohnung von Eigentümer K betroffen. Mit der Einladung zu einer Versammlung teilt der Verwalter allen 70 Eigentümerinnen und Eigentümern den Befall, die befallenen Wohnungen und ihre Eigentümer sowie die KBE-Werte mit. Eigentümer K meint, hierin liege ein Verstoß gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Ihm sei ein immaterieller Schaden entstanden. Es liege eine Rufschädigung vor. Zudem habe ein potenzieller Käufer aufgrund der zugetragenen Information des Legionellenbefalls vom Kauf Abstand genommen. K begehrt vom Verwalter V eine Geldentschädigung von pauschal 7.000 Euro (70 x 100 Euro).

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! V falle kein Verstoß gegen die Vorschriften der DSGVO zur Last. Die Verarbeitung der Daten in der mit der Einladung zur Eigentümerversammlung verschickten Tagesordnung sei gemäß Art. 6 Abs. 1 Unterabsatz 1 Buchstabe c und Buchstabe f DSGVO erlaubt gewesen. V sei für die Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums und die Überprüfung der Leitungen rechtlich verantwortlich gewesen. Außerdem sei V der Gemeinschaft vertraglich zur ordnungsmäßigen Verwaltung verpflichtet. Es sei auch erforderlich gewesen, die Namen der einzelnen Eigentümer zu nennen. Denn V habe nur so sicherstellen können, dass die Eigentümer über die für die Beschlussfassung von Maßnahmen

erforderlichen Informationen verfügten. Dass Ks Interessen an der Nichtnennung seines Namens überwiegen, sei nicht ersichtlich. V sei zum Vorteil des K zur endgültigen Unterbindung des Legionellenbefalls in der klägerischen Wohnung tätig gewesen.

FAZIT: Die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung im Jahr 2018 hat den Verwaltungen viel Arbeit gemacht. Gerichtliche Entscheidungen, die sich mit dem Verwalter und dem Datenschutz beschäftigen, sind seitdem allerdings äußerst selten geblieben. Umso dankbarer muss man sein, wenn es eine Entscheidung gibt und diese im Kern das Tun der Verwaltungen bestätigt.

Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Möglich unter
2G+-Bedingungen?

Einer Versammlung steht es nicht entgegen, dass nach landesrechtlichen Vorschriften nur Geimpfte und Genesene mit negativem Corona-Test teilnehmen dürfen.

AG München, Beschluss v. 6.12.2021,
1293 C 19127/21 EWEG

FAKTEN: Der Beiratsvorsitzende A meint, eine Versammlung, die nach dem öffentlichen Recht nur Personen besuchen dürfen, die geimpft oder genesen sind und einen negativen Covid-19-Test vorweisen können, sei wohnungseigentumsrechtlich unzulässig. Er beantragt, per einstweiliger Verfügung einen Verwalter zu bestellen. Ohne Erfolg! A müsse zunächst die anderen Eigentümer mit dem Gegenstand befassen. Dies sei auch möglich. Wer sich eigenverantwortlich gegen eine Impfung entscheide, müsse die sich aus dieser Entscheidung ergebenden Konsequenzen tragen.

FAZIT: Es ist streitig, ob einer Versammlung entgegensteht, dass nach landesrechtlichen Vorschriften nur Geimpfte und Genesene mit negativem Corona-Test teilnehmen dürfen. Verwaltungen sollten sorgfältig prüfen, ob die Gegenstände, die zur Beschlussfassung anstehen, es rechtfertigen, sich zum jetzigen Zeitpunkt zu versammeln. Das öffentliche Recht ändert sich schnell. Die Verwaltung muss sich immer auf dem Laufenden halten. Eine informative Seite dazu findet sich unter <https://lexcorona.de/doku.php>.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTUNGSBEIRAT

Bestellung eines Nichteigentümers?

Sofern nicht eine Vereinbarung eine entsprechende Beschlusskompetenz einräumt, fehlt den Wohnungseigentümern die Beschlusskompetenz, Nicht-Eigentümer bzw. Dritte zum Verwaltungsbeirat zu bestellen.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 20.8.2021, 980a C 29/20

FAKTEN: Die Eigentümer bestellen im August 2020 den Ehemann Z einer Eigentümerin sowie Eigentümer X und Eigentümer Y zu Beiräten. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Die beklagten Eigentümer führen an, außer X und Y habe sich kein Eigentümer gefunden, der bereit gewesen sei, sich zum Beirat bestellen zu lassen. Die Anfechtungsklage hat Erfolg! Der angefochtene Beschluss widerspreche ordnungsmäßiger Verwaltung. Nach der bis zum 30. November 2020 gültigen Fassung des § 29 Abs. 1 Satz 2 WEG, auf die es ankomme, habe den Eigentümern eine Beschlusskompetenz gefehlt, Nicht-Eigentümer bzw. Dritte zum Verwaltungsbeirat zu bestellen.

FAZIT: Sofern ein Beschluss – wie im Fall – teilbar ist und ein Mangel nur Teile des Beschlusses erfasst, ist es vorstellbar, einen Beschluss nur teilweise für ungültig zu erklären. Im Fall lehnt das Gericht eine Teilbarkeit ab, weil bis zum 1. Dezember 2020 stets drei Personen zu Verwaltungsbeiräten bestellt werden mussten. Seit dem 1. Dezember 2020 ist dies nicht mehr der Fall. Im neuen Recht wäre der Beschluss mithin nur teilweise für ungültig zu erklären gewesen.

WORTGLEICHHEIT

Wiederholung eines Beschlusses

Die Wohnungseigentümer sind nicht befugt, einen Beschluss, der rechtskräftig für ungültig erklärt ist, wortgleich zu wiederholen.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 24.9.2021, 980a C 4/21

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer beschließen im Jahr 2018, für die Reparatur der Balkone und Loggien gemäß einem Angebot der W-GmbH ein Konzept erarbeiten zu lassen. Diesen Beschluss erklärt das Amtsgericht rechtskräftig für ungültig, weil die Positionen „Fenster“ und „Balkontüren“ kein Gegenstand des Angebotes der W-GmbH waren. Vor diesem Hintergrund beschließen die Eigentümer im Dezember 2020 erneut, das bereits seit 2018 vorliegende Konzept der W-GmbH anzunehmen, obwohl das Angebot der W-GmbH insoweit nicht ergänzt worden ist. Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor. Mit Erfolg. Dieser widerspreche einer ordnungsmäßigen Verwaltung. Die Eigentümer seien nach der rechtskräftigen Entscheidung über ihren ersten Beschluss nicht befugt gewesen, lediglich erneut das zu beschließen, was sie bereits beschlossen hatten.

FAZIT: Auch wenn die Eigentümer berechtigt sind, über eine schon geregelte Angelegenheit erneut zu beschließen, verstößt die grundlose Wiederholung früherer Beschlüsse, die bereits erfolgreich rechtskräftig angefochten worden sind, rechtsmissbräuchlich gegen den Kernbereich der Mitgliedschaft und ist unzulässig.

NICHTIGKEIT

Eigentümerversammlung und elektronische Kommunikation

Beschlüsse, die auf einer Versammlung gefasst werden, die nur im Wege elektronischer Kommunikation stattfindet, sind nicht nichtig.

AG Saarbrücken, Urteil v. 19.8.2021, 36 C 139/21

FAKTEN: Der Verwalter lädt die Eigentümer einer Anlage zu einer Versammlung ein, die rein virtuell stattfinden soll. Die Eigentümer erteilen dem Verwalter eine Vollmacht oder nehmen auf elektronischem Wege teil. Ein Eigentümer greift die dort gefassten Beschlüsse an. Eine rein virtuelle Versammlung sei unzulässig. Zu Unrecht, so das Gericht. Die angefochtenen Beschlüsse seien nicht nichtig. Denn die Vorschriften über die Art und Weise der Einberufung und Durchführung einer Eigentümerversammlung seien gem. § 25 WEG abdingbar. Die Beschlüsse seien auch nicht ungültig. Zwar liege ein formaler Beschlussmangel vor. Der sei aber für die gefassten Beschlüsse nicht kausal gewesen.

FAZIT: Das Urteil ist fragwürdig. Das Gesetz sieht eine rein elektronische Versammlung nicht vor. Eventuell ist eine Ausnahme entsprechend § 51 Abs. 3 GmbH-Gesetz denkbar. Allerdings müsste die Verwaltung die Eigentümer zu Beginn darüber belehren, dass eine eigentlich nicht mögliche Versammlung vorliegt. Sind dann alle Eigentümer einverstanden, ist vorstellbar, dass Beschlüsse, die die Eigentümer fassen, doch nicht nichtig sind.

SONDERNUTZUNGSRECHTUmfang des
Benutzungsrechtes

Der Eigentümer des Eigentums, dem das Sondernutzungsrecht zugeordnet ist, ist berechtigt, die Gartenfläche im üblichen Rahmen zu gestalten bzw. umzugestalten. Die Grenze der mit diesen Gestaltungen verbundenen Änderungen des äußeren Erscheinungsbildes ist überschritten, wenn die Eigentumsanlage durch die Gestaltungen ein anderes Gepräge bekommt.

LG Stuttgart, Urteil v. 10.6.2020, 19 S 11/18

FAKTEN: Eigentümer B lässt auf einer seinem Eigentum als Sondernutzungsrecht zugeordneten Gartenfläche Mauern errichten und Sträucher und Büsche abholzen. Außerdem lässt er dort Eiben und Thujen pflanzen, errichtet auf Steinsockeln Kunstgegenstände und lässt eine Fläche zur Vorbereitung für seine Fitnessgeräte und einen Basketballkorb abgraben. B sieht alle diese Maßnahmen als eine zulässige „gärtnerische Gestaltung“ an. Dies sieht die Gemeinschaft K anders. Sie geht daher gegen B im Wege der Unterlassung/Beseitigung vor.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Der Eigentümer des Eigentums, dem das Sondernutzungsrecht zugeordnet ist, sei zwar berechtigt, die Gartenfläche im üblichen Rahmen zu gestalten bzw. umzugestalten. Nicht erlaubt seien jedoch Änderungen des äußeren Erscheinungsbildes, wenn nämlich die Eigentumsanlage durch Umgestaltungen ein grundsätzlich anderes Gepräge bekomme. Dies sei beispielsweise der Fall, wenn eine Bepflanzung radikal beseitigt und durch die Neuanlage eine nach Charakter, Erscheinungsbild und Funktion völlig andere Gartenanlage geschaffen werde und diese Umgestaltung auch nicht aus anderen Gründen, zum Beispiel zur Gefahrenabwehr, geboten sei. Denn in diesen Fällen liege keine Gartenpflege, sondern eine bauliche Veränderung vor.

FAZIT: Der Entscheidung ist im Wesentlichen zuzustimmen. Wird auf dem gemeinschaftlichen Eigentum eine Mauer neu errichtet, dürfte hierin eine bauliche Veränderung liegen. Gleiches gilt für die Errichtung eines Steinsockels für einen Kunstgegenstand und die Abgrabung einer Fläche. In der Entscheidung wird allerdings nicht „sauber“ unterschieden.

RECHTSMITTELBESCHWERErstellung einer
Jahresabrechnung

Die Beschwer einer zur Auskunftserteilung verpflichteten Partei bemisst sich nach ihrem Interesse, die Auskunft nicht erteilen zu müssen. Dafür ist grundsätzlich auf den Aufwand an Zeit und Kosten abzustellen, den die sorgfältige Erteilung der Auskunft erfordert. Es kommt darauf an, welcher Aufwand im konkreten Fall voraussichtlich anfällt bzw. – wenn der Beklagte die Auskunft zur Abwehr der Zwangsvollstreckung oder nach Einlegung des Rechtsmittels bereits erteilt hat – welcher Aufwand hierfür hat betrieben werden müssen.

BGH, Beschluss v. 5.10.2021, VIII ZB 83/20

KOMPETENZSCHUTZKLAGE

Gemeinschaft gegen Verwaltungsbeirat

Die durch den Verwalter vertretene Eigentümergemeinschaft ist nicht berechtigt, gegen den Vorsitzenden des Beirates vorzugehen, wenn der eine Versammlung einberuft. Beruft der Vorsitzende des Verwaltungsbeirats gestützt auf § 24 Abs. 3 WEG eine Versammlung ein, handelt er als Organ der Gemeinschaft. Eine Klage oder – wie im Fall – der Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung ist daher gegen die Gemeinschaft zu richten. Daraus ergibt sich, dass die Gemeinschaft nicht klagen könne. Ein „Insichprozess“ ist nämlich unzulässig.

AG Mainz, Beschluss v. 15.10.2021, 73 C 30/21

BAUGENEHMIGUNGKlagebefugnis von
Sondereigentümern

Ein Wohnungseigentümer kann als Sondereigentümer baurechtliche Nachbarrechte nur geltend machen, wenn eine konkrete Beeinträchtigung seines Sondereigentums in Frage steht. Dies ist etwa der Fall, wenn das bauplanungsrechtliche Rücksichtnahmegebot gerade das Sondereigentum betrifft. Eine Klage ist unzulässig, soweit eine Verletzung des bauplanungsrechtlichen Gebots der Rücksichtnahme aufgrund der Tiefgaragenzufahrt und eine Verletzung von Abstandsflächen geltend gemacht werden, die nicht an das Sondereigentum des Eigentümers grenzen.

VG München, Beschluss v. 31.8.2021, M 9 SN 21.976



Mietrecht

Urteil des Monats:

Pandemiebedingte Geschäftsschließungen – Herabsetzung der Miete nur im Einzelfall

Wird einem Mieter der Betrieb seines Einzelhandelsgeschäfts untersagt, ist er zur Herabsetzung der Miete nach den Grundsätzen der Störung der Geschäftsgrundlage berechtigt, soweit ihm die Mietzahlung nach umfassender Abwägung sämtlicher Umstände des Einzelfalls unzumutbar war.

BGH, Urteil v. 12.1.2022, XII ZR 8/21

FAKTEN: Die Mieterin hatte ein Einzelhandelsgeschäft zur Nutzung als Verkaufs- und Lagerraum für Textilien aller Art und Waren des täglichen Ge- und Verbrauchs gemietet. Aufgrund der im Frühjahr 2020 durch das Sächsische Staatsministerium für Soziales und Gesellschaftlichen Zusammenhalt erlassenen Allgemeinverfügungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie musste das Geschäft zwischen dem 19. März 2020 und dem 19. April 2020 schließen. Die Mieterin zahlte für diesen Zeitraum keine Miete. Die Vermieterin verklagte sie daraufhin auf Zahlung der ausstehenden Miete.

ENTSCHEIDUNG: Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden: Im Fall einer Geschäftsschließung, die auf einer hoheitlichen Maßnahme zur Pandemiebekämpfung beruht, können Mieterinnen und Mieter von gewerblich genutzten Räumen grundsätzlich Anspruch auf Herabsetzung der Miete wegen Störung der Geschäftsgrundlage haben. Belastungen infolge solcher staatlicher Maßnahmen sind regelmäßig weder der Sphäre des Vermieters noch des Mieters zuzuordnen. Die Miete darf der Mieter jedoch nur herabsetzen, wenn es ihm unzumutbar ist, an dem unveränderten Vertrag festzuhalten. Dafür muss der Mieter darlegen, welche Nachteile – also primär welchen Umsatzrückgang – er durch die Betriebsschließung in dem konkreten Mietobjekt erlitten hat. Gegenläufig muss er zudem darlegen,

welche Maßnahmen er ergriffen hat oder hätte ergreifen können, um seine Verluste zu mindern, beispielsweise durch die Inanspruchnahme staatlicher Hilfen oder Leistungen einer Betriebsversicherung. Hat der Mieter keine Unterstützungen erhalten, muss er seine vergeblichen Anstrengungen darlegen. Als Darlehen erhaltene Unterstützungsleistungen sind nicht anzusetzen. Die Betriebsschließung muss aber nicht zu einer tatsächlichen Existenzgefährdung des Mieters führen. Die Interessen des Vermieters sind zu berücksichtigen.

FAZIT: Der BGH hat sich umfassend mit der oberlandesgerichtlichen Rechtsprechung und der Literatur auseinandergesetzt. Mit erfreulicher Klarheit hat er entschieden, dass sich die pandemiebedingten Schließungsanordnungen nicht unmittelbar auf Beschaffenheit, Zustand oder Lage der Mietsache beziehen. Es handelt sich daher nicht um einen Mangel der Mietsache, sondern um ein Gebrauchshindernis, welches das Verwendungsrisiko des Mieters betrifft. Der BGH wendet vielmehr die Grundsätze der Störung der Geschäftsgrundlage an. Dabei überzeugt, dass er keine pauschale Herabsetzung der Miete um die Hälfte vornimmt, sondern fordert, dass der Mieter anhand aller Umstände des Einzelfalls darlegt, dass es für ihn unzumutbar ist, an der vereinbarten Miete festzuhalten. Details, um festzustellen, ob eine Unzumutbarkeit vorliegt, sind

jedoch noch offen: Der BGH benennt als zu berücksichtigende Umstände staatliche Hilfen und Versicherungsleistungen. Er hatte in der Entscheidung jedoch keinen Anlass, sich zu äußern, ob – wie teilweise in der oberlandesgerichtlichen Rechtsprechung vertreten – (zu bildende) Rücklagen des Mieters (OLG München) oder Nachholeffekte, also ein höherer Umsatz nach dem Lockdown (OLG Karlsruhe), zu berücksichtigen sind. Zudem bleibt auch die Bestimmung des konkreten Umfangs der Mietherabsetzung den Instanzgerichten überlassen.

PRÄSENTIERT VON



**Rechtsanwalt
Dr. Florian Rösch**
Greenberg Traurig

Aktuelle Urteile

HEIZKOSTENSCHÄTZUNG

Vergleichswohnungen in anderem Gebäude

Ist der Wärmehähler defekt, darf der Vermieter den Wärmeverbrauch einer Wohnung anhand des Verbrauchs vergleichbarer Räume schätzen. Dabei müssen die Vergleichsräume nicht im selben Gebäude liegen wie die Wohnung, für die die Schätzung erfolgt.

BGH, Urteil v. 27.10.2021, VIII ZR 264/19

FAKTEN: Weil der in der Wohnung eingebaute Wärmemengenzähler defekt war, was über Jahre nicht auffiel, schätzte der Vermieter den Wärmeverbrauch der Mieterin anhand des Verbrauchs auch in anderen Häusern gelegener Dachgeschoss-Wohnungen. Zu Recht, so der BGH. Der Schätzung dürfen auch Verbrauchswerte von Vergleichswohnungen aus einem anderen Gebäude zugrunde gelegt werden. Für den Fall, dass der Verbrauch, etwa wegen des Ausfalls eines Messgerätes, nicht erfasst werden kann, sieht § 9a HeizKV mehrere Ersatzverfahren vor. So kann der Verbrauch auf Grundlage des Verbrauchs vergleichbarer anderer Räume im selben Abrechnungszeitraum geschätzt werden. Die Vergleichbarkeit der Räume setze nicht voraus, dass diese im selben Gebäude liegen wie die Räume, für die die Schätzung erfolgt.

FAZIT: Die anderen Räume müssen im Hinblick auf Merkmale wie Bausubstanz, Konstruktion, Lage oder Größe im Wesentlichen vergleichbar sein. Das muss auch gelten für die Bautechnik und ihre Nutzungsintensität (Anzahl der Nutzer/Dauer der Nutzung). Dabei muss keine Vergleichbarkeit hinsichtlich sämtlicher Merkmale gegeben sein.

KÜNDIGUNG WEGEN MIETSCHULDEN

Es zählt nur der Gesamtrückstand

Ob ein Mietrückstand für zwei aufeinanderfolgende Termine so erheblich ist, dass er eine fristlose Kündigung rechtfertigt, richtet sich nur nach der Höhe des Gesamtrückstandes. Eine Bewertung der einzelnen monatlichen Rückstände erfolgt nicht.

BGH, Urteil v. 8.12.2021, VIII ZR 32/20

FAKTEN: Von der Bruttomiete in Höhe von monatlich 704 Euro war der Mieter für Januar einen Betrag von 135 Euro schuldig geblieben. Für Februar zahlte er keine Miete. Deshalb erklärte der Vermieter die fristlose, hilfsweise fristgerechte Kündigung des Mietvertrages. Das Landgericht hatte die Klage abgewiesen. Begründung: Der Kündigungsgrund des § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 Buchst. a – Verzug mit einem nicht unerheblichen Teil der Miete für zwei aufeinanderfolgende Termine – sei nicht gegeben. Denn für Januar sei kein erheblicher Teil der Miete (sondern nur 19 Prozent) offengeblieben. Der BGH hebt das Urteil des Landgerichts auf und gibt der Räumungsklage statt. Der rückständige Teil sei nach § 569 Abs. 3 Nr. 1 Satz 1 BGB dann nicht unerheblich, wenn er die Miete für einen Monat übersteige. Dabei komme es aber nur auf den rückständigen Gesamtbetrag an.

FAZIT: Eine darüber hinausgehende gesonderte Bewertung der Höhe der monatlichen Rückstände im Verhältnis zu einer Monatsmiete sieht das Gesetz nicht vor. Es kommt daher nicht darauf an, ob jeder rückständige Teilbetrag für sich im Verhältnis zur monatlichen Miethöhe nicht unerheblich ist.

UMLAGEFÄHIGKEIT

Kosten fürs Baumfällen sind Betriebskosten

Die Kosten der Fällung eines morschen, nicht mehr standsicheren Baums sind grundsätzlich umlagefähige Kosten der Gartenpflege im Sinne von § 2 Nr. 10 BetrKV.

BGH, Urteil v. 10.11.2021, VIII ZR 107/20

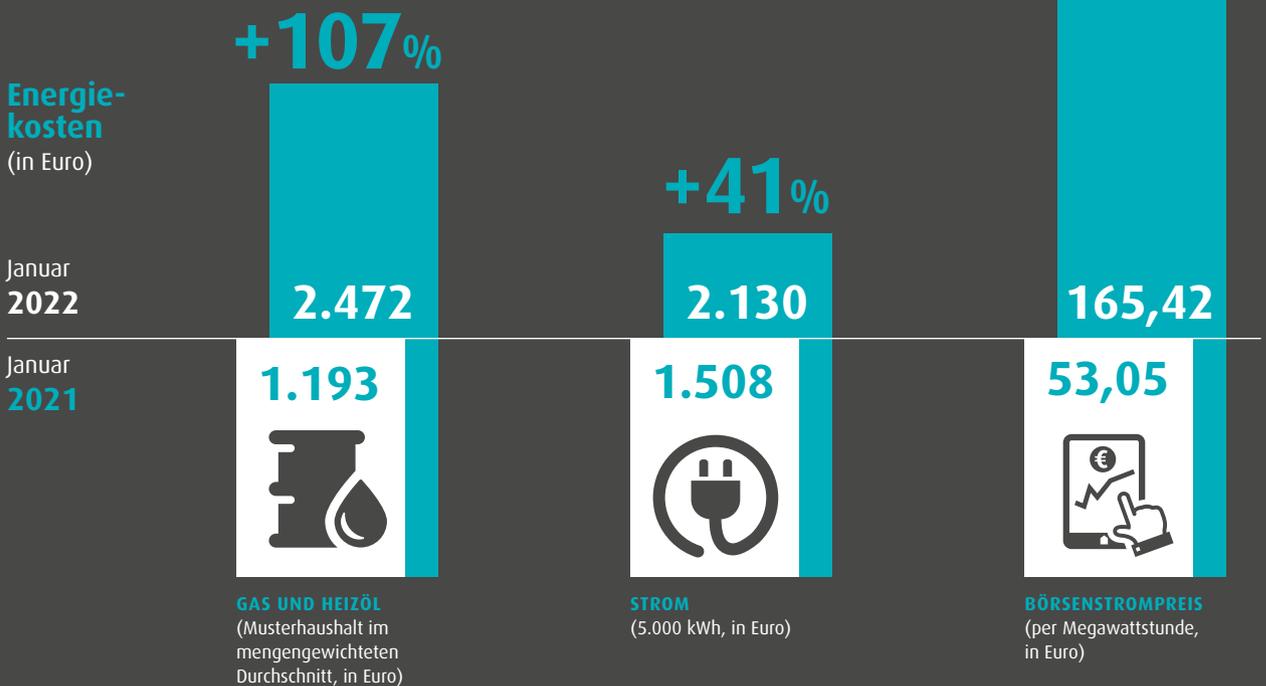
FAKTEN: Der Vermieter hatte eine morsche Birke auf dem Grundstück fällen lassen. Die Kosten legte er per Betriebskostenabrechnung auf die Mieter um. Ein Mieter meint, der Vermieter hätte die Kosten nicht umlegen dürfen. Doch, so der BGH. Die Fällung eines morschen Baums sei regelmäßig eine objektiv erforderliche Maßnahme der Gartenpflege. Zwar seien in § 2 Nr. 10 BetrKV Baumfällarbeiten nicht ausdrücklich genannt, jedoch die Erneuerung von Pflanzen und Gehölzen. Bäume seien Gehölze in diesem Sinne.

FAZIT: Die Baumfällkosten sind auch keine – nicht umlagefähigen – Instandsetzungskosten im Sinne von § 1 Abs. 2 Nr. 2 BetrKV. Solche Kosten werden durch Reparatur und Wiederbeschaffung verursacht und müssen zur Erhaltung des bestimmungsgemäßen Gebrauchs erbracht werden, um die durch Abnutzung oder Witterungseinwirkung entstehenden Mängel ordnungsgemäß zu beseitigen. Instandsetzung und Instandhaltung betreffen deshalb Mängel an der Substanz der Immobilie oder ihrer Teile. Mit dem Fällen eines Baums wird nicht notwendigerweise ein Mangel der Mietsache beseitigt. «

Digitales & Energie

Heizkosten verdoppelt – Strompreis auf Rekordhoch

Nach Zahlen des Vergleichsportals Check24 haben die Energiekosten in Deutschland im Januar 2022 ein Rekordhoch erreicht. Am stärksten sind die Kosten für das Heizen gestiegen – um 107 Prozent. Im Januar 2021 musste der Musterhaushalt für Gas und Heizöl noch 1.193 Euro zahlen, jetzt sind es bereits 2.472 Euro. Der Preis für 5.000 kWh Strom lag im Januar 2022 im Schnitt bei 2.130 Euro. Das sind 41 Prozent mehr als im Vergleichsmonat Januar 2021 – und ein absolutes Allzeithoch. Der Börsenstrompreis stieg noch stärker: Eine Megawattstunde kostete 165,42 Euro. Im Vorjahresmonat wurden nur 53,05 Euro fällig. Ein Plus von 212 Prozent!



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.Check24.de



Oliver Müller, Head of Operations bei Capital Bay

NACHHALTIGKEIT IM GEBÄUDESEKTOR

Capital Bay tritt ESG-Brancheninitiative ECORE bei

Die inhabergeführte Capital Bay Group (CB), international tätig und auf sämtlichen Wertschöpfungsstufen integrierter Investment-, Asset, Property und Facility Manager sowie branchenübergreifender Immobilienentwickler, ist der Brancheninitiative „ESG Circle of Real Estate“ ECORE beigetreten. Rund 120 Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft haben im Rahmen der Initiative gemeinsam ein ESG-Scoring-Modell entwickelt, um Nachhaltigkeit bei Immobilien und Immobilienportfolios transparent, messbar und vergleichbar zu machen. Unter den beteiligten Unternehmen befinden sich Branchengrößen wie Union Investment, BNP Paribas Real Estate, LBBW Immobilien, Otto Wulff, Patrizia und Swiss Life. „Ziel ist, dass das angestrebte ESG-Scoring-Modell zum Branchenstandard für die Messung von Nachhaltigkeit im Gebäudesektor wird. Die Capital Bay Group möchte sich hierbei engagieren und ihren Beitrag leisten“, sagt Oliver Müller, Head of Operations bei Capital Bay.

NEUE FÖRDERDATENBANK DER KEA-BW

Wollen Kommunen und Unternehmen von Klimaschutzmaßnahmen profitieren, müssen sie zunächst Geld in die Hand nehmen. Einen guten Teil des finanziellen Aufwandes nimmt ihnen der Staat ab. Den Überblick über die unzähligen Förderprogramme zu behalten, fällt jedoch nicht leicht. Hilfe im Förderdschungel bietet nun die neue Förderdatenbank der KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg (KEA-BW). Die Datenbank der Landesenergieagentur entstand im Auftrag des Ministeriums für Verkehr. Sie beinhaltet aktuell 118 Landes- und Bundesförderprogramme. Link: <https://www.kea-bw.de>

BLACKPRINT REPORT

ESG-versierte PropTechs haben die Nase vorn

666 Millionen Euro Wagniskapital haben PropTechs 2021 eingesammelt – mehr als doppelt so viel wie im Jahr zuvor.

Damit hat sich das Investitionsvolumen innerhalb eines Jahres insgesamt mehr als verdoppelt. 2020 waren es 270 Millionen Euro. Blackprint führt diese Entwicklungen in einer Studie auf die rasant gestiegenen Anforderungen an Transparenz, Messbarkeit und Daten durch die Environmental-Social-Governance-Regulatorik zurück, dass 2021 mit mehr als 156 Millionen Euro der Großteil des Venture Capitals in PropTechs mit dem Fokus Betreiben & Verwalten geflossen ist. In den Bereich mit dem höchsten Grad an manuellen Einzelschritten Planen, Bauen & Refurbishment sind ebenfalls rund 130 Millionen Euro Wagniskapital geflossen – um Lösungen rund um Circular Economy

und Dekarbonisierung voranzutreiben. Demnach sind in Deutschland derzeit 654 PropTechs aktiv – Stand 2021 (2020: 538); davon 196 in Berlin, das sind im Vergleich zum Vorjahr 15 mehr. Bayern hat sich von 115 auf 126 gesteigert und Nordrhein-Westfalen von 77 auf 90. An vierter Stelle liegt Baden-Württemberg mit 60 PropTechs (2020: 47) vor Hessen mit 53 (2020: 48). Auf dem sechsten Platz des Rankings der PropTech-Magneten rangiert Hamburg mit 47 der Jungfirmen, nach 41 im Vorjahr.

Kleinteiliger sieht es im Rest der Republik aus. Leer geht allerdings kein Bundesland aus. Gegründet wurden in Deutschland in diesem Jahr 78 PropTechs. 2020 waren es 79. Damit ist die Zahl der Neugründungen nach Berechnungen von Blackprint leicht um 1,3 Prozent zurückgegangen.

E-WORLD



E-world
energy & water

21.-23.6.2022
ESSEN / GERMANY
www.e-world-essen.com

AUCH DER SOMMERTERMIN TRIFFT AUF ZUSPRUCH

Die E-world ist als Leitmesse der europäischen Energiewirtschaft ein bedeutender Treffpunkt der Branche. Üblicherweise markiert die Messe mit ihrem Termin im Februar den Jahresauftakt im Branchen-Veranstaltungskalender. In diesem Jahr gibt es einen neuen Termin vom 21. bis 23. Juni 2022. Dieses Datum trifft bei den Ausstellern auf großen Zuspruch: Aktuell sind bereits 80 Prozent der Fläche von 2020 gebucht.

Alle Informationen finden Sie unter <https://www.e-world-essen.com>

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

GRUNDVERSORGUNG & KONZESSIONSVERTRÄGE

Räumliche Abgrenzung der Allgemeinversorgung im Rahmen der Stromverteilernetze

BVerwG, Urteil vom 26.10.2021 – 8 C 2.21 – § 36 Abs. 2 Satz 1 EnWG

Im Streit stand die Frage, ob innerhalb eines Gemeindegebietes verschiedenen Energieversorgungsunternehmen die energiewirtschaftsrechtlich relevante Stellung der allgemeinen Versorgung zugeordnet werden kann. Oder kommt diese Funktion nur einem Versorger zu? Nach den Feststellungen des BVerwG bildet der jeweilige Konzessionsvertrag den ausschlaggebenden rechtlichen Maßstab. Konzessionsverträge zwischen Energieversorgungsunternehmen und Gemeinden regeln die Nutzung öffentlicher Verkehrswege für die Verlegung, den Unterhalt und den Betrieb von Leitungen, die zu einem Energieversorgungsnetz der allgemeinen Versorgung im Gemeindegebiet gehören. Bestehen mehrere Konzessionsverträge, etwa in verschiedenen Stadtteilen oder Quartieren, mit unterschiedlichen EVU führt diese Grundsatzentscheidung des BVerwG dazu, dass das Netzgebiet der allgemeinen

Versorgung nicht deckungsgleich mit dem Gesamtgebiet einer Gemeinde sein muss. Somit sind auch innerhalb einer Gemeinde mehrere Grundversorger in verschiedenen Gemeindegebieten möglich. Grundversorger in einem Netzgebiet ist das EVU, welches jeweils die meisten Haushaltskunden versorgt.

PRAXIS: Die Zuordnung der Grundversorgerstellung ist mit Rechten und Pflichten für das jeweilige Energieversorgungsunternehmen verbunden. Es ist zugleich von besonderer Bedeutung für die daran angeschlossenen Immobilien. Ohne eigene Initiative – konkludenter Vertragsabschluss durch Energieentnahme aus dem vorgelagerten Netz – fällt der jeweilige Kunde in die im Regelfall wesentlich teure Grundversorgung. Umgekehrt muss das betroffene EVU diese Kunden auch dann versorgen, wenn sie nicht als Zielkunden identifiziert werden – etwa bei Anhaltspunkten für mangelnde Bonität.

Wärmewende und Klimaschutz in einem

Im Unterschied zur leitungsgebundenen Energieversorgung mit Elektrizität und Gas besteht bei den rechtlichen Rahmenbedingungen der Fernwärmeversorgung in Deutschland seit Jahren Handlungs- und Reformbedarf. Die überwiegende Mehrzahl von Fernwärmeversorgungsunternehmen agiert nicht auf dem Stand der Zeit und versteckt sich hinter tradierten Strukturen und Geschäftsmodellen. Monopolstrukturen, Grundsätze der Netzökonomie und Intransparenz bei der Preisgestaltung, der Wärmeerzeugung und den Konditionen schädigen das Image der umweltschonenden Fernwärme und reduzieren die Marktakzeptanz.

Häufig besteht ein Anschluss- und Benutzungszwang

In fast allen Fällen der Praxis existiert nur ein Anbieter vor Ort. Ein Anbieterwechsel ist nicht möglich, und eine Wärmedurchleitung Dritter durch vorhandene Netze findet nicht statt. Die leitungsgebundene Wärmeversorgung fällt nicht in die Zuständigkeit der Bundesnetzagentur, und im Unterschied zur leitungsgebundenen Strom- und Gasversorgung unterliegt die Fernwärmeversorgung auch nicht dem Anwendungsbereich der besonderen Missbrauchsaufsicht der Kartellbehörden gemäß § 29 GWB. Entsprechende Konflikte nahmen in den letzten zehn Jahren deutlich zu, und es finden sich in diesem Zeitraum in diesem Kontext mehr Gerichtsentscheidungen als in den 50 Jahren zuvor.

Die Fernwärmeversorgung unterscheidet sich von anderen Formen der Wärmeversorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung. In Planung, Neubau und Bestand geschieht das im Wesentlichen durch den Umstand, dass sich

die Wärmeerzeugungsanlage nicht in dem zu versorgenden Gebäude selbst befindet. Der jeweilige Gebäudeeigentümer hat keinerlei Einfluss auf die zur Wärmeerzeugung verwendete Technologie und die eingesetzten Brennstoffe. Erschwerend hinzu kommt in zahlreichen deutschen Versorgungsgebieten ein satzungsgemäßer Anschluss- und Benutzungszwang, der Versorgungsalternativen ausschließt und in Extremfällen zur Gesamtbedarfsdeckungsverpflichtung führt. Die Anzahl der verwaltungsgerichtlichen Entschei-

dungen, die im Ergebnis zur Aufhebung oder Einschränkung solcher Satzungen führten, ist ebenfalls in den letzten Jahren deutlich angestiegen.

Selbst ohne einen solchen Zwang besteht im Regelfall eine besondere Abhängigkeit von der leitungsgebundenen Wärmeversorgung, da die zu versorgenden Gebäude meist über keinen Schornstein verfügen. Räumlichkeiten für eigene Heizungstechnik sind nicht vorgesehen. Es besteht kein eigenes Brennstofflager. Oftmals liegt auch keine alternative Ver-

VERBANDSPOSITION



Der Zentrale Immobilien Ausschuss – ZIA e.V. – beschäftigt sich als Spitzenverband der Immobilienwirtschaft in Deutschland seit vielen Jahren auch mit den Fragen der energetischen Bewirtschaftung von Immobilien. Dazu zählt auch die Wärmeversorgung über Nah- und Fernwärmenetze. Unter Verwendung der praktischen Erfahrungen unserer Mitgliedsunternehmen unterstützen wir aktiv auch die Gesetzes- und Verordnungsgebung, sodass die praktischen Herausforderungen bei der Umsetzung der Wärmewende deutlich werden. Zu diesem Zweck erarbeitete der ZIA bereits 2016 ein Grundsatzpapier zur Fernwärmeversorgung, das stetig erweitert wird. Gegenwärtig beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe Fernwärme intensiv mit dem aktuellen Reformbedarf der anstehenden Novellierung der AVBFernwärmeV. Für den ZIA ist es wichtig, dass sich die Novellierung der Verordnung an den Themen Versorgungssicherheit und Effizienzsteigerungen bei der Wärmeversorgung in der Immobilienwirtschaft orientiert.



Die Fernwärmeversorgung von Immobilien in Neubau und Bestand erhält neue Regeln. Die AVBFernwärmeV übernimmt innovative Konzepte, die sich seit Jahren in der Praxis bewähren. So kann der Gebäudeanschlusswert nun an die realen Verhältnisse angepasst werden.

sorgungsinfrastruktur (Gasleitungen) in Gebäudenähe an. Das Bundeskartellamt spricht daher seit Jahren von „gefangenen Kunden“ auf diesem Sektor. Hinzu kommt erschwerend, dass das BKartA außerhalb der Sektoruntersuchung nur für Sachverhalte zuständig ist, welche die Grenzen eines Bundeslandes überschreiten. In der Praxis der leitungsgebundenen Versorgung mit Wärme und Kälte handelt es sich nahezu ausschließlich um räumlich begrenzte regionale oder kommunale Versorgungsstrukturen.

Das Zentrum der rechtlichen Rahmenbedingungen bildet seit über 40 Jahren – ohne wesentliche Reformen – die Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV) vom 20.6.1980. Früher bestanden solche „Allgemeinen Versorgungsbedingungen (AVB)“ namentlich auch für Strom und Gas. Nicht zufällig vermied der Verordnungsgeber bei den dortigen Reformen die Beibehaltung dieser Bezeichnung. Die aktuellen Grundversorgungsverordnungen (GVV)

für Strom und Gas sollten bereits bei der Namensgebung die damit verbundenen grundlegenden Reformen signalisieren.

Im ehemaligen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie – aktuell Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz – wird seit Jahren an einer grundlegenden Reform der Rahmenbedingungen gearbeitet. Diese betrifft sowohl die Fern- als auch die Nahwärmeversorgung und auch die leitungsgebundene Versorgung mit Kälte. Die „Nahwärme“ wurde in der alten AVBFernwärmeV über mehr als »



Frankfurt am Main –
fernwärmeversorgte Häuser
im Bankenviertel

40 Jahre ebenso wenig erwähnt wie etwa die Verpflichtung zur Veröffentlichung von Preisen und Konditionen im Internet. Im Zusammenhang mit zeitgemäßen „Quartiersansätzen“ gewinnt insbesondere die Nahwärmeversorgung signifikant an Bedeutung.

Die Spielregeln werden wohl noch in diesem Jahr weiter verändert

Selbst in der immobilienwirtschaftlichen Praxis – zumindest in den Details – weitgehend unbekannt, kam es im Spätsommer 2021 noch unter der vormaligen Bundesregierung endlich zu einer Reform der AVBFernwärmeV, welche diese Bezeichnung auch tatsächlich verdient. Allerdings diente diese „Verordnung zur Umsetzung der Vorgaben zu Fernwärme und Fernkälte in der Richtlinie (EU) 2018/2002 sowie in der Richtlinie (EU) 2018/2001 vom 28.09.2021“ zunächst sehr kurzfristig und ausschließlich der Umsetzung verbindlicher europarechtlicher Vorgaben in das nationale Recht der BRD. Ebenfalls in der Praxis weitgehend unbekannt ist die Tatsache, dass weiterer grundsätzlicher Handlungs- und Reformbedarf dieses ordnungsrechtlichen Rahmens besteht und daher gegenwärtig im BMWK eine erneute Novellierung in Vorbereitung ist. Somit werden sich die Spielregeln für den Umgang und den Einsatz von leitungsgebundener Wärme und Kälte nach einem Stillstand von 40 Jahren nunmehr innerhalb eines Jahres erneut verändern. Die aktuell gültige AVBFernwärmeV trat am 5.10.2021 in Kraft, beinhaltet wesentliche Fortschritte und gestaltet diese Form der Wärmeversorgung deutlich flexibler, transparenter und kundenfreundlicher.

Die komplexe leitungsgebundene Versorgung mit Wärme und Kälte benötigt eine gleichzeitige Berücksichtigung von rechtlichen, wirtschaftlichen, technischen und ökologischen Aspekten. Die

neuen anspruchsvollen Rahmenbedingungen sollten sich möglichst konkret an den Anforderungen der Praxis orientieren und bestehende Erfahrungen und Erkenntnisse zeitgemäß und angemessen berücksichtigen. Einige Fernwärmeversorger erarbeiteten gerade in den letzten Jahren – ohne diesbezügliche Verpflichtung – innovative Konzepte, welche diese Bezeichnung tatsächlich verdienen und sich in der täglichen Praxis nachweislich bewährt haben. Diese Konzepte berücksichtigen erstmals auch die Belange der Immobilienwirtschaft und tragen den Erwartungen der angeschlossenen Kunden Rechnung.

Abweichend von den Vorgaben der alten AVBFernwärmeV bietet etwa die Mainova AG in Frankfurt am Main ihren Kunden bereits seit Jahren Fernwärmeversorgungsverträge mit einer (Erst-)Vertragslaufzeit von zwei Jahren an, welche die Fernwärmeversorgung flexibler gestalten lässt und den tatsächlichen Bedingungen der angeschlossenen Immobilien vor Ort angemessen Rechnung trägt. Darüber hinaus wird in diesem Zusammenhang nicht nur eine Anpassung der Gebäudeanschlusswerte möglich und zugelassen, sondern die Mainova unterstützt ihre Kunden aktiv bei einer solchen Optimie-

Die Anwendung technischer Regelwerke führt bei der Fernwärmeversorgung im Regelfall zu erheblichen Überdimensionierungen der Gebäudeanschlusswerte oder der installierten Heizungs- und Kesselleistung.

rung und Anpassung. Der hier gewählte und in der Praxis funktionierende Ansatz trägt den berechtigten Belangen beider Vertragsparteien – Versorgungs- und Immobilienwirtschaft – angemessen Rechnung. Er nutzt die systemimmanenten Vorteile der Versorgung mit Fernwärme hinsichtlich Flexibilität, Effizienzsteigerung, Ressourcenschonung und Klimaschutz. Bislang nahezu deutschlandweit flächendeckend üblich waren jedoch auf Basis der alten AVBFernwärmeV Erstvertragslaufzeiten von zehn Jahren, und der Wärmeversorgungsvertrag verlängerte sich stillschweigend und vom jeweiligen Kunden oftmals unbemerkt nach Ablauf dieser Laufzeit um weitere fünf Jahre. Dieser Ansatz entsprach weder den Anforderungen für die Wärmeversorgung im Neubau noch den Anforderungen im Gebäudebestand.

Win-win-Situation für Versorgungsunternehmen und Eigentümer

Es liegt in der Natur der Sache, dass bei der Umsetzung von Neubauvorhaben zum Zeitpunkt der Erstinbetriebnahme und somit zum Zeitpunkt der Anmeldung von Gebäudeanschlusswerten durch den jeweiligen Gebäudeeigentümer keine historischen Verbrauchsdaten vorliegen und keine belastbaren Erfahrungen im Zusammenhang mit der konkret zu versorgenden Immobilie bestehen. Bekanntermaßen führen die vorhandenen DIN-Normen und technischen Regelwerke zur Ermittlung der Heizlasten und der Wärmebedarfe im Regelfall zu einer deutlichen Überdimensionierung. Liegen nach zwei bis drei Jahren erste belastbare Verbrauchsdaten vor und in der Erstmonitoringphase wurde eine Optimierung der energetischen Bewirtschaftung des noch jungen Gebäudes aktiv betrieben, führte die alte Erstvertragslaufzeit von zehn Jahren in der Praxis dazu, dass Optimierungen nicht erfolgten oder keine Auswir-

kung auf die Betriebskosten entfalteten. Vergleichbares gilt auch für den Gebäudebestand. Wechselt etwa eine Bestandsimmobilie den Eigentümer, und der Neueigentümer entschließt sich – auch unter Einsatz von staatlichen Fördermitteln – zu einer grundlegenden energetischen Gebäudesanierung, ist es für den Neueigentümer oder für die Nutzerinnen und Nutzer dieser Immobilie nur sehr schwer nachzuvollziehen, dass der Gebäudeanschlusswert, manchmal noch über viele Jahre hinweg, nicht angepasst oder reduziert werden darf. Gerade in diesem Kontext zeigen sich jedoch systemspezifische Vorteile der Fern- oder Nahwärmeversorgung, und gleiche Überlegungen gelten auch für die Fernkälte:

Die Anwendung entsprechender technischer Regelwerke führte und führt nicht nur bei der Fernwärmeversorgung im Regelfall zu erheblichen Überdimensionierungen der Gebäudeanschlusswerte oder der installierten Heizungs- und Kesselleistung. Wird in einem Neubau oder im Zusammenhang mit der Sanierung im Bestand eine neue Heizungsanlage geplant und eingerichtet, bleibt diese im Regelfall für die nächsten 20 bis 25 Jahre in Betrieb. Überdimensionierungen können kaum wirtschaftlich angepasst werden. In der Folge laufen viele moderne Zentralheizungsanlagen nur im Teillastbereich und ineffizient. Zahlreiche Planungsbüros und Energieberater neigen zur Vermeidung möglicher Unterversorgungen noch dazu, einen meist pauschalierten Sicherheitszuschlag hinzuzunehmen. In diesem Kontext kann die leitungsgebundene Wärmeversorgung sowohl im Neubau als auch im Bestand ihre Vorzüge zur Geltung bringen: Liegen im Neubaubereich nach einer sorgfältigen Erstmonitoringzeit belastbare Ergebnisse vor und wurden in den Verbrauchsdaten nutzerspezifische Besonderheiten erkennbar, kann der Gebäudeanschlusswert an die tatsächlichen

Verhältnisse vor Ort flexibel angepasst werden. Gleiches gilt für den Gebäudebestand insbesondere nach erfolgreicher energetischer Gebäudesanierung.

Innovative Fernwärmeversorgungs-konzepte können langfristig zu einer angemessenen Win-win-Situation zwischen dem jeweiligen Versorgungsunternehmen und dem Immobilieneigentümer führen. Der Eigentümer optimiert die Anschlussleistung und somit die Nebenkosten bei der Bewirtschaftung seiner Immobilie – gleich ob selbst- oder fremdgenutzt. Bemühungen in Verbindung mit der Betriebsoptimierung oder/und der Gebäudesanierung zahlen sich aus.

Innovative Wärmeversorgungsunternehmen – wie am Beispiel

der Mainova in Frankfurt am Main beschrieben – können an bestehende Wärmeerzeugungsanlagen deutlich mehr zu versorgende Immobilien anschließen, die Abnahmestruktur verdichten und Neukunden auch im Bestand gewinnen. Somit kann ein und dieselbe Wärmeerzeugungsanlage – unabhängig von der dort eingesetzten Technologie und vorübergehend auch noch unter Verwendung fossiler Brennstoffe – bei einer angemessenen Anschlusswertoptimierung deutlich mehr Immobilien versorgen als zuvor. Hinter den vertraglich gebundenen Anschlusswerten steht dann auch ein tatsächlicher Wärmeverbrauch. Attraktive Anschlussbedingungen und Lieferkonditionen behaupten sich im Wettbewerb und benötigen keinen Anschluss- und Benutzungszwang. Kraftwerke und Wärmeerzeugungsanlagen erhöhen ihren Wirkungsgrad und nutzen die dort eingesetzten Brennstoffe effizienter.

Allerdings ist aus immobilienwirtschaftlicher Sicht sorgfältig darauf zu achten, im Zusammenhang mit der Anpassung von Gebäudeanschlusswerten Unterdimensionierung zu vermeiden. Eine zielführende Formel lautet hier: So we-

nig Anschlussleistung wie möglich, aber so viel wie erforderlich. Innovative und kundenorientierte Wärmeversorgungs-konzepte der örtlichen Versorgungsunternehmen führen zu einer erhöhten Nachfrage und auch zu einer Verdichtung der Abnahmestrukturen. Wird ein Gebäudeanschlusswert unsachgemäß reduziert und führt in der Folge zu einer Unterversorgung, kann es bei attraktiven Wärmeversorgungsangeboten dazu führen, dass die zuvor abgemeldete Anschlussleistung bereits an andere Kunden vergeben wurde und tatsächlich nicht mehr zur Verfügung steht. Dieses Risiko besteht nicht nur theoretisch, sondern tritt auch bereits in der immobilienwirtschaftlichen Praxis tatsächlich auf. «

Werner Dorß, Miriam Fritsche (wiss. Mitarbeiterin), Frankfurt/M.

ANSCHLUSSLEISTUNG

SPARPOTENZIALE AUSSCHÖPFEN

Genaueres Hinschauen kann sich lohnen! Ihre Heizkostenberechnung wird stark von zwei Faktoren beeinflusst: vom individuellen Verbrauch in Kilowattstunden (kWh) und von der so genannten Anschlussleistung in Kilowatt (kW) Ihrer Fernwärme-Übergabestation. Dieser Wert beziffert die maximal zur Verfügung gestellte Leistung und richtet sich nach dem Wärmebedarf Ihres Hauses. Die Anschlussleistung sollte daher immer optimal auf Ihre derzeitige Wärmenutzung abgestimmt sein. Um von Sparpotenzialen zu profitieren und zugleich eine Unterversorgung zu vermeiden, sollte ein Fachingenieur oder ein qualifizierter Fachbetrieb damit beauftragt werden, eine normgerechte Heizlastberechnung durchzuführen.



<https://www.mainova.de/de/tarife/waerme/anschlussleistung-fuer-fernwaerme>



<https://www.mainova.de/de/fuer-unternehmen/tarife/mainova-waerme-classic>

Der Datenfluss treibt die Service-Turbine



Stahl, Beton, Holz, Kunststoff, Glas – in der klassischen Denkweise sind das die elementaren Baustoffe jeder Immobilie. Diese offenkundige Definition ist an ihre Grenzen gelangt, wenn wir die Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit von Objekten betrachten. Denn inzwischen erweist sich ein weiterer „Werkstoff“ als Dominante für Planung, Bau, Betrieb und Erhalt von Immobilien aller Art: Daten. Diese liefern die Grundlage für alle Tätigkeiten, die in und an einem Objekt anstehen. Sie sind der wichtigste „Werkstoff“ für die Menschen, die mit diesen Aufgaben befasst sind.

Leitgedanke hierbei ist: „Smart objects need smart minds.“ Denn aus sich heraus ist auch eine technisch maximal hochgerüstete Immobilie nicht in der Lage, sich um sich selbst zu kümmern. Selbst mit den Mitteln der Künstlichen Intelligenz, die sich am Horizont abzeichnen, wird keine hundertprozentige Autarkie zu erreichen sein. Dazu sind die Wünsche und Interessen der Nutzerinnen und Nutzer zu individuell und zu vielfältig – ebenso wie die möglichen externen Einflüsse, die in immer kürzeren Abständen erfolgen.

Langjährige Beobachtungen aus dem Facility Management ebenso wie die Erfahrung aus dem Alltag heraus machen deutlich, dass es ein intelligentes Zusammenspiel von umfassender Datenaufbereitung und menschlichem Know-how braucht, um belastbare Entscheidungen zu fällen und in die Tat umzusetzen. So hat sich der unmittelbare, situative Dialog zwischen Dienstleistern und Auftraggebern zum Beispiel in der Corona-Krise bewährt, um dem oft kurzfristigen Wechselspiel von Vorschriften und Verboten, von Zwängen und Innovationen den nötigen Drive zu geben. Lohnt es sich also, die Digitalisierung nicht allein als Umwandlung analoger Prozesse zu begreifen? Sie nicht als allgemeinen Standard zu betrachten, sondern als individuell zustimmendes Instrument? Nicht nur als Denkanstoß, sondern als Werkstoff, der erst in unseren Händen seine wahren Qualitäten entfaltet? Die Antwort lautet dreimal: Ja.

Ein erstes Beispiel für rapide wachsenden Nutzwert liefert die Sensorik. Was diese uns heute an Messdaten liefert, ist um mehrere Dimensionen präziser als in der Vergangenheit. Mit Temperaturfüh-

lern arbeitet das Facility Management seit Jahrzehnten. Aber die Stellen, an denen sie dank Miniaturisierung heute verbaut werden können, erweitern unsere Datenbasis ebenso signifikant, wie sich die Messpräzision verfeinert hat.

Predictive Maintenance ist heute schon der Gold-Standard

Längst geht die Sensorik über das Messen von Temperaturen hinaus. Vibrationen, akustische Unregelmäßigkeiten, Feuchtigkeit: Wo auch immer Störungen sich auch nur ansatzweise zu erkennen geben, können Sensoren schon in einem frühen Stadium Alarm auslösen. Gerade im technischen Facility Management, bei der Instandhaltung und Wartung von Anlagen sind wir dadurch auf einem Stand der „Predictive Maintenance“ angelangt, der noch vor wenigen Jahren entweder kaum vorstellbar oder nicht bezahlbar war.

Diese vorausschauende Instandhaltung liefert nicht nur einen entschei-



Digitale Technik verstärkt die Service-Qualität im Facility Management. Überall, wo es gelingt, aus dem Mehr an Informationen einen Mehrwert in der Dienstleistung zu generieren, entwickeln sich Effizienz und Wirtschaftlichkeit nachhaltig.

denden Beitrag zum Nutzen und zur Qualität des Facility Managements. Sie wirkt sich auch unmittelbar auf die Bilanzen – finanzielle wie ökologische – der Betreiber aus. Denn wenn Anlagen und Maschinen im Optimalzustand gehalten werden, lassen sich unnötige Verbrauchssteigerungen oder Materialschäden vermeiden, die zu erhöhten Emissionen oder Müll führen. Auch die auf diesem Weg erzielte Qualitätssteigerung beispielsweise in der Fertigung ist ein wesentlicher Beitrag zur Nachhaltigkeit im Unternehmen.

Ein zweiter sich dynamisch entwickelnder Beitrag zu Effizienz und Wirtschaftlichkeit im Facility Management ist der „Service on demand“. Die Verfügbarkeit von Nutzungs-, Verbrauchs- und Zustandsdaten verändert Ausschreibungen, Vertragsgestaltung und Prozesse enorm. Das „Pflichtenheft“, das gestern noch das Tun und Handeln bestimmte, gehört der Vergangenheit an. Die Predictive Maintenance ist heute der Gold-Standard zum Beispiel beim technischen Facility Management für Klimaanlage. Deren Funktionieren trägt so viel zur Lebensqualität der Menschen in einer Immobilie bei, dass Störungen oder gar Ausfälle unbedingt zu vermeiden sind. Dank hochpräziser Messdaten sind wir in der Lage, hier zielgenau vorzubeugen.

Auch beim Innenleben von Immobilien bewegen wir uns unaufhaltsam zur Dienstleistung auf Abruf. Beim Empfangsservice zum Beispiel werden Kapazitäten flexibel angepasst – wie sich unter den Vorgaben der Pandemiebekämpfung zeigte, ist das eine passgenaue Antwort auf kurzfristig veränderte Regeln. Ähnliches stellen wir bei der Betreuung und Bestückung von Tagungs- und Meetingräumen fest, bei denen Arbeiten heute abhängig von der Nutzung bedarfsgerecht durchgeführt werden. Das erhöht für die Kunden die Dienstleistungsqualität sowie für das Facility Management die Produktivität.

Effizienzgewinn entsteht hierbei aus dem Datenfluss aus den Sensoren. Der Dienstleister erhält umfassende Informationen, um Steuerungseinheiten präziser einzustellen und genauer zu prüfen, um Abläufe zu optimieren und um Reaktionszeiten zu verbessern. Das betrifft industrielle Objekte genauso wie Wohnimmobilien – man denke nur an Heizungs- und Lüftungsanlagen, an Beleuchtungssysteme, Wasseraufbereitung, die Energieversorgung für E-Mobilität oder das Breitband für Homeoffices.

Ein optimaler Dialog scheidert oft noch an fehlenden oder unzureichenden Schnittstellen

Alle diese Systeme sind in den neuesten Generationen darauf ausgelegt, sich ins Internet of Things (IoT) einzubinden und darüber zu kommunizieren. Ein optimaler Dialog scheidert bisher noch häufig an fehlenden, unzureichenden oder übersehenen Schnittstellen – und an dem Bewusstsein, wie dringend die Nutzung dieser Daten wird, sollen Spar- und Effizienzziele dauerhaft gesichert werden.

Einmal mehr bewahrheitet sich in diesem Zusammenhang die Lebensweisheit „Computer-Aided Facility Management (CAFM) ist nur so gut wie die Daten, mit denen man es füttert.“ In der täglichen Praxis hat sich der Datenfluss daher schon seit Längerem vom Status der Bringschuld in den der Holschuld gewandelt. Wer für sein Objekt oder für sein Team daran arbeitet, Prozesse zu optimieren und Ergebnisse zu verbessern, entwickelt einen starken Durst nach Daten und sucht unablässig nach neuen Quellen und verlässlichen Zapfmethoden.

Wenn der Input solche Dimensionen annimmt, ist es zwingend geboten, »



Oben: Smarte Reinigungsroboter sind zunehmend im Einsatz.

Unten: Mittels Digicam leiten fachkundige Mitarbeitende remote eine Einsatzkraft vor Ort.



Vorausschauende Instandhaltung liefert nicht nur einen entscheidenden Beitrag zum Nutzen und zur Qualität des Facility Managements. Sie wirkt sich auch unmittelbar auf die – finanzielle wie ökologische – Bilanz der Betreiber aus.

den Output entsprechend zu kanalisieren und zu gestalten. Das Wesentliche übersichtlich und auf den ersten Blick verständlich darzustellen, ist dabei das eine; außergewöhnliche Ereignisse, Warnungen und Entscheidungshilfen schnell und eindeutig zu kommunizieren, ist das andere. Die klassischen Dashboards erfüllen diese Aufgaben nur noch eingeschränkt. Schon deshalb, weil es sauber strukturierte Filter und Kanäle braucht, damit genau die Personen die jeweiligen Informationen erhalten, die sie brauchen. Der Dispatcher für einen Standort braucht andere Daten als die Fachkraft im Einsatz vor Ort.

Ein Beispiel aus der Arbeit an Flughäfen: Wenn es zu einem Zwischenfall an einem Gate kommt, der eine schnelle Reinigung dringend erforderlich macht, sendet das Auftragssystem jene Fachkraft dorthin, die den kürzesten Weg hat. Die Information dazu kommt aus einer Sensorik, die deren Aufenthalt lokalisiert. Je nach Umfang und Dauer des Sondereinsatzes sortiert das Steuerungssystem dann die weiteren Aufgaben und Einsätze entsprechend um. Abschließend erfolgt eine Meldung an die Teamleitung, die aus ihrer Erfahrung heraus bedarfsweise umsteuern

kann. Wir sehen uns bei der Aufbereitung der Daten unterwegs auf dem Weg zu einer Qualität, wie sie in den Flugzeugcockpits üblich ist. Denn nicht nur die Sasse-Teams sollen auf den ersten Blick die gelieferten Daten aufgreifen und verstehen, sondern auch die Kunden. Die Protokollierung erledigter Aufgaben, das Feedback bei der Lösung von Problemen, der direkte Zugriff auf alle Daten, die aus dem Facility Management hervorgehen – dies alles leistet einen wesentlichen Beitrag zur Präzision und Effizienz in der Arbeit der Kunden. Nicht zu vergessen, dass damit wirksame Leistungskontrollen mit geringerem Aufwand an Zeit und Personal zu bewältigen sind – ein weiterer Beitrag zur Produktivität und Wertschöpfung bei den Auftraggebern.

Der Leitgedanke lautet „Smart objects need smart minds“

Wie weit sind bei diesem Ansatz Wunsch und Wirklichkeit voneinander entfernt? Ausgehend vom Leitgedanken „Smart objects need smart minds“ steht und fällt die digitale Effizienz mit dem Mindset und der Befähigung der Mitarbeitenden. Facility-Management-Dienstleister stehen hier in der Pflicht, den Menschen in ihren Unternehmen die gleiche integrative Grundhaltung entgegenzubringen wie der Technik.

Dafür sprechen mehrere gute Gründe. Eine Aufteilung in unterschiedliche Grade der „Digitability“ bei den Mitarbeitenden verbietet sich von selbst. Sonst verliert die Organisation jede Flexibilität bei der Aufstellung von Teams, beim interdisziplinären Miteinander und bei der Fähigkeit, erlangtes Wissen zu (ver)teilen. Bei der Betreuung großer Immobilienobjekte ist es schon heute unerlässlich, dass innerhalb des eingesetzten Teams operative Flexibilität möglich ist. Ein Beispiel: Sasse hat ein Verfahren entwickelt, bei dem mittels Digicam fachkundige Mitarbeitende „re-

mote“ eine Einsatzkraft vor Ort anleiten. Das funktioniert sehr gut, braucht aber ein gewisses Grundverständnis. Ähnlich ist es mit dem digitalen Reporting, der Auftragsannahme, den Checklisten.

Daher erfordern diese und andere Veränderungen unseres operativen Geschäfts ein intensives Lernen und Trainieren. Der Aufwand in Qualifizierung und Schulung erhöht sich. Damit wachsen allerdings auch die Chancen, Quereinsteiger für das Facility Management als Fachkräfte zu gewinnen. Je souveräner der Umgang mit digitalen Tools ist, desto souveräner auch die Leistung bei jeder Aufgabe. Davon profitieren unmittelbar die Auftraggeber, nicht zuletzt in der Immobilienwirtschaft, die sich immer komplexeren Herausforderungen gegenüber sieht.

Bleibt die Frage: „Sind wir beim Rechtsrahmen auf der sicheren Seite?“ Juristen würden hier sicher antworten: „Kommt darauf an.“ Mit den geltenden Vorschriften des Datenschutzes sind Facility-Management-Dienstleister allerdings weit davon entfernt, ein Optimum an Qualität und Effizienz liefern zu können. Die zahlreichen Deutungsmöglichkeiten der Datenschutz-Grundverordnung stellen manche Datennutzung in Frage – und stehen damit wirksamen Maßnahmen für Klima- und Umweltschutz im Wege. ☞

Dr. Laura Sasse, München

AUTORIN



Dr. Laura Sasse verantwortet seit Januar 2022 in der Dr. Sasse Gruppe den Vorstandsbereich Finanzen und Digitales und kümmert sich um die Corporate Social Responsibility.

Voraussetzungen und Instrumente der ESG-Transformation

Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft ist ohne digitale Lösungen und dahinter stehende Datenmodelle nicht realisierbar. Im Transformationsprozess sind die Einsatzmöglichkeiten von digitalen Lösungen in den ESG-Bereichen allerdings unterschiedlich zu bewerten.

Naturngemäß stehen digitale Lösungen im Zusammenhang mit Umweltkriterien („E“) im Vordergrund. Denn „E“ ist großenteils durch eine entsprechende Definition von Key Performance Indicators (KPIs) nach dem derzeitigen Wissensstand messbar. Das ist zu begrüßen, weil insbesondere im Bereich der Umweltziele „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“ großer Bedarf an technischen und automatisierten Lösungen besteht. Neben der automatisierten lückenlosen Erfassung von Verbrauchsdaten in Echtzeit gewinnen Analysetools – etwa zur Klimaszenarien-Betrachtung – an Bedeutung. Des Weiteren wird bei der Realisierung des Umweltziels „Kreislaufwirtschaft“ ein großer Fokus auf digitale Lösungen wie den Digital Twin oder andere Anwendungen gelegt, die eine Lebenszyklusbetrachtung und -analyse einschließlich der Baumaterialien

unterstützen. Bezüglich weiterer Umweltziele – Schutz der Biodiversität sowie Wasser- und Meeresressourcen wie auch der Vermeidung von Umweltverschmutzung – ist zu erwarten, dass mit zunehmendem Wissensstand und Messbarkeit die Bedeutung von digitalen Anwendungen auch in diesen Bereichen zunehmen wird.

Bezüglich der Förderung sozialer Aspekte („S“) beschränken sich digitale Anwendungen derzeit mangels allgemeingültiger KPIs vor allem auf Datenbanken und digitale Checklisten – etwa zur Prüfung von Mindeststandards im Bereich Arbeitnehmerschutz, Menschenrechte und Korruptionsbekämpfung. Im Bereich „G“ kommt digitalen Lösungen eine Unterstützungsfunktion zu, indem sie Hilfsmittel im Rahmen des Risikomanagements, des Reportings und der Geschäftsorganisation darstellen. Ein wesentlicher Treiber der Digitalisierung von Immobilienunter-

nehmen ist der Bedarf, Prozesse aufgrund des steigenden Kostendrucks effizienter zu gestalten und Geschäftsmodelle skalierbar zu machen. Aufgrund der dauerhaft positiven Entwicklung der Immobilienmärkte, auch in Krisenzeiten, haben große Teile der Branche die Dringlichkeit der Effizienzsteigerung bis dato nicht erkannt oder zumindest unterschätzt. Die steigenden regulatorischen Anforderungen auf EU- und Länderebene sind ein weiterer externer Treiber der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft.

Der Wettbewerb der Immobilienunternehmen um die attraktivsten Investments, Produkte und Investoren wird durch die Corona-Krise und ESG-Anforderungen verschärft. Die bekannten KPIs in Bezug auf Rendite und Risiko müssen auf Nachfrage der Stakeholder um ESG-Kennzahlen erweitert bzw. angepasst werden. Die Digitalisierung ist hier »



Vertragsmanagement

Eine strategische Verankerung bedarf auch einer ESG-angepassten Überarbeitung des Vertragsmanagements in den Unternehmen. Nachhaltige Verträge beinhalten dementsprechend Verpflichtungen zur Datenlieferung zwischen Unternehmen, Nutzern, Betreibern und weiteren Stakeholdern.

ein wichtiges Instrument, um einerseits die Daten über Baumaterialien und den Betrieb im gesamten Lebenszyklus zu erfassen. Andererseits bieten Tech-Solutions aber auch die Grundlage, um aus den Daten maßgeschneiderte Analysen und Reportings für den Markt und die Kunden zu erstellen.

Digitale ESG-Transformation im Unternehmensmanagement

Immobilienunternehmen reagierten bisher nur vereinzelt mit einer Anpassung ihres Angebots auf die veränderte Kundennachfrage. Dabei zeigt diese eindeutig, dass sich die Bedeutung von ESG-Faktoren bei der Auswahl von Produkten und Dienstleistungen zunehmend als wichtiges zusätzliches Kriterium etabliert. Ebenfalls wandelt sich die Erwartungshaltung von Immobilieninvestoren an ihre Investments. Dieser Wandel inkludiert die Anforderung an involvierte Unternehmen, Nachhaltigkeitsstandards in der Wertschöpfungskette einzuhalten. Immer häufiger werden ESG-relevante Informationen den Geschäftsberichten von Unternehmen entnommen und in der Investitionsstrategie berücksichtigt. Darüber hinaus erwarten Immobilieninvestoren ein Management, das die relevanten ESG-Risiken erkennt und ESG-Vorschriften regelkonform Folge leistet.

Fest steht, dass das vom Markt geforderte ESG-konforme Handeln nicht ohne digitale Technologie realisiert werden kann und die Nachhaltigkeitsziele nicht ohne Technologie erreicht werden kön-

nen. Doch die Realität zeigt, dass diese Einsicht noch nicht bei allen Akteuren angekommen ist. Sinnbildlich dafür sind die häufig noch fehlende Verankerung der ESG-Dimensionen im Zusammenspiel mit dem entsprechenden Datenmanagement in der Unternehmensstrategie und die allgemein fehlenden Zuständigkeiten für das Themenfeld Nachhaltigkeitsdaten. Dabei ist der Einsatz digitaler Tools für das Datenmanagement im Immobilienkontext nur ein Aspekt. Ebenso entscheidend ist die feste Verankerung des systematischen ESG-Datenmanagements. Diese Maßnahme könnte den professionellen Umgang mit nachhaltigen Kriterien im Immobilienlebenszyklus gewährleisten und eine Basis für einen einheitlichen Standard bilden.

Als Argument für das Ausbleiben der Implementierung in die Strategie und somit gegen einen derartigen Schritt wird die konjunkturelle Lage der Immobilienwirtschaft seit der Finanzkrise angeführt. Die Profitabilität ließ keinerlei Digitalisierungs- bzw. Innovationsdruck entstehen. Mit nun jedoch sinkenden Immobilienrenditen und Margen im Property, Facility sowie Asset Management und der zunehmenden Regulatorik sehen

sich Unternehmen zunehmend gezwungen, dank Digitalisierung die Effizienz sowie Transparenz in den Geschäftsabläufen und Datenhaushalten zu erhöhen. Hinzu kommen zunehmend weitere Argumente für eine nachhaltige und von Daten gestützte Unternehmensstrategie. So bestätigen jüngste Studien, dass ESG-konforme Investments sich identisch zu Anlagen konventioneller Natur rentieren. Dabei bewerten knapp 80 Prozent des Marktes die Performance von nachhaltigen Produkten als kompetitiv und sehen Vorteile bezüglich des Risikoprofils. Das rührt unter anderem daher, dass ein relevanter Teil des Unternehmenswertes bereits heute auf nichtfinanziellen Säulen basiert (u.a. Know-how und Mitarbeiterzufriedenheit). Zudem sorgt ein professionelles Management von ESG-Strategien für einen deutlichen Wettbewerbsvorteil und somit eine Steigerung der Marktgängigkeit. Dabei betrifft die Umsetzung in der Regel die gesamte Organisation und erfolgt – in Abhängigkeit vom Ambitionsniveau der Unternehmung – stufenweise sowie in Iterationen.

Die Verfügbarkeit von (Nachhaltigkeits-)Daten muss für die Akteure der Immobilienwirtschaft mittelfristig garantiert sein. Einige Asset Manager machten die Verfügbarkeit und Nutzung von Daten strategisch zur Priorität und verlagerten die Verantwortung für die Umsetzung des Themas bereits auf strategische Positionen. Dabei sehen sie dies nur als einen Schritt zur Verbesserung der Datenverfügbarkeit. Des Weiteren sollen die Zusammenarbeit mit ESG-Tech-Unternehmen, der Einsatz von Smart Metering sowie der Zukauf von

Transparenz

Je eher von den Unternehmen der Immobilienwirtschaft eine Strategie zur Implementierung und Offenlegung von Nachhaltigkeit umgesetzt und realisiert wird, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, bei der Finanzierung von Bauvorhaben, beim Verkauf von Objekten oder anderen marktrelevanten Maßnahmen tiefgreifende Nachteile zu erfahren.

ESG-relevanten Daten zur Optimierung beitragen. So lassen sich breitere und tiefere Einblicke auf Asset-Ebene aus jenen erweiterten Nachhaltigkeitsdaten ziehen, die zunehmend durch den Kapitalmarkt für die Realwirtschaft offeriert werden.

ESG-angepasstes Vertragsmanagement in den Unternehmen

Best Practices zeigen, dass ein typischer Prozess hin zu einer Verankerung so aussehen könnte, dass anfänglich eine ganzheitliche ESG-Strategie entwickelt wird. Diese fungiert als Basis für eine individuelle ESG-Policy. Mit Erstellung von Akzeptanz- und Ausschlusskriterien sowie relevanten KPIs werden die Investmentkriterien nachgeschärft. Eine strategische Verankerung bedarf auch einer ESG-angepassten Überarbeitung des Ver-

BUCHTIPP



ESG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Umfassendes Praxishandbuch zur Erläuterung aktueller Entwicklungen im Bereich „Environmental Social Governance“

und deren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft. Best-Practice-Beispiele sowie Insights. Geschrieben von einem interdisziplinären Expertenteam.

Herausgeber: Thomas Veith/Christiane Conrads/Florian Hackelberg

Bestell-Nr.: E16082; ISBN: 978-3-648-15078-8; 1. Auflage 2021/Haufe; 610 Seiten; Hardcover; 69,95 € inkl. MwSt.

<https://shop.haufe.de/prod/esg-in-der-immobilienwirtschaft>

Datenschutz

Soweit ein Datenschutzbeauftragter bestellt ist, ist dieser sogar zwingend frühzeitig einzubinden. Er muss etwa im Rahmen der geplanten Einbindung von PropTech-Dienstleistern und sonstigen Datenlieferanten prüfen können, ob diese Dienstleister, die in der Regel Auftragsverarbeiter sein werden, durch angemessene technische und organisatorische Maßnahmen sicherstellen, personenbezogene Daten auf sichere Weise zu verarbeiten.

tragsmanagements in den Unternehmen. Nachhaltige Verträge beinhalten dementsprechend Verpflichtungen zur Datenlieferung zwischen Unternehmen, Nutzern, Betreibern und weiteren Stakeholdern. Entsprechende Klauseln sollten dabei sicherstellen, dass auch in jenen Regionen und Jurisdiktionen Verbrauchsdaten erhoben werden können, die einem starken Datenschutz unterliegen. In diesem Kontext ist zugleich die frühzeitige Einbindung der internen Datenschutzansprechpartner entscheidend. Soweit ein Datenschutzbeauftragter bestellt ist, ist dieser sogar zwingend „frühzeitig“ einzubinden (Art. 38 Abs. 1 DSGVO). Beispielsweise muss er im Rahmen der geplanten Einbindung von (PropTech-)Dienstleistern und (sonstigen) Datenlieferanten prüfen können, ob diese Dienstleister, die in der Regel Auftragsverarbeiter i. S. d. Art. 4 Nr. 8 DSGVO sein werden, durch angemessene technische und organisatorische Maßnahmen sicherstellen, personenbezogene Daten auf sichere Weise zu verarbeiten.

Mit den Möglichkeiten des optimierten Datenmanagements ließen sich darüber hinaus noch weitere Herausforderungen bewältigen, wie z. B. die reibungslose Harmonisierung des Themas Nachhaltigkeit mit weiteren Bereichen einer Unternehmung. Jüngste Beobachtungen zeigen: Je eher von den Unternehmen der Immobilienwirtschaft eine Strategie zur Implementierung und Offenlegung von Nachhaltigkeit umgesetzt und realisiert wird, desto geringer die Wahrscheinlichkeit,

bei der Finanzierung von Bauvorhaben, beim Verkauf von Objekten oder anderen marktrelevanten Maßnahmen tiefgreifende Nachteile zu erfahren. Daneben ist es unerlässlich, dass im Rahmen der Corporate Governance hinreichende Strukturen für die Erfüllung der hohen technischen und rechtlichen Anforderungen an den Einsatz von digitalen Hilfsmitteln geschaffen und aufrechterhalten werden.

Auch generell sind innovative und nachhaltige Unternehmen in Bezug auf Resilienz und Zukunftssicherheit besser aufgestellt. Dabei genügt es jedoch nicht, lediglich einen Head of Sustainability zu benennen. Vielmehr muss Nachhaltigkeit auf C-Level verankert und von der Gesamtunternehmung konsequent mitgedacht werden.

Thomas Veith, Frankfurt am Main

AUTOR



Thomas Veith

ist Partner bei PwC in Frankfurt am Main, Mitglied des EMEA und Global Real Estate Board von PwC und leitet den Bereich Real Assets in Deutschland.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 15. März 2022

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Hauptamtlicher Vorstand (m/w/d)

Wohnbau eG, Goch

Job-ID 026811014

Technischer Projektleiter Bau (m/w/d)

Vereinigte Leipziger Wohnungsgenossenschaft eG, Leipzig

Job-ID 026810710

Technischer Leiter (m/w/d)

GGZ Gebäude- und Grundstücksgesellschaft Zwickau mbH, Zwickau

Job-ID 027174327

Mitarbeiter/in im Bereich Immobilienwirtschaft/Wohnen bei Bundesverband (m/w/d)

Deutsches Studentenwerk, Berlin-Mitte

Job-ID 027159506

Serviceteamleitung (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Frankfurt am Main

Job-ID 027041342

Alleingeschäftsführung (w/m/d)

GWG Wohnungsgesellschaft mbH Rhein-Erft, Hürth

Job-ID 026810867

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft Lünen eG (WBG), Lünen

Job-ID 026810675

Technischer Projektleiter Bau (m/w/d)

Vereinigte Leipziger Wohnungsgenossenschaft eG, Leipzig

Job-ID 026810710

Teamleitung Betriebskosten (m/w/d)

Ulmer Wohnungs- und Siedlungs-Gesellschaft mbH, Ulm

Job-ID 026850752

Sachbearbeiter im Fachgebiet Wohnungsfürsorge/politische Anfragen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Bonn

Job-ID 027033051

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Baugenossenschaft „Vaterland“ eG, Berlin

Job-ID 026743007

Nachhaltigkeitsmanager (m/w/d)

Ulmer Wohnungs- und Siedlungs-Gesellschaft mbH, Ulm

Job-ID 026850683

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:

Alexander Mahr

Tel. 0931 2791-452

stellenmarkt@haufe.de



Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG

Die Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG ist mit ca. 3.600 Wohnungen das zweitgrößte Wohnungsunternehmen am Stralsunder Wohnungsmarkt. Mit diesem Bestand agiert sie bereits über Jahrzehnte entsprechend dem Genossenschaftsgedanken wirtschaftlich erfolgreich und sozial engagiert.

Im Zuge einer altersbedingten Nachfolgeregelung suchen wir spätestens zum 01.09.2022 eine engagierte Persönlichkeit als

Kaufmännischen Vorstand (w/m/d)

Gemeinsam mit einem technischen Vorstand gestalten Sie die Zukunft und den Erfolg der Genossenschaft und nehmen dabei auch selbst operative Tätigkeiten wahr.

Ihre Aufgaben

- Strategische und operative Führung der Genossenschaft und der dem Vorstandsbereich zugeordneten Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Personal, Datenschutz und IT, Betriebsorganisation, Betriebskosten, Wohnungswirtschaft und Mitgliederwesen
- Steuerung und Überwachung aller Prozesse in der Genossenschaft durch das Risikomanagementsystem und aktive Mitwirkung bei der Aufstellung des Jahresabschlusses
- Erstellung und Überwachung der kurz-, mittel- und langfristigen Wirtschafts- und Finanzplanung, Erstellung von Berichten, Statistiken, Planungs- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen; Darlehensmanagement
- Kaufmännische und wohnungswirtschaftliche Steuerung sowie Überwachung von Neubau-, Modernisierungs- und Instandsetzungsprojekten im Rahmen Ihrer operativen Tätigkeit
- Verantwortlich für eine nachhaltige Personalentwicklung und die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie für die Kernprozesse der Genossenschaft
- Repräsentanz der Genossenschaft in der Öffentlichkeit, Vertretung gegenüber Gremien, Behörden, Verbänden und Kreditinstituten

Ihr persönliches Profil

- ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Betriebswirtschaft bzw. Immobilienwirtschaft oder einer wirtschaftswissenschaftlichen Fachrichtung
- Berufserfahrung vorzugsweise in der genossenschaftlichen, kommunalen oder privaten Wohnungswirtschaft; hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein sowie Befähigung zur operativen und strategischen Unternehmensführung
- Fundierte Kenntnisse und praktische Erfahrungen im Bereich Finanz und Rechnungswesen, im Steuer- und Arbeitsrecht und in der Immobilienverwaltung; Sicherheit im Umgang mit Bilanzen und modernen Steuerungsinstrumenten wie Controlling, Portfolio- und Risikomanagement
- Hohes Maß an Engagement und Belastbarkeit sowie einen aufgeschlossenen, kommunikativen und entscheidungsbereiten Umgangsstil, Durchsetzungsvermögen, Führungserfahrung für ein größeres Team
- Soziale Kompetenz im Umgang mit Mietern, Mitgliedern, Geschäftspartnern und Mitarbeitern
- Kenntnisse über die in der Wohnungswirtschaft eingesetzten EDV-Programme
- Hohe Identifikation mit den genossenschaftlichen Werten und Handlungsweisen

Wir bieten

- Anspruchsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit; kompetente, engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Leistungsgerechte Vergütung, mit zusätzlicher sozialer Absicherung

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, ausführlicher beruflicher Werdegang, Qualifikationsnachweise, Gehaltsvorstellung, und möglichen Eintrittstermin). Diese richten Sie bitte bis zum 28.03.2022 an:

Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG

Aufsichtsratsvorsitzender
Kedingshäger Straße 78
18435 Stralsund
oder per E-Mail an: bewerbung@wbg-volkswerft.de

Absolute Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.
Fragen zu unserer Genossenschaft beantwortet Ihnen unsere Vorstandsassistentin Frau Heinrich gern unter 03831 377015. Ebenso vermittelt sie Ihnen bei Bedarf den Kontakt zum Aufsichtsratsvorsitzenden.

Mit den Materialien passiert – nichts!

„Wir sind die einzige Branche, die auf Recycling verzichtet. Dabei sind Immobilien riesige Materialdepots mit finanzieller Substanz. Und es gibt keine Nachhaltigkeit ohne Kreislaufwirtschaft.“



Dr. Patrick Bergmann ist Experte im Bereich Kreislauf- und Materialwirtschaft. Als Geschäftsführer von Madaster Germany verfolgt er die Vision einer Welt ohne Abfall. Madaster (Materialkataster) ist eine Online-Plattform. Sie ermöglicht den zirkulären Einsatz von Materialien und Produkten in der Bauwirtschaft. Und sie gibt Auskunft über die Recyclingfähigkeit und den CO₂-Fußabdruck von Immobilien.

Während andere Branchen seit Jahren ausgeklügelte Digitalisierungsstrategien verfolgen, strebt ein Wirtschaftszweig immer noch nach traditionell gewachsener Beständigkeit: die Immobilienbranche. Andere Sektoren wurden dank des Einsatzes von digitalen Lösungen längst schneller und effizienter, doch die Bau- und Immobilienwirtschaft läuft dieser Entwicklung immer noch hinterher. Gründe dafür mag es viele geben, hoch im Kurs steht jedoch das allzeit beliebte Mantra:

„Das haben wir schon immer so gemacht.“

Was die Branche auch schon immer so gemacht hat: massiv gebaut, um dann alle 60 Jahre einmal komplett rundum zu erneuern. Im Innenausbau sprechen wir je nach Nutzung sogar von einer Zeitspanne von fünf bis zehn Jahren. Vor dem Hintergrund des steigenden Nachhaltigkeitsbewusstseins stellt sich nun eine Frage: Was passiert eigentlich mit all den verbauten Rohstoffen und Bauteilen, wenn ein Gebäude nicht mehr benötigt oder saniert wird?

Living in a Material World

Die Antwort ist ganz einfach: nichts. Das scheint auf den ersten Blick auch nicht sonderlich ungewöhnlich. Gebäude werden entkernt, abgerissen und der Schutt auf einer Deponie fachgerecht entsorgt. Bei genauerem Hinsehen ist es allerdings schon

erstaunlich, dass unser Industriesektor wohl der einzige auf der Welt ist, der sich kaum Gedanken über Recycling zu machen scheint. Und das, obwohl es dabei nicht nur um Umweltaspekte geht, sondern auch um bares Geld. Es ist schon überraschend, dass ein so kapitalintensiver und kapitalorientierter Wirtschaftszweig wie unserer, der seit Jahrhunderten bewertet und bepreist, auf den Erlös der recyclingfähigen Materialien beim Rückbau in der Regel verzichtet.

Bei einem Blick über den Tellerrand zeigt sich: Unsere niederländischen Nachbarn sind da (mal wieder) einen Schritt weiter, dank digitalem Gebäuderessourcenpass. Eine Idee, auf deren Geschmack auch unsere neue Bundesregierung gekommen ist. Künftig sollen demnach auch in Deutschland für alle Gebäude digitale Materialpässe erstellt werden, die Auskunft über die verbauten Rohstoffe und Materialien geben. Ziel ist es, einen positiven Beitrag zur Kreislaufwirtschaft zu leisten, aktiv das Klima zu schützen und einer drohenden Ressourcenknappheit entgegenzuwirken. Positiver Nebeneffekt ist dabei, dass auf Basis der Passinformationen und mit Hilfe von Rohstoffbörsen künftig die tagesaktuellen Materialwerte von Objekten ermittelt werden können. Wird der richtige Abnehmer für bestimmte Materialien und Bauteile gefunden, kann sich ein Rückbau positiv in der Kalkulation niederschlagen. Auch leerstehende Gebäude ohne Mieterträge haben also einen „Restwert“.



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

All You Need Is BIM

Bei der Umsetzung wird es in Deutschland wohl schwierig. Theoretisch liegen alle benötigten Daten bei Planern, Bauherren oder Eigentümern vor, sodass ein lückenloser Übertrag in den neuen Gebäuderessourcenpass problemlos möglich sein sollte. In der Praxis sieht es jedoch oft noch anders aus. Denn häufig liegen die Daten noch in Papierform vor und sind verteilt auf unzählige Aktenordner in Abstellräumen, wenn sie nicht nach der Fertigstellung oder dem Verkauf direkt verloren gegangen sind. Digitalisierung? Weit gefehlt. Dabei könnte es so einfach sein: Das Building Information Modeling (BIM) bietet eine Optimierung der Prozesskette während des Bau- und Planungsvorhabens und vereinfacht die Kommunikation mit den verschiedenen Gewerken. Dabei bietet BIM einen wesentlichen Vorteil: Es beinhaltet alle relevanten Gebäude-, Material- und Planungsdaten. Diese Daten können als Basis für digitale Materialpässe Verwendung finden und bei Bedarf schnell und einfach online aktualisiert und gepflegt werden. Kurz gesagt: Wenn wir die Digitalisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft vorantreiben wollen, ist der Einsatz von BIM unabdingbar. Um auch in Zukunft ressourcenschonend und wirtschaftlich bauen zu können, müssen wir beginnen, Gebäude als Rohstoffbanken zu verstehen.

Data Kills the Real Estate Star

Einziger Haken: der unterschiedliche Digitalisierungsgrad der Unternehmen. Auch wenn es angesichts des technologischen Fortschritts in allen Wirtschaftszweigen absurd erscheinen mag: Es gab bis zum Beginn der Corona-Pandemie immer noch Unternehmen im Immobiliensektor, die sich bislang gar nicht mit dem Thema Digitalisierung beschäftigt hatten. Die Gründe sind vielfältig, doch einer scheint besonders präsent: Der Immobilienbranche ging es in den letzten Jahren einfach zu gut, sodass Digitalisierungsmaßnahmen schlichtweg nicht erforderlich waren. Daher gilt: Um künftig nicht nur den Nachhaltigkeitbestrebungen nachkommen zu können, sondern auch national und international konkurrenzfähig zu bleiben, wird es jetzt die größte Aufgabe der Immobilienwirtschaft sein, ihre Daten zu digitalisieren. «

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Iris Bode, Jörg Frey, Matthias Schätzle, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies, Björn Waide

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Beatrix Boutonnet, Mirjam Fischer, Manfred Godek, Christian Hunziker, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/Jelina Preethi

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2022)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477
E-Mail: jonas.miller@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW 

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



Die Redaktion „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

15.-18.03.2022

Mipim 2022

Cannes, Frankreich, 1.995 Euro,
Standardpreis, Reed Exhibitions
www.mipim.com

23.03.2022

#connectingheat | Deutsche Wärmekonferenz 2022

Berlin, 372 Euro (inkl. MwSt.),
Bundesverband der
Deutschen Heizungsindustrie e.V.
www.bdh-industrie.de

24.-25.03.2022

19. Baurechtstage

Fulda, 495 Euro, Evangelischer
Immobilienverband Deutschland
www.der-eid.de

04.04.2022

14. Deutscher Handels- immobilien-Gipfel

Düsseldorf, regulär 1.660 Euro,
Heuer Dialog
www.heuer-dialog.de

05.04.2022

Tag der Gesundheitsimmobilie

Berlin, 350 Euro*/550 Euro**,
ZIA Deutschland
<https://zia-deutschland.de/tag-der-gesundheitsimmobilie/>

07.-08.04.2022

REAL PropTech Pitches 2022

Online + Frankfurt am Main,
ab 300 Euro, blackprint Partners
<https://realproptechpitches.de/>

Seminare

15.03.2022

Erfolgreich als Immobilienmakler/in

Online, 399 Euro,
Sprengnetter Akademie
<https://shop.sprengnetter.de/Akademie/>

22.03.2022

1,5 Tage Online-Vorberei- tungsseminar Zertifizierter Verwalter: Modul II Rechtliche Grundlagen

Online, 586 Euro (inkl. MwSt.),
gtw Weiterbildung für die Immobili-
enwirtschaft
<https://gtw.de/>

24.03.2022

E-Mobilität: Die tickende Brandbombe in der Tiefgarage?

Online, 69 Euro*/99 Euro**, VDIV
<https://vdiv.de/campus-veranstaltungen/>

28.03.2022

Die Verkehrssicherungspflich- ten aus Sicht eines Verwalters und WEG-Verwalters

Online, 416 Euro*/520 Euro**,
BBA – Akademie der Immobilien-
wirtschaft
www.bba-campus.de

29.03.2022

Risiken beim Immobilien- einkauf und Beratungspflichten des Maklers

Online, 125 Euro*/165 Euro**,
Immobilienverband
Deutschland, IVD Süd
<https://ivd-sued.net>

04.04.2022

Betriebskosten bei Gewerberaumiete und Pacht 2021/2022

Online, 690 Euro, Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

04.-05.04.2022

Grundlagen Mietrecht: Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger/-innen

Online, 1.060 Euro,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

06.04.2022

WEG-Recht aktuell – Praxisfragen und aktuelle Rechtsprechung

Online, 275 Euro, Südwestdeutsche
Fachakademie der Immobilien-
wirtschaft
<https://www.sfa-immo.de/>

06.04.2022

Mietrecht: Teil I – Neuvermietung

Online, 145 Euro, ADI Akademie
der Immobilienwirtschaft
www.adi-stuttgart.de

06.04.2022

Modernisierung: Von der An- kündigung bis zur Abrechnung

Online, 320 Euro, AWI Akademie
der Wohnungs- und Immobilien-
wirtschaft
www.awi-vbw.de/

06.04.2022

Kaufmännische Grundlagen für Wohnimmobilienverwalter

Berlin, 325 Euro,
Deutsche Makler Akademie
www.deutsche-makler-akademie.de/

06.04.2022

Digitalisierung für die Immobilienverwaltung

Online, 295 Euro*/355 Euro**,
vhw Bundesverband Wohnen
und Stadtentwicklung
www.vhw.de

07.04.2022

Modernisierungsumlage – Berechnung und Umsetzung in der Praxis

Online, 140 Euro, Deutsche
Immobilien-Akademie (DIA)
www.dia.de

12.04.2022

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

Online, 690 Euro, Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

12.04.2022

Online- und Hybridversamm- lungen in der Wohnungs- eigentümergeinschaft

Online, 220 Euro*/260 Euro**,
vhw Bundesverband Wohnen
und Stadtentwicklung
www.vhw.de

19.04.2022

Durchsetzung von Hausgeld- ansprüchen gegen säumige Eigentümer

Online, 69 Euro, EIA Europäische
Immobilien Akademie
www.eia-akademie.de

22.04.2022

DSGVO im Makler- und Verwal- terbüro richtig anwenden

Online, 109 Euro,
Immobilienverband IVD Nord
<https://nord.ivd.net/>

Vorschau

April 2022

Erscheinungstermin: 01.04.2022
Anzeigenschluss: 11.03.2022

DIGITAL REAL ESTATE

Immer neue Ökosysteme

Es gab Schnittstellenfortschritte seit dem letzten Jahr. Es gab auch technische Neuerungen und neue Kooperationen. Zudem heizen die PropTechs den Etablierten mit viel neuem Wagniskapital ein. Was bedeutet das für die Anbieter im digitalen Ökosystem?



WEITERE THEMEN:

- › Mehr als bloß Ladesäulen und Carsharing. Die Handlungsfelder der Mobilität
- › Immer näher am Endkunden. Logistikimmobilien und der Reshoring-Trend
- › Alle Wertschöpfungspotenziale heben. Das aktuelle Corporate Real Estate Management

Mai 2022

Erscheinungstermin: 06.05.2022
Anzeigenschluss: 13.04.2022

GROSSER REGIONREPORT

Nürnberg 2022

Urbanes Wachstum macht aus einstigen Gewerbearealen gemischt genutzte Quartiere. Die Verdichtung der Stadt macht Flächen knapp und teuer. Wie steht es um ihre sinnvolle Nutzung für Wohnen, Büro, Logistik und Handel? Wie gelingt Regionalentwicklung mit Einbezug zukunftsfähiger Mobilität und einer Klimastrategie? Die innovativen Ideen der Metropolregion Nürnberg.

Foto: gettyimages/fotograzia



Pläßmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Pfäßmann

36°50'N, 28°37'O

Dalyan, Türkei



„Beim Ballonfliegen in Kappadokien konnten wir die Berggipfel fast mit den Händen streicheln.“

Bernhard Schreiber

Mein liebster Urlaubsort ist die 500 km lange lykische Küste in der Türkei. Ein Lieblingsort ist Dalyan: Im Naturschutzgebiet am Fluss mit antiken Kulturstätten und Felsen-Königsgräbern gelegen, gelangt man mit Wassertaxis durch ein schilfiges Flussdelta zum Strand. Kein Massentourismus. Kilometerlange Sandstrände. Natur und Ruhe pur. **Wann waren Sie dort?** Seit 25 Jahren immer wieder. Jetzt leider schon länger nicht mehr. Die Sehnsucht ist groß. **Wie lange waren Sie dort?** Meist drei Wochen. Jede Woche an einem anderen Ort. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Durch meinen Schwager, der in Istanbul arbeitete. Er zeigte uns auch den Taucherort Kas an der lykischen Küste. **Was hat Sie angezogen?** Zuerst der kulturelle Schmelztiegel Istanbul. Das Land und die Menschen. Die leckeren Vorspeisen. Und dann packten mich die unzähligen Naturschönheiten und die historisch bedeutenden archäologischen Ausgrabungsstätten aus vielen Epochen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Archäologische Touren und Chillen. Beispielsweise Troja, Ephesos, Milet, Olympos, Termessos, Bergama (Pergamon-Altar), mit seinem königlichen Berg-Amphitheater und den gefühlt steilsten Treppen der Welt. Jeder von uns vieren (egal wie alt) durfte abwechselnd mal bestimmen. Wir schwammen und schnorchelten in der teilweise versunkenen antiken Hafenstadt Phaselis. Wir wanderten in den engen Schluchten von Saklikent oder nachts in Chimaera mit den Tausende von Jahren alten brennenden Felsen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Das Schwimmen mit den großen Caretta-Schildkröten in Fluss und Meer, Schlammäder oder besondere Ausflüge. Bei Sonnenaufgang besuche ich gern professionelle Ausgrabungen. Das ist für mich ein großes Abenteuer. Wandern im türkischen Grand Canyon ist auch klasse. Doch Vorsicht vor den streunenden wilden Hunden! **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Wer alte Kulturen, Vielfalt im Essen, die Wärme, individuelles Reisen, wunderschöne Landschaften und freundliche Menschen liebt, kann dort super entspannen. Es gibt vieles zu entdecken. Macht euch auf den Weg! **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Jederzeit. Vielleicht noch in diesem Jahr oder im Frühling '23 den lykischen Wanderweg.

„Einmal habe ich in Milet eine 2.500 Jahre alte Münze gefunden. Ein toller Moment. Meine Familie überzeugte mich von ihrer Abgabe im Museum. Doch die Versuchung war groß!“



STECKBRIEF

Bernhard Schreiber MRICS

ist Senior Manager bei Deloitte Real Estate Consulting und verantwortlich für die Wohnungswirtschaft. Das Real Estate Consulting Team von Deloitte unterstützt Immobilieneigentümer und -nutzer sowie Immobilienmanager und -entwickler bei allen strategischen wie operativen Fragen entlang der Wertschöpfungskette.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

HAUFE.

„ICH FINDE GREENWASHING GEIL – DENN ES BAUT DRUCK AUF.“



Dr. Thomas Hillig
Managing Director THEnergy

L'Immo vom 10.01.2022

Foto: THEnergy

Mit prickelnder Podcast-Unterhaltung
up to date in der Immobilienbranche.

Iris Jachertz, Dirk Labusch und
Jörg Seifert von den Fachmagazinen
DW Die Wohnungswirtschaft und
immobilienwirtschaft fragen nach.

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien

