

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

PROJEKTENTWICKLER Infizierung durch gewerbliche Tätigkeiten vermeiden
MAKLER & PORTALE Preispolitik: Die Schieflage wird immer größer
SMART BUILDING Das Internet of Things verhindert Ressourcenverschwendung

LOGISTIKIMMOBILIEN

Euphorie mit Fragezeichen



Helaba | 



Q 19
Einkaufszentrum
Wien



Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

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.

Vorbild Limo

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

erinnern Sie sich an die Debatte um Wärmedämmverbundsysteme? Als energetische Heilsbringer gepriesen, sind die Nebenwirkungen groß! Die Erfinder des Berliner Mietendeckels hatten wohl auch Gutes im Sinn. Dass er zu Wohnraumverknappung führen würde, war sicher nicht geplant. Köln erlässt mit hehrem Ziel eine Erhaltungssatzung. Die verhindert Wohnraum. Köln steht am Pranger. Köln wundert sich.

Klar, wo Licht ist, ist auch Schatten, und wo gehobelt wird ... Und doch wäre es oft gut, ein Stück weiter zu denken. Wie weit? Dass ein Unternehmen, das eine neue Software einführt und die Mitarbeiter nicht mitnimmt, Probleme kriegt, ist vorhersehbar. Dass die Eigenheimzulage zu steigenden Immobilienpreisen führt, vielleicht weniger.

Sein Tun durchdenken kostet Zeit. Der Eigentümer einer abgestürzten Limo-Marke nahm sie sich. Monatelang analysierte er den Markt. Man erneuerte Produkte und Marketing – der Erfolg war, so heißt es, riesig.

Wir lernen: Zeit investieren! Wie viel? Die Wohnungsgesellschaft WHG in Hennigsdorf pflanzt in großem Stile Dufteschen an. Als Biotope. Nachhaltig. Bienenfreundlich. Imagefördernd. Ich las das, ich freute mich. Dachte nach. Zugegebenermaßen – lange. Sehr, sehr lange. Am Ende stand eine Frage: Führen Dufteschen eigentlich zu Allergien?

Ihr



„Mir scheint, dass in unserer hyperagilen Zeit die Folgen unseres Tuns immer öfter immer weniger durchdacht werden.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



04.2021

LOGISTIKIMMOBILIEN

Eine Euphorie mit Fragezeichen

Die wachsende Bedeutung von Logistikflächen spiegelt sich auch in den Prognosen für die nächsten zwölf Monate wider. Doch trotz steigender Kapitalwerte und Mietpreise werden sinkende Renditen erwartet. Außerdem drohen zeitversetzt Einbrüche. Das stellt den Hype schon wieder in Frage.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

LOGISTIKIMMOBILIEN

Zweifelloos ein Hype
Mehrstöckig und stadtnah sind in. Es treiben E-Commerce und Pandemie 08

Die letzte Meile
Die urbane Logistik kommt in Fahrt. Schon wird es eng 12

Jan Dietrich Hempel, Garbe
„Bei einem Mieterwechsel reicht einmal durchfegen.“ 15

Baulandmobilisierungsgesetz
Langer Weg zum schnellen Bauland 16

Nachhaltige Entwicklung
Gewerbliche Inifizierung vermeiden 18

Podcasts aktuell
Über: Mietendeckel; Grünanlagen; Digitaltransparenz; Klimaneutralität 20

Kolumne Eike Becker
Post-Corona-Architektur 24

Clubhouse
Vom Aufstieg eines Zeitfressers 26

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 39

WEG-Novelle
Verwalterverträge werden individueller 42

Makler & Portale
Zunehmende Schieflage 45

Bulgarischer Dienstleister
Funktioniert das für Verwalter? 48

Maklerurteil
Muster-Widerrufsformular zwingend in Papierform 49

WEG und Mietrecht
Urteil des Monats: Umlage-schlüssel-Änderung (und weitere Urteile) 50

DIGITALES & ENERGIE

Szene 60

Smart Buildings
Verschwendung verhindern 62

Smart Data
Dashboards hoch im Kurs 66

Smart Meter
Neue Geschäftsfelder 70

Serie COOs - Teil 27
Peter Weckesser, Chief Digital Officer bei Schneider Electric 75

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 22; **Deutscher Verband** 23; **Kolumne DigitaliSaat** 78;
Impressum 79; **Termine** 80; **Vorschau, Humor** 81; **Mein liebster Urlaubsort** 82

08



45

ZUNEHMENDE SCHIEFLAGE

Viele Makler fühlen sich bei Immobilienportalen nicht mehr aufgehoben. Es gibt Kritik an Preispolitik und Intransparenz – und die Provisionsfrage.

REGIONREPORT BERLIN**Laboratorium**

Berlin gilt als begehrtes Pflaster für Entwickler und Investoren – trotz der Wohnungspolitik **30**

Gewerbe, Büro & Wohnen
 Großprojekte in & um Berlin **32**

„Spannende Opportunitäten“
 Die Geschäftsführerin der Wohnungsbau Berlin-Mitte, Christina Geib, im Interview **34**

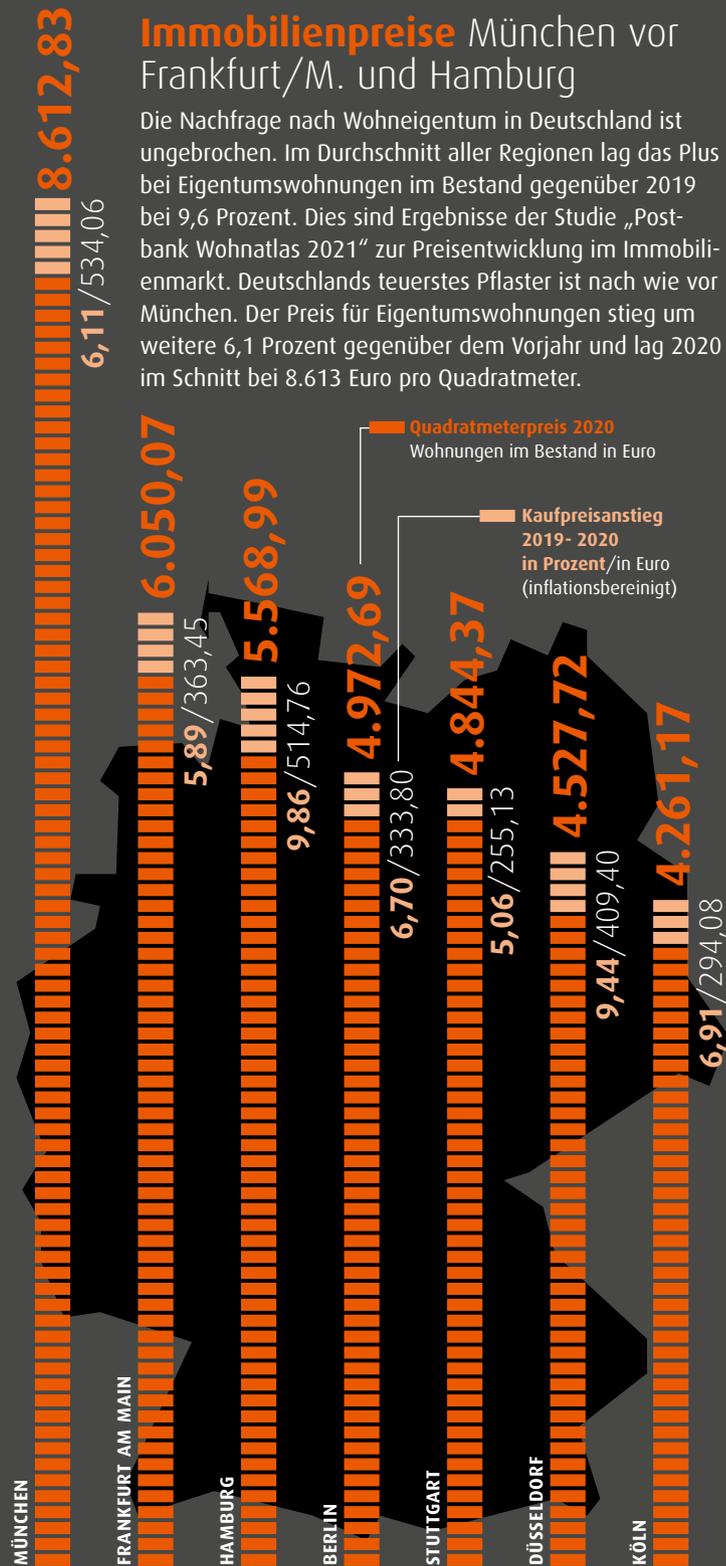
Projektentwicklung
 „Die Flächendiskussion geht weiter“, meint Carsten Sellschopf, COO Instone Real Estate **36**



Politik & Wirtschaft

Immobilienpreise München vor Frankfurt/M. und Hamburg

Die Nachfrage nach Wohneigentum in Deutschland ist ungebrochen. Im Durchschnitt aller Regionen lag das Plus bei Eigentumswohnungen im Bestand gegenüber 2019 bei 9,6 Prozent. Dies sind Ergebnisse der Studie „Post-bank Wohnatlas 2021“ zur Preisentwicklung im Immobilienmarkt. Deutschlands teuerstes Pflaster ist nach wie vor München. Der Preis für Eigentumswohnungen stieg um weitere 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr und lag 2020 im Schnitt bei 8.613 Euro pro Quadratmeter.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: VALUE AG (empirica-systeme Marktdatenbank), Statistisches Bundesamt, Berechnungen HWWI

KOLUMNE

Ein Ziel erreicht und drei verfehlt

Frank Peter Unterreiner



Im Herbst ist Bundestagswahl und Wohnen dürfte dabei zum zentralen Thema werden. Da steigt natürlich die Versuchung bei der Politik, durch regulatorische Eingriffe Wählerstimmen zu gewinnen. Tragisch ist es, dass viele Maßnahmen unter die Rubrik „Vielleicht gut gemeint, aber schlecht gemacht“ fallen, da sie das Gegenteil des angeblichen Ziels erreichen, nämlich mehr und bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung zu stellen.

Oft gibt es auch Kollateralschäden. Dies gilt insbesondere für die Milieuschutzsatzungen, die immer mehr Städte erlassen. Das Ziel ist, Mieterhöhungen zu begrenzen, um die Zusammensetzung der Wohnbevölkerung in ihrer Struktur zu erhalten. Mag sein, dass dies teilweise gelingt. Doch drei andere Ziele bleiben auf der Strecke: Die Schaffung von barrierefreiem oder barrierearmem Wohnraum, die nachhaltige Anpassung des Wohnungsbestands an heutige Bedürfnisse und vor allem die Klimaziele. Der Grund dafür sind unsinnige Verbote in der Milieuschutzsatzung. So sind bei einer Sanierung oft ein Aufzug verboten und eine hochwertige Badausstattung, wozu eine bodenebene Dusche zählen kann. Barrierefreiheit wird damit verhindert. Manchmal ist auch eine zweite Toilette verboten oder eine Videosprechanlage, und der Balkon darf eine gewisse Größe nicht überschreiten. Das entspricht nicht heutigen Wohnbedürfnissen und ist lebensfremd, wenn sich eine mehrköpfige Familie oder eine Wohngemeinschaft eine Toilette teilen müssen.

Vollends skurril wird es, wenn Dielen oder Echtholzparkett verboten werden und der Vermieter wenig umweltfreundliches Laminat oder Linoleum verlegen muss. Um Mieterhöhungen zu begrenzen, verbieten Städte auch, die Mindestanforderungen der Energieeinsparverordnung zu überschreiten. Die Klimaneutralität des Wohnungsbestands rückt damit in weite Ferne.

ESG-REGULIERUNG: ERSTE OFFENLEGUNGSPFLICHTEN VERBINDLICH

Die Europäische Kommission will die Nachhaltigkeit von Investments transparenter machen. Seit dem 10. März ist als eine der ersten Maßnahmen die EU-Offenlegungsverordnung in Teilen in Kraft getreten. Das Reporting von Nachhaltigkeits-(ESG-)Kriterien ist nun verpflichtend – etwa für Immobilienfondsmanager. Sie müssen offenlegen, inwiefern sie ESG-Merkmale oder ESG-Ziele („Environmental“-Umwelt, „Social“-Soziales, „Governance“-Unternehmensführung) erfüllen beziehungsweise wie sie nachhaltige Risiken berücksichtigen.

ENERGIEVERBRAUCH**Einsparziel für Gebäude wird nicht erreicht**

Um 20 Prozent sollte sich der Wärmebedarf von Gebäuden bis Ende 2020 verringern – dass das offenbar nur rein rechnerisch möglich ist, zeigt der achte Monitoring-Bericht „Energie der Zukunft“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Um 4,2 Prozent ist der Endenergieverbrauch, also der Wärmebedarf, im Gebäudesektor 2019 gestiegen. 2018 konnte hier noch ein Rückgang von 5,1 Prozent beobachtet werden. Das klimapolitische Ziel, den Wärmebedarf im Gebäudebestand zwischen 2008 und 2020 um 20 Prozent zu reduzieren, rückt damit in die Ferne. Um die Energiewende zu beschleunigen, hat die Bundesregierung bereits zahlreiche Maßnahmen vorgestellt. Darunter sind etwa das 2019 beschlossene Klimaschutzprogramm 2030 (Förderung der energetischen Gebäudesanierung, Austauschprämie für Ölheizungen, CO₂-Preis), die Langfristige Renovierungsstrategie für öffentliche und private Gebäude, aber auch die neue Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG).

41m²

Wer wie viel Platz zum Wohnen hat, zeigt ein neues Tool des Instituts der deutschen Wirtschaft. Mit 41 Quadratmetern Wohnfläche pro Kopf zählt man bereits zu den oberen 50 Prozent, ab 83 Quadratmetern zu den oberen zehn Prozent. Miete oder Eigentum macht auch einen Unterschied: Wohneigentümer haben im Mittel 125 Quadratmeter große Wohnungen, Mieter müssen sich mit 75 Quadratmetern zufriedengeben.

Sie benötigen jetzt eine schnelle Anschlussfinanzierung und nicht erst in 6 Monaten?

Wir denken Immobilienfinanzierung neu.

Whole Loan, Mezzanine- und Eigenkapital mit LINUS. Einfach & flexibel.

LINUS
DIGITAL FINANCE

linus-finance.com

Weitere Informationen



LOGISTIKIMMOBILIEN

Eine Euphorie mit Fragezeichen

Die wachsende Bedeutung von Logistik- und Industrieflächen spiegelt sich auch in den Prognosen für die nächsten zwölf Monate wider. Doch trotz steigender Kapitalwerte und Mietpreise werden sinkende Renditen erwartet. Außerdem drohen zeitversetzt Einbrüche. Das stellt den Hype schon wieder in Frage.

In nur acht Monaten stellte Prologis eine knapp 28.000 Quadratmeter große Logistikhalle als Brownfield-Entwicklung auf die Beine. Das ehemals von der Ruhr Zink zur Herstellung von Metalllegierungen genutzte Areal in Datteln musste aufwändig saniert werden. 170 Quadratmeter Begrünung sorgen unter anderem innerhalb der Logistikimmobilie für ein gesundes Raumklima und einen Well-Building-Standard.





Auf einem ehemaligen Brownfield in Werne wurden etliche Hallen abgerissen. Hier entsteht auf dem 296.000 Quadratmeter großen Grundstück Ende 2021 eine neue Hallenfläche für kontraktlogistische Dienstleistungen. 59.000 Quadratmeter des früheren Ikea-Logistikareals sind im zweiten Bauabschnitt an Euzeil, nach eigenen Angaben größter Verkäufer bei Amazon, durch Garbe Industrial vermietet.

Während Hotels und Büros bei Investoren schwächeln, gelten Logistikimmobilien noch mehr als zuvor schon als die führende Assetklasse mit Wachstumsphantasien, die dazu noch vergleichsweise bodenständig und stabil daherkommt. Die Stimmung unter den Investoren ist dabei besser als bei so manchen Nutzern.

Investoren wie Catella oder DIVC Asset schauen sich in den Ballungsräumen außer bei klassischen renditestarken Logistikimmobilien momentan auch zu Light-Industrial- und Urban-Logistics-Immobilien um. Ökologie, Ökonomie und Soziales sollten nachhaltig passen, die Renditen gerne ab fünf Prozent aufwärts liegen. Der Boom dieser „Blehbüchsen, die im Neubau Faktoren über 25 erzielen“ und damit schon High-Street-Potenzial in B-Städten haben, hält an, stellte Investor Kurt Zech, Inhaber der Zech Group, kürzlich erst etwas despektierlich formuliert fest. Die wachsende Bedeutung von Logistik- und Industrieflächen spiegelt sich in den Erwartungen für Mieten und Kapitalwerte in den nächsten zwölf Monaten wider. Für Core-Logistikflächen wird ein Anstieg der Kapitalwerte um vier Prozent erwartet, für die Mieten um drei Prozent. Allein der britische Logistikimmobilienkonzern Segro hat den Wert seines deutschen Portfolios im Geschäftsjahr 2020 um 18 Prozent auf umgerechnet gut 2,3

Milliarden Euro gesteigert. Wie stark Logistikimmobilien in der Investorengunst gestiegen sind, verdeutlicht ein genauerer Blick auf die Renditen. „Die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien gingen im vergangenen Jahr im Durchschnitt der Top-6-Städte um weitere 20 Basispunkte auf 3,5 Prozent zurück“, konstatieren die Immobilienberater bei Savills.

Mehrstöckigkeit und Stadtnähe werden zu Schlüsselfaktoren. Treiber sind der E-Commerce und auch die Pandemie

Die Stimmung unter den Investoren ist aber weiterhin besser als unter den Nutzern, schaut man sich den RICS-Quartalsbericht für Ende 2020 an. Der Anlagedruck bleibt immens. Immer höher angesichts enger Flächenressourcen reicht nicht, immer näher an die Städte ran wird zum Programm bei Logistikimmobilien. Treiber ist schon länger der E-Commerce, die Pandemie verstärkt diesen Trend. Der größte weil bevölkerungsreichste Konsumentenmarkt Nordrhein-Westfalen gilt als Probierfeld für neue Ideen wie den Online-Supermarkt PicNic oder das Online-Möbel- »



Ist das zukünftig die ideale Logistikkette zur Innenstadtversorgung in Hamburg? Vom stadtnahen GVZ in das City-Hub und per Lastenfahrzeug an den Besteller und/oder im unterirdischen Tunnelsystem ohne Stau auf Paletten, wie der Projektentwickler Four Parx das anstrebt.

haus. Fondsmanager Lars-Henning Pylla von AEW beschreibt, worauf es zurzeit gerade ankommt. Außer den Investments in BIG Boxes sind das etwa so genannte Last-Mile-Einheiten, qualitativ hochwertige Produkte, eine langfristig etablierte Mikrolage und eine tendenziell Covid-resiliente Mieterstruktur.

Etwa 220 bis 230 neue Objekte kommen laut Uwe Veres-Homm, Geschäftsfeldkoordinator Logistik, Transport & Mobilität, Fraunhofer Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS, jährlich auf den Markt. Davon seien knapp 33 Prozent durch den Handel getrieben. Die Sparte E-Commerce trage mit zuletzt knapp 13 Prozent deutlich dazu bei. Bezogen auf den Gesamtmarkt seien das aktuell aber noch lediglich etwa fünf Prozent. Der weitere zu beobachtende Trend zu Fulfillment-Centern, also die Mega-Boxen mit bis zu drei Stockwerken, hat laut Veres-Homm Anteile von knapp 20 Prozent, davon entfielen KEP-getrieben allein fast vier Prozent auf kleine Dienstleister.

Während der Maschinenbau und der Bereich Automotive in der Corona-Krise ein Minus von knapp 30 Prozent beim Umsatz 2020 einfahren, scheint alles, was mit Handel (außer Textilien) zu tun hat und in den Ballungszentren oder nahe dran stattfindet, gerade fast ein Selbstläufer zu sein. Uwe Veres-Homm befürchtet indes ähnlich wie in der Finanzkrise 2007 deutlich zeitlich versetzt mehr Einbrüche in der Logistikbranche erst etwa ein Jahr später.

Zu den mahnenden Stimmen zählt auch Alexander Nehm, langjähriger Geschäftsführer der Logivest Concept GmbH und seit wenigen Monaten Professor für BWL mit Schwerpunkt Logistik an der Dualen Hochschule Mannheim (DHBW). Nehm spricht bei Logistikimmobilien von einer „Euphorie mit Fragezeichen“. Dazu gehörten auch kurzfristige Anmietungen in der ersten Corona-Phase, die tendenziell Nachfrage erfüllen, aber mittelfristig für mehr Leerstand sorgen dürften. Nehm rechnet mittelfristig mit Überkapazitäten und zu einem späteren Zeitpunkt auch mal mit Abrissen.

Die zweifellos gehypte „letzte Meile“ ist laut Alexander Nehm gerade das absolute Muss. Allein der US-Versandriese Amazon habe weit über 50 neue Verteilzentren im Umkreis von etwa 20 Kilometern von Städten bundesweit in nur zwei Jahren bauen lassen. Dort, wo keine Logistik von den Kommunen gewünscht wird, gebe es neue Begrifflichkeiten wie „City Cube“

oder „Gewerbe Business Park“. Insgesamt setzt sich die Dynamik der vergangenen Jahre am deutschen Industrie- und Logistikimmobilienmarkt fort. Auch klassische Non-Food-Retailer sind bei geschlossenen Ladengeschäften gezwungen, möglichst viel Umsatz ins Internet zu verlagern. In der Folge wächst der Bedarf an Lager- und Versandflächen. Doch es gibt auch Verwerfungen. Auffällig war im Vorjahr ein Anstieg von Sale-and-lease-back, stellen die Inhaber von LIP Invest fest. Gerade für Unternehmen, die durch Corona in Bedrängnis geraten sind, bringt der Verkauf mit anschließender Rückvermietung mehr liquide Mittel in die Kassen.

Die Systemrelevanz der Logistikbranche ist gerade offensichtlich. Es stört allein das geringe Flächenangebot

„Auch aus Randlagen können logistische Hotspots werden“, beschreibt Jan Dietrich Hempel eine Entwicklung auf dem „Rübenacker in Cloppenburg“ und meint damit den 2018 erfolgten Kauf von sechs leerstehenden Lager-Standorten des Discounters Lidl, wovon vier ohne großen Umbau an Amazon vermietet werden konnten. Bei Garbe setzt man stark auf die Weiterentwicklung von Beständen, auf Brownfields und auf Revitalisierungen wie bei der Umsetzung eines modernen Logistikzentrums in Hannover, wo zuvor noch ein „Atom-Bunker“ abgerissen werden musste,

wo Brennelemente für Kernkraftwerke produziert wurden. Als Belohnung bei solchen anspruchsvollen Entwicklungen winken laut Hempel auch höhere Renditen. Größte Hürde bei Logistikprojekten sei letztlich immer die Erteilung der Baugenehmigung.

Auch Christof Prange, Head of Business Development bei Goodman Germany, sieht das ähnlich und will nachhaltig in „erstklassige Standorte und die Aktivierung von Industriebrachen“ investieren. Im Hamburger Hafen setzt der Entwickler mit dem Erwerb einer Brownfield-Fläche den Bau eines nachhaltigen Logistikzentrums fort – und setzt dabei auf rund 11.000 Quadratmeter für E-Commerce. Der Entwickler Baytree Logistics Properties realisiert für die Bremer Lagerhaus

„Die hohe Dynamik am Logistikmarkt des Vorjahres setzt sich fort. Haupttreiber ist und bleibt gerade in der Phase, wo Shopping in den Städten komplett im Lockdown ist, der digitale Handel.“

Rainer Koepke, Head of Industrial & Logistics bei CBRE in Deutschland

Gesellschaft (BLG) auf einer Grundstücksfläche von 152.000 Quadratmetern im GVZ eine „grüne Logistikimmobilie“ zur Bündelung der Produktionsversorgung im Bereich Automotive mit Photovoltaik, Smart Metering und E-Ladestationen.

Fazit: Die Logistikbranche hat sich in der Pandemie als systemrelevant erwiesen. Sie profitiert außerdem von einer Neuausrichtung der Lieferketten. „Vor dem Hintergrund des Flächenmangels (und steigender Grundstückskosten) dürften die Mieten ab 2022 noch stärker steigen“, heißt es deshalb bei der DekaBank. Damit stehen Entwickler beim Thema Wirtschaftlichkeit zunehmend unter Druck. „Der großflächige Bedarf für Fulfillment-Center der Online-Händler und die kleinflächige Nachfrage für die stadtnahe Verteillogistik werden weiterhin den Markt antreiben und auf ein begrenztes Angebot stoßen“, sagt Armin Herrensneider, Co-Head of Industrial & Logistics bei CBRE. „Während in anderen Assetklassen von der Idee bis zur Fertigstellung schnell mal fünf Jahre ins Land gehen, ist ein Charme bei Logistikimmobilien die rasche Umsetzung“, so Garbe-Logistikchef Jan Dietrich Hem-

pel, der sich auch für anspruchsvolle Logistikkonzepte auf Industriebrachen, den so genannten Brownfields, begeistern kann. 40.000 Quadratmeter Hallenfläche plus Baugenehmigung in neun Monaten bis Bauende seien durchaus realistisch. Gerade unter der Prämisse „grüner Logistik“ beim Neubau stehen Flächenschließungen auf ehemaligen Industrieflächen wie Kraftwerken & Co. hoch im Kurs. Kleinteiligere, innerstädtische Logistikimmobilien werden zudem durch den krisenbedingten Leerstand anderer gewerblicher Immobilien vermehrt durch Umwandlung zum Zuge kommen.

2021 mit seinen polarisierten Marktbedingungen scheint ein Jahr des Übergangs zu werden. Zu Immobilien gibt es dabei keine Alternativen für Anleger. Die Logistik und Deutschland als vergleichsweise stabiler Ort im globalen Weltmarkt sind weiter auf gutem Niveau. Und bis auf Weiteres gelten Logistikimmobilien weiterhin als resiliente Investments. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

MEHR ALS NUR KÄUFER



Dank kurzer Entscheidungswege und einer professionellen Abwicklung sorgen wir für einen schnellen, zuverlässigen Ankaufsprozess beim Erwerb von Gewerbeimmobilien mit Potenzial.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



Es wird eng auf der letzten Meile

Die „letzte Meile“ wird ganz häufig auch Verteilzentrum genannt. Noch näher an den städtischen Kern kommen lediglich die so genannten City- oder Minihubs zur schnellen Verteilung per Sprinter, besser noch – weil nachhaltiger – im E-Mobilitätsmodus und zu Fuß oder per Lastenfahrrad. Gerade bei den letztgenannten Angeboten als Nischenprodukte tummeln sich Start-ups und Dienstleister der großen Paketversender wie DHL, Amazon oder Hermes. Darüber hinaus gibt es erste Leuchtturmprojekte, die „groß denken“. Das heißt buchstäblich innerstädtisch in die Höhe planen wie auch unterirdisch in die Tiefe hinein, um den teuren innerstädtischen Baugrund optimal zu nutzen.

Die vielen Haustürlieferanten verursachen den Boom der stadtnahen Logistik

„Die Logistik kommt immer mehr in den Stadtstrukturen an“, beobachtet etwa Thomas Beyerle. Im Zuge der Pandemie sei die Logistikimmobilie gerade der neue „heiße Scheiß“, wobei die innerstädtischen Flächenchancen begrenzt und die Auflagen extrem hoch sind. Logistikinvestments brummen, und der Handel ist Treiber. Beyerle prophezeit zudem schon bald ein bildhaft gesprochen durchgehendes Logistikband etwa zwischen Basel und Hamburg – mit Versorgungsstandorten entlang den Autobahnen – bis vor die Tore oder gleich direkt hinein in die Innenstädte.

Der Immobiliendienstleister „3Komma1“ startet gerade erst mit dem Logistikunternehmen Incharge ein Pilotprojekt zur Reduzierung des Lieferverkehrs im Stadtzentrum. Getestet wird das neue Projekt im möblierten Apartmentkonzept #behomie der Interboden Gruppe im Düsseldorfer Medienhafen. Das Besondere: Incharge bündelt sämtliche Bestellungen, egal welcher Paketdienst. Vom Logistikzentrum im Düsseldorfer Hafen sollen dann alle Pakete per E-Fahrzeug anschließend im Foyer des #behomie in eine Packstation geliefert werden. Und somit Verkehr und Feinstaub aus dem Medienhafen rausgehalten werden. Die Corona-Pandemie und die einhergehende mehrmonatige Schließung des Einzelhandels ließen den Bedarf an Flächen für E-Commerce-Händler, aber auch für Fulfillment-Dienstleister mit mehrstöckigen

Gebäuden deutlich steigen, meint BNPR-Geschäftsführer Christopher Raabe. Die letzten Meter der Lieferung zum Kunden sind die teuersten der gesamten Supply Chain. Doch Corona-getrieben wurden 2020 selbst Lebensmittel verstärkt online bestellt.

„Die hohe Nachfrage nach Last-Mile-Standorten erklärt sich mit einem Boom bei Door-to-Door-Lieferanten, etwa im Lebensmittelbereich“, beobachtet Industrial-Port-Geschäftsführer Peter Salostowitz von Savills. Er rechnet in dem Segment allerdings perspektivisch mit Konsolidierungen. Investoren achteten trotz des hohen Bieterwettbewerbs auf die Bonität der Mieter und kauften bevorzugt Objekte großer Onlinehändler und Logistiker.

Schon bald könnte Amazon mit seinem Versprechen der Zustellung „Same Day“ durch Lebensmittellieferungen den heimischen Supermärkten Kunden streitig machen, spekulieren Logistikberater. Das Konzept für die Innenstädte steht bereits, „die urbane Logistik wird trotz momentan noch fehlender Wahrnehmung als Assetklasse im Markt mehr ankommen“, schreibt Logistikexperte Oliver Wissel von BNPR in einer Vortragsrede. Die Rede ist zum Beispiel von Umwandlungen kleinerer leerstehender Gebäude oder auch der optimierten Nutzung von Warenhäusern für die Citylogistik, wie das auch die Berater von PwC analysiert haben. Die Vorteile der unter Druck stehenden Inhabergeführten Läden und auch der Karstadt-Kaufhofs dieser Welt sind

offensichtlich: Bedarf ist da, die zentrale Lage passt, vorhandene Infrastruktur wie Lastenaufzüge, gute Rauntiefen und Deckenhöhen bei den Warenhäusern auch. Zur passenden Immobilie müssen sich – je näher man an die City rückt – dann noch Konzepte zur Nachhaltigkeit wie E-Mobilität summieren.

Arne Kruse, Geschäftsführer und Gründer der Rytle GmbH, will seit 2017 mit cleveren Lösungen die Stadtlogistik revolutionieren. Ein zähes Geschäft, zumindest verglichen mit Asien oder Amerika, wo Straßen schon mal grün angestrichen und komplett autofrei umgesetzt würden wie in New York, erzählt Kruse. Was in Deutschland aus Datenschutzgründen unmöglich wäre, ist in Asien Alltag. Dort ermöglicht das Abscannen der Iris bargeld- und kontaktloses Shoppen in Rekordzeit. Rytle operiert etwa zwei Kilometer von der Innenstadt entfernt und nutzt laut Kruse günstige „Dark Places“ wie Hinterhöfe zur Anmietung für containerförmige City-Hubs. Der Nischenmarkt komme gerade erst mehr in Bewegung. So rechnet Kruse Ende 2021 mit



„Ein Drittel sind Standardlogistikhallen, ein Drittel Fulfillment-Center. Und ein Drittel ist E-Commerce-getrieben.“

Uwe Veres-Homm, Fraunhofer CSC

Die Nachfrage nach Verteilzentren, Minihubs und Innovationen in der City steigt rasant. Die urbane Logistik kommt in Fahrt.



Das Start-up-Unternehmen Rytle ist seit 2017 am Markt. Im Angebot: Ökologische Logistik inklusive Hard- und Software zur Vermeidung verstopfter Innenstädte. Im Angebot für die „letzte Meile“ sind City-Hubs, Boxen für Kühlware, Lastenfahrräder, und sogar für die letzte Seemeile auf urbanen Wasserwegen werden Paketzustellungen getestet.

deutlich mehr Wettbewerbern. Seine Vorteile seien die bereits verfügbare Hardware plus physischer Zustellung sowie eine optimierte IT-Unterstützung.

Trotzdem bleibt die Zahl der Logistikprojekte auf der „allerletzten Meile“ zurzeit überschaubar. Rewe etwa versucht auch den umgekehrten Weg. So soll der Kunde selbst die zuvor online bestellte und fertig sortierte Ware beispielsweise nur noch direkt am Markt abholen. „Ein Drittel Standardlogistikhallen, ein Drittel Fulfillment-Center und ein Drittel E-Commerce-getrieben“, beschreibt Uwe Veres-Homm vom Fraunhofer SCS den andauernden Trend zu den zwei- bis dreistöckigen Verteilzentren à la Amazon. Mehrstöckige Hallen für den Handelsumschlag dieser Art seien in Städten wie Singapur schon seit Jahrzehnten üblich. Minihubs hingegen seien etwas für KEP-Dienstleister und eine kleine Nische mit Potenzial für intelligente Lösungen – schon allein weil zu viele private Pkws den öffentlichen Raum in den Innenstädten blockierten, meint Veres-Homm.

Drohneinsätze als zeitnahe Zustellung in der City mag sich der Logistikexperte aus Nürnberg nicht vorstellen, am ehesten noch bei der Medikamentenzulieferung in dünner besiedelten Regionen. Da würde sich sonst der Himmel durch die Flugobjekte dauerhaft verdunkeln, bei der Zahl der wachsenden Online-Bestellungen. Citylogistik bedeutet im Rahmen von Mobilität, Wohnen und Arbeiten immer auch, die neuen Lebenswirklichkeiten im Zuge intelligenter Stadtentwicklungen abzubilden.

In Zeiten der Pandemie und der Einkäufe per Click & Collect denken aber schon große Möbelhäuser wie Ikea über neue Logistikkonzepte und die Online-Ausweitung nach. An Lösungen für schwer transportierbare Güter wie Möbel, Haushaltsgeräte und Matratzen, die auf Wunsch direkt bis an die Verwendungsstelle geliefert werden, wird ebenfalls bereits erfolgreich gearbeitet.

Der Projektentwickler Four Parx ist bekannt für innovative neue Wege und spekulativ errichtete Logistikneubauprojekte. Ein gutes Beispiel ist die in Hamburg-Wilhelmsburg als »



Ein Multi-Tenant-Konzept mit hoher Flexibilität für Gewerbetreibende, zusätzlich ist als City-Hub-Konzept eine zentrale Lösung für die letzte Meile in der Planung. Die mehrstöckige Immobilie dient KEP-Dienstleistern als Konsolidierungs- und Umschlagfläche.

Brownfield-Projekt auf dem früheren Produktionsgelände eines Getränkeherstellers umgesetzte zweistöckige Logistikimmobilie mit 123.000 Quadratmeter Mietfläche. Die Einmaligkeit dieser Immobilie liegt laut Sprecher Sönke Ingwersen darin, dass Lkws mit bis zu 45 Tonnen über zwei beheizte Ebenen auch die obere Ebene bedienen können. Die Fertigstellung sei für Ende des Jahres geplant, das Baukonzept werde BREEAM-zertifiziert.

In die Kategorie „Leuchtturmprojekte“ passt auch die Idee einer unterirdischen City-Logistik, die der Dreieicher Projektentwickler gemeinsam mit der Smart City Loop GmbH aus Köln realisieren will. „Wir haben großes Interesse daran, neue Lösungen für Gewerbe- und Logistikflächen zu finden. Das können wir nur gemeinsam mit den Kommunen“, unterstreicht der geschäftsführende Gesellschafter Francisco Bähr. Die Rede ist von Hamburg und von der Machbarkeit einer unterirdischen Transportlösung über ein Röhren- oder Tunnelsystem, das über fünf bis sieben Kilometer sogar unter der Elbe ein Lager mit einem Verteilzentrum in der City verbinden soll. Hamburg zählt zu den verkehrlich belastetsten Städten bundesweit und stehe dem Projektvorhaben aufgeschlossen gegenüber. Eine entsprechende Studie zur Innenstadtlogistikimmobilie und zum wirtschaftlichen Betreiben falle gut aus, der Markt dafür sei reif, so Ingwersen.

Beim gedachten 24-Stunden-Betrieb an 300 Tagen könnten 2,7 Millionen Paletten jährlich bewegt werden, so Ingwersen weiter. Dies entspräche etwa 540.000 Transportfahrten mit entsprechendem CO₂-Ausstoß, die dann obsolet wären. Eingebunden ist auch das Fraunhofer IML, das Kompetenz im Bereich Intra-logistik sowie zur Berechnung von Durchsatz und Rentabilität beisteuert. In der „letzten Meile“ soll dann nach Vorstellungen von Four Parx die Verteilung zum Beispiel per City-Hub durch E-Fahrzeuge auf vier oder auch zwei Rädern erfolgen.

Das passt gut in das aktuelle Förderkonzept der Bundesregierung. Damit die Logistik „auf der letzten Meile“ klimafreundlich abläuft, fördert das Bundesumweltministerium seit dem 1. März 2021 Mikro-Depots und E-Lastenfahrräder. Es geht um die bezuschusste Anschaffung (bis 2.500 Euro pro Rad) umweltschonender E-Lastenfahrräder für den fahrradgebundenen Lastenverkehr in Industrie, Gewerbe, Handel, Dienstleistungen und im kommunalen Bereich. Das Investment ist ein Anfang und überschaubarer Teil des Anschubs der Citylogistik bis hin zum neuen Trend zum Verkauf von Onlinewaren in „Tante-Emma-Läden“ – allerdings ohne Tante, sprich voll automatisiert.

Die „letzte Meile“ müssen alle innerstädtischen Beteiligten miteinander besprechen – am besten am Runden Tisch

Akzeptanz für die „letzte Meile“ gibt es nur durch Dialog. Flexibler, zeiteffizienter, umweltschonend und transparenter ist das Motto. Ohne Förderung und neue gesetzliche Regeln (Stichworte: Lärm und Belästigung) für die Logistik in der City geht es jedoch meist nicht. Mancherorts scheinen die Fronten allerdings verhärtet. Für Lösungen müssen außer Logistikexperten auch Architekten, Stadtentwickler, Unternehmer, Wirtschaftsförderer und andere an den Tisch. Aufgrund des Mangels an geeigneten Flächen würden sich mehrgeschossige Logistikimmobilien, wie sie etwa der Projektentwickler Four Parx für mehrere Metropolen angekündigt hat, insbesondere für Standorte mit hohen Grundstückspreisen als Trend etablieren, meint Frank Weber, Head of Industrial Agency Germany Jones Lang LaSalle SE.

Was die letzte (und die allerletzte) Meile betrifft, sind jedoch weitere Hausaufgaben zu machen: Es müssen nicht nur passende citynahe Immobilien und Standorte gefunden werden, die über genügend Parkplätze und Anlieferungsmöglichkeiten verfügen. Die Objekte müssen auch eine gute Stromversorgung und Ladekapazitäten für Elektrofahrzeuge vom E-Bike über das E-Lastenrad bis hin zum E-Auto oder -Lkw bereithalten. Außerdem werden künftig wesentlich mehr Parkplätze für Fahrräder und Lastenfahrräder sowie Hub-Container benötigt. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

„Logistik ist höchst flexibel: Bei einem Mieterwechsel reicht einmal durchfegen“

Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer GARBE Industrial Real Estate, über das auch international stark gewachsene Interesse an Logistikimmobilien, die Verschiebungen zwischen E-Commerce und Kontraktlogistik und die wachsende Wichtigkeit der „last mile“.

Herr Hempel, Logistikimmobilien boomen momentan. Welche Zahlen aus Ihrer eigenen Geschäftstätigkeit veranschaulichen dies? 2020 waren wir deutscher Marktführer mit 18 Prozent Anteil an den Gesamttransaktionen in der Logistik. Das spricht eine deutliche Sprache. Unsere Entwicklungspipeline ist mit einer Million Quadratmeter so umfangreich gefüllt wie nie zuvor. Damit haben wir uns im Vergleich zu unseren Konkurrenten besonders in den letzten zwei Jahren abgesetzt.

Liegt der Hype allein am expandierenden E-Commerce mit Amazon & Co? Nicht nur. Aktuell kann die Nachfrage aller Mietergruppen nach Logistikflächen nicht völlig gedeckt werden. Das gilt für den deutschen Markt wie andere zentrale europäische Märkte. Logistikmieten steigen aufgrund dieser Verknappung deutlich. Die Zahl der Quartale verkürzt sich bis zum nächsten 20-Cent-Schritt in der Mietsteigerung bis auf drei bis vier. 2016 bis 2018 waren es noch zehn Quartale.

Gleichzeitig findet für Logistikprodukte eine Renditekompression statt. Warum? Logistik ist neben Wohnen der verbliebene Stabilitätsanker. Auch werden die Logistikimmobilien als Assetklasse nun von Anlegern besser verstanden. Man bezweifelte ja immer ihre Nachvermietbarkeit. Doch einmal durchfegen reicht beim Mieterwechsel. Zudem gibt es auch mehr internationale Investoren etwa aus Korea, Singapur oder den USA. Denn Deutschland ist in den letzten Jahren die Insel der Stabilität. Diese insgesamt erhöhte Nachfrage führt zur Renditekompression.



ZUR PERSON Jan Dietrich Hempel

ist Geschäftsführer der GARBE Industrial Real Estate GmbH. Der Spezialist für Logistik- und Industrieimmobilien in Deutschland und Europa hat im Geschäftsjahr 2020 erneut ein Rekordergebnis erzielt. Das europaweite Transaktionsvolumen erhöhte sich um 23 Prozent auf rund 1,48 Milliarden Euro. Davon entfielen 974 Millionen Euro auf Ankäufe.

Welche Trends kennzeichnen derzeit die Logistik? Früher konzentrierte sich die Nachfrage auf Metropolregionen mit ihren Logistik-Hotspots. Doch die Kontraktlogistik wird aus ihnen verdrängt. Denn der boomende E-Commerce braucht die physische Nähe zum Endkunden. Er kann dabei etwas höhere Mieten zahlen.

Wie hoch ist der E-Commerce-Anteil bei Garbe? Wir haben in unserer Pipeline immer etwa ein Drittel E-Commerce-Projekte. Die kostensensiblere, aber auch strukturflexiblere Kontraktlogistik mit

45 Prozent der Nachfrage kann nun in frühere B- und C-Lagen ausweichen.

Wohin genau? Neue Logistik-Hotspots entstehen etwa in Wernesrode mit 160.000 Quadratmeter Fläche und um das früher als exotisch geltende Magdeburg.

Welche Rolle spielt die „last mile“ in Ihren Projekten? Eine große. Sie ist eine Folge der starken E-Commerce-Nutzung. Dicht am Kunden zu sein, benötigt viele Standorte – übrigens auch auf dem Lande.

Und Mehrstöckigkeit? Die großen Fulfillment Center sind sehr interessant. Es arbeiten hier vergleichsweise viele Arbeitnehmer allerdings mit einem dauernd anwachsenden Automatisierungsprozentsatz. Das ist komplex auch von der Haustechnik her. Solch einen Dreistöcker übergeben wir bald in Achim bei Bremen an Amazon. Er umfasst ein Investitionsvolumen von 160 Millionen Euro. Momentan ist es in Deutschland noch wirtschaftlich leichter, in die Fläche zu gehen als in die Höhe. Doch die Entwicklung zur Mehrstöckigkeit wird zunehmen.

Auch in Mixed Use? Ja. Speziell dafür haben wir den Garbe Cube mit etwa 10.000 Quadratmeter Grundfläche für ebenerdig Logistik und darüber ein bis zwei Stockwerke für Gewerbe entwickelt. Diese sind dann ohne Rampen über Aufzüge angebunden. Zwei Seiten der Fassade haben dabei die Anmutung eines Bürobaus und nicht die etwas strengere Optik einer Logistikhalle. «

Jörg Seifert, Freiburg

Der langwierige Weg zum schnellen Bauland

Es soll der große Wurf in dieser Legislaturperiode werden, das sichtbarste Ergebnis aus dem Wohnbaugipfel vor mehr als zweieinhalb Jahren: Im „Baulandmobilisierungsgesetz“ will die Bundesregierung ihre Bemühungen zu schnellerem, bezahlbarem und gerecht verteiltem Wohnraum bündeln. Ob es indes noch etwas wird mit dem Mammutprojekt bis zur Bundestagswahl, darüber werden in sozialen Medien inzwischen Wetten abgeschlossen. Denn als der Gesetzentwurf im Sommer vergangenen Jahres auf der Zielgeraden war, haben sich die Koalitionäre in einem Detail verhakht – dem geplanten Verschärfen des Umwandlungsverbots von Miet- in Eigentumswohnungen, einer Folge aus dem Wohngipfel vom Herbst 2018.



„Die Große Koalition muss sich beim Baulandmobilisierungsgesetz zusammenreißen, sonst wäre die ganze Arbeit einer Kommission und des Wohngipfels für die Katz.“

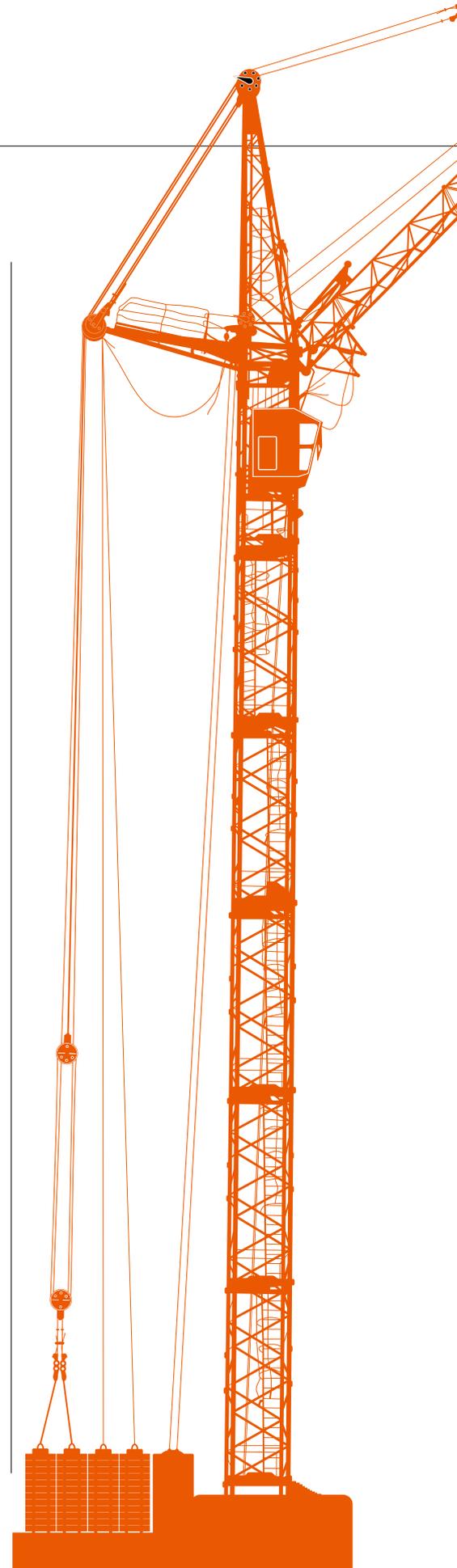
Daniel Föst, FDP-Bauexperte

Bei einer Anhörung im Bundestag Ende Februar untermauerten Vertreter der Immobilienwirtschaft noch einmal ihre Positionen zu dem Knackpunkt: Der Präsident des Deutschen Mieterbundes, Lukas Siebenkotten, forderte einmal mehr das Streichen sämtlicher Ausnahmen. So solle eine Genehmigung erteilt werden, wenn an zwei Drittel der Mieter verkauft werden soll. Die Frage sei jedoch, wer das im Ergebnis kontrolliere, kritisierte er. Unterstützung fand Siebenkotten bei Stephan Reiß-Schmidt von der Münchner Initiative für ein soziales Bodenrecht. Der hält die Formulierungen zum Umwandlungsverbot im jetzigen Entwurf für „löchrig wie ein Schweizer Käse“, das helfe niemandem. Reiß-Schmidt forderte keine Befristung und weniger Schlupflöcher, und zwar auch in den Erhaltungssatzungen.

Das Umwandlungsverbot ist nicht der einzige kritisierte Gesetzesabsatz

Derweil traten die Interessenvertreter der freien Immobilienwirtschaft ebenso vehement für ein Nein zum Umwandlungsverbot an sich ein; einzig der Präsident des Verbands „Haus & Grund Deutschland“, Kai H. Warnecke, brachte einen Kompromiss ins Spiel. Denkbar wäre aus seiner Sicht, eine objektbezogene Grenze einzuziehen, sodass das Verbot erst ab einer bestimmten Zahl von Wohnungen gilt.

Der Ball liegt nun bei den Abgeordneten, die sich die Argumente der Fachleute angehört haben. Dabei ist das Umwandlungsverbot nicht der einzige Absatz im Gesetz, an dem sich die Kritik aus der Branche kristallisiert und bei dem die Harmonie zwischen den Koalitionspartnern getrübt ist. Dies betrifft sowohl die Steuerungs- und Eingriffsmöglichkeiten für die öffentliche Hand als auch die Rech-



Schneller zu mehr Bauland für bezahlbaren Wohnraum, das soll das Baulandmobilisierungsgesetz leisten. Doch den Koalitionären läuft die Zeit davon – und noch sind einige strittige Punkte offen.

Experten meinen, dass die Verabschiedung des Gesetzes eine schwere Aufgabe werden wird.



Mit Passagen zum Vorkaufsrecht und einem neuen „sektoralen Bebauungsplan“ sollen die Handlungsmöglichkeiten für Kommunen zusätzlich gestärkt werden. Manchem Vertreter der Praxis, wie Friederike Mechel von der Hamburger Stadtentwicklungsbehörde, fehlte dabei Konkretes wie etwa der Aspekt eines Preislimits beim

Vorkaufsrecht. Gemeinden müssten zum Verkehrswert kaufen können. Die nordrhein-westfälische Bauministerin Ina Scharrenbach (CDU) hingegen sah im sektoralen Bebauungsplan einen weiteren Eingriff in Eigentumsrechte. Mit dem Instrument sollen Gemeinden festlegen können, dass auf bestimmten Flächen im Innenbereich nur Wohnraum mit konkreten Vorgaben entstehen darf.

Strittig blieb auch die Frage, inwieweit eine Verlängerung der Regelungen zum unkomplizierteren Bauen am Ortsrand bezahlbares Wohnen fördert. Ein entsprechender Paragraph soll ermöglichen, Wohnungsbau auf bis zu 10.000 Quadratmeter großen Flächen zu erleichtern, „die sich an im Zusammenhang bebaute Ortsteile anschließen“. Dort brauchen Planer weder Umweltprüfung noch Ausgleich für den Naturschutz. Rechtsanwalt Johannes Bohl von der Gesellschaft für die Prüfung der Umweltverträglichkeit verwies auf Untersuchungen, nach denen vorwiegend kleinere Gemeinden von der Regelung Gebrauch machen, um Einfamilienhäuser zu bauen. Geschosswohnungsbau, noch dazu in Ballungsräumen, sei damit bisher kaum entstanden, sagte er.

Über die teils gegensätzlichen Interessen hinweg warfen Experten eine weitergehende Grundsatzfrage auf: Was in dem Baulandmobilisierungsgesetzentwurf würde wirklich schneller zu bezahlbarem Wohnraum führen – und was bläht eher auf? Hinter den Appellen

zum Abspecken steckt womöglich auch die Hoffnung, das Gesetz noch vor der Wahl im Herbst durchzubekommen. Denn dass es einen Schwung vom Bund beim Bauen braucht, darin waren sich die Experten einig. Rückenwind kommt von der Opposition.

„Die Große Koalition muss sich beim Baulandmobilisierungsgesetz zusammenreißen, sonst wäre die ganze Arbeit einer Kommission und des Wohngipfels für die Katz“, schimpft der FDP-Bauexperte Daniel Föst. „Wichtig wäre es, alles aus der Reform zu entfernen, was das Bauen hemmt.“ Sein Kollege Christian Kühn von den Grünen zeigt sich weniger optimistisch mit Blick auf die kommenden Wochen. „Ich hege wenig Hoffnung, dass Union und SPD im letzten Halbjahr dieser Wahlperiode noch etwas Neues hinbekommen“, erklärt er.

Die Frage ist: Was führt schneller zu bezahlbarem Wohnraum?

Und was sagen die aufgeforderten Akteure selbst? Der SPD-Baufachmann Bernhard Daldrup sagt: „Wir stehen zum Entwurf des Baulandmobilisierungsgesetzes, das ja das Ergebnis einer Expertenkommission ist und das sich der Bundesinnenminister richtigerweise zu eigen gemacht hat.“ Ziel sei es vor allem, den Kommunen mehr Entscheidungsfreiheit zu geben. Sie sollen eine aktivere Rolle in der Bodenpolitik, beim Baugebot und den erleichterten Baugenehmigungen in bebauten Innenbereichen spielen können. Emmi Zeulner, für die CSU-Fraktion im Bauausschuss vertreten, antwortet auf die Frage nach den Chancen für eine Verabschiedung des Gesetzes: „Das ist eine große Aufgabe.“

Kristina Pezzei, Berlin

te und Möglichkeiten privater Bauherren, Eigentümer und Investoren.

So sollen mit einem „Baugebot“ Kommunen Grundstückseigentümer dazu verpflichten können, freie Flächen innerhalb einer bestimmten Frist mit Wohnungen zu bebauen. Gelten soll dies bei dringendem Wohnbedarf und in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt. Auch hier sind Ausnahmen vorgesehen, beispielsweise wenn das Grundstück der Altersvorsorge der Besitzer dienen soll. Der Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), Andreas Mattner, kritisiert das Vorhaben mit der Frage: „Warum verschärfen wir Baugebote, wenn diese schon heute kaum genutzt werden?“

In der Anhörung bekräftigte ZIA-Geschäftsführerin Aygül Özkan, gerade mit Blick auf die Corona-Pandemie sei weniger statt mehr Regulierung das Gebot der Stunde. Andere Experten meinten, dass das Baugebot eben so konkretisiert und ausgestaltet werden müsste, dass Kommunen es anwenden könnten.

Die „gewerbliche Infizierung“ vermeiden

Aktuell machen sich Immobilienentwickler Gedanken, wie nachhaltige Wohnkonzepte ausgestaltet werden können. Regelmäßig kommen dann „Add-on-Immobilien“ ins Spiel. Hinter der Begrifflichkeit stecken Wohnimmobilien, bei denen die Wohnraumüberlassung ergänzt wird, immer mit dem Ziel, die Mieter zu einem nachhaltigen und ressourcenschonenden Verhalten zu bewegen. So wird die Zahl der Pkw-Stellplätze zugunsten von Fahrradstellplätzen und Flächen für Fahrrad-Werkstätten reduziert. Selbstverständlich werden die verbleibenden Stellplätze mit E-Ladestationen ausgestattet, die im besten Fall über die hauseigene Solaranlage mit Strom versorgt werden. Dazu gibt es Car-Sharing-Angebote für die Mieter und Nahversorgungsangebote sowie Gemeinschaftsräume. All das soll die Menschen im Quartier halten und damit verkehrsreduzierend wirken.



Folge der „Infizierung“: Ein steuerfreier Verkauf nach zehn Jahren ist nicht mehr möglich

Die Tätigkeit der Vermieter beschränkt sich jetzt nicht mehr wie oft in der Vergangenheit auf die reine Überlassung von Wohnraum. Die Erbringung von Sonderleistungen, wie Fahrradwerkstätten oder andere Service-Stationen, gewinnt an Bedeutung. Für private Investoren besteht das steuerliche Risiko, dass die Zusatzleistungen als gewerbliche Tätigkeiten qualifiziert werden. Sie können dann den Bereich der privaten Vermögensverwaltung zuzurechnenden Vermietungstätigkeit infizieren. Folge der „gewerblichen Infizierung“: Ein steuerfreier Verkauf der Immobilie nach zehn Jahren ist nicht mehr möglich. Steuerfrei ist der Immobilienveräußerungsgewinn

für gewerbliche Investoren zwar nie. Ziel ist es aber, die Erträge (inkl. etwaiger Veräußerungserträge) ohne Gewerbesteuerbelastung zu vereinnahmen (sog. erweiterte Grundstückskürzung). Das ist möglich, wenn sich die Tätigkeit des Vermieters auf die reine Wohnraumüberlassung beschränkt. Erbringt der Vermieter nur geringfügige Zusatzleistungen, entfällt die gewerbesteuerliche Begünstigung.

Es gibt zur Vermeidung der aufgezeigten Steuerfallen kein Patentrezept. Zudem sind steuerliche Anforderungen für private und gewerbliche Investoren nicht gleich. Im Jahr 2016 hat der Bundesfinanzhof (BFH) in seiner sog. Einkaufszentren-Entscheidung relativ klare Vorgaben gemacht, welche Zusatzleistungen vom Vermieter erbracht werden dürfen, ohne dass es zu einer gewerblichen Infizierung der Vermietungsleistungen kommt. Seit damals gilt: Leistungen im Zusammen-

hang mit der Instandhaltung, Reinigung und Verwaltung von Gemeinschaftsflächen und Räumen sind unschädliche Zusatzleistungen. Die Vermietung einzelner (beweglicher oder unbeweglicher) Gegenstände geht in der Regel nicht über die private Vermögensverwaltung hinaus.

Somit können in einem gewissen Rahmen neben dem Wohnraum auch weitere Gegenstände unschädlich an die Mieter überlassen werden. Beispielsweise sollte die Überlassung von Ladestationen für E-Pkws und E-Bikes sowie von Kühlrichtungen und Möbeln für die Gemeinschaftsflächen nach Einschätzung des Autors unschädlich möglich sein. Das gilt auch für die Überlassung von Werkzeug in einer integrierten Fahrradwerkstatt. Erbringt der Vermieter aber die Fahrrad-reparatur selbst, ist das wohl als schädliche gewerbliche Tätigkeit anzusehen. Das gilt auch, wenn der Vermieter für die Mieter

Der Klimawandel bringt auch die Mietimmobilienbranche zum Umdenken. Kommunen fordern von Projektentwicklern Nachhaltigkeitsaspekte bei Wohnkonzepten. Das kann dazu führen, dass gewünschte Zusatzleistungen als gewerbliche Tätigkeiten qualifiziert werden.



auf den Gemeinschaftsflächen beispielsweise Feiern (z.B. Geburtstagsfeiern, Hochzeiten etc.) organisiert.

Kritisch könnte die Finanzverwaltung die Organisation von Car-Sharing-Angeboten für die Mietergemeinschaft durch den Vermieter beurteilen. Man kann allerdings durchaus im Einklang mit der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs argumentieren. Schließlich handelt es sich bei der Art des Vermietungsobjekts um übliche Leistungen des Vermieters. Ob die Finanzverwaltung der Argumentation folgt, ist aber nicht sicher. In jedem Fall schädlich ist der Betrieb einer Solaranlage durch den Vermieter, da das eine klare gewerbliche Tätigkeit darstellt.

Sind schädliche oder potenziell schädliche Tätigkeiten gegenüber den Mietern zu erbringen bzw. sollen sie erbracht werden, muss eine sorgfältige steuerliche Strukturierung der Investition erfolgen.

Zusatzleistungen von Vermietern, wie das Angebot von E-Ladestationen, können unter Umständen als gewerbliche Tätigkeiten eingeschätzt werden.

Vom Grundsatz gilt, dass der Vermieter nur unschädliche Leistungen erbringt. Die übrigen Leistungen werden grundsätzlich auf Betriebs- oder Servicegesellschaften ausgelagert und dort erbracht. Bei der Auslagerung der Tätigkeiten gilt es jedoch, die steuerlichen Voraussetzungen für Betriebsaufspaltungen zu vermeiden, da im Falle einer Betriebsaufspaltung die Infizierung der Vermietungstätigkeit nicht vermieden wird.

Der BFH hat relativ klare Vorgaben gemacht, welche Zusatzleistungen Vermieter erbringen dürfen

Voraussetzung für die Inanspruchnahme gewerbsteuerlicher Privilegien durch gewerbliche Investoren ist u. a., dass das Vermietungsunternehmen ausschließlich eigenen Grundbesitz und eigenes Kapitalvermögen verwaltet. Absolut jede weitere Tätigkeit ist nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs schädlich. Sie verhindert die gewerbsteuerfreie Vereinnahmung der Mieterträge und des etwaigen Gewinns beim Verkauf. Die von gewerblichen Investoren zu berücksichtigenden Regelungen sind also (noch) restriktiver als die für private Investoren. So ist die Mitvermietung von beweglichen Gegenständen grundsätzlich schädlich. Die bei privaten Investoren noch unschädliche Überlassung bzw. Zurverfügungstellung von Ladesäulen, Kühleinrichtungen und

Möbeln für die Gemeinschaftsflächen verhindert die Gewerbesteuerfreiheit der Erträge. Investoren müssen ihre Investments in Wohnkonzepte jetzt sehr sorgfältig strukturieren und schädliche Tätigkeiten auf Betriebs- und Servicegesellschaften übertragen. Dabei müssen die steuerlichen Voraussetzungen für Betriebsaufspaltungen vermieden werden.

Aktuelle Entwicklungen zwingen Projektentwickler, bisherige Investmentstrukturen zu überdenken

Die aktuellen Entwicklungen im Wohnimmobilienbereich zwingen Projektentwickler und Investoren, bisherige Investmentstrukturen zu überdenken und bei Bedarf anzupassen. Die bisherigen Strukturen unterstellen, dass die Leistung des Vermieters fast ausschließlich in der Überlassung von Wohnraum besteht. In der Zukunft werden Zusatzleistungen allerdings zunehmend Gewicht bekommen. Diese Entwicklung muss bei der Strukturierung zukünftiger Projekte einkalkuliert werden. «

Prof. Dr. Oliver Middendorf, Hamburg

AUTOR



Prof. Dr. Oliver Middendorf ist Partner bei HLB Dr. Stückmann & Partner mbB, Hamburg. Er ist Honorarprofessor an der FH Bielefeld und Lehrbeauftragter an der Uni Paderborn.

Zukunft: Nachhaltig! Mit Mietendeckel?

PROF. DR. CAI ZIEGLER (Immowelt), **PROF. DR. CLEMENS FUEST** (ifo-Institut)

Mietendeckel – Grundstückspreise in Berlin werden sinken

Mit dem Mietendeckel hat der Berliner Senat ein Ziel erreicht und eines nicht. Er hat dafür gesorgt, dass Mieten in einem bestimmten Bereich nicht mehr erhöht werden können, sogar gesenkt werden müssen. Aber er hat nicht bedacht, dass all dies zu Wohnraumverknappung führen wird.

Das wurde in einer Folge unseres L'Immo-Podcasts klar, den Dirk Labusch mit Cai Ziegler führte, dem CEO von Immowelt, sowie mit dem Leiter des Münchner ifo-Instituts, Clemens Fuest. Man war sich einig: Der Mietendeckel bekämpfe die Symptome, nicht die Ursachen. Die Folgen, mit denen Berlin zu kämpfen haben wird, stuften die Podcastteilnehmer als negativ ein. Es gebe ja Beispiele: etwa Schweden, wo der Markt extrem auseinanderdrifte, oder den New Yorker Bezirk Brooklyn. Die Mieten seien dort niedrig, das führe zu mangelnder Baulandausweisung, zum Rückgang der Neubauten, Brooklyn verfallte deshalb.

Ziegler wies darauf hin, dass die Angebotsmieten von Wohnungen, die vom Mietendeckel erfasst werden, seit der Ankündigung des Gesetzes um vier Prozent zurückgegangen seien. Dass gleichwohl 80 Prozent der Wohnungen im regulierten Bereich oberhalb der maximalen Angebotsmieten liegen, hänge damit zusammen, dass diese Mieten als Schattenmieten angegeben würden mit der großen Hoffnung, der Mietendeckel werde bald vom Bundesverfassungsgericht gekippt werden.

Da war Clemens Fuest skeptisch: Nicht jede Art unsinniger Wirtschaftspolitik sei gleich verfassungswidrig. Vermieter sollten keine allzu große Hoffnung auf die Gerichte setzen.



Prof. Dr. Cai Ziegler



Prof. Dr. Clemens Fuest

Wohneigentum werde für Kapitalanleger unattraktiver, denn der Mietendeckel werde nicht morgen vorbei sein. Im Gegenteil: Er werde sicher über die fünf Jahre hinaus Bestand haben. Es könne sogar gut sein, dass künftig der Neubau nicht mehr ausgenommen werde, jedenfalls nicht mehr der ab 2014.

Eine gute Mietrendite für Investoren werde als Argument wegfallen. Investoren würden deshalb mit weiteren Investments in den Berliner Wohnungs-

markt zögern. Fuest geht davon aus, dass sich all dies in den Preisen von Grund und Boden für Mietshäuser niederschlagen wird. Grundstückspreise für Wohnimmobilien würden in hohem Maße sinken. Immerhin gebe es so keinen Grund, gar nicht mehr zu bauen. Ziegler und Fuest brachen eine Lanze für verstärktes Bauen gerade im unteren Preissegmenten. Die Stadt solle sich verstärkt um das Thema Fehlbelegung kümmern.

Fuest warnte vor dem immer weiteren Auseinanderdriften von städtischen und ländlichen Räumen auch dadurch, dass man das Wohnen in der Stadt stärker fördere. Das könne nämlich dazu führen, dass sich die ländlichen Gebiete weiter entleerten. Insofern habe das Marktsignal, dass es teuer sei, in München, Frankfurt oder Berlin zu wohnen, durchaus eine Bedeutung. Wenn dann mehr Menschen in die Städte kämen, müsse man verstärkt den ländlichen Raum wieder subventionieren, zu viel staatliche Einmischung sei deswegen abzulehnen.

Ziegler und Fuest sehen einen Trend zur Suburbanisierung. Das habe auch mit den gestiegenen digitalen Möglichkeiten zu tun. Wird der Mietendeckel eine Blaupause für andere Bundesländer sein, gesetzt den Fall, das Bundesverfassungsgericht winkt ihn durch? Beide gehen nicht davon aus; man spüre die negativen Nebenwirkungen ja schon. Eine Folge des Mietendeckels könne aber tatsächlich sein, dass sich private Vermieter ein Stück weit aus dem Vermietungsmarkt zurückziehen, denn um wasserdichte Regelungen zu haben, müsse man immer mehr rechtliches Know-how haben.

Die Auswirkungen des Mietendeckels haben uns beschäftigt. Ansonsten kreisen unsere letzten Podcasts um das gemeinsame Thema „nachhaltige Immobilie“. Sie ist die Klammer um ihre digitale Steuerung, die Senkung des Energieverbrauchs und das kosteneffiziente Managen von Grünanlagen. **Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien**



PROF. THOMAS AUER (TU München)

Klimaneutral mit Lowtech

Millionen Euro fließen in Neubau und Sanierung – ohne signifikante Senkung des Energieverbrauchs. Statt die Klimaschutzziele mit technischen Lösungen zu erreichen, setzt Prof. Thomas Auer auf „Lowtech“. Wie das funktioniert und wie architektonische Alternativen aussehen, erzählt er im L’Immo-Podcast zu Gast bei Iris Jachertz.

1,5 Millionen Wohneinheiten haben Wohnungsunternehmen in den letzten fünf Jahren gebaut und viel Geld in die Sanierung des Bestands investiert. Trotzdem wurde keine signifikante Verringerung des CO₂-Ausstoßes im Gebäudesektor erreicht. Zwar schneiden die hochtechnisierten Gebäude in der Forschung gut ab, doch es bleibt ein Problem: der so genannte „Performance Gap“, bei dem tatsächlich gemessene Werte von den zuvor berechneten abweichen. Nicht zuletzt beeinflusst das menschliche Verhalten die Werte.

Prof. Thomas Auer lehrt an der Technischen Universität (TU) München und ist Experte für Gebäudetechnologie. Um den Performance Gap zu vermeiden, setzt er auf Lowtech statt Hightech. So soll das Ergebnis von den prognostizierten Werten idealerweise kaum abweichen.

HENNING RUSS (Wisag)

Green and the City – Grünanlagen nachhaltig managen

Die Wohnungswirtschaft verfügt über einen wesentlichen Anteil an Grünflächen im urbanen Raum. Iris Jachertz fragt im L’Immo-Podcast den Geschäftsführer Wisag Garten- und Landschaftspflege, Henning Russ, wie diese Flächen nachhaltig bewirtschaftet, wie bestehende Anlagen renoviert und den Bedürfnissen der Bewohner angepasst werden können – und bezahlbar bleiben! Beim Thema Nachhaltigkeit denkt man oft als Erstes an Ökologie. Wenn Wohnungsunternehmen Rasenflächen in Blumenwiesen umwandeln, ist das ein Anfang. Dennoch sind Grünflächen noch viel mehr. Neben den ökologischen bedienen sie auch soziale Aspekte. Sie sind Treffpunkt von Anwohnern und Mittelpunkt einer Wohnanlage. Erfahren Sie, was gute Grünflächen ausmacht, wie sich in die Jahre gekommene Anlagen Schritt für Schritt renovieren lassen und wie vor allem die Pflege, im Neubau wie im Bestand, finanzierbar bleibt – passend zum bezahlbaren Wohnen.



JENS MÜLLER (CEO BuildingMinds)

Die transparente Immobilie

Der digitale Gebäudewilling und das digitale Ökosystem helfen durch den Datenschwungel: Das PropTech BuildingMinds will Gebäude damit digital durch den Lebenszyklus steuern. Zum Thema spricht Jörg Seifert mit dem CEO von BuildingMinds, Jens Müller. In Partnerschaft mit Microsoft will das von Schindler 2019 gegründete PropTech BuildingMinds die Art und Weise transformieren, wie Gebäude auf der ganzen Welt verwaltet werden. Im Zentrum steht der digitale Gebäudewilling, der mit Hilfe eines Common Data Models die Demokratisierung von Daten und den Einsatz von KI ermöglicht. Die Verbindung mit einer integrierten Cloud-Plattform soll Gebäudemanagement auf ein neues Level heben.





Blick über den eigenen Tellerrand verschafft Wissensvorsprung

RICS Führende Ökonomen vertreten die Ansicht, dass weiterhin große Investmentströme auf die Immobilienmärkte ausgelöst werden, beispielsweise durch die seit Jahren zunehmende Immobilienquote bei Pensionskassen und Staatsfonds.

rics.org/de



Sabine Georgi erkennt in den Daten das Prinzip Hoffnung.

Wird es uns im Jahr 2021 wie mit der Übergangsjacke ergehen, die man je nach Wetterlage braucht oder eben nicht? Vielleicht wird ein schwerer Abschwung kommen oder eben auch nicht. Beobachten wir auf der einen Seite, dass es Assetklassen gibt, die gestärkt aus der Krise hervorgehen werden, lesen wir auf der anderen Seite, wie hart die Einschlüge Mieter im Bereich Handel oder in der Hotellerie treffen.

DER VIERTELJÄHRLICHE SENTIMENT INDEX RICS GLOBAL COMMERCIAL PROPERTY MONITOR GIBT ERSTE ANHALTSPUNKTE

Ob das Prinzip Hoffnung, welches sich im letzten Quartal 2020 gezeigt hat, anhält, muss jedoch dahingestellt bleiben. So scheinen die Märkte das „Tal der Tränen“ bereits durchschritten zu haben, wobei der Ausblick bei Retail und Hotels weiter negativ ausfällt und die Aussichten im Bereich Industrial inklusive Logistik und Datacenter sowie Mehrfamilienhäuser eindeutig positiv sind. Ein globaler wie deutscher Trend ist auch die weiterhin auseinanderfallende Entwicklung der Kapitalwerte und der Mietermärkte, was auf eine Robustheit der Kapitalmärkte schließen lässt.

Um sowohl eine eigene Richtschnur als auch Szenarien für Unternehmen zu entwickeln, befragen wir nicht nur unsere Mitglieder, sondern auch führende Ökonomen und flankierend global investierende Unternehmen zum Investmentausblick. Sowohl Prof. Marcel Fratzscher vom DIW als auch Richard Bloxam, Global CEO Capital Markets JLL, kamen im Rahmen der 14. RICS Bewertungskonferenz im Februar auf aktuelle und bevorstehende Herausforderungen, aber auch auf globale Trends zu sprechen. Sie vertreten die Ansicht, dass weiterhin große Investmentströme auf die Immobilienmärkte ausgelöst werden, beispielsweise durch die seit Jahren zunehmende Immobilienquote bei Pensionskassen und Staatsfonds. Aber auch der Umbau der Portfolien in Richtung ESG-Konformität besitze hohes Potenzial für Investitionen.

INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR EVENTUELLE LEERSTÄNDE GESUCHT

Gefragt sein werden eine Adaption der Geschäftsmodelle und innovative Lösungen für die eventuell zunehmenden Leerstände im Bereich Handel oder Office. Die Branche stellt sich zu Recht die Frage, wie die Unternehmen ihre Mitarbeiter zurück in die Büros holen werden. Anhaltspunkte können Erfahrungen aus Ländern, die bereits wieder zur Normalität zurückgekehrt sind, geben – genau für einen solchen Austausch steht unser internationales Netzwerk.

Im Rahmen unserer Konferenz haben wir zum Beispiel aus Asien gehört, dass dort die Tech-Giganten Warenhäuser eröffnen. Ob das als Hoffnungsschimmer oder neue Bedrohungslage gewertet wird, liegt im Auge des Betrachters. Womöglich kommt uns dann doch unsere im Gegensatz zu anderen Mega-Cities auf der ganzen Welt niedrige Bebauung zugute, denn das Problem des Handels in den weiter oben gelegenen Stockwerken erstreckt sich in den deutschen Städten nur auf wenige Etagen, aber auch die wollen gefüllt werden.

Eines können wir aber mit Sicherheit sagen: Engagierte Immobilienprofessionals, denen es gelingt, in den rauer werdenden Fahrwassern Visionen zu entwickeln und umzusetzen, sind gefragt wie nie zuvor. Das Rüstzeug dafür wird nicht zuletzt durch den Austausch mit anderen Protagonisten der Branche komplementiert. Der Blick über den Tellerrand macht dabei den Unterschied – hier leisten internationale Netzwerke den entscheidenden Wissensvorsprung. Und so lässt sich auch ein Übergangsjahr sehr gut überstehen. «



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

Wohneigentumspolitik muss noch mehr in den Fokus rücken

Reformen Die künftige Bundesregierung muss dringend umfassende Antworten auf die schwächelnde Wohneigentumsbildung finden.

www.deutscher-verband.org

Wer als Normalverdiener Wohneigentum schaffen möchte, ist in Zukunft mit weiter steigenden Herausforderungen konfrontiert. Die Probleme sind unverändert und hinreichend bekannt – ein eingeschränktes und immer teureres Angebot in den Zuzugsregionen, hohe Erwerbsnebenkosten und damit hohe Eigenanteile bei der Kreditfinanzierung. Dies zeigt sich mittlerweile an der Wohneigentumsquote, die erstmals seit 1993 wieder sinkt und im Jahr 2018 bei nur noch 42 Prozent lag – der niedrigste Wert in der EU. Bei jüngeren Haushalten unter 45 Jahren sinkt sie dramatisch.

VOR ALLEM IN DEN STÄDTEN WIRD ES ENG Der Immobilienökonom Prof. Dr. Tobias Just von der Universität Regensburg hat ganz aktuell auf Basis von Auswertungen von Empirica die vielfältigen Ursachen aufgezeigt. Neben den genannten Faktoren ist auch die Verkleinerung der Haushalte und der zunehmende Zuzug junger Menschen in die Städte ausschlaggebend. Denn dort sind die Immobilienpreise besonders hoch – angetrieben durch die Flucht aller Anlegergruppen ins „Betongold“. Gleichzeitig ist dort das Angebot an Eigenheimen oder eigenheimähnlichen Wohnformen, die gerade jüngere Familien bevorzugen, deutlich geringer als im Umland oder in ländlichen Räumen, wo viele ältere Eigenheime sogar leer stehen. In den Ballungsräumen treffen damit Eigentümer mit unzureichenden finanziellen Mitteln auf ein zunehmend unerschwingliches und unpassendes Angebot an Immobilien.

WICHTIGE REFORMEN FEHLEN WEITERHIN Die Bundesregierung hat in der zu Ende gehenden Legislaturperiode mit dem Baukindergeld und der Verbesserung der Wohnungsbauprämie zwar stärkere Akzente auf die Wohneigentumsförderung gesetzt, um diesen Zugangshürden zu begegnen. Doch reicht dies aus? Nicht absehbar sind bedauerlicherweise die vom Deutschen Verband geforderte Reduzierung der Grunderwerbsteuer für den Ersterwerb oder aber Verbesserungen und Vereinfachungen beim Wohn-Riester. Wohneigentum ist nicht nur Selbstzweck und eine beliebte Wohnform, sondern es dient auch dem Vermögensaufbau und als wichtige private Vorsorge für das Alter. Dies sollte auch in der laufenden Debatte zur Riester-Reform stärker berücksichtigt werden. Denn bei allen virulenten Problemen der Riester-Rente behauptet sich der „Wohn-Riester“ trotz der ebenfalls komplexen und aufwendigen Fördersystematik als Erfolgsmodell.

Umso enttäuschender ist es, dass die angekündigte und dringend notwendige Reform der privaten Altersvorsorge in der laufenden Legislaturperiode wohl nicht mehr erfolgen wird. Zusätzlich zum Wohn-Riester wäre das Angebot von Umkehrhypotheken wichtig. In anderen Ländern, z.B. im Vereinigten Königreich und den USA, sind sie ein gängiges Instrument, um die eigene Immobilie zur Aufbesserung der Alterseinkünfte einsetzen zu können und dennoch das Eigentum an der Immobilie zu behalten. Der Bedarf an Immobilienverzehrprodukten steigt. Angesichts dessen ist es aus Eigentümersicht nicht tragbar, dass die in Deutschland angebotenen Produkte mit dem Verlust des Eigentums verbunden sind. «

„Wohneigentum ist nicht nur Selbstzweck und eine beliebte Wohnform, sondern dient auch der privaten Vorsorge für das Alter.“



Oda Scheibelhuber ist enttäuscht, dass die Reform der privaten Altersvorsorge in der laufenden Legislaturperiode wohl ausbleibt.

Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin a.D., Leiterin der AG ifs Wohneigentum des Deutschen Verbandes



Post-Corona-Architektur

In der Orangerie in Kassel widmete die documenta X 1997 dem noch jungen Phänomen Internet eine Informations- und Kommunikationsplattform. 15 internationale Gruppierungen aus Künstlern, Aktivisten und Kritikern organisierten Performances, Lectures, Workshops und Pressekonferenzen. Ich hatte dafür die Einrichtung aus Wänden, Plattformen, Sofas, Tischen und Stühlen zum schnellen Umbau auf Rollen entworfen. Die spontan angelegte Versuchsanordnung steigerte sich bis zu dem Tag, an dem Christoph Schlingensiefel während der Performance Kommune X mit Sandsäcken vor der Tür solange „tötet Helmut Kohl“ per Megaphon auf die Sonntagsterasse tönte, bis herbeigerufene Polizisten samt Schäferhunden die Barrikaden stürmten, ihn verhafteten und in Handschellen zur Wache abführten.

Krisen sind nicht vorhersehbar und werden relativ zueinander bewertet. Sie haben die Tendenz zur Eskalation. 2019 haben wir den gesellschaftlichen Mehrwert einer Immobilie diskutiert, soziale Gerechtigkeit und CO₂-Neutralität. Das geschah vor dem Hintergrund der beiden Monsterthemen unserer Zeit: der Klimakatastrophe und der Digitalisierung.

Heute kommt eine weitere Komponente dazu: Ähnlich, wie der Mensch durch Resilienz Lebenskraft und Widerstandsfähigkeit gewinnt, brauchen Gebäude neben vielen anderen Qualitäten

zusätzlich Schönheit und Robustheit, die sie überdauern lassen. Dieses Pandemiejahr hat die beiden großen Themen Digitalisierung und Dekarbonisierung beschleunigt. Deshalb werden Gebäude nach Corona noch schneller klimaneutral und noch stärker von der Digitalisierung fast aller Lebensbereiche betroffen sein. Sie müssen robuster, langlebiger und deshalb auch flexibler gebaut werden. Damit sie auch künftige, noch unbekannte Krisen überdauern.

Plan B

Jede Nutzungsänderung ist für ein Gebäude eine echte Krise. Wer ein Hotelgebäude besitzt oder während der Pandemie versucht hat, eine solche Immobilie zu finanzieren oder zu verkaufen, weiß, wie schwer das zur Zeit ist. Ein Gebäude mit lauter Betonwänden im Raster von 4,55 m und einer Deckenhöhe von 2,70 m kann schlecht in ein Kommunikationsbüro umgebaut werden. Im Frankfurter Europaviertel sind wir gerade dabei, ein Hotel Projekt mit bereits fertigbetonierten Untergeschossen in ein Bürogebäude umzuplanen. Wäre der Rohbau bereits weiter fortgeschritten, hätten wir alles wieder abrechen müssen. Ein Gebäude, das nicht umgenutzt werden kann, beispielsweise von Hotel zu Wohnen oder zu Büro, ist schlicht nicht flexibel genug und kann nicht an veränderte Bedingungen angepasst

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

werden. Ein Plan B und C sollte deshalb von Anfang an mitgedacht werden. Nutzungsneutrale Tragwerke und Geschosshöhen machen Gebäude krisenfester und dauerhafter. Die robusten Gewerbehöfe des 19. Jahrhunderts sind ein gutes Beispiel für flexible, umnutzungsfähige Immobilien. Heute werden viele ihrer weiträumigen Etagen mit Begeisterung als Loftbüros, Galerien, zur Produktion oder zum Wohnen genutzt. Je einfacher und robuster die Gebäude in ihrer Konzeption sind, desto vielfältiger sind ihre möglichen Nutzungen. Und desto krisenresistenter und nachhaltiger sind sie.

Weniger Gebäudetechnik, mehr digitale Steuerung

Seit Jahren ringe ich bei jedem neuen Bauvorhaben mit der immer komplexer und teurer werdenden Technik. Weniger Technik, mehr Thermik nenne ich das. Bei jedem Projekt habe ich das Ziel, so wenig mechanische Gebäudetechnik einzubauen, wie es nur geht. Sie altert schneller, als die Gebäude-substanz, führt zu hohen Wartungskosten, verbraucht bereits in der Herstellung viel Energie und gibt in der Regel noch CO₂ an die Atmosphäre ab. Das Ideal ist demnach gar keine fest eingebaute, mechanische Gebäudetechnik. Immer mehr Vorgänge können über die ohnehin schon vorhandenen Smartphones vom Nutzer selber gesteuert werden. Zum Beispiel mit einer Erinnerung, wenn ich das Fenster öffnen sollte, weil der Sauerstoffgehalt im Raum gesunken ist. Wenn man so will geht es um eine vereinfachte Hardware und eine sich ständig weiterentwickelnde Software. Hohe Räume, Speichermasse zur thermischen Stabilisierung, weit spannende Flachdecken mit Stützen und hochwertige Fassaden mit offenbaren Fenstern können viel mechanische Technik ersetzen und trotzdem einen hohen Komfort bieten. Und wie steht es mit dem baulichen Infektionsschutz? Gesundheitsimmobilien zeigen, wie auch andere Gebäude künftig geplant werden könnten. Hier arbeiten Architekten, Epidemiologen, Hygieniker, Materialwissenschaftler und Haustechniker interdisziplinär daran, Krankenhaus- und Pflegeimmobilien infektionssicherer zu machen. Zum Beispiel durch diverse Ein- und Ausgangsbereiche, antimikrobielle Fenstergriffe und Türdrücker, die auch mit dem Ellenbogen betätigt werden können, sowie mehr digitale Technik. Die Forschungsprojekte stehen aber noch am Anfang. Und die Ergebnisse müssen in Relation zu ihrem Aufwand hinterfragt werden. Aber Bauherren sollten die disruptive Kraft der pandemisch beschleunigten Digitali-

„Krisen sind nicht vorhersehbar und werden relativ zueinander bewertet. Sie haben die Tendenz zur Eskalation.“

sierung und Dekarbonisierung annehmen. Krisenresistentere Gebäude sind nicht nur ein Werbeversprechen.

Headoffice war gestern

Unternehmen tun sich schwer. Laut einer Umfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft haben zwei Drittel der Firmen nicht vor, ihren Beschäftigten nach der Coronakrise mehr Homeoffice als vor der Krise zu ermöglichen.

Trotzdem wird auch das Headoffice neu gedacht werden. Was einst die repräsentative Hauptverwaltung war, wirkt angesichts der selbstbestimmten Arbeitsweise im Homeoffice aus der Zeit gefallen. Effizient, dezentral und offener wird die künftige Arbeitswelt sein. In einer Mischung aus vielfältigen Angeboten werden nicht-territoriale Arbeitsplätze im Büro in Kombination mit dem Schreibtisch zuhause eine zentrale Position ein-

nehmen. Bereits vor Corona konnten groß angelegte Umfragen die positiven Effekte autonomer Formen von Arbeit auf die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, Motivation und Wohlbefinden bestätigen.

Büros ohne Elektrokabel

Was bereits seit Jahren angekündigt wurde, dürfte bald tatsächlich Wirklichkeit werden: ein gutes WLAN Netz wird den Hohlraumboden mit der aufwändigen Elektroverkabelung ersetzen. Angesichts der rasanten Entwicklungen in der Akku-

technologie werden bald die Computer, Telefone und Leuchten batteriebetrieben sein und am Arbeitsplatz eine Stromversorgung überflüssig machen.

So können Schreibtische auf Rollen je nach Bedarf für Teamwork zusammengeschoben oder mit flexiblen Trennwänden wieder separiert werden. Das Post-Corona Büro der Zukunft ist flexibel anpassbar an die unterschiedlichsten Bedürfnisse. Und damit auch an manche unvorhergesehene Krise. Heutige Gebäude dürfen nicht für einen Zeitraum von 20 Jahren gebaut werden. Sie müssen für 200 Jahre gedacht sein. Deshalb sollten sie robuster, nutzungsflexibler werden, weniger mechanische Technik verwenden, die Digitalisierung endlich nutzen und den mobilen Arbeitsweisen entsprechen.

1997 auf der documenta X kannten wir weder Smartphones noch Social Media. Auch wenn wir bemüht waren, die Zukunft vorauszu-denken: Einiges hat sich anders entwickelt. Aber die Orangerie in der Kasseler Karlsau hat inzwischen weitere vier Ausgaben der documenta beheimatet. Sie hat mit robuster Einfachheit und Schönheit Jahrhunderte überdauert. «

Virtuelles Vereinsheim – vom Aufstieg eines Zeitfressers



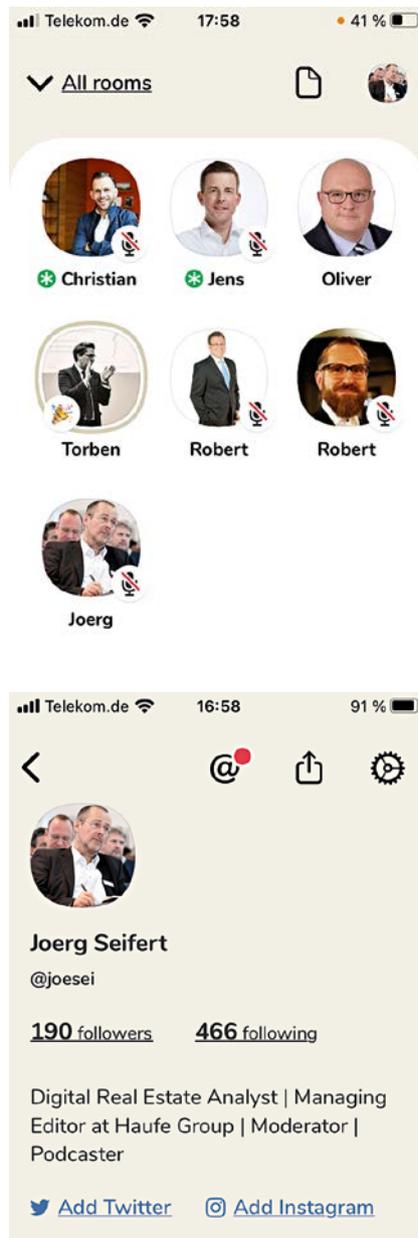
Clubhouse

Ein neues soziales Netzwerk geht seit knapp drei Monaten auch in Deutschland viral. Es ist Clubhouse. Bislang können immer nur noch Apple-Nutzer sich auf dieser Plattform versammeln. Und selbst das geht nur auf Einladung. Also ein eigentlich ein exklusives Häufchen, das sich dort trifft. Doch private und geschäftliche Themen zu besprechen, das machen auf der weltweit ausgerollten Plattform viele rund um die Uhr. In den Gesprächsräumen ist man bloß Stimme und Argument. Man kann weder Kommentare posten noch liken. Allein das Porträtbild mit Vornamen taucht grafisch auf.

Sehr schön war der Empfang, den ich persönlich bei Clubhouse genießen durfte. Seit Ausbruch der Pandemie waren die Gelegenheiten, sich persönlich zu treffen, ja rar. Doch kaum als ich meine Einladung zu diesem elitären Kreise erhalten hatte, waren Kolleginnen und Kollegen zugegen, um mich in meinem ersten von mir eröffneten Raum zu begrüßen. Das war nett und bot einen emotional positiven Faktor gleich beim Eintritt ins Clubhouse.

Unter dem Dach des Vereinsheims gibt es viele unterschiedliche Bühnen. Auch für die Immobilienwirtschaft haben sich bereits verschiedene interessante Formate herausgebildet. Unter anderem täglich um 18:30 Uhr bietet ein Immobilien Community Talk um Larissa Lapschies und Nico Kramp ganz erquickliche und halb moderierte, halb improvisierte Gespräche zu den verschiedensten Themen, die die Professionals der Branche interessieren.

Die Frauen in der Immobilienwirtschaft haben sich freitags um 12:30 Uhr mehrfach zu Wort gemeldet. Und ebenfalls freitags, aber um 17:00 Uhr, gibt es von Professor Markus Thomzik eine Gesprächsrunde, die sich eine Stunde lang, meist mit Hochkarättern dieses



„In den Clubräumen ist man bloß Stimme und Argument. Allein das Porträt mit Vornamen taucht grafisch auf.“

Teilsegments besetzt, mit aktuellen Fragen des Facility Managements beschäftigt.

EINE WEITERE VERLÄNGERUNG DER MEDIALEN WERKBANK Die Qualität der geführten Gespräche auf den oft auch spontan entstehenden Bühnen war nicht immer so, dass ein längeres Verweilen unter den Zuhörern erquicklich oder gar ein eigener Redebeitrag erstrebenswert war. Immer dann, wenn die Teilnehmer auf der Bühne anfangen, Geschäfte einzufädeln oder gar Werbung loszulassen, war ich raus. Auch wenn zum hunderttausendsten Male beim IT-Thema „Prozesse statt Module“ diskutiert wurden habe ich den Knopf „leave quietly“ gerne betätigt. Es gab aber auch gute Gesprächsrunden, in denen durchaus nutzwertige Businessfragen diskutiert wurden. Ab und an war auch ich nach Handzeichen mal Beitragender. Kurzerhand haben wir dann die Aufnahme unseres L'Immo-Podcasts direkt über Clubhouse live ausgestrahlt. Danke schön für die Bereitschaft zu diesem Schritt an Andrea Krämer von Minol! So hatten wir eine halbe Stunde geführtes Podcastgespräch zu zweit und eine halbe Stunde anregender Diskussion mit den Marktteilnehmern hinterher. Mein Zwischenfazit: Richtig genutzt, kann Clubhouse eine sich durchaus einbürgernde weitere Verlängerung der medialen Werkbank sein. Wir werden hören, wie sich die Immobilienbranche im neuen Vereinsheim einrichtet und wie sie es weiter mit sinnvollen professionellen Einsichten zu füllen weiß. Bald soll die App auch für Android-Nutzer zur Verfügung stehen. Dann könnte sich die Nutzung der Plattform sich auch im Businessbereich verstetigen. Doch wie warnte mich mein Kollege Alexander Heintze, als ich mich nach seiner Einladung bei ihm dafür bedankte: „Vorsicht! Es ist ein großer Zeitfresser.“

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

BEGEHRTES PFLASTER Investoren
& Entwickler sind experimentierfreudig

SIEMENSSTADT² & NEULICHTERFELDE
Viele moderne Büro- und Gewerbeflächen

SPANNENDE OPPORTUNITÄTEN
Wo im Wohnungsbau noch was geht

LABORATORIUM

Berlin

U
derplatz

Ab Mitte 2021
für Sie in Berlin!



Berlin wir kommen!

Als Generalunternehmer für die Wohnungswirtschaft sind wir auf Komplettmaßnahmen im Bestand sowie Neubau spezialisiert. Dabei arbeiten wir gewerkeübergreifend mit eigenen Handwerkern unserer Unternehmensgruppe.

- ✓ Kurze Bauzeiten durch hocheffiziente Bauabläufe
- ✓ Gleichbleibende Qualität bei höchster Produktivität
- ✓ Fester Ansprechpartner über die gesamte Ausführungsdauer
- ✓ Höchste Kosteneffizienz

Ihr Ansprechpartner in Berlin

René Gebhardt
Tel. 0151 44023998
r.gebhardt@sanierungsprofi24.de
www.sanierungsprofi24.de/berlin

sanierungsprofi24 GmbH

Firmenzentrale: Werkstraße 11 | 76437 Rastatt
Geschäftsstellen: Freiburg | Stuttgart | Frankfurt
Tel. 0721 61935-800
info@sanierungsprofi24.de

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Republik war aufgeschreckt, als es noch zu Jahresbeginn hieß, Berlin wachse nicht mehr. Ein Schuss vor den Bug. Welche Rolle spielte in dem Zusammenhang der Mietendeckel mit der daraus resultierenden Verunsicherung von Investoren? Ein paar Wochen später kam heraus: Alles falscher Alarm, es lag wohl nur an Corona. Berlin wächst doch!

Wie schön das auch ist, die Geschichte hat deutlich gemacht, dass nichts von Dauer ist und nichts unmöglich. Immer noch ist Berlin sexy, aber was, wenn Deutschland insgesamt an Strahlkraft verliert? Auch unter dem neuen Stadtentwicklungssenator Scheel bleiben die Probleme der Verwaltung bestehen. Bauträger singen viele Lieder von schleppender Bearbeitung ihrer Anträge – zumindest dann, wenn die kommunalen Ansprechpartner im Homeoffice sind.

Es wird viel gebaut zurzeit, aber immer öfter gehen Investoren ins Umland, nach Brandenburg. Das bringt neue Herausforderungen mit sich und sollte den Verantwortlichen der Stadt zu denken geben.

Berlin ist hin und her gerissen zwischen dem Wunsch nach Wachstum und dem nach sozialen Regelungen.

Im Moment zeigt das Pendel sehr stark nach links.

Mal sehen, wie lange das gut geht.

Ihr



„Berlin ist immer noch sexy. Aber was passiert, wenn Deutschland insgesamt an Strahlkraft verliert?“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Inhalt

Laboratorium Berlin

Ungeachtet des wohnungspolitischen Diskurses gilt Berlin als begehrtes Pflaster für Projektentwickler und Immobilieninvestoren.

30

Von Siemensstadt² bis Neulichterfelde

Großprojekte in Berlin: In der Hauptstadt und im Umland entstehen bei fünf Projekten Büro-, Gewerbeflächen und Wohnbau.

32

„Spannende Opportunitäten“

Die Geschäftsführerin der Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte, Christina Geib, im Interview

34

Projektentwicklung

„Die Flächendiskussion geht weiter“, meint Carsten Sellschopf, COO Instone Real Estate.

36



2.500 NEUE WOHNUNGEN

Auf einem ehemaligen Übungsplatz der US-Truppen entsteht das Quartier Neulichterfelde.

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,
Jörg Seifert (Chef vom Dienst),
Michaela Burgdorf

Journalisten im Heft

Christian Hunziker

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2021)
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/fhm

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, Birte Hackenjos, Joachim Rotzinger, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Bildnachweis

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

Laboratorium Berlin

Mietendeckel, Vorkaufsrecht, Enteignungsdiskussion: Berlin ist Brennpunkt der wohnungspolitischen Diskussion in Deutschland. Doch ungeachtet des politischen Diskurses gilt die Hauptstadt in fast allen Assetklassen als begehrtes Pflaster für Projektentwickler und Immobilieninvestoren.

Nicht viel hätte gefehlt, und das Jahr 2020 hätte den jahrelangen Aufwärtstrend abrupt gestoppt. Für das erste Halbjahr meldete das Amt für Statistik für Berlin einen Einwohnerrückgang – und das nachdem die Hauptstadt zuvor Jahr für Jahr um rund 40.000 Menschen gewachsen war. Am Jahresende stand dann allerdings doch noch ein kleines Einwohnerplus von 467 Personen.

Ist diese Stagnation nun das Ende des Aufstiegs des einstigen Underdogs? Es ist ja noch nicht so furchtbar lange her, da blickte die Immobilienwirtschaft eher mitleidig auf die größte Stadt Deutschlands: eine Hauptstadt ohne Dax-Konzern, dafür aber mit ineffizienter Verwaltung, bedrückend hoher Arbeitslosenquote sowie aus Investorensicht beklagenswert niedrigen Büro- und Wohnungsmieten. Doch dann begann der Aufstieg Berlins, der sich nicht nur in einem steten Zuzug und einer wachsenden Zahl technologieaffiner Start-ups äußerte, sondern auch in steigenden Mieten und einer zunehmenden Attraktivität für Immobilieninvestoren.

Bei der positiven Entwicklung, so die Einschätzung der überwiegenden Zahl der Akteure, wird es bleiben. „Für Investoren ist Berlin nach wie vor die Topadresse in Deutschland“, sagt Kai Mende, City Lead Berlin bei der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE. „Gründe dafür sind die Regierungsfunktion der Stadt und der breite Branchenmix, in dem nicht nur zukunftsorientierte Technologieunternehmen eine wichtige Rolle spielen.“

Auch Maren Kern, Vorständin des Verbands Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU), glaubt an den weiteren Aufstieg der Stadt. „Ich bin der Auffassung, dass Berlin nach wie vor attraktiv bleibt und einen starken Zuzug haben wird“, sagt Kern, die mit ihrem Verband die Eigentümer von 44 Prozent des Berliner Mietwohnungsbestandes vertritt. Und auch Stadtentwicklungssenator Sebastian Scheel (Die Linke) vertritt die These, dass es sich bei der Stagnation der Einwohnerzahl lediglich um eine coronabedingte Delle handelt. „Wir bereiten uns auf weiteres Wachstum vor“, betont Scheel.

DIE DAUMENSCHRAUBEN FÜR WOHNUNGSINVESTOREN WERDEN ANGEZOGEN Der Linken-Politiker zieht daraus eine Konsequenz, die der Immobilienbranche ganz und gar nicht schmeckt: Er leitet aus dem Wachstum die Verpflichtung ab, mit politischen Eingriffen in den Wohnungsmarkt die Stadt auch für Geringverdiener attraktiv zu halten. Denn es dürfe „keine Angstfrage“ sein, ob man es sich noch leisten könne, im angestammten Viertel wohnen zu können, sagt der Senator.

Aus diesem Grund wenden Senat und Bezirke oft das Instrument des Vorkaufsrechts in Milieuschutzgebieten an. Vor allem aber beruht darauf der bundesweit viel diskutierte Mietendeckel, der für Wohnungen (mit Ausnahme der ab 2014 fertiggestellten Einheiten) Mietobergrenzen vorgibt. „Der Mietendeckel hat Berlin nicht gutgetan“, meint Thomas Groth,



„An den gestiegenen Grundstückspreisen ist nicht die Politik schuld. Sie sind das Resultat von niedrigen Zinsen und von Spekulation – fast jedes Grundstück wird dreimal weiterverkauft, ehe es bebaut wird.“

Florian Lanz, Geschäftsführer der Laborgh Investment GmbH



Ein Wohnhochhaus für Berlin-Kreuzberg entwickelt die UTB Projektmanagement GmbH.

BÜROIMMOBILIEN BLEIBEN BEGEHRT, DOCH DIE ANFORDERUNGEN ÄNDERN SICH

Sogar rund acht Milliarden Euro wurden 2020 im Bereich der gewerblichen Immobilien umgesetzt, womit Berlin im schwierigen Corona-Jahr seine bundesweite Spitzenposition souverän verteidigte. „Bei Investoren besonders gefragt sind zurzeit Büroimmobilien, die langfristig an einen soliden Mieter – am besten an die öffentliche Hand, zum Beispiel den Bund oder eine Bundesinstitution – vermietet sind“, berichtet Mende. Darin wird ein Umdenken deutlich: Vor dem Corona-Krisenjahr konzentrierte sich das Interesse der Investoren auf Objekte mit kurz laufenden Mietverträgen. Denn die jahrelang steigenden Büromieten ließen erwarten, dass beim Neuabschluss des Vertrags eine deutlich höhere Miete durchzusetzen sei.

Doch diese Rechnung geht jetzt nicht mehr auf. Laut JLL sind im Jahr 2020 nur 745.000 Quadratmeter Bürofläche und damit so wenig wie nie seit 2014 vermietet worden. Das hat Folgen: Von einer „kleinen Pause“ bei der Dynamik der Büromieten spricht Jirka Stachen, Team Leader Research bei CBRE. „Die Mieten sinken zwar nicht, aber es werden teilweise Incentives in Form von Ausbausubsidien oder drei bis sechs Monaten mietfreier Zeit gewährt.“

NEUE LAGEN IM KOMMEN: NICHT NUR DAS BER-UMFELD IM FOKUS Dabei geraten immer wieder neue Standorte ins Blickfeld von Projektentwicklern und Investoren. Im Bürosegment erwartet Kai Mende von CBRE eine besondere Dynamik für den Alexanderplatz. Dieser werde sich jetzt zu einem „Top-Bürostandort“ entwickeln, ist Mende überzeugt. „Denn dort gibt es Potenzial für Bürohochhäuser, und diese sind ideal geeignet für internationale »

Vorstandsvorsitzender des BFW Landesverbandes Berlin/Brandenburg. „Einkommensstarke Mieter werden entlastet, und denen, die es brauchen, hilft er nicht.“

Dabei sollte allerdings nicht übersehen werden, dass der rot-rot-grüne Senat den Mietendeckel nicht zuletzt deshalb auf den Weg brachte, um einer noch viel radikaleren Forderung den Wind aus den Segeln zu nehmen: Im Februar hat die Initiative „Deutsche Wohnen & Co enteignen“ mit der Unterschriftensammlung für ihr Volksbegehren begonnen, mit dem sie erreichen will, dass alle privaten Wohnungsunternehmen, die in Berlin mehr als 3.000 Wohnungen besitzen, enteignet werden sollen.

Dass der Mietendeckel Investoren abschreckt, lässt sich allerdings mit Zahlen nicht belegen: 2020 verzeichnete JLL in der Assetklasse Living (Mehrfamilienhäuser und Wohnportfolios ab zehn Einheiten) ein Transaktionsvolumen von vier Milliarden Euro. „Wohnimmobilien sind sehr gefragt“, bestätigt CBRE-Mann Kai Mende – „trotz des Mietendeckels, von dem viele Investoren glauben, dass er den langfristigen Ertrag nicht schmälern wird“.



Gemeinsam Verantwortung übernehmen.

Wirtschaftlich und ökologisch:
Mit grünen Immobilien
Verantwortung übernehmen
und CO₂-Emissionen senken.

www.berlinhyp.de

GROSSPROJEKTE IN BERLIN

Von Siemensstadt² bis Neulichterfelde

Siemensstadt² (ausgesprochen: Siemensstadt Square) ist der neue Name für eines der wichtigsten Großprojekte Berlins. Auf dem gut 70 Hektar großen Industrieareal soll bis 2030 ein neuer Stadtteil mit Büro-, Gewerbe- und Industrieflächen, einem Hotel, einer Grundschule und etwa 2.750 Wohnungen entstehen. Von einem „Beispiel für zeitgemäße, nachhaltige Stadtentwicklung im Bestand“ spricht der Siemens-Konzern, der das Vorhaben an seinem traditio-

nellen Industriestandort realisieren und dafür bis zu 600 Millionen Euro ausgeben will.

Ganz in der Nähe ist die **Urban Tech Republic** geplant. Auf dem 500 Hektar großen Areal des im vergangenen Herbst stillgelegten Flughafens Tegel soll ein weiteres Vorzeigeprojekt nachhaltiger Stadtentwicklung entstehen – inklusive des Schumacher-Quartiers mit etwa 5.000 Wohneinheiten, die größtenteils aus Holz errichtet werden sollen. Hinzu kommen

Flächen für Forschung und Produktion sowie ein Landschaftspark. Das einstige Terminal ist als Sitz der Beuth-Hochschule vorgesehen. Entwickelt wird die Urban Tech Republic von der Tegel Projekt GmbH, einer Gesellschaft des Landes Berlin.

Schon weit gediehen sind die Bauarbeiten in der **Europacity** neben dem 2006 eröffneten Hauptbahnhof. Nachdem der Schwerpunkt der Entwicklung zunächst auf Büroimmobilien lag, sind zuletzt

auch zahlreiche Wohngebäude fertiggestellt worden. Im Bau ist derzeit unter anderem das Quartier Heidestraße, wo der Entwickler Taurecon Real Estate Consulting 200.000 Quadratmeter Büro- und Gewerbeflächen sowie 940 Mietwohnungen realisiert.

Auch das Umfeld eines weiteren Fernbahnhofs, des Bahnhofs Südkreuz, hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Auf der einstigen Brache der so genannten **Schöneberger Linse** entstehen Büro- und Wohngebäude – darunter die von LIP entwickelten Südkreuz Offices, die sich kürzlich Deka Immobilien gesichert hat. Fertiggestellt bzw. in Realisierung sind aber auch 1.900 Wohnungen. Eines der größten Wohnungsbauprojekte der Stadt bereitet die Groth Gruppe ganz im Süden Berlins vor. Auf einem ehemaligen Übungsplatz der US-Truppen entsteht das Quartier **Neulichterfelde** mit rund 2.500 Eigentums- und Mietwohnungen, drei Kindertagesstätten sowie 20.000 Quadratmeter Büro- und Gewerbeflächen. Baubeginn ist im Frühjahr 2022.



Neulichterfelde ist eines der größten Wohnungsbauprojekte Berlins.

Konzerne, die eine repräsentative Adresse suchen.“ Zudem sei der Alexanderplatz zentral gelegen und exzellent an den neuen Flughafen angebunden.

Mit dem neuen Flughafen haben sich die Gewichte in der Hauptstadtregion merklich verschoben, wie Olivia Krebs, Researcherin bei der Real I.S. AG, feststellt. „Durch die Eröffnung des Flughafens BER wird der Fokus vieler Projektentwickler, Investoren und Unternehmen in den nächsten zehn bis 15 Jahren auf dem Korridor zwischen Alexanderplatz und BER liegen“, sagt sie.

Neben dem BER gibt es aber noch einen zweiten Faktor, der die Karten neu mischt: der Bau des Tesla-Werks im brandenburgischen Grünheide, wenige Kilometer südöstlich von der Berliner Stadtgrenze. Dieser wirke als Motor der

Entwicklung, sagt Kai Mende von CBRE, und werde dazu führen, „dass wir am östlichen Stadtrand und im Speckgürtel der Stadt verstärkt Logistik- und Industrieansiedlungen sehen werden“.

WARUM ES WOHNUNGSENTWICKLER INS UMLAND ZIEHT Doch auch die Entwickler von Wohnimmobilien engagieren sich immer stärker in den Gemeinden rund um Berlin. So plant zum Beispiel die Groth Gruppe nicht nur den gerade noch auf Berliner Gebiet liegenden Stadtteil Neulichterfelde, sondern in Kooperation mit Reggeborgh auch 250 Reihen- und Doppelhäuser in Königs Wusterhausen. „Die stark gestiegenen Grundstückspreise machen es ausgesprochen schwierig, auf dem Berliner Markt zu bestehen“, nennt Geschäftsführer Thomas Groth einen

Grund für diese Entscheidung. Außerdem profitiert das Umland auch nach seiner Einschätzung von der Eröffnung des Flughafens und der Ansiedlung von Tesla.

„Im Umland von Berlin gibt es noch Grundstücke zu angemessenen Preisen“, bestätigt Florian Lanz, Geschäftsführer der Projektentwicklungsfirma Laborgh Investment GmbH. Diese hat in Ludwigsfelde 119 Mietwohnungen für die Berliner Wohnungsbaugesellschaft Stadt und Land errichtet. „Außerdem ist die Verwaltung im Umland kooperativ und froh, wenn ein Projekt realisiert wird“, sagt Lanz.

Wie dramatisch sich die Grundstückssituation in Berlin verändert hat, verdeutlicht Lanz mit Blick auf den Geschosswohnungsbau: „Während vor fünf Jahren Grundstücke in Berlin noch für etwa 500 Euro pro Quadratmeter zu errichtende

Bruttogeschossfläche erhältlich waren, kosten sie heute meist zwischen 2.000 und 2.500 Euro.“ Dabei übt Lanz Kritik an der Branche. „An den gestiegenen Grundstückspreisen ist nicht die Politik schuld“, betont er. „Sie sind das Resultat von niedrigen Zinsen und von Spekulation – fast jedes Grundstück wird dreimal weiterverkauft, ehe es bebaut wird.“

ES FEHLT EINE INTERDISZIPLINÄR AUFGESTELLTE BEHÖRDE Ansonsten will Lanz nicht in das branchentypische Klagen über die Berliner Politik einstimmen. „Unser Projekt Konnekt in Berlin-Marzahn genießt die volle Unterstützung des Senats“, sagt er. Dabei handelt es sich um ein einstiges Industrieareal der Knorr-Bremse, das zu einem gemischt genutzten Quartier mit Gewerbeflächen,

Büros und Wohnungen entwickelt werden soll. Letztere werden an die landeseigene Wohnungsbaugesellschaft Howoge gehen, was laut Lanz ein Grund für die politische Akzeptanz des Vorhabens ist.

Differenziert äußert sich auch Thomas Bestgen, Geschäftsführer der UTB Projektmanagement GmbH. Er plant derzeit ein 98 Meter hohes Hochhaus namens WoHo – und zwar ausgerechnet im Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg, der dank dem bundesweit bekannten Baustadtrat Florian Schmidt (Bündnis 90/Die Grünen) vielen Projektentwicklern als No-go-Area gilt. Selbst in diesem Bezirk könne man als Projektentwickler erfolgreich sein, sagt Bestgen. „Beim Projekt WoHo sind wir so weit gekommen, weil wir unseren Ansatz den zuständigen Behörden erklärt und intensiv kommuniziert haben.“

Bei einem weiteren Großprojekt, dem Neuen Gartenfeld im Bezirk Spandau, hat Bestgen hingegen leidvolle Erfahrungen gemacht. Dieses Vorhaben wurde nach seinen Worten zwischenzeitlich gestoppt, weil Fragen der Straßen- und Straßenbahnanbindung nicht geklärt waren. Für Bauvorhaben mit stadtweiter Bedeutung fehle eine interdisziplinär aufgestellte Behörde, die herausragende Projekte der Stadtentwicklung an sich ziehen und darüber eigenständig entscheiden könne, bemängelt Bestgen.

Das dürfte umso wichtiger sein, als das Wachstum Berlins wohl noch nicht zu Ende ist. „Wir können Berlin nicht konservieren“, sagt jedenfalls Stadtentwicklungssenator Sebastian Scheel. «

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



„Es gibt noch spannende Opportunitäten“

Die Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH (WBM) ist eine der sechs landeseigenen Berliner Wohnungsunternehmen. Geschäftsführerin **Christina Geib** spricht über das Spannungsfeld zwischen politischem Anspruch und wohnungswirtschaftlicher Realität.

Frau Geib, Berlin wächst. Wie stark wächst die WBM? Derzeit umfasst unser Portfolio knapp 32.000 Wohneinheiten. Ziel ist es, diesen Bestand bis zum Jahr 2030 auf 40.000 auszuweiten. Dabei sollen 6.000 Wohnungen neu gebaut werden; die restlichen 2.000 Einheiten wollen wir durch Ankäufe sichern.

Gibt es auf dem Markt überhaupt noch Bestandsobjekte zu Preisen, die für Ihr Unternehmen vertretbar sind? Zunächst: Der Mietendeckel hat sich auf Kaufpreise nicht preisdämpfend ausgewirkt. Es gibt aber noch Objekte zu Preisen, die im Rahmen unseres Geschäftsmodells realisierbar sind. Oftmals weisen diese Bestände allerdings

einen Instandhaltungsstau auf und sind mit Schadstoffen belastet. Mit Blick auf die Qualität unseres Portfolios bin ich kein Fan davon, komplett auf Bestandsankäufe zu setzen. Aber aus Perspektive der Stadt ergibt es durchaus Sinn, wenn sich landeseigene Gesellschaften dieser Bestände annehmen und den Instandhaltungsstau verlässlich auflösen.

Wie gehen Sie mit dem politisch umstrittenen Vorkaufsrecht in Milieuschutzgebieten um? Bei der Ausübung von Vorkaufsrechten gibt es gelegentlich Interessen, die an uns herangetragen werden, aber keine Verpflichtung, das Vorkaufsrecht auszuüben. Wir haben uns eine dreistellige Zahl von Vorkauf-

fällen angeschaut, aber nur in einer überschaubaren Zahl von Fällen den Ankauf tatsächlich getätigt. Nur wenige davon haben sich so gerechnet, dass sie ohne finanzielle Zuführung durch das Land Berlin gestemmt werden konnten.

Finden Sie noch Grundstücke für den Neubau? Es gibt auf jeden Fall noch spannende Opportunitäten. Dazu zählen auch innerstädtische Grundstücke in der Hand des Landes Berlin, welche die Möglichkeit bieten, mitten in der Stadt geförderten Wohnungsbau zu realisieren. Angesichts der hohen Bodenpreise ist es eine Herausforderung, Modelle zu finden, über die wir uns einen Grundstückszugriff sichern können. Dabei gibt es unser Geschäftsmodell nicht her, einen Erbbauzins von zum Beispiel zwei Prozent zu zahlen, wie er gerade in der Diskussion ist. Interessante Entwicklungsareale finden sich zudem außerhalb Berlins, zum Beispiel in der Nähe unserer Bestände in Berlin-Spandau. Unser Gesellschafter hat grundsätzlich eine eher ablehnende Haltung gegenüber Engagements in Brandenburg und toleriert diese nur in Einzelfällen. Ich glaube, es wäre eine Chance, noch einmal über diese Haltung nachzudenken.

Öffentlich geförderte Wohnungen haben in Berlin eine Anfangsmiete von 6,50 Euro pro Quadratmeter. Rechnet sich das noch? Es wird zunehmend schwieriger, gerade bei innerstädtischen Grundstücken. Vor diesem Hintergrund verhandeln wir mit unserem Gesellschafter darüber, unseren wirtschaftlichen Rahmen über eine Ergänzungsvereinbarung zur Kooperationsvereinbarung



In der Ifflandstraße in Berlin-Mitte baut die landeseigene WBM 140 Wohnungen.



„Der Mietendeckel hat sich auf Kaufpreise nicht preisdämpfend ausgewirkt. Es gibt aber noch Objekte zu Preisen, die im Rahmen unseres Geschäftsmodells realisierbar sind.“

Christina Geib, Geschäftsführerin der WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH

anzupassen und so eine Antwort auf die gestiegenen Baukosten zu finden. Die entsprechenden Verhandlungen sind kurz vor dem Abschluss. Darüber hinaus sind wir als WBM in der glücklichen Lage, dass wir einen relativ großen Gewerbebestand haben und dadurch über die nötige Expertise verfügen, um durch die Beimischung gewerblicher Flächen höhere Durchschnittsmieten erreichen zu können, welche die hohen Grundstücks- und Baukosten refinanzieren.

Die landeseigenen Wohnungsbau- gesellschaften stehen vor zahlreichen Herausforderungen: Sie müssen günstigen Wohnraum schaffen, Immobilien energetisch modernisieren, sozial gemischte Quartiere schaffen – und das alles unter den Bedingungen

des Mietendeckels. Droht damit eine wirtschaftliche Überforderung? Es ist unsere Aufgabe, eine solche Überforderung des Unternehmens zu vermeiden. Wir arbeiten so, dass sich unsere Projekte auch einzeln rechnen. Wir müssen versuchen, die verschiedenen Anforderungen auszubalancieren und gute Kompromisse zu finden, was hie und da auch bedeutet, mit Frustrationen umzugehen. Unsere Aufgabe ist es, uns für die Stadt zu engagieren. Und ich glaube, das ist uns in den vergangenen Monaten der Corona-Krise gut gelungen, die gezeigt haben, wie wichtig die Wohnung und das Wohnumfeld für die Menschen sind. Vor uns liegen spannende Aufgaben und wir freuen uns auf sie. «

Christian Hunziker, Berlin



BÜROGEBÄUDE HANS GRADE ALLEE

11.000 m² moderne
Neubau-Büroflächen in
Berlin-Schönefeld

- Büroflächen teilbar ab 200 m²
- Gewerbeflächen (diverse Nutzungsmöglichkeiten) ab 80 m² verfügbar
- Ab sofort bezugsfertig

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.
040 – 41 43 30 412 | asc@quantum.ag

www.quantum.ag

Quantum

Die Flächen-Diskussion geht weiter

Wahlkampf-Zeit, Vorjubiläums-Zeit: Berlin will zwölf Großsiedlungen auf eigenen Flächen bauen. Einige Fraktionen haben sich bei Tempelhof für einen neuen Bürgerentscheid ausgesprochen. Doch es gibt Widerstand. Investoren werden nervös.

Ein Interview mit **Carsten Sellschopf**.

Noch im letzten Jahr sind wir davon ausgegangen, dass Berlin weiter wachsen wird. Dies ist im letzten Jahr laut dem Amt für Statistik Berlin-Brandenburg nicht passiert. Ist das eine Trendwende am Markt?

Das sehe ich nicht so. Natürlich gibt es in diesem Zusammenhang das Thema Suburbanisierung. Im Siedlungsstern entlang der Hauptachsen nach Brandenburg wachsen gut angeschlossene Vororte, auch im Geschosswohnungsbau. Es hängt aber auch vieles an Corona. Erst Ende Februar hat der Senat übrigens seine Bevölkerungsprognose nach oben angepasst. Ich sehe mittel- bis langfristig eine Wachstumstendenz für Berlin.

Aber nicht im Zentrum? Da gibt es doch gar keine Flächen mehr, oder?

Die großen Grundstücke in zentralen Lagen sind tatsächlich fast alle bebaut. Es geht im Moment mehr um die gut erschlossenen Randlagen. Da wachsen Projekte. Ich möchte unser Projekt in Potsdam „Fontane Gärten“ erwähnen – direkt am Volkspark im schönen Bornstedt. Das Projekt erfährt erwartungsgemäß eine sehr gute Resonanz. Ich freue mich, dass wir für den ersten Bauabschnitt bereits 30 Prozent der Wohnungen verkauft haben.

Ist denn beim Thema Flächen die Diskussion inzwischen am Ende?

Nein, im Gegenteil. Und sie wird auch im Wahlkampf eine große Rolle spielen. Einzelne Fraktionen haben sich für einen neuen Bürgerentscheid ausgesprochen in Bezug auf Tempelhof. Berlin hat vor,

zwölf Großsiedlungen zu bauen, und das auch mit Flächenreserven, die auf dem eigenen Stadtgebiet zur Verfügung stehen.

Was ist mit der Tegel-Bebauung?

Auch für dieses Terrain gibt es schon eine sehr konkrete Planung. Es gibt parallele Entwicklungen in unterschiedlicher Trägerschaft, privat und öffentlich. Denken Sie an Siemensstadt. Bei allem geht es nicht nur darum, irgendwo einfach Bauten zu errichten. Sondern das ist alles schon mit einem hohen Anspruch an Urbanität, Städtebau, Energiepolitik, Autarkie, Mobilität verbunden.

Und da wollen Sie auch mitmischen?

Natürlich. Zumindest dann, wenn das Geschäftsmodell darauf passt. Die öffentliche Hand will ja keine Grundstücke mehr verkaufen. Bisher war es bei uns im Wesentlichen so, dass wir Grundstücke erworben, geplant und dann Wohnungen darauf errichtet haben, die wir später veräußerten. Jetzt beschäftigen wir uns natürlich mit dem Thema Erbbaurecht und versuchen uns einen Überblick darüber zu verschaffen, ob unsere Investoren dazu bereit sind, ein solches Engagement einzugehen.

Hat sich die Zusammenarbeit zwischen der privaten Bauwirtschaft und dem Senat seit dem Weggang von Frau Lompscher verbessert?

Das kann ich nicht sagen. Es gibt punktuell eine sehr gute Zusammenarbeit, die natürlich überschattet ist von der ideologischen Debatte um den Mieten-

deckel und um Enteignungsthemen. Der neue Bausenator Scheel scheint durchaus pragmatische Ansätze zu haben. Und scheint sich auch persönlich einzusetzen für die Themen Verwaltungsreform, Digitalisierung etc.

Es ist sehr viel Kritik am mobilen Arbeiten der Verwaltung während des Lockdowns geäußert worden ...

Ich finde auch, dass sie darauf leider nicht besonders gut vorbereitet war. Wir haben einen Bebauungsplan im Köpenicker Ortsteil Wendenschloss laufen. Mit einem Sachbearbeiter klappte der Austausch immer dann gut, wenn er nicht im Homeoffice war, das war aber nur jede zweite Woche ...

„Wir haben einen Bebauungsplan im Köpenicker Ortsteil Wendenschloss laufen. Mit einem Sachbearbeiter klappte der Austausch gut. Jedenfalls dann, wenn er nicht im Homeoffice war.“

Wie ist denn die Stimmung unter Investoren, wenn es um Berlin geht?

Gemischt. Es gibt aber viele Kollegen, die meinen, dass die politische Debatte nicht den Neubau in Berlin abwürgen darf. So denken wir auch. Wir bieten uns hier als Partner der öffentlichen Hand an, sind börsennotiert, im S-Dax, sind ein transparentes Unternehmen, können ein breites Feld anbieten und beherrschen die Prozesse.

Sie vergaßen „nachhaltig“. Jeder will doch zurzeit nachhaltig sein. Sie auch?

Ja, das ist ein wichtiger Punkt. Der oft zitierte Dreiklang aus Ökologie, Ökonomie und Sozialem. Wir sind davon überzeugt, dass verantwortungsvoller Neubau nur mit Blick auf diese Aspekte möglich ist.

Spielen da vor allen Dingen Marketing-Gesichtspunkte eine Rolle?

Nein, das ist viel mehr. Das Denken in eine nachhaltige Richtung kommt eigentlich aus uns selbst. Wir sind auch Bürger dieser Stadt, leben und arbeiten hier und sehen natürlich, dass es diverse Nöte gibt. Auch unsere Mitarbeiter tragen das übrigens offensiv mit vor, wenn es um die Wahl von Projekten oder Prozessen geht. Wir wollen junge zukunftsorientierte gute Leute in unserem Team haben. Und dann müssen wir auf solche Fragen natürlich Antworten formulieren.

Aber Ihre Investoren wollen ja nachhaltiges Handeln sicher auch?!

Das stimmt. Letztes Jahr haben wir ein erstes Nachhaltigkeitskapitel in unseren Geschäftsbericht aufgenommen. Im aktuellen Geschäftsbericht, den wir erst Mitte März veröffentlicht haben, nehmen Nachhaltigkeitsthemen einen noch größeren Anteil ein. Das Thema hat definitiv an Bedeutung gewonnen. Wir verkaufen einen Großteil unserer Wohnungen an institutionelle Investoren. Die dürfen demnächst nur noch in grüne Finanzprodukte investieren. Investoren stellen sich an die Speerspitze der nachhaltigen Bewegung. Im letzten Jahr noch hat der Vizepräsident von Goldman



ZUR PERSON Der Wirtschaftsingenieur **Carsten Sellschopf** ist als Geschäftsführer und COO Nord-Ost der Instone Real Estate Development GmbH verantwortlich für die Niederlassungen Berlin und Hamburg.

Sachs auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos die Notwendigkeit des nachhaltigen Investments betont. Drei Monate später war es der Deutsche-Bank-Chef, der proklamiert hat, ein Nachhaltigkeitsrating sei genauso wichtig wie ein Finanzrating. Daran merken Sie, wie tiefgreifend dieser Gedanke mittlerweile verankert ist.

Wie hat Corona Sie getroffen? Es hat uns natürlich getroffen. Wir hatten Umsatzeinbußen und mussten manchen Baustart verschieben. Wir haben das kommuniziert, und der Markt hat es akzeptiert. Wir sind dann im Ergebnis etwas besser rausgekommen, als es prognostiziert war ...

Aber das Thema Wohnungen war doch von Corona eher weniger betroffen?

Das stimmt. Daher haben unsere ge-

samten deutschen Aktivitäten auch sehr schnell wieder angezogen. Das spüren wir in der Nachfrage nach unseren Eigentums- und Mietwohnungen. Das hat natürlich auch etwas damit zu tun, dass es einen Mangel an alternativen Anlageformen gibt. Es gibt Bedarf nach Wohnraum und immer noch relativ niedrige Zinsen.

Berlin wird in wenigen Jahren seinen 800. Geburtstag feiern.

Was gibt es da zu tun für die Stadt?

Hier kann ich auf die Berlin-Strategie 2030 des Senats verweisen, unter anderem ist Quartiersentwicklung ein wesentliches Thema. Aber natürlich gibt es Handlungsfelder. Wer immer Entwicklungsperspektiven aufzeigen will, braucht dazu eine moderne Landesverwaltung und somit eine digitale Offensive. Es muss die Bürokratie entschlackt werden. Es müssen Strukturen verbessert werden.

Woran denken Sie hier besonders?

Ein Stichwort ist die zweistufige Verwaltung, der Senat ist Planrechtsgeber, der Bezirk Baurechtsgeber, da gibt es viele Probleme. Ich empfehle einen Blick auf die Webseite der Berliner Kaufleute und Industriellen, deren Immobilienausschuss ich seit fünf Jahren leite. Wir stehen mitten in der Stadtgesellschaft und adressieren vielfältige Themen, die noch ein Stück weit über das hinausgehen, was in der Berlin-2030-Strategie steht. Dazu gehört beispielsweise statt einer reinen Berlin-Strategie eine Metropolstrategie Berlin-Brandenburg.

Warum? Weil die Leute längst mit den Füßen abstimmen, indem sie ihren Wohnraum da suchen, wo sie ihn auch bekommen. Deshalb muss man diesen Metropolraum zusammen denken. Interessant für die Zukunft dürfte auch das Thema Holz sein. In der Gründerzeit ist Berlin aus dem märkischen Ton gebaut worden. Warum wollen wir das neue Berlin jetzt nicht aus der märkischen Kiefer bauen? «

Dirk Labusch, Freiburg

ROSA, Berlin-Lichtenberg



GRANDAIRE, Berlin-Mitte



Condé, Potsdam



Ob familienfreundliches Wohnquartier in Lichtenberg, gemütliche Eigentumswohnung in Potsdam oder beeindruckende Aussicht von der Dachterrasse in Mitte - 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.

Besuchen Sie uns
unter:
www.kondorwessels.com



Verwaltung & Vermarktung

Treibt die Corona-Pandemie Immobilieninteressenten aufs Land?

Frischere Luft, weniger Lärm, mehr Natur: Das sind wohl die offensichtlichsten Vorteile eines Lebens auf dem Land, fernab der hektischen Großstädte. Insbesondere während des durch die Corona-Pandemie bedingten Lockdowns haben viele Stadtbewohner ihre Sehnsucht nach ländlicher Idylle wieder oder sogar neu entdeckt. Doch hat die Corona-Krise tatsächlich bewirkt, dass Immobilien in Randgebieten oder auf dem Land unter Kaufinteressenten nun heißer begehrt sind? McMakler ist dieser Vermutung im Zuge einer Online-Umfrage auf den Grund gegangen.

48,0%

der Makler verzeichnen eine **steigende Nachfrage** nach Immobilien auf dem Land oder in Randgebieten

1 **74,2%**

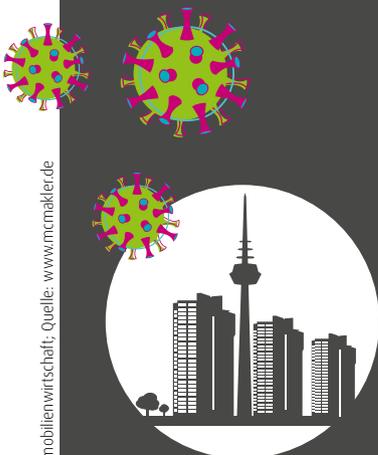
Mit sind die **günstigeren Immobilienpreise in ländlichen Gegenden** der ausschlaggebende Faktor für einen Umzug

2 **47,9%**

der **jüngere Paare unter 50 Jahren** wünschen sich ein Leben im Grünen

3 **42,7%**

der **Familien mit Kindern** wünschen sich ein Leben im Grünen



FORDERUNGSKATALOG

VDIV verlangt Erleichterungen für Eigentümerversammlungen

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV Deutschland) fordert, die Regelungen zum Abhalten von Eigentümerversammlungen für das Jahr 2021 deutlich zu lockern. Die durch die WEG-Reform eingeführte Möglichkeit einer Online-Teilnahme an Präsenzversammlungen und die Gestattung von Umlaufbeschlüssen in Textform seien zwar hilfreich, aber nicht ausreichend. Der Verband fordert daher von der Bundesregierung folgende Maßnahmen:

1. Reine Online-Eigentümerversammlungen sollten umgehend ermöglicht werden.
2. Das Einstimmigkeitserfordernis für Umlaufbeschlüsse sollte aufgehoben und stattdessen eine Zwei-Drittel-Mehrheit für jeden Beschlussgegenstand verankert werden, um wirksame und schnelle Willensbildung zu ermöglichen.
3. Um virtuelle Eigentümerversammlungen rechtssicher nutzen zu können, sollte die Geltendmachung von Nichtigkeits- und Anfechtungsgründen einzelner Eigentümer ausgeschlossen sein (zum Beispiel Formfehler bei Einladungen). Dies müsse auch für die in virtuellen Eigentümerversammlungen gefassten Beschlüsse gelten.

IMMOBILIENMARKETING AWARD 2021



**IMMOBILIEN
MARKETING
AWARD 2021**

AUSSCHREIBUNG LÄUFT

Für den renommierten Preis ist die Ausschreibungsphase bereits im Gange. Einsendeschluss für die Konzepte ist der 1. Juli 2021. Bewerben können sich Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen. Vergeben wird der Award in den Rubriken „Wohnen“, „Gewerbe“, „Online“ und „Low Budget“. Der Award, der für Teilnehmer aus dem ganzen deutschsprachigen Raum offensteht, geht in diesem Jahr in die 18. Runde. Die Einreichungen werden von einer Fachjury begutachtet. Die besten Konzepte werden im Rahmen der Messe Expo Real und in der Fachzeitschrift Immobilienwirtschaft vorgestellt.

Weiterführende Informationen unter

<https://immo-marketing-award.de>

TATTERSALL LORENZ SETZT AUF CLOUDBRIXX

Die Cloudbrix GmbH hat den Immobilienverwalter und -manager Tattersall Lorenz als neuen Kunden für ihre modulare und cloudbasierte Software as a Service gewonnen. Die Lösung wird für das technische Property Management seines bundesweiten Immobilienportfolios eingesetzt. Nach einer sechsmonatigen Testphase im Jahr 2020 befindet sie sich derzeit im finalen Onboardingprozess. Neben den vier Grundmodulen werden unter anderem das Modul „Aufträge & Budgets“ sowie „Verträge“ und „Haustechnik“ genutzt. „Wir decken bereits ein breites Spektrum an Aufgaben ab und werden stetig erweitert“, sagt Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrix.

IN EIGENER SACHE

Let's talk: Erster Haufe Summit Real Estate im Mai

Am 18. Mai 2021 ist es so weit: Beim ersten Haufe Real Estate Summit in Hamburg reden unsere Moderatoren in TV-Studio-Atmosphäre mit führenden Köpfen aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft über Themen, die die Branche bewegen. Ob als Gast auf dem Sofa in TV-Studio-Atmosphäre oder virtuell und interaktiv im Livestream: Der erste Haufe Summit Real Estate, der im

Hotel „The Fontenay“ in Hamburg stattfindet, ist hybrid und damit flexibel. Seien Sie vor Ort dabei oder als Zuschauer zu Hause vor dem Bildschirm.

Der Haufe Summit findet unter Einhaltung der Hygienemaßnahmen im Zuge der Corona-Pandemie statt. Sollte es nötig werden, kann die Veranstaltung auch vollständig online stattfinden.

Anmeldung zum Haufe Summit Real Estate

Wo? 5*-Hotel „The Fontenay“ in Hamburg **Wann?** 18.5.2021 **Begrüßung, Networking & Business Lunch:** ab 11 Uhr
Talks: ab 13 Uhr im Stundentakt **Get-Together & Networking:** 17 Uhr **Ende:** 19 Uhr **Kostenlos registrieren:** Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft erhalten mit dem Promo-Code IMMO-2 ein Gratis-Ticket für den Livestream im Wert von 395 €
Weitere Informationen und Anmeldung: Haufe Summit Real Estate 2021 <https://www.summit.haufe.de/real-estate/>

DIE THEMEN

- › **Welche Auswirkungen hat der Klimawandel auf die Stadtentwicklung?**
Moderation: Iris Jachertz, Chefredakteurin des Fachmagazins „DW Die Wohnungswirtschaft“, 13 Uhr
- › **Wie gestaltet Future Mobility den Mobilitätswandel?**
Moderation: Dirk Labusch, Chefredakteur des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft“, 14 Uhr
- › **Welche Bedeutung kommt Holz im mehrgeschossigen Wohnbau zu?**
Moderation: Ulrike Trampe, Editor-at-Large „DW Die Wohnungswirtschaft“, 15 Uhr
- › **Und wie sieht die Mieterkommunikation in Zukunft aus?**
Moderation: Jörg Seifert, Chef vom Dienst „Immobilienwirtschaft“, 16 Uhr

-51%

Laut einer Erhebung von Immowelt ist in Leipzig die mietbare Wohnfläche für 1.000 Euro Miete innerhalb der letzten zehn Jahre um 51 Prozent zurückgegangen. Kostete etwa in Berlin vor zehn Jahren eine 120-Quadratmeter-Wohnung 1.000 Euro kalt – diese Miete reicht derzeit noch für 69 Quadratmeter, also 51 Quadratmeter weniger (minus 43 Prozent). Das sind umgerechnet zwei Zimmer weniger als 2010. Auch in Offenbach (minus 35 Prozent) und Kassel (minus 28 Prozent) müssen sich Mieter beim Wohnungswechsel auf weniger Platz oder eine entsprechend höhere Miete einstellen.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.54

54 Musterwiderrufsformular: Die Papierform ist zwingend

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

S.55

- 55 Urteil des Monats:** Umlageschlüssel-Änderung **Veranda als Raum:** Ist Terrasse sondereigentumsfähig?
- 56 Grunderwerbsteuer:** Berücksichtigung der Erhaltungsgrundlage
- Nichtigkeit:** Keine Beschlusskompetenz für das Sondereigentum
- Benutzungsvereinbarung:** Café ist kein Restaurant
- 57 Vermietete Eigentumswohnung:** Beseitigung einer Klimaanlage

Videüberwachungsanlage: Wann ist sie zulässig? (und weitere Urteile)

MIETRECHT

S.58

- 58 Urteil des Monats:** Umfassende Modernisierung im Sinne der Mietpreisbremse **Zweckentfremdungsgenehmigung:** Zu den Voraussetzungen der Abrisskündigung
- 59 Gewerberaummierte:** Schwere Erkrankung kein Kündigungsgrund **Eigenbedarfskündigung:** Anbieten einer Alternativwohnung **Modernisierungsmieterhöhungs-erklärung:** Unwirksames Mieterhöhungsverlangen und weitere Urteile

MIPIM September Edition



The international real estate community
returns to Cannes!

September 7-8, 2021

MIPIM September Edition is a unique event, designed to give the international real estate and investor community the first opportunity this year to reconnect in-person through high-level talks, an exhibition area and networking to create valuable new business opportunities.

More info on www.mipim.com
or contact our sales team mipim@reedmidem.com

mipim[®]

Palais des Festivals
Cannes, France

Verwalterverträge werden künftig noch individueller

Sie werden sich sicher schon einige Stunden mit der Novelle des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes (WEG n.F.) beschäftigt haben. Viele Auswertungen, rechtliche Betrachtungen, Artikel und synoptische Gegenüberstellungen zwischen der neuen und der alten Fassung sind zwischenzeitlich veröffentlicht worden und geben eine gute Grundlage für die weitere Arbeit in Ihren Verwaltungen. Vermutlich haben Sie oder Ihr Personal bereits an Schulungen teilgenommen oder diese sogar selbst durchgeführt.

In diesem Beitrag soll es darum gehen, die Methoden aufzuzeigen, wie die Änderungen sicher in die Praxis umgesetzt und nachhaltig angewendet werden können. Die Durchführung intensiver Schulungen ist für alle Beteiligten wichtig. Erfahrungsgemäß sind Schulungen alleine jedoch nicht ausreichend. Vielmehr müssen für die tägliche Verwaltungsarbeit Hilfsmittel erstellt werden, die die Arbeiten wie eine Leitlinie begleiten und unterstützen. Nachfolgend soll an folgenden Beispielen aufgezeigt werden, wie solche Hilfsmittel aussehen können.

Künftig wird es immer schwieriger, bei allen Liegenschaften einheitliche Regelungen durchzusetzen

Die im § 9b festgelegte Vertretungsvollmacht des Verwalters im Außenbereich bedingt zunächst die Erfordernis, entsprechende Regelungen zur Bevollmächtigung des Verwalters im Innenbereich vertraglich zu vereinbaren. Es besteht die konkrete Gefahr, dass von den Wohnungseigentümergeinschaften unterschiedlichste Regelungen verlangt und vertraglich vereinbart werden. Künftig wird es immer schwieriger werden, bei allen verwalteten Liegenschaften einheitliche Regelungen durchzusetzen. Diese Situation wird noch verschärft

durch § 27. Gemäß § 21 Abs. 1 ist „der Verwalter gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer berechtigt und verpflichtet, die Maßnahmen ordnungsgemäßer Verwaltung zu treffen, die untergeordnete Bedeutung haben und nicht zu erheblichen Verpflichtungen führen (...)“

Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Feststellung, was im Einzelfall von „untergeordneter Bedeutung“ ist und was unter „erheblichen Verpflichtungen“ zu verstehen ist. Eine eindeutige Definition, z.B. durch Festlegung einer Wertgrenze für einen Handwerkerauftrag, dürfte es wohl kaum geben. Letztlich werden hier, abhängig von Größe und Struktur des jeweiligen Objektes und der „Befindlichkeiten“ der Eigentümergeinschaft, unterschiedliche Grenzen festgelegt werden.

Berücksichtigen wir in diesem Zusammenhang noch den § 27 Abs. 2, wonach die Wohnungseigentümer die Rechte und Pflichten des Verwalters nach Absatz 1 durch Beschluss einschränken oder erweitern können, wird klar, dass dies die potenzielle Individualisierung der Verwalterverträge noch umfangreicher werden lassen wird. Im Ergebnis wird das zu einer Vielzahl unterschiedlicher Regelungen führen, die objekt- und prozessbezogen anzuwenden sind.

Alle mit den entsprechenden Aufgaben betrauten Mitarbeiter müssten also künftig vor der Ausführung von Tätigkeiten für eine Eigentümergeinschaft regelmäßig prüfen:

- › Gehört diese Leistung zum Leistungsumfang?

Bei vielen Tätigkeiten für eine Eigentümergeinschaft, wie z.B. Baumarbeiten, muss regelmäßig geprüft werden: Gehört diese Leistung zum Leistungsumfang?



Nicht alle Regelungen der Novelle des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes ziehen Änderungen im Verwaltungsalltag nach sich. Aber einige Neuerungen verursachen doch intensive Arbeiten, auf die sich Verwalter und deren Mitarbeiter vorbereiten sollten.

- › Bin ich berechtigt/ermächtigt, die Leistung zu beauftragen?
- › Kann für die Leistung eine gesonderte Vergütung abgerechnet werden?
- › Wie muss der Nachweis für die Zusatzleistung erbracht erfasst werden?

Zur Klärung der Fragen stehen zunächst die jeweiligen Verwalterverträge, Gemeinschaftsordnungen und Beschluss-sammlungen zur Verfügung. Es dürfte wohl klar sein, dass es wirtschaftlich kaum leistbar sein wird, diese Fragen im Einzelfall durch Überprüfung der genannten Dokumente durchzuführen, selbst wenn diese als durchsuchbare PDF-Dateien bereitstehen. Denkbare Lösungen sind hier vom Organisationsgrad und den jeweils verfügbaren technischen Hilfsmitteln abhängig. Die nachfolgend dargestellten Methoden können abhängig von der jeweiligen Situation in Ihrer Verwaltung sowohl einzeln als auch in Kombination angewendet werden.

Grafische Prozessdarstellung im Organisationshandbuch Die grafische Darstellung der Verwaltungsprozesse erfordert, dass jede Tätigkeit in einem Arbeitsprozess durch ein Symbol dargestellt wird. Hier ergibt sich die Möglichkeit Prozessschritte, bei denen unterschiedliche vertragliche Regelungen beachtet werden müssen, farblich hervorzuheben

und die geltenden Regelungen für diesen Arbeitsschritt in einer Matrix zu hinterlegen, die per Link aufgerufen werden kann.

Individuelle Arbeitspläne/Checklisten Jeder Verwaltungsprozess lässt sich durch einen Arbeitsplan darstellen, in dem jede Tätigkeit aufgeführt und verfolgt wird. »

AUSZUG ARBEITSPLAN VERSICHERUNGSFALL

Tätigkeit	Erledigt	am	Ergebnis/Bemerkung
Vorgang angelegt	<input type="checkbox"/>		
Erstinformation an Bewohner versendet	<input type="checkbox"/>		
Erstmaßnahmen beauftragt	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> nicht erforderlich
Erstmaßnahme abgeschlossen	<input type="checkbox"/>		

Foto: gettyimages/steved_np3

Aareon Live

Pioneering Work

Praktische Pionierarbeit steht im Fokus unseres digitalen und interaktiven Events. Entdecken Sie, welchen Mehrwert neue Lösungen bringen und welche Chancen sie eröffnen. Erfahren Sie, wie man ein solides Fundament für eine pionierfreundliche Unternehmenskultur legt!

„Das novellierte WEG stellt höhere Anforderungen an die Verwaltungsarbeit, die ohne den Einsatz systematischer Arbeitshilfen kaum bewältigt werden können.“

Empfehlenswert ist, zunächst alle benötigten Standardpläne zu erstellen und anschließend die für jedes Objekt erforderlichen Individualisierungen durchzuführen. Damit erhält jedes Objekt seine eigenen, auf die geltenden Beschlüsse zugeschnittenen Arbeitspläne. Der jeweils verantwortliche Mitarbeiter findet damit automatisch bei der Bearbeitung die jeweils geltenden Regeln und muss nicht gesondert danach suchen.

Empfehlenswert ist, zunächst alle Standardpläne zu erstellen und dann die Objekte zu individualisieren

Auch wenn es einiges an Arbeit erfordert, ist das für Verwaltungen, die über keine Programme mit entsprechender Funktionalität verfügen, eine durchaus denkbare Lösung. Die Bearbeitung der Arbeitspläne sollte konsequenterweise elektronisch (z.B. unter Nutzung von Outlook-Aufgaben) erfolgen.

Objekt-/Vertragssteckbriefe Alternativ oder ergänzend zu der bereits vorgestellten Methode können die jeweiligen Regelungen für alle Objekte in einer Matrix (Excel) zusammengefasst werden. Das Ergebnis wird eine vermutlich recht

„unhandliche“ und schwer überschaubare Übersicht sein. Empfehlenswert ist die Aufbereitung der Liste mittels der in Excel verfügbaren Ausdrücke („sverweis“ und „wverweis“) Damit lassen sich die jeweils gesuchten Regelungen entweder objekt- oder themenbezogen übersichtlich darstellen. Hinweise zur Anwendung der Ausdrücke werden in einer Reihe von Tutorials in Youtube verständlich erklärt. Auch diese Methode ist nur dann sinnvoll, wenn keine alternativen Möglichkeiten zur Problemlösung bestehen.

Kundenspezifische Felder in der EDV

Immer mehr Verwaltungsprogramme, vor allem elektronische Vorgangsverwaltungen, bieten die Möglichkeit zur Definition zusätzlicher Dateneingabemöglichkeiten, die Sie selbst definieren und befüllen können. So könnte in den Objektstammdaten ein Feld „Freigabegrenze für Instandsetzungsaufträge“ definiert werden, in dem die für jedes Objekt geltende Grenze erfasst werden kann.

Ob diese Methode in Ihrem System anwendbar ist, sollten Sie zuvor mit dem Hersteller klären. Einige Programme schränken die Anzahl der definierbaren Felder ein, in anderen Fällen können diese Felder nicht über alle Objekte ausgewertet werden. Wesentlich ist zudem noch die Bereitstellung der Daten für Ihr Personal. Die Definition und Pflege dieser Felder ergibt nur dann einen Sinn, wenn Daten übersichtlich und komfortabel zur Verfügung gestellt werden.

Dokumentenmanagementsysteme

(DMS) Sofern Sie bereits über ein DMS verfügen, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie die zuvor dargestellte Methode in Ihrem DMS realisieren können. DMS erlauben es regelmäßig, dass zu jedem integrierten Dokument die bereits erwähnten kundenspezifischen Felder (häufig auch als Eigenschaftsfelder bezeichnet) ergänzt werden können. So ist es möglich, für Gemeinschaftsordnungen, Verwalterverträge und sonstige relevante Dokumente diese Felder zu definieren und die zutreffenden Vertragsinhalte zu extrahieren und in komprimierter Form bereitzustellen.

Elektronische Prozessvorlagen Die letzte und komfortabelste Möglichkeit ist nach unserer Kenntnis zurzeit leider nur mit einem am Markt befindlichen Programm im Bereich der Immobilienverwaltung realisierbar. Die Funktionsweise basiert auf der bereits dargestellten Methode der kundenspezifischen Felder. Auch hier werden zunächst die erforderlichen Felder von Ihnen definiert und die relevanten Inhalte erfasst. Anschließend werden alle benötigten Prozessvorlagen elektronisch definiert. Diese Prozessvorlagen können mit folgenden Inhalten befüllt werden:

- › alle standardmäßig durchzuführenden Arbeiten,
- › alle für den Prozess benötigten Dokumente und Vorlagen,
- › alle für den Prozess erforderlichen Informationen aus den kundenspezifischen Feldern.

Wird jetzt für ein Objekt beispielsweise ein Handwerkerauftrag gestartet, werden die für die Prozessvorlage definierten Inhalte aus den Stammdaten des jeweiligen Objekts abgefragt und angezeigt. Damit entfallen jegliche Suchzeiten, da alle relevanten objektbezogenen Informationen dem Bearbeiter automatisch präsentiert werden. Für welchen Weg Sie sich auch entscheiden mögen, das WEG n.F. stellt höhere Anforderungen an die Verwaltungsarbeit, die ohne den Einsatz systematischer Arbeitshilfen kaum bewältigt werden kann. «

Jörg Wirtz, München

AUTOR



Jörg Wirtz ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens tqmteam managementsysteme gmbh München und Vorstandsmitglied des VZI e.V. (Verband zertifizierter Immobilienverwalter).

Makler und Immobilienportale: Die Schieflage wird größer

Viele Makler fühlen sich bei Immobilienportalen nicht mehr gut aufgehoben. Es gibt Kritik an Preispolitik und Intransparenz. Und die Sorge, dass die Portale zukünftig selbst Provision einstreichen. Eine Einschätzung von Ralf Sorg, dem Geschäftsführer des Portals ivd24.

Einige Makler sehen inzwischen rot, wenn sie sich mit den großen Immobilienportalen auseinandersetzen.



Beim Verhältnis der Makler zu den Immobilienportalen haben sich in den vergangenen Jahren mehrere Schwierigkeiten herauskristallisiert.

1. Problem: Die Preisentwicklung

Zu Beginn waren die Immobilienportale sehr günstig im Vergleich zu den damaligen Insertionskosten in Tageszeitungen. Die anfänglichen Preissteigerungen wurden daher immer mit Printanzeigen verglichen und mit dem Hinweis versehen, dass die Portale immer noch deutlich günstiger seien. Später haben die Portale ihre Funktionen stark ausgebaut. Mit diesen neuen Features haben die Portale zu dieser Zeit ihre Preiserhöhungen begründet – unabhängig davon, ob ein Kunde das Angebot nutzte oder nicht.

Nach vielen Jahren kontinuierlicher Preisanhebungen sind die Portale inzwischen dazu übergegangen, ihren Nutzen und somit ihre Konditionen in Relation zu anderen Anbietern darzulegen. Als das Preismodell mit standardisierten Paketpreisen an seine Grenzen stieß, wurden individuelle Paketpreise geschnürt. Dadurch sollten die Makler, die in hoch-

preisigen Städten tätig sind, mehr zahlen als Makler in günstigen Regionen.

Heute sind nicht nur die Preise sehr hoch, sondern es besteht zudem ein hohes Misstrauen gegenüber den Portalen, da die Möglichkeit fehlt, die eigenen Konditionen mit denen anderer Anbieter abzugleichen. Es gibt einige Seiten in den sozialen Medien, in denen Makler ihre Konditionen offenlegen – was dann regelmäßig zu Empörung führt, da für identische Pakete erhebliche Preisunterschiede bestehen.

Die Preispolitik der Portale ist gefühlt ein Daueraufreger, doch wird dies oftmals eher mit Resignation zur Kenntnis genommen. Heute wird bei Preisverhandlungen auch schon einmal mit dem ROI (Return-on-Investment = Kapitalrentabilität) argumentiert. Dies rechnet sich naturgemäß immer für die Portale, sind doch die Insertionskosten im Vergleich zu den Erlösen stets gering. Andererseits muss die Kennzahl erst mit den potenziellen Alternativen – also den ROIs der anderen Portale – verglichen werden, was in der Praxis kaum möglich ist. Sehr leicht hingegen lässt sich die Rendite für die

Kapitalgeber der Portale berechnen. Hier ist im internationalen Vergleich noch Luft nach oben, sodass sich die Konditionen auch zukünftig weiter nach oben entwickeln werden.

2. Problem:

Kostenfrei für Privatanbieter

Der Trend, Privatanbieter kostenfrei inserieren zu lassen, wenn ihnen das Basispaket ausreicht, ist inzwischen auch bei den großen Portalen angekommen. Der professionelle Anbieter stellt sich berechtigterweise die Frage, warum er als zuverlässiger Bestandskunde schlechter gestellt wird als ein Einmalkäufer. Bei dieser Überlegung geht es um die reine Objektanzahl. Das Angebot ist seit Jahren rückläufig, und so versuchen die Anbieter, über diese kostenfreien Stellflächen ihren Angebotsbestand zu erhalten. Die Endkunden, die sich über dieses vermeintliche Schnäppchen freuen, erhalten jedoch eine so schwache Platzierung, dass nur ein Teil der Kunden über diese Services seine Immobilie vermarkten kann. Ist das Objekt nach einer gewissen Zeit nicht vermarktet, so dürfen die Kontaktdaten an »

The screenshot shows the ivd24 Immobilien website. At the top, there's a navigation bar with categories: Wohnen, Gewerbe, Ausland, Zwangsversteigerungen, Anlage, Presse, and Expertensuche. Below this is a search area with filters for 'Mieten' (rent) and 'Zimmer' (rooms), including options for location, price, area, and radius. A prominent headline states 'Über 75.000 Angebote häufig 7 Tage früher*' (Over 75,000 offers, often 7 days earlier*). Below the search area, there's a section for 'Aktuelle Immobilien' (Current Real Estate) with five featured listings: Dachgeschoss (attic), Einfamilienhaus (detached house), Gastronomie (gastronomy), Einzelhandel (retail), and Erdgeschoss (ground floor). Each listing includes a small image and a brief description.

Das Portal ivd24 wird von den Mitgliedern und den Regionalverbänden des Immobilienverbands IVD gehalten.

Makler weitergegeben werden. Auf diese Weise zahlt der Makler die Leadkosten und erhält den Kontakt eines Kunden, der sich ursprünglich gegen einen Makler entschieden hatte. Solche Konstellationen führen vermutlich nicht allzu oft zu einem Happy End.

3. Problem: Wandel zum Angebots- und Leadportal

Wer die Nachfragerseite kontrolliert, hat automatisch auch einen hervorragenden Zugang zur Anbieterseite. Man schätzt, dass ein Drittel der Kaufinteressenten bereits eine Immobilie besitzt, die im Zuge des Neuerwerbs veräußert werden soll. Zudem sind auch Personen, die eine Immobilie aus ihrem Bestand veräußern möchten, auf den Angebotsportalen unterwegs. Diese möchten sich einen Marktüberblick zur Preisfindung verschaffen. Mit entsprechenden Angeboten zur kostenfreien Wertindikation werden diese Personen gelockt. Am Ende zahlen sie mit ihren Kontaktdaten, die oftmals an bis zu drei Makler verkauft werden. Damit laufen immer mehr Erstkontakte von ver-

kaufwilligen Eigentümern über die Angebotsportale, die klassische Objektakquise wird erheblich erschwert. Maklerunternehmen, die neu am Markt sind oder es versäumt haben, ein funktionierendes Empfehlungsmarketing aufzubauen, sind häufig auf den Zukauf solcher Leads angewiesen. Damit zahlt der Makler zweifach. Einmal für den Einkauf und einmal für den Verkauf.

4. Problem: Angst vor Einstieg der Portale als Makler

Ein weiterer Punkt, der die Branche umtreibt, ist die latente Gefahr, dass ein Portal, das die Verkäufer- und Käuferseite kennt, möglicherweise einmal selbst als Makler auftreten könnte. Indirekt geschieht dies bereits in Form der noch relativ neuen Hybridmakler. Diese Anbieter beherrschen die Technik der Leadgenerierung perfekt und schöpfen die technischen Möglichkeiten des digitalen Makelns voll aus. Teilweise gibt es hier wirtschaftliche Verflechtungen zu den Angebotsportalen. So gesehen ist es eher unwahrscheinlich, dass ein großes Portal mit einer eigenen

Maklermarke an den Markt geht, doch sehen natürlich viele Makler die Gefahr, die alleine von der Digitalisierung ausgeht. Unternehmen, die die Digitalisierung nicht aus eigener Kraft mangels Budget oder Know-how stemmen können, werden sich digitale Prozesse dazukaufen müssen, um im Vergleich zu ihren Wettbewerbern nicht zurückzufallen. Damit entsteht neben Einkauf und Verkauf die dritte Abhängigkeit.

5. Die Rolle von ivd24

Bei der Gründung von ivd24 wurden einige wegweisende Entscheidungen getroffen, um die vorstehenden Probleme gar nicht erst entstehen lassen. Das Portal wird durch die IVD-Mitglieder und die IVD-Regionalverbände gehalten. Daher erwarten die Eigentümer keine Rendite, da sie diese selbst zahlen müssten. Als Teil des Immobilienverbands Deutschland IVD steht das Portal zwischen Verkäufer und Käufer als neutrale Stelle und ist dem Verbraucherschutz verpflichtet. Gegenüber den IVD-Mitgliedern will das Portal nicht nur Dienstleister im An-

gebotsmarkt sein, sondern auch Dienstleister für die Digitalisierung. Dazu stehen Eigenentwicklungen wie die so genannten Objektlisten (Modul zur Verwaltung von Immobilienangeboten über ivd24 auf der eigenen Maklerhomepage) oder auch Partnerangebote wie der Grundriss-Service bereit.

Die Nachfrage nach Wohneigentum übersteigt in den meisten Regionen das Angebot deutlich. Die Tendenz der Makler, die Vermarktung stärker über eigene Kanäle zu forcieren und ihre Angebote in den Portalen zu reduzieren, ist eine Konsequenz aus der aktuellen Marktsituation. Für diese Makler ist ivd24 eine Alternative. Mit Export-Schnittstellen

nach dem OpenImmo-Standard, REST-API und weiteren Schnittstellen zu sozialen Netzwerken lassen sich diverse Vermarktungskanäle zentral ansteuern. Da ivd24 bei der Bekanntheit nicht in der ersten Reihe steht, ist der Anteil derjenigen, die gerade mit der Immobiliensuche beginnen, geringer als bei bekannteren Angebotsportalen. Zusammen mit der Möglichkeit, Kontaktfelder selbst ein- und auszublenden oder als Pflichtfeld zu definieren, liegt die Qualität der Anfragen über dem Durchschnitt.

Die Anzahl der über ivd24 generierten Anfragen ist in Relation zu den großen Anbietern gering. Der kontinuierliche Reichweitenausbau hat daher für

das Portal höchste Priorität. Zum Jahreswechsel 2020/21 wurde die Entwicklung vollständig in die eigenen Hände gelegt, wodurch die Prozesse besser gesteuert und kontrolliert werden können. Ein neues Team hat viele kleine Verbesserungen vorgenommen und optimiert derzeit das Zusammenspiel zwischen Suche und Ausgabe. Damit sollen die Nutzer länger auf der Seite bleiben. Zusätzlich gibt es eine Kooperation für eine App, mit der sich Immobilienvideos erstellen lassen. Ziel ist es, das Angebot von Bewegtbildern signifikant zu steigern, da diese von den Suchenden positiv gesehen werden. «

Ralf Sorg, Geschäftsführer ivd24

HAUFE.

ERFOLGSFAKTOREN BEI DER VERMIETUNG VON WOHNRAUM



ISBN 978-3-648-14899-0
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €**

VERTRIEBLICHE VERMIETUNGSSTRATEGIEN IN WOHNPORTFOLIOS

Dieses Fachbuch bietet eine einzigartige Kombination aus immobilienwirtschaftlichem Fachwissen und Vertriebs-Knowhow und unterstützt bei der großvolumigen Vermietung von Wohnraum in Deutschland. Mit Muster-Produktreporting zum Download.

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

Bulgarischer Dienstleister für Verwalter – funktioniert das?

Herr Koynov, auch geschäftliches Vertrauen läuft ja vor allen Dingen über den direkten persönlichen Draht. Wie kann Vertrauensaufbau remote aus Bulgarien geschehen? Anfangs war ich natürlich viel persönlich in Deutschland unterwegs. Nur durch viele intensive Gespräche ist es uns gelungen, Vertrauen zu unseren ersten Geschäftspartnern, Kunden und auch Mitarbeitern aufzubauen. Nachdem wir das erworbene Vertrauen durch zuverlässige Resultate bestätigt hatten, wurde es leichter und man hat uns weiterempfohlen. Seither ist es entscheidend, dass wir mit unserer qualitativen Arbeit überzeugen. Vor allem halten wir die uns gesetzten Fristen ein.

ZUR PERSON

Sergey Koynov ist Geschäftsführender Gesellschafter von IntelliWay Services GmbH mit Firmensitz in Frankfurt/M. Die Firma bietet ihre Dienstleistungen auf dem deutschen, niederländischen und bulgarischen Immobilienmarkt an.

IntelliWay Services: Das von Bulgarien aus agierende Unternehmen IntelliWay Services ist Immobilien-Spezialist in den Bereichen Objektbuchhaltung, Nebenkostenabrechnung, Digitalisierung von Prozessen und weiteren Back-Office-Property-Management-Dienstleistungen. Das 2012 gegründete Unternehmen unterstützt Property Manager bei Property-Management-Tätigkeiten, die keine Objektpräsenz erfordern. IntelliWay beschäftigt rund 70 Mitarbeiter und betreut derzeit 700 Objekte mit einer Gesamtmietfläche von 6,5 Mio. Quadratmetern.
www.intelliwayservices.de

Erleben Sie kulturelle Unterschiede zwischen Bulgarien und Deutschland – etwa wenn es um Arbeitsweisen und Ergebnisse geht?

Sicherlich gibt es einige kulturelle Unterschiede, aber die beeinflussen die tägliche Arbeit kaum. Als EU-Mitglied haben wir eine ähnliche Gesetzgebung und wir arbeiten in der Privatwirtschaft – hier zählen nur gute Leistungen, wenn man einen Kunden behalten will. Bulgarien ist ein kleines Land. Wir müssen, wenn wir international erfolgreich arbeiten wollen, in der Lage sein, schnell andere Kulturen und Arbeitsweisen zu adaptieren. Daher sind wir es gewohnt, uns stetig an Veränderungen anzupassen. Wir haben als Land einen engen Bezug zu Deutschland und kennen die deutsche Kultur gut. Zudem sind zehn Prozent der IntelliWay-Mitarbeiter Deutsche. Die anderen haben entweder in Deutschland studiert, dort gelebt oder eine deutsche Schule besucht.

Arbeiten Sie mit den gleichen Systemen wie Ihre deutschen Kunden?

Selbstverständlich. IntelliWay hat fundierte Kenntnisse in den gängigen Immobilienwirtschafts-Buchhaltungssystemen in Deutschland wie beispielsweise SAP, Yardi, Realax, Relion, iX-Haus erworben. Da die Internetanbindung in Bulgarien ausgezeichnet ist, benutzen wir in der Regel VPN-Zugänge und arbeiten hauptsächlich auf den Servern unserer Kunden. Falls diese keine oder unvollständige Buchhaltungsdaten haben, benutzen wir auch Excel-Arbeitsmappen, um die Betriebskostenabrechnungen zu erstellen.

Sie beschäftigen auch Immobilienverwalter. Haben die eine deutsche Ausbildung? Üblicherweise unterstützen wir die Immobilienverwalter. Die Kommunikation mit den Mietern sowie der

technische Support sollte meines Erachtens durch deutsche Hausverwalter und Techniker erfolgen. Wir leisten dabei Backoffice-Unterstützung in der Form von Buchhaltung und Betriebskostenabrechnungen, als Kompetenz-Center für Mängelbeseitigung oder Helpdesk für die Mieter. Wir investieren sehr viel in die Ausbildung unserer Mitarbeiter. So erfolgt in der Regel nach jeder neuen Beauftragung ein Training der Mitarbeiter, das auf die Belange der Hausverwaltung oder auf die speziellen Erfordernisse in Bezug auf die Anlagenportfolios unserer Kunden ausgerichtet ist.

Wenn Sie für Unternehmen etwa die Terminüberwachung übernehmen, wie läuft das ab? Wir ersetzen nicht die deutschen Immobilienverwalter und Techniker, sondern entlasten diese. In diesem Sinne haben wir auf diesem Gebiet bisher keine Verantwortung und Kontrolle übernehmen müssen.

Und wie gewährleisten Sie den Datenschutz? Alle europäischen Datenschutzrichtlinien und die IT-Sicherheit halten wir ein. IntelliWay arbeitet gemäß der Datenschutz-Grundverordnung und dem Datenschutzgesetz. Wir berücksichtigen alle gängigen Standards der Cybersecurity. Zusätzlich unterzeichnet IntelliWay mit allen Kunden eine Verschwiegenheitserklärung. Die internen Verträge mit jedem Mitarbeiter beinhalten ebenfalls eine solche Verpflichtung. Hinzu kommt, dass wir in der Regel auf den Servern unserer Kunden arbeiten. Die Daten verlassen somit nie ihren Zugriffsbereich. Unsere Kunden werden darüber informiert, ob Personen- oder geschäftliche Daten gespeichert oder verarbeitet werden. Sie haben natürlich das Recht, die Löschung der Daten zu verlangen. Auf Wunsch stimmen wir auch einem Printverbot zu.

Über gelingenden Vertrauensaufbau, die Adaptionfähigkeit eines bulgarischen Unternehmens an den deutschen Markt und das Zusammenspiel zwischen Dienstleistung und Software spricht **Sergey Koynov**, Geschäftsführender Gesellschafter IntelliWay Services.



„Die Digitalisierung ist für uns keine Bedrohung. Wir entwickeln Lösungen, die durch das neu implementierte ERP-System möglich werden.“

Müssen eigentlich die Wohnungseigentümer oder -mieter von ihrem Verwalter darüber aufgeklärt werden, dass er sich der Hilfe eines externen Unternehmens bedient? Jeder Hausverwalter hat Verträge mit seinen Mietern oder Wohnungseigentümern abgeschlossen. Darin sind die Mitteilungspflichten über externe Anbieter festgelegt. Meine Erfahrung zeigt, dass die meisten Dienstleistungen, die wir anbieten, generell von Fremdfirmen übernommen werden.

Angenommen, IntelliWay macht einen Fehler. Welche Haftungsbestimmungen gibt es? Wir haben eine deutsche Betriebs- und Vermögenshaftpflichtversicherung, die uns im theoretischen Fall einer Fehlleistung absichert. Wir tragen somit dafür wirtschaftlich und rechtlich die Verantwortung.

Übernimmt IntelliWay auch Tätigkeiten wie Begehungen? Nein, in der Regel übernehmen wir keine Aktivi-

täten, die eine Präsenz in Deutschland erfordern.

Wozu dient dann Ihr Büro in Frankfurt?

Das Unternehmen in Frankfurt ist der juristische Partner unserer Kunden und schließt Verträge nach deutschem Recht mit ihnen ab. Zum anderen haben wir Mitarbeiter, die in Deutschland leben und hierüber angestellt sind.

Warum sollte ein Verwalter Leistungen an Sie auslagern, statt sie seiner Software zu überlassen?

Theoretisch könnte die Digitalisierung eine Bedrohung für uns werden – ist sie aber nicht. Die Implementierung von ERP-Systemen ist zeit- und kostenintensiv. Nicht alle Unternehmen haben Ressourcen, so ein komplexes Projekt durchzuführen. Oft dauert es Jahre, alte durch neue Systeme zu ersetzen.

Trotzdem geschieht dies zunehmend.

Deshalb haben wir ein Digitalisierungsteam für die Bedürfnisse der Buchhaltung unserer Kunden gebildet. Wir entwickeln maßgeschneiderte Lösungen, die durch das neu implementierte ERP-System möglich sind. Damit schaffen wir einen Mehrwert bei der Einführung des ERP-Systems. Wir tragen zu einer schnellen Effizienzsteigerung bei – in Monaten und nicht in Jahren.

Wie bilden Sie sich etwa zur Wohnungseigentumsnovelle adäquat weiter?

Wir informieren uns natürlich ständig über gesetzliche Änderungen, die unsere Dienstleistungen betreffen. Das geschieht mittels Fachliteratur, online und durch juristische Unterstützung. Außerdem arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen. Zudem führen wir hausinterne Schulungen durch. «

Dirk Labusch, Freiburg

Das Wichtigste der zweiten Reihe

Immobilien im Sinne ihrer Ursprungsdefinition als „unbewegliche Sachgüter“ dienen allesamt der Interaktion bzw. der Zweckerfüllung ihrer Nutzer, der Menschen. Egal ob Gewerbe-, Wohn-, Sozial- oder Betriebsimmobilie – sämtliche Immobilienarten konzentrieren sich im Kern auf ihren Mensch-Nutzen-Fokus und haben sich über Jahrzehnte hinweg als Spezialisten für die konstante Befriedigung bestehender Bedürfnisse etabliert. Nicht zuletzt hat die Corona-Pandemie uns eindrücklich aufgezeigt, dass unsere bestehenden Immobilienkonzepte trotz ihrer tradierten Nutzerzentrierung nicht starr gedacht, sondern jederzeit flexibel anpassbar gestaltet werden müssen, um auch künftigen Nutzeranforderungen bei gleichzeitiger Wertschöpfungsmaximierung vollumfänglich gerecht zu werden.

Deutschland braucht neue Arbeitsplatzkonzepte

Vor gut einem Jahr, als Covid-19 unsere bis dato vermeintliche Normalität komplett auf den Kopf gestellt hat, folgten tausende Unternehmer dem Ruf der Politik und verlagerten ihre Bürobelegschaft zu Großteilen ins mobile Homeoffice. Unzählige IT-Abteilungen in diesem Land haben im vergangenen Frühjahr einen Mammutjob geleistet und durch die spontane Bereitstellung flexibler Technikausstattung und die Sicherstellung entsprechender Dateninfrastrukturen den radikalen Schritt zum mobilen Remote-Arbeiten überhaupt erst möglich gemacht. Dank neuer Online-Tools und einem radikalen Switch vom Präsenz- zum Digitalmeeting konnten Betriebsprozesse erfolgreich aufrechterhalten werden. Viele Unternehmen bestätigen, dass die Produktivität meist nicht unter diesen neuen Arbeitsweisen gelitten hat, sodass das vormals häufig verpönte Homeoffice

durch gestiegene Reputation und Akzeptanz als großer Gewinner aus der Pandemie hervorgegangen ist.

Können wir die klassische Büroimmobilie damit nun abschaffen und so radikale Kostensenkungen durch wegfallende Raummieten und Betriebskosten realisieren? Ein verlockender Gedanke im Sinne der dringend notwendigen Kostenstrukturoptimierung – für den langfristig nachhaltigen Unternehmensfortschritt allerdings ein fataler Trugschluss. Immobilien sind und bleiben das Zentrum für Begegnung und damit für die Entstehung von kreativen, progressiven Ansätzen zur nachhaltigen Unternehmensstrategieentwicklung. Ohne Immobilien ist das innovative Arbeiten faktisch nicht möglich – das beste digitale Whiteboard in Kombination mit störungsfreier Videotelefonie-Qualität bietet zwar Optionen, wird allerdings niemals den direkten Austausch zwischen den beteiligten Innovationsakteuren ersetzen können. Das heißt nicht, dass wir nach erfolgreicher Durchimpfung der Bevölkerung wieder in Vollbesetzung

die Bürogebäude stürmen sollten – eine Re-Konzeptionierung im Sinne eines hybriden New-Work-Ansatzes ist zwingend erforderlich, was sich wiederum auf die Ausgestaltung der bestehenden Büroimmobilienlandschaft auswirkt.

Neue Arbeitsplatzkonzepte braucht das Land! Dies beginnt bei durchdachten Hygiene- und Präventionskonzepten, die das Fundament für eine sukzessive Büroöffnungsstrategie im Sinne eines permanent gewährleisteten Arbeitsschutzes darstellen. Mindestens genauso wichtig für die maximale Arbeitsproduktivität ist bei der Konzeption auch der Aspekt der Mitarbeiterzufriedenheit. Die Vorteile des Homeoffices liegen (zumindest aus Mitarbeiterperspektive) klar auf der Hand: Die flexiblere Arbeitszeitgestaltung zahlt



Corporate Real Estate Management (CREM) bringt individuelle Unternehmensstrategien mit den betriebsnotwendigen Immobilienbeständen in Einklang. Doch das gelingt nur in der gezielten Integration bestehender CREM-Ansätze in die unterschiedlichen Immobilienkonzepte.

sich positiv auf die subjektiv wahrgenommene Work-Life-Balance aus, die An- und Abreise entfällt und entlohnt die Mitarbeiter dadurch mit zusätzlich gewonnener Qualitätszeit für den privaten Bereich. Raumplaner stehen damit nun vor der Herausforderung, mit hybriden Arbeitskonzepten sowohl auf die individuellen Mitarbeiterbedürfnisse als auch auf die Unternehmensziele der maximalen Mehrwertkreation einzuzahlen. Flexibilität als Fundament für Innovation und Fortschritt stehen dabei klar im Mittelpunkt.

CREM-Verantwortliche müssen die technischen und räumlichen Voraussetzungen schaffen, um sowohl den künftigen Anforderungen des Marktes als auch den Ansprüchen von Mitarbeitern und Kunden zu entsprechen. Arbeitsumwelten

Auch der Schlüssel für erfolgreiches CREM liegt in der richtigen Auswertung der zunehmenden Datenströme.

gilt es gezielt flexibel mit einer maximalen Ausrichtung auf hybride Kollaborationsmöglichkeiten zu gestalten. Desk Sharing und Creation Spaces beschreiben wahrlich keine neuartigen Arbeitsplatzinnovationen – umso wichtiger ist es jetzt, vorhandene Konzepte intelligent in die gegebenen Flächen zu integrieren, um maximale Effizienz im Bereich der hybriden Zusammenarbeit zu schaffen.

Sicherheitsmaßnahmen vorher testen und operativ laufend überprüfen

Hygiene- und Präventionskonzepte haben durch die Corona-Pandemie nicht nur im Kontext von Arbeitssicherheit und Mitarbeiterschutz am Arbeitsplatz an Prominenz gewonnen, sie repräsentieren auch essentielle Bestandteile für die Betriebsfähigkeit in unterschiedlichen Gewerbeimmobiliensektoren, allen voran in den Bereichen Einzelhandel, Hotellerie und Gastronomie. Als die Restaurants und Geschäfte nach dem ersten Lockdown wieder öffnen durften, wurden durch Inanspruchnahme unterschiedlichster »

CREM

Mit CREM werden vor allem auch Aspekte der Effizienzmessung im Verständnis der Schaffung eines Mehrwertes für die kerngeschäftliche Organisation adressiert. Mit zunehmendem Reifegrad werden die Anforderungen an die Kennzahlen und somit auch an die Menge, Art und Struktur der Datenquellen, Validität etc. größer, schaffen hierfür aber für die Unterstützung unternehmerischer Entscheidungen auch einen deutlichen Mehrwert. Wenn Mehrwert aus Daten geschaffen werden soll und zukünftig auch muss, dann ist die Professionalisierung des CREM nicht „unternehmerisches Übel“, sondern „unternehmerisches Fundament“. Die Prozesse des CREM sind somit nicht als das Management von Sekundärprozessen anzusehen, sondern CREM selbst ist Potenzialsystem der Unternehmung zur Unterstützung der wettbewerbliehen Position.



„Wenn Mehrwert aus Daten geschaffen werden soll und zukünftig auch muss, dann ist die Professionalisierung des CREM nicht ‚unternehmerisches Übel‘, sondern ‚unternehmerisches Fundament‘.“

Prof. Dr. Torben Bernhold,
FH Münster – University of Applied Sciences

Experten



„Der Mitarbeiter wird gerade nach Corona mehr von seinem Arbeitsplatz erwarten. Wir müssen Werbung für das Office machen, dass die Mitarbeiter aus dem Homeoffice wieder in die Gebäude kommen. Dass sie den Fahrweg und die Fahrzeit auf sich nehmen, dafür muss das Büro schon einen echten Mehrwert bieten.“

Frank Schröder, Phoenix Contact



„Mit unserer Vorgehensweise zu Strukturen und Prozessen ist es jederzeit möglich, bei der Erfüllung der Betreiberpflichten die ‚Vogelperspektive‘ einzunehmen, um sich nicht angesichts der Fülle von Aufgaben und Pflichten zu verzetteln.“

Dennis Diekmann,
Mondrian Real Estate

Marktlösungen in extrem kurzer Vorbereitungszeit Konzepte zur Wiederinbetriebnahme entsprechend der Einhaltung sämtlicher Corona-Auflagen entwickelt und erfolgreich implementiert.

Diese quasi aus der Not geborenen Konzepte gilt es nun langfristig im Sinne der Hygienesicherheit entlang der Customer bzw. User Journey weiterzudenken und entsprechend den unterschiedlichen Immobilienarten und Anwendungsfällen einzusetzen. Dem Risiko der Infektionsübertragung gilt es eben nicht nur in Pandemiezeiten akut zu begegnen – Zielsetzung der CREM-Verantwortlichen muss es vielmehr sein, den Nutzern der Immobilie nachhaltige Hygienesicherheit zu bieten. Mit gutem Beispiel vorangegangen ist in diesem Kontext beispielsweise die Hamburger Europa Passage, ihres Zeichens das erste keimfreie Shopping-Center Europas. Durch Kooperation mit der Kölner Firma UVIS UV-Innovative Solutions bietet der Standort nun 99-prozentige Keimfreiheit und damit Sicherheit (physisch und psychisch) für Kunden, Mietpartner und Mitarbeiter. Und der Markt bietet unzählige weitere Lösungen und Ansätze zur Hygienesteigerung – CREM-Aufgabe ist es nun, diese mit einer mutigen Trial-and-Error-Herangehensweise für die jeweilige Immobilienart zu identifizieren, zu testen und entsprechend der angestrebten Mehrwertkreation weiterzuentwickeln.

Wer Betreiberverantwortung zielführend strukturieren möchte, muss seine Pflichten klar definieren und systematisch erfassen können. Ein valides Anlagenkaster ist dafür unverzichtbar. Nur derjenige, der seine technischen Anlagen kennt, kann anhand eines Pflichtenabgleichs seine Aufgaben, Qualifikationen und relevanten Dokumente ermitteln. Darüber hinaus müssen auch behördliche und objektspezifische Vorgaben aus z. B. Baugenehmigungen oder Herstellervorschriften beachtet werden. Zielführend müssen parallel Prozesse für die Datenpflege und für die Regelwerksverfolgung definiert werden. Diese Prozesse können dann nach und nach ihre skalierbare Anwendung

in allen Bereichen und Lebenszyklusphasen finden. Kompatible und strukturierte Merkmale wie beispielsweise die Klassifizierung der Anlagen nach CAFM Connect (Grundlage DIN 276) und die Zuordnung der Pflichten gemäß den Lebenszyklusphasen nach GEFMA sind somit unerlässlich.

Konkrete wirtschaftliche Erfahrungen mit BIM liegen erst vereinzelt vor

Betreiberverantwortung impliziert eine Digitalisierungswelle von Bestandsdaten als eine der wesentlichen Schlussfolgerungen aus den BIM-Diskussionen. „Building Information Modeling“ (BIM), wörtlich übersetzt „Gebäudedatenmodellierung“, ist eine Methode zur Optimierung von Planung, Realisierung und Bewirtschaftung eines Gebäudes über die Betrachtungsweise seines gesamten Lebenszyklus, indem alle relevanten Gebäudedaten optimal digital erfasst, kombiniert und vernetzt werden.

Die Diskussion über den Nutzwert von BIM fokussiert sich insbesondere auf die Bewirtschaftung. Die unter diesem Verständnis durchgeführten BIM-Projekte sind aber zurzeit noch selten; konkrete Erfahrungswerte liegen somit leider nur vereinzelt vor. Ebenso wie einige Architekten befassen sich allerdings vermehrt Verantwortliche für den Gebäudebetrieb mit dem Potenzial von BIM und den möglichen Herangehensweisen. Während die Akzeptanz vom umfassenden BIM-Verständnis sich eher zögerlich entwickelt, wächst das Interesse umso stärker für die Verbundthemen der Betreiberverantwortung und der Digitalisierung vorhandener Bestandsdaten mit dem vorrangigen Ziel, die Vorgaben des Gesetzgebers zu berücksichtigen und den damit verbundenen Pflichten des Betreibers gerecht zu werden. Nachrangig geht es darum, auch die Vorteile einer „Kür“ der Implementierung aller Phasen von BIM zu erfahren.

Gerade im Kontext immer höherer Anforderungen an Umweltgesichtspunkten rücken Themen wie CO₂-Steuer und Null-Emissions-Gebäude verstärkt in den Fokus. Die Devise lautet: den Energieverbrauch auf das nötige Minimum beschränken! Idealerweise produziert das Gebäude sogar selbst Energie, und zwar mehr Energie, als die Immobilie faktisch für den Eigenbetrieb benötigt. So können Gebäude zukünftig sogar zu einer grüneren und saubereren Welt beitragen. Betrachten wir dazu das Energiemanagement im Detail: Kernaufgaben des effektiven Energiemanagements sind die Erfassung, Dokumentation und Bereitstellung von Energieverbrauchsdaten für

Mitarbeiter und das Management, sodass von dieser Datenbasis entsprechende Handlungsempfehlungen und Strategieentscheidungen effektiv und rechtzeitig abgeleitet werden können. Wo können wir Energie günstiger herstellen oder am besten gar nicht erst verbrauchen?

CREM-Aktivitäten müssen die zukünftige Grundlage für das effektive Energie- und Umweltmanagement schaffen. Die konsequente und strategisch ausgerichtete Berücksichtigung der ESG-Kriterien stellt die Basis für eine nachhaltige und langfristig orientierte Immobilienbewirtschaftung dar. «

Dr. Christian Schlicht, Münster

AUTOR



Dr. Christian Schlicht (37), ist Director Facility und Center Management bei ECE und neuer Präsident von CoreNet Global (CNG) in Central Europe. Thema seiner Promotion war die Entwicklung eines praxistauglichen Modells zur Messung des Mehrwerts von Facility und Corporate Real Estate Management.

HAUFE.

HAUFE SUMMIT REAL ESTATE AM 18. MAI

LIVE TALK: DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Diskutieren Sie mit herausragenden Köpfen aus Industrie und Immobilienwirtschaft – exklusiv im Livestream.

Leser*innen der immobilienwirtschaft registrieren sich kostenlos.
Sparen Sie 395,- EUR mit dem Code ICHBINHAUSVERWALTUNG auf www.summit.haufe.de

Leser*innen registrieren sich kostenlos.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Muster-Widerrufsformular zwingend in Papierform

Der Beginn der Widerrufsfrist bei außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Verbraucherverträgen verlangt nicht nur die Information des Verbrauchers über die Bedingungen, Fristen und das Verfahren der Ausübung des Widerrufs, sondern auch die Aushändigung dieser Informationen. Dazu gehört auch das Muster-Widerrufsformular aus Anlage 2 zum EGBGB. Bundesgerichtshof, Urteil vom 26.11.2020 - I ZR 169/19

SACHVERHALT: Die beklagte Verkäuferin wollte ihr Reihenhaus verkaufen. Hierzuschaltete sie eine Anzeige in der Zeitung, in der sie das Objekt zum Verkauf anbot. Daraufhin meldete sich der klagende Makler. In der Wohnung der Verkäuferin wurde ein vom Makler vorformulierter, für die Verkäuferin provisionspflichtiger Makler-Verkaufsauftrag abgeschlossen. Die Verkäuferin unterzeichnete zudem ein gesondertes Blatt mit einer Widerrufsbelehrung, in der darauf hingewiesen wird, dass für einen Widerruf das beigegefügte Muster-Widerrufsformular verwendet werden kann. Im Anschluss an die Widerrufsbelehrung folgen zwei jeweils handschriftlich angekreuzte, vom Makler vorformulierte „Erklärungen des Auftraggebers“ mit folgendem Inhalt: „Ich verlange, dass Sie mit der Erbringung der Dienstleistung vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnen (§ 357 VIII BGB). Mir ist bekannt, dass ich bei vollständiger Vertragserfüllung durch Sie mein Widerrufsrecht verliere (§ 356 IV BGB), wenn Sie bereits vor Ablauf der Widerrufsfrist die Dienstleistung vollständig erbracht haben.“ Ein Muster-Widerrufsformular war den Vertragsunterlagen allerdings nicht beigegefügt. Der Makler vermittelte einen Kaufvertrag und rechnete seine Leistung ab. Die Verkäuferin widerrief allerdings den Maklervertrag, daraufhin erhob der Makler Klage auf Zahlung der Maklerprovision, hilfsweise Wertersatz.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Bundesgerichtshof (sowie die Vorinstanzen) wiesen die Klage des Maklers ab. Dem Makler steht weder ein Anspruch auf Maklerlohn noch auf Wertersatz gegen die Verkäuferin zu. Die beklagte Verkäuferin hat den Maklervertrag wirksam widerrufen. Der Abschluss des Maklervertrags erfolgte zunächst außerhalb von Geschäftsräumen. Zudem erfolgte der Widerruf auch fristgerecht, da die 14-tägige Widerrufsfrist – mangels ordnungsgemäßer Beleh-



Werden Maklerverträge außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossen, gehört ein Muster-Widerrufsformular in Papierform dazu.

– nicht eingehalten werden musste. Der Makler hatte die Kundin nicht entsprechend den Anforderungen des Art. 246a § 1 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1, § 4 Abs. 1 und 2 EGBGB informiert. Danach ist der Unternehmer verpflichtet, den Verbraucher über die Bedingungen, die Fristen und das Verfahren für die Ausübung des Widerrufsrechts nach § 355 Abs. 1 BGB sowie das Muster-Widerrufsformular zu informieren. Der Unternehmer kann diese Informationspflichten allerdings

dadurch erfüllen, dass er das in der Anlage 1 zum EGBGB vorgesehene Muster für die Widerrufsbelehrung zutreffend ausgefüllt und in Textform übermittelt. Zudem muss bei einem außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrag der Unternehmer die Informationen auf Papier oder, wenn der Verbraucher zustimmt, auf einem anderen dauerhaften Datenträger zur Verfügung stellen.

Dem beweisbelasteten Makler ist es im Prozess nicht gelungen, den Nachweis der Aushändigung in Papierform zu führen. Da eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung nicht nachgewiesen werden konnte, war das Widerrufsrecht außerdem nicht nach § 356 Abs. 4 Satz 1 BGB erloschen, und ein Wertersatzanspruch aus § 357 Abs. 8 BGB besteht nicht.

PRAXISHINWEIS: Immer wenn der Maklervertrag persönlich außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossen wird, ist

darauf zu achten, dass dem Kunden eine den gesetzlichen Vorschriften entsprechende Widerrufsbelehrung in Papierform ausgehändigt und der Belehrung das Muster-Widerrufsformular aus Anlage 2 zum EGBGB beigegefügt wird. Die Übergabe ist zu Beweis Zwecken zu dokumentieren. Wann reicht die Widerrufsbelehrung per E-Mail oder Fax aus? Nur dann, wenn der Maklervertrag mit dem Kunden über andere Medien zustande kommt, etwa über ein Immobilienportal. «

Wohnungseigentumsrecht & Co.

Urteil des Monats: Umlageschlüssel-Änderung

Bei der Änderung eines Umlageschlüssels steht den Eigentümern ein weiter Gestaltungsspielraum zu, der lediglich durch das Willkürverbot beschränkt wird. Das gilt auch, wenn die Eigentümer die in § 6 Abs. 4 HeizkostenV genannten Abrechnungsmaßstäbe ändern. Der für die Verteilung der verbrauchsunabhängigen Warmwasserkosten maßgebliche Begriff der „Wohnfläche“ i. S. d. § 8 Abs. 1 HeizkostenV kann unter Einbeziehung von Balkonen, Loggien, Dachgärten und Terrassen ermittelt werden. Die Eigentümer können aber auch eine andere Berechnungsmethode festlegen.

BGH, Urteil v. 2.10.2020, V ZR 282/19

FAKTEN: Nach der Gemeinschaftsordnung werden die Kosten für Heizung und Warmwasser nach dem Verhältnis der Wohnflächen des Sondereigentums zur Gesamtwohnfläche verteilt. Terrassen, Balkone und Loggien, soweit sie bei der Berechnung der Wohnfläche berücksichtigt sind, werden hierbei ausgeschieden. Die Eigentümer beschließen, auch die Außenflächen, d. h. die Dachterrassen und Balkone/Loggien, mit dem in der Wohnflächenverordnung zugelassenen Anteil von 25 Prozent ihrer Grundfläche einzubeziehen. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Die Eigentümer hätten bei der Änderung des geltenden Umlageschlüssels ein weites

Ermessen. Eine Änderung setze nicht voraus, dass der bestehende Umlageschlüssel einem Eigentümer nachteilig sei. Es bedürfe nicht einmal besonderer Umstände für eine Neuregelung. Dies gelte auch in Bezug auf die Heizkostenverordnung. Der Begriff der „Wohnfläche“ im Sinne der Heizkostenverordnung müsse dabei nicht, könne aber von den Eigentümern unter Rückgriff auf die Bestimmungen der Wohnflächenverordnung ermittelt werden. Die Eigentümer dürften aber auch eine andere Berechnungsmethode festlegen.

FAZIT: Welcher Umlageschlüssel für eine Kostenposition gelten soll, müssen die Eigentümer durch Vereinbarung oder Beschluss bestimmen. Der Verwalter hat

hingegen keine Kompetenz, für die Kosten der Gemeinschaft einen Umlageschlüssel zu bestimmen. Die Eigentümer können ihm diese Kompetenz auch nicht nach § 27 Abs. 2 WEG einräumen. Sie können allerdings vereinbaren, dass der Verwalter einen Umlageschlüssel bestimmen soll. Die Eigentümer haben bis zu Grenze der Willkür die Befugnis, Umlageschlüssel zu bestimmen und diese auch zu ändern. Der Verwalter muss die Eigentümer jederzeit darüber informieren können, welche Umlageschlüssel in der Anlage für welche Kostenposition gelten. Ferner muss der Verwalter die Eigentümer darüber informieren können, welche Alternativen für eine Kostenposition in Betracht kämen und was deren Vor- und/oder Nachteile wären.

Aktuelle Urteile

VERANDA ALS RAUM?

Ist eine Terrasse sondereigentumsfähig?

Eine ebenerdige Terrasse ist nur dann sondereigentumsfähig, wenn sie Schutz vor äußeren Einwirkungen und Schutz der Privatsphäre bietet. Dafür genügt ein bloßer Betretenschutz durch einen einfachen Holzzaun nicht.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss v. 28.7.2020, 20 W 114/20

FAKTEN: In einem Teilungsvertrag soll eine Terrasse zum Sondereigentum erklärt werden. Es handelt sich um ein Haus mit drei Geschossen. In der westlichen Ecke ist ein etwa 3 m x 3,5 m großer Bereich ausgespart. Dieser Bereich ist im Erdgeschoss als Terrasse ausgestaltet, in den beiden Geschossen darüber befinden sich an dieser Stelle im Vergleich zur Terrasse etwas kleinere Balkone. Die Terrasse ist mit Bodenplatten belegt und dadurch gegenüber der Umgebung einige Zentimeter erhöht, mit einem Holzzaun mit Tor umgeben und mit einem „überdachungsähnlichen Wetterschutz“ auf Holzbalken und Stützpfählern versehen. Das Grundbuchamt hält die Fläche für keinen Raum. Dies sehen die Miteigentümer anders. Das OLG teilt die Ansicht des Grundbuchamtes! Die Terrasse sei nicht sondereigentumsfähig.

FAZIT: In einem Teilungsvertrag oder einer Teilungserklärung kann nur an einem Raum Sondereigentum begründet werden. Eine Möglichkeit, wesentliche Gebäudebestandteile oder Flächen zum Sondereigentum zu erklären, besteht nicht. Das WEMoG hat hieran nichts geändert. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

GRUNDERWERBSTEUER

Berücksichtigung der Erhaltungsrücklage

Beim rechtsgeschäftlichen Erwerb von Wohnungs- oder Teileigentum ist der vereinbarte Kaufpreis als Bemessungsgrundlage der Grunderwerbsteuer nicht um die anteilige Erhaltungsrücklage zu mindern.

BFH, Urteil v. 16.9.2020, II R 49/17

FAKTEN: K kauft vier Teileigentumsrechte und neun Stellplätze. In dem Kaufvertrag heißt es, der Anteil des Verkäufers an den gemeinschaftlichen Geldern (Vorschüsse, Erhaltungsrücklage usw.) gehe bei Besitzübergang auf den Käufer über. Das Finanzamt setzt die Grunderwerbsteuer fest. Gegen diese Festsetzung geht K vor. Er meint, die Bemessungsgrundlage sei um die Erhaltungsrücklage von insgesamt 14.815,19 Euro zu mindern. Der BFH sieht das anders! Die anteilige Erhaltungsrücklage sei Teil des Gemeinschaftsvermögens und damit kein Vermögen des Eigentümers.

FAZIT: Zum Gemeinschaftsvermögen gehören unter anderem Vorschüsse auf die Erhaltungsrücklage und die Erhaltungsrücklage selbst. Die Eigentümer können zwar durch Beschluss entscheiden, wie die Mittel der Erhaltungsrücklage eingesetzt werden. Eigentümerin der angesammelten, aber nicht eingesetzten Erhaltungsrücklage ist aber die Gemeinschaft. Kein Eigentümer hat daran einen auch nur ideellen Anteil. Verkauft eine Person ihr Eigentum, kann sie vor diesem Hintergrund dem Käufer im notariellen Kaufvertrag keinen Anspruch an der Erhaltungsrücklage verkaufen.

NICHTIGKEIT

Keine Beschlusskompetenz für das Sondereigentum

Ein Beschluss über Erhaltungsmaßnahmen, der teilweise Sondereigentum erfasst, ist insoweit nichtig. Abweichende Regelungen zur Kostentragung von Erhaltungsmaßnahmen sind nur dann in einer Gemeinschaftsordnung wirksam, wenn sie eindeutig und klar sind.

LG Köln, Urteil v. 12.11.2020, 29 S 25/20

FAKTEN: In einer Eigentumsanlage ist die gesamte Tiefgarage ein einziges Teileigentum von Eigentümer Z. Dazu gehört neben den Stellplätzen eine Einkaufspassage. Die Tiefgarage muss repariert werden. In einer Versammlung wird beschlossen, ein Ingenieurbüro sowie weitere Planungsbüros mit der Erstellung eines Sanierungskonzeptes zu beauftragen. Die Kosten sollen alle Eigentümer tragen. Diesen Beschluss greift Eigentümer K an. Der Beschluss ist nach Ansicht des LG nichtig, soweit er das Sondereigentum des Z betrifft. Die Erhaltungskosten für das Sondereigentum müsse Z allein tragen.

FAZIT: Der Fall ist ein Musterbeispiel für eine der Auslegung bedürftige Umlagevereinbarung. Soweit es nämlich in der Gemeinschaftsordnung zur Umlage der Kosten heißt, die Raumeigentümer seien verpflichtet, die ihrem Sondereigentum unterliegenden Räume auf eigene Kosten in ordnungsmäßigem Zustand zu halten, könnte sich diese Formulierung allein auf das Sondereigentum beziehen, aber auch auf das gemeinschaftliche Eigentum. In vergleichbaren Fällen sollte sich der Verwalter anweisen lassen, wie er bei seiner Arbeit die Umlagevereinbarung verstehen soll.

BENUTZUNGSVEREINBARUNG

Café ist kein Restaurant

Mit dem Betrieb eines Cafés ist ein Gastronomiebetrieb umschrieben, in dem in erster Linie Kaffee und Tee ausgedient sowie Feinbackwaren und Kuchen verzehrt und verkauft werden.

AG Berlin-Mitte, Urteil v. 19.2.2020, 26 C 21/19

FAKTEN: In der Gemeinschaftsordnung heißt es in Bezug auf das Sondereigentum, es sei nur eine Nutzung als Café ohne Vollküche gestattet. Der Mieter unterhält dort jedoch ein Restaurant. Eigentümer K verklagt B auf Unterlassung, unter anderem wegen permanenter Geruchsbelästigungen. Natürlich mit Erfolg.

FAZIT: Seit dem 1.12.2020 kann ein Eigentümer nicht mehr Unterlassung verlangen, wenn ein anderer Eigentümer gegen eine Benutzungsvereinbarung verstößt. Das kann im aktuellen Recht nur die Gemeinschaft. Verwalter müssen die Eigentümer jetzt darüber informieren, wenn ein Eigentümer sein Sondereigentum unter Verletzung der Benutzungsbestimmungen nutzt! Eine Ausnahme besteht, wenn eine Nutzung zu Störungen im Sondereigentum führt (etwa durch Geräusche oder Gerüche, wie hier). Ein solcher Eigentümer könnte auch aktuell gegen eine vergleichbare Störung vorgehen. Auch dann dürfte aber ein Verwalter dennoch die Pflicht haben, den vermietenden Eigentümer, aber auch seine Mieter abzumahnern und sämtliche Eigentümer zu informieren.

VERMIETETE EIGENTUMSWOHNUNG**Beseitigung einer Klimaanlage**

Der Mieter von Räumen, die im Sondereigentum stehen und nicht zu Wohnzwecken genutzt werden dürfen, ist ohne eine Erlaubnis der Wohnungseigentümer nicht berechtigt, an der Außenfassade eine Klimaanlage anzubringen.

AG München, Urteil v. 27.7.2020, 481 C 16084/19 WEG

FAKTEN: B1, der Gewerberaummieter von Wohnungseigentümer B2, installiert im Eingangsbereich zu den angemieteten Räumen eine Klimaanlage samt Befestigungsvorrichtungen und Leitungen. B1 betreibt einen indischen Lebensmittelmarkt mit der Veräußerung von frischen Lebensmitteln. Um die Klimaanlage an der Fassade zu befestigen und die Leitungen durch die Fassade führen zu können, bringt B1 Löcher in die Außenfassade ein. Die Eigentümergemeinschaft hält diese Maßnahmen für eine unzulässige bauliche Veränderung und geht gegen B1 und B2 auf Beseitigung und Rückbau vor.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Das Klimagerät sei gut sichtbar, sodass die Gestaltung der Fassade des Gebäudes nachteilig verändert werde. Auch seien zur Anbringung mehrere Löcher in der Außenfassade eingebracht worden, die den Baukörper und damit auch die Rechte der anderen Eigentümer in einer Weise beeinträchtigen, die diese nicht hinzunehmen brauchten. Einen Beschluss gebe es nicht. Eine gewerbliche Nutzung als solche erlaube nicht die Anbringung eines Klimagerätes. Unerheblich sei, dass B2 zum Betrieb seines Lebensmittelgeschäfts auf den Betrieb einer Außenklimaanlage angewiesen sei.

FAZIT: B2 hat in die Substanz des gemeinschaftlichen Eigentums ohne eine Erlaubnis der Eigentümer eingegriffen und ist daher – ebenso wie der vermietende Eigentümer B1 – zu einem Rückbau und einer Beseitigung verpflichtet. B2 konnte nicht retten, dass er auf das Klimagerät zum Betrieb des Unternehmens angewiesen war. Zum Betrieb seines Unternehmens hätte er andere Räume anmieten müssen oder aber B1 bitten müssen, sich um eine Gestattung der baulichen Veränderung zu bemühen.

VIDEOÜBERWACHUNGSANLAGE**Wann ist sie zulässig?**

Eine Videoüberwachungsanlage, deren Ausgestaltung sich inhaltlich und formell nach den Vorgaben des § 4 BDSG richtet und die unter der Regie und Aufsicht der Eigentümergemeinschaft Teile des gemeinschaftlichen Eigentums überwacht und das Geschehen aufzeichnet, ist zulässig, wenn das Überwachungsinteresse der Gemeinschaft das Interesse des einzelnen Eigentümers und Dritter, deren Verhalten mit überwacht wird, überwiegt und wenn die Ausgestaltung der Überwachung inhaltlich und formell dem Schutzbedürfnis des Einzelnen ausreichend Rechnung trägt.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 7.5.2020, 2-09 S 2/20

ZUSTÄNDIGKEIT**Klage gegen im Ausland wohnende Eigentümer**

Ein Eigentümer kann einen anderen, der sein Eigentum entgegen den Bestimmungen vermietet, am Ort, an dem die Wohnungseigentumsanlage liegt, verklagen, auch wenn der andere Eigentümer im europäischen Ausland wohnt, zumindest wenn es um ein dingliches Recht an einer unbeweglichen Sache geht. Verneint das Gericht die Frage, wäre das Bezirksgericht jedenfalls nach Art. 7 Nr. 1 a) Brüssel Ia-Verordnung zuständig. Dieselbe Zuständigkeit ergibt sich nach Art. 24 Nr. 1 Brüssel Ia-VO, wenn eine Vereinbarung zur Benutzung auch gegenüber Drittnutzern gilt.

EuGH, Urteil v. 11.11.2020, C-433/19

VERWALTERLOSE GEMEINSCHAFT**Prozessführungsbefugnis**

Die Geltendmachung von Ansprüchen wegen baulicher Veränderungen am gemeinschaftlichen Eigentum ist nach dem WEMoG auch in verwalterlosen Zwei-Personen-Gemeinschaften nur durch die Eigentümergemeinschaft möglich, selbst wenn das Verfahren bereits vor dem 1.12.2020 anhängig war. Bei Klagen gegen einen Eigentümer wird die Gemeinschaft nur von den übrigen Eigentümern vertreten. Bei Prozessen, in denen sich einzelne Eigentümer und ein verwalterloser Verband gegenüberstehen, muss auch hier Letzterer von den verbliebenen Eigentümern vertreten werden.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 11.2.2021, 2-13 S 46/20

Mietrecht

Urteil des Monats: Umfassende Modernisierung im Sinne der Mietpreisbremse

Eine umfassende Modernisierung, die die Anwendbarkeit der Mietpreisbremse ausschließt, erfordert einen Bauaufwand von einem Drittel der Neubaukosten. Kosten für Erhaltungsmaßnahmen bleiben unberücksichtigt. Zudem muss die Wohnung in wesentlichen Bereichen qualitativ einem Neubau entsprechen.

BGH, Urteil v. 11.11.2020, VIII ZR 369/18

FAKTEN: Der Mieter einer Wohnung verlangt von der Vermieterin die Rückzahlung von Miete. Er meint, die vereinbarte Miethöhe verstoße gegen die Mietpreisbremse. Nach Ende des vorangegangenen Mietverhältnisses hatte die Vermieterin zahlreiche Arbeiten an der Wohnung durchführen lassen. Der Mieter verlangt Rückzahlung der zu viel gezahlten Miete und Feststellung, dass er keine höhere Miete schulde. Die Vermieterin meint, die Mietpreisbremse sei gemäß § 556f Satz 2 BGB nicht anwendbar, da vor der Vermietung eine umfassende Modernisierung stattgefunden habe.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt hier dem Mieter Recht. Nach § 556f Satz 2 BGB greift die Mietpreisbremse nicht bei der

ersten Vermietung einer Wohnung nach umfassender Modernisierung. Eine Modernisierung ist umfassend, wenn sie einen Umfang aufweist, der eine Gleichstellung mit Neubauten gerechtfertigt erscheinen lässt. Eine solche Gleichstellung ist anzunehmen, wenn die Modernisierung im Hinblick auf die hierfür angefallenen Kosten einen wesentlichen Bauaufwand erfordert und zu einem Zustand der Wohnung führt, der demjenigen eines Neubaus in wesentlichen Teilen entspricht. Dabei hätten beide Aspekte das gleiche Gewicht. Bei der Prüfung, ob eine umfassende Modernisierung im Sinne von § 556f Abs. 2 BGB vorliegt, dürften nicht alle Kosten berücksichtigt werden. So sei die Vorinstanz aber vorgegangen. Finanzieller Aufwand für

Instandsetzung oder Instandhaltung etwa zähle nicht zu den zu berücksichtigenden Modernisierungskosten. Das Landgericht muss nun prüfen, inwieweit die Kosten der Baumaßnahmen als Modernisierungskosten einzuordnen sind.

FAZIT: In den Kostenvergleich sind nur solche Kosten aufzunehmen, die auf im Katalog des § 555b BGB genannten Modernisierungsmaßnahmen beruhen. Ein Bauaufwand ist finanziell dann als wesentlich anzusehen, wenn er mindestens ein Drittel des für eine vergleichbare Neubauwohnung erforderlichen Aufwands (ohne den Grundstücksanteil) erreicht. Dabei sind regionale Unterschiede zu berücksichtigen.

Aktuelle Urteile

ZWECKENTFREMUNGSGENEHMIGUNG Zu den Voraussetzungen der Abrisskündigung

Wirksamkeitsvoraussetzung einer Verwertungskündigung gem. § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB ist, dass die Zweckentfremdungsgenehmigung – anders als die Baugenehmigung – jedenfalls im Zeitpunkt des Zugangs der Kündigung tatsächlich vorgelegen hat. Sie hat nach ihrer Zielsetzung mieterschützenden Charakter.

AG München, Urteil v. 15.5.2020, 473 C 4290/19

FAKTEN: Soll ein Wohngebäude abgerissen und durch einen Neubau ersetzt werden, können Mietverhältnisse grundsätzlich unter den strengen Voraussetzungen des § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB gekündigt werden, wenn der Vermieter durch die Fortsetzung des Mietverhältnisses an einer angemessenen wirtschaftlichen Verwertung des Grundstücks gehindert wäre. Liegt die Wohnung im Gebiet einer Gemeinde, in der die Zweckentfremdung von Wohnraum der behördlichen Genehmigung bedarf, setzt die Wirksamkeit der Kündigung nach einer älteren Rechtsprechung, der sich auch das AG München anschließt, voraus, dass die Genehmigung zur Zweckentfremdung im Zeitpunkt der Kündigung bereits vorliegt und das Vorliegen der Genehmigung im Kündigungsschreiben erwähnt wird.

FAZIT: Zu diesem Fall vertritt etwa das LG Mannheim eine andere Auffassung: Die Kündigungsschutzvorschrift des § 573 BGB – eine Vorschrift mit eindeutig mieterschützendem Charakter – stelle ein solches Erfordernis nicht auf. Eine Zweckentfremdungsgenehmigung sei daher nicht erforderlich (LG Mannheim, Urteil v. 16.1.2004, 4 S 100/03).

Aktuelle Urteile

GEWERBERAUMMIETE

Schwere Erkrankung kein Kündigungsgrund

Eine schwere Erkrankung des Gewerberaummieters ist kein Grund für eine fristlose Kündigung durch ihn.

OLG Rostock, Urteil v. 9.7.2020, 3 U 79/19

FAKTEN: Der Mieter kann das Mietverhältnis aus wichtigem Grund außerordentlich kündigen (§ 543 Abs. 1 BGB). Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem Mieter unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls die Fortsetzung des Mietverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann. Voraussetzung für die Kündigung ist nicht in erster Linie ein schuldhaftes Verhalten, sondern vielmehr die Unzumutbarkeit für den Vertragspartner. Dabei können Umstände aus der Sphäre des Mieters keinen wichtigen Grund darstellen z. B. weil die Wohnung zu klein oder zu teuer geworden ist. Auch der Mieter eines Geschäftslokals ist grundsätzlich nicht zur außerordentlichen Kündigung berechtigt, wenn sich die Ertragslage verschlechtert hat. Gleiches gilt nach einem neuen Urteil des OLG Rostock für eine schwere Erkrankung des Mieters. Auch dies stellt einen in der Person des Mieters liegenden Grund dar, der ihn an der Ausübung seines Gebrauchsrechts hindert.

FAZIT: Eine Erkrankung fällt also in den Risikobereich des Mieters und rechtfertigt keine außerordentliche Kündigung des Mietverhältnisses.

EIGENBEDARFSKÜNDIGUNG

Anbietet eine Alternativwohnung

Nach einer Eigenbedarfskündigung ist der Vermieter verpflichtet, eine während der Kündigungsfrist frei werdende Wohnung auch dann als Alternativwohnung anzubieten, wenn diese nur etwa halb so groß ist wie die streitgegenständliche Wohnung.

LG Berlin, Urteil v. 11.3.2020, 64 S 197/18

FAKTEN: Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis mit dem Mieter wegen Eigenbedarfs. Während der Kündigungsfrist wurde eine kleinere Wohnung im Hinterhaus frei, die dem Vermieter gehörte. Er bot sie der Mieterin nicht an und vermietete sie anderweitig. Später erfuhr die Mieterin davon. Sie verklagte den Vermieter auf Schadensersatz. Zu Recht. Eine berechtigte Eigenbedarfskündigung löse die Nebenpflicht aus, den Mietern zur Milderung der hierdurch eingetretenen Auswirkungen eine verfügbare Alternativwohnung anzubieten. Diese Nebenpflicht im Sinne von § 241 Abs. 2 BGB entspringe einer gesteigerten Pflicht zur Rücksichtnahme für den Vermieter. Eine Entscheidung darüber, was für den Mieter angemessen oder dessen Interessen gerecht ist, habe der Vermieter dabei nicht zu treffen.

FAZIT: Die Beendigung eines langen Mietverhältnisses bedeutet für den Mieter eine große Zäsur. Der Vermieter darf deshalb nicht voraussetzen, dass sich das Interesse des zur Räumung der Wohnung verpflichteten Mieters von vornherein auf Ersatzwohnungen beschränken wird, die etwa nach Wohnfläche der bisherigen Wohnung entsprechen.

ABWEICHUNGEN ZUR MODERNISIERUNGSMIETERHÖHUNGSERKLÄRUNG

Unwirksames Mieterhöhungsverlangen

Stehen die Angaben in einer Modernisierungsankündigung im Widerspruch oder weichen sie erheblich von Angaben in der Modernisierungsmieterhöhungserklärung ab, so ist das Mieterhöhungsverlangen des Vermieters unwirksam.

LG Berlin, Urteil v. 1.7.2020, 65 S 250/19

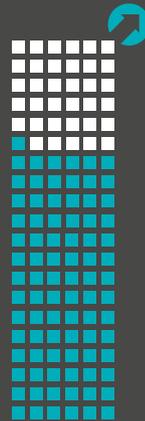
FAKTEN: Die Mieter einer Wohnung klagten gegen ihre Vermieterin auf Feststellung, dass sie nicht zur Zahlung der von der Vermieterin geltend gemachten Mieterhöhung verpflichtet sind. Sie bemängelten, dass die Angaben in der Modernisierungsmieterhöhungserklärung nicht mit den Angaben aus der Modernisierungsankündigung übereinstimmten. Das Gericht entschied zugunsten der Mieter. Das Mieterhöhungsverlangen sei formell unwirksam. Denn die Mieter könnten in einem solchen Fall die Berechtigung der Mieterhöhung nicht ausreichend nachprüfen. Die Mieterhöhungserklärung unter Berücksichtigung der angekündigten Arbeiten und der dortigen Kostenkalkulation sei nämlich die Voraussetzung für eine solche Überprüfung.

FAZIT: Natürlich unterliegen die Bauplanung und Bauarbeiten immer Unwägbarkeiten. Hier waren die Abweichungen aber so gravierend, dass sie ohne Erläuterung nicht mehr plausibel waren. Es habe sich gefragt werden müssen, ob es sich in Ankündigung und Mieterhöhungserklärung überhaupt um ein und dasselbe Vorhaben handelt.

Digitales & Energie

PropTechs: Viel Neugeschäft, trotz hoher Hürden

Das sagt die PropTech Germany Studie 2021 der Technischen Hochschule Aschaffenburg, Blackprint Booster, Brickalize und German PropTech Initiative. Die meisten der teilnehmenden 185 Tech-Unternehmen gaben in der Befragung im Dezember 2020 und Januar 2021 an, dass sie ihr Geschäft weiter ausgebaut haben: Knapp 71 Prozent meldeten mehr Neugeschäft. 42 Prozent der befragten PropTechs sagten, sie hätten explizit von einem Corona-Effekt profitiert. Trotzdem gibt es immer noch viele Hindernisse. Beim Aufbau des Geschäftsmodells gab die Mehrzahl (84 Prozent) der PropTechs die Entscheidungsstrukturen auf Seiten der etablierten Unternehmen als größte Hürde an. In der Phase des Produktverkaufs führten 74 Prozent der Unternehmen die geringe Risikobereitschaft des Establishments zu Investitionen in Technologien von PropTechs als größtes Hindernis an.



71%

GESCHÄFT WEITER
AUSGEBAUT

42%

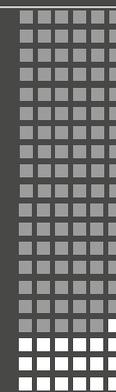
VOM CORONA-
EFFEKT PROFITIERT

Neugeschäft
am Markt

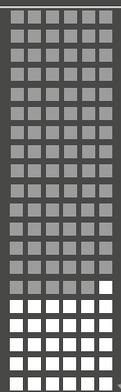


Hindernisse auf
Seiten der etablierten
Unternehmen

84%

ENTSCHEIDUNGS-
STRUKTUREN

74%

GERINGE RISIKO-
BEREITSCHAFT

GEIG

Mehr Ladesäulen an Immobilien beschlossen

Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) ist nach dem Bundestag auch vom Bundesrat verabschiedet worden. Bei Neubau oder größerer Renovierung von Gebäuden mit einer bestimmten Zahl an Stellplätzen ist künftig Infrastruktur für Ladestationen für Elektrofahrzeuge vorzusehen. Ein Ziel des Klimaschutzprogramms der Bundesregierung ist es, dass bis 2030 sieben Millionen Elektrofahrzeuge zugelassen sind. Dafür braucht es ausreichend Ladestationen, auch an Wohngebäuden. Bundestag und Bundesrat haben nun ein Gesetz beschlossen, das neue Regeln für Gebäude mit größeren Parkplätzen mit sich bringt. Damit wird eine Vorgabe aus der EU-Gebäude-richtlinie zum Aufbau von Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität in Gebäuden umgesetzt.

Der wesentliche Inhalt des beschlossenen GEIG sieht vor, dass beim Neubau oder „größerer Renovierung“ eines Wohngebäudes mit mehr als fünf PKW-Stellplätzen künftig jeder Stellplatz mit Schutzrohren für Elektrokabel ausgestattet werden muss. Bei neuen Nichtwohngebäuden gilt die Pflicht ab mehr als sechs Stellplätzen, dann muss mindestens jeder dritte Stellplatz mit Leitungsinfrastruktur ausgestattet und zusätzlich ein Ladepunkt errichtet werden. Zudem muss bei bestehenden Nichtwohngebäuden mit mehr als 20 Stellplätzen ab dem 1.1.2025 ein Ladepunkt gebaut werden.



MEHR GELD FÜR KLIMASCHUTZ-PROJEKTE IM QUARTIER

Ab dem 1.4.2021 werden im Rahmen des KfW-Förderprogramms „Energetische Stadtsanierung – Klimaschutz und Klimaanpassung im Quartier“ im Auftrag des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat (BMI) die neuen Themenfelder grüne Infrastruktur und wassersensible Quartiersgestaltung, Digitalisierung und klimafreundliche Mobilität gefördert. Es werden etwa höhere Förderzuschüsse und zinsgünstige Förderdarlehen gewährt und die Anforderungen an den kommunalen Eigenanteil gesenkt. So wird die Zuschussförderung für Konzepte und Sanierungsmanagement von 65 Prozent auf 75 Prozent erhöht. Die Kommunen müssen statt bisher 15 Prozent nur noch fünf Prozent kommunalen Eigenanteil nachweisen.

STARKREGEN

Wo Immobilienwerte am meisten gefährdet sind

Wasserschäden durch Starkregen können bei der Immobilienbewertung für kräftige Abschlüsse sorgen. Rund eine Million Wohnimmobilien im Wert von mehr als 638 Milliarden Euro stehen in Gebieten, die diesbezüglich extrem gefährdet sind, heißt es in einer neuen Studie. Das Risiko lässt sich einschätzen.

Für Immobilien gilt: „Augen auf vorm Häuserkauf“. Neben Lage oder baulichen Mängeln ist auch das Thema Extremwetter nicht ohne. Hochwasser, Sturzfluten und besonders Starkregen gefährden in Deutschland 1,2 Millionen Wohnimmobilien im Wert von 638 Milliarden Euro, wie eine Markterfassung des Datenanalyseunternehmens On-Geo und des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) zeigt. Sie stehen in Gebieten, die bei Starkregen am stärksten gefährdet sind, so ein Ergebnis der neuen STmate Quick Facts von On-Geo. Insbesondere kurze, intensive Starkregengüsse können große Schäden an Wohnimmobilien verursachen. So wird es möglich, die durch Starkregen am stärksten gefährdeten Gebiete, Landkreise und kreisfreien Städte zu ermitteln, deren Wohnimmobilien-Marktwerte sich zu einem besonders großen beziehungsweise kleinen prozentualen Anteil in solchen Gebieten befinden. Beispiel: Deutschlandweit die höchste Gefährdung durch Starkregen wird nach dieser Methode aktuell im Landkreis Mittelsachsen ermittelt. 14,4 Prozent der Wohnimmobilien-Marktwerte liegen in diesem Landkreis, betroffen sind insgesamt Werte in Höhe von 3,1 Milliarden Euro. Am geringsten ist die Gefährdungslage im Kreis Schwerin

(1,2 Prozent; 95 Millionen Euro). Damit Immobilieneigentümer Risiken und mögliche Schäden für ihre Gebäude besser abschätzen können, hat das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) die geodatenbasierte BBSR-Web-Anwendung „GIS-ImmoRisk Naturgefahren“ online gestellt. <https://www.gisimmorisknaturgefahren.de/immorisk.html>.



Risikofaktor für die Wertentwicklung von Immobilien: eine steigende Zahl gefährlicher Klimaereignisse wie Starkregen.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorf,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



SMART METER

Oberverwaltungsgericht Münster (NRW) stoppt im Eilverfahren vorläufig die Verpflichtung zum Einbau von Smart Metern bei Kunden mit einem Stromverbrauch von über 6.000 Kilowattstunden jährlich.

OLG Münster, Eilbeschluss v. 04.03.2021 – 21 B 1162/20; Umsetzung Messstellenbetriebsgesetz (MsbG)

Das OLG hob die Entscheidung der Vorinstanz auf und vertritt in einem Eilbeschluss die Rechtsauffassung, dass die Einbauverpflichtung durch eine Allgemeinverfügung des Bundesamtes für Sicherheit in der Infor-

mationstechnik (BSI) voraussichtlich rechtswidrig ist. Es handelt sich nicht um einen Einzelfall und weitere ca. 50 Fälle – meist von Stadtwerken als Messstellenbetreiber – sind vor dem Senat anhängig. Das Gericht begründet seine Entscheidung damit, dass die auf dem Markt verfügbaren „intelligenten Messsysteme“ gegenwärtig nicht den gesetzlichen Mindestanforderungen aus dem MsbG genügen, da sie bezüglich der normierten Anforderungen an die Interoperabilität nicht zertifiziert seien und zudem diese auch nicht einhielten. Die durch das BSI vorgegebenen Mindeststandards seien rechtswidrig, da sie die gesetzlich vorgegebenen Anforderungen unterschritten.

PRAXIS: Dem seit Jahren thematisierten Rollout intelligenter Messsysteme kommt auch aus immobilienwirtschaftlicher Sicht im Zusammenhang mit den Hype-Themen der Energiewende und der Digitalisierung eine herausragende Bedeutung zu. Die Entscheidung kann dazu beitragen, die seit Jahren andauernden Verunsicherungen auf dem Markt zu reduzieren, wenn der Gesetzgeber zeitnah die erforderlichen Korrekturen vornimmt, um erfüllbare Mindeststandards möglichst technologieoffen vorzugeben.

IoT-Prozesse verhindern Ressourcenverschwendung

Was ist Smart Building eigentlich und wie bewertet man die Smart-Building-Lösungen bezüglich ihrer Einsetzbarkeit im eigenen physischen Gebäudebestand, ihres Beitrags zur Nachhaltigkeitsbilanz des Gebäudes, ihrer Integrationsfähigkeit in die bestehenden IT-Lösungen des Unternehmen und ihres Mehrwerts für alle Nutzer im Gebäude? Als Nutzer verbringen wir 90 Prozent unserer Zeit in Innenräumen und sind somit heute die „Indoor Generation“ schlechthin. Wir müssen daher Nachhaltigkeit mehr denn je in den Gebäudebestand bringen, und IoT kann uns dabei helfen.

Es gibt für jede technische Lösung auch immer eine besonders nachhaltige Option

Die Kernaussagen dazu lauten:

- › IoT ist ein zentraler Bestandteil von Smart-Building-Lösungen und zentral für die Nachhaltigkeit von Gebäuden.
- › Smart Building und Smart Home sind zwei verschiedene Bereiche, für die Immobilienindustrie ist Smart Building relevant.
- › Eine Smart-Building-Lösung benötigt Daten, Automatisierung und Systemintegrationen – der entscheidende Punkt ist jedoch der generierte Mehrwert für den Immobilienbesitzer und die Nutzer.
- › Für viele Asset Manager ist es sehr schwierig, „outside in“ zu bewerten, ob eine IoT- oder PropTech-Lösung für ihren Bestand geeignet ist.
- › Entlang der fünf Dimensionen Kommunikationsanbindung, installierte Infrastruktur, Infrastrukturmanagement, Schnittstellen und Security lassen sich die IoT-Lösungen bewerten.
- › Angebotene IoT-Lösungen sollten insbesondere die Merkmale Modularität,

IoT (Internet of Things)
Vernetzung der Dinge

Nachrüstbarkeit und Interoperabilität besitzen.

Das Thema Nachhaltigkeit hat es spätestens in diesem Jahr geschafft, eine Priorität bei der Planung, Entwicklung und Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen innerhalb der verbraucher- und geschäftsorientierten Branchen zu sein. Egal wo wir hinschauen, es gibt für jede technische Lösung auch immer

eine als besonders nachhaltig beworbene Option, für die wir uns beim Kauf entscheiden können. Das Gleiche gilt für den Bau und die Entwicklung neuer Gebäude aller Anlageklassen: Wohnquartiere voller Smart-Home-Technologien, hochmoderne Einzelhandelsflächen, die alle Arten von Online-/Offline-Erlebnissen bieten, Gewerbeimmobilien mit High-End-Infrastruktur für ihre Mieter und Hotel-



Sustainability ist in aller Munde. Dabei sind IoT (Internet of Things) und Smart-Building-Lösungen der Schlüssel zu mehr Nachhaltigkeit im Gebäudebestand. Die Technologien müssen ein integraler Bestandteil jeder Nachhaltigkeitsstrategie für den Asset Manager werden.



anlagen mit integrierten Dienstleistungen für ihre Nutzer. All diese Beispiele versprechen meist das Gleiche: einen reduzierten Energieverbrauch, automatisierte Funktionalitäten und Nutzerzentrierung, bewerkstelligt durch aufwändige Datenanalysen, die von einer oft kostspieligen Infrastruktur bereitgestellt werden. Diese Infrastruktur wird selten vollständig genutzt, da das Verhalten und die Prozesse

der Nutzer eine zentrale Rolle in den Anwendungsfällen spielen und diese bisher noch unzureichend integriert sind. Dies ist jedoch nur eine Frage der Zeit. So sehen wir immer smartere Neubauten, während sich im Gebäudebestand die Frage stellt, wie man niedrigschwellig eine Verbesserung und größere Nachhaltigkeit erzielen kann.

IoT kann durch die effiziente Nutzung von Ressourcen einen Nachhaltigkeitsbeitrag leisten

Lassen Sie uns zunächst den Einsatzbereich abgrenzen: In der Immobilie unterscheiden wir Smart-Home- und Smart-Building-Anwendungen. Auch wenn sich die eingesetzten Technologiekomponenten von Smart-Home- und Smart-Building-Anwendungen oft wenig unterscheiden, ist es die Priorisierung ihrer Ziele, wie sie diese erreichen und für wen, die diese beiden Konzepte unterscheiden. Auf der einen Seite finden Smart-Home-Technologien in einem privaten Umfeld mit meist demselben Nutzer statt. Dieser deckt primär seinen Komfortbedarf, da seine Anwendungsfälle auf die Bereitschaft und Bequemlichkeit von einmaligen Aktivitäten abzielen (Licht ein-/ausschalten, Heizung erhöhen/verringern, Lautstärke erhöhen/verringern usw.).

Auf der anderen Seite werden Smart-Building-Technologien in „öffentlichen“ Räumen eingesetzt, in denen es einen konstanten Strom von regelmäßigen Anwendern und neuen Nutzern für begrenzte Zeiträume gibt. Der Bedarf dieser Nutzer liegt in der Effizienzsteigerung und der Verbesserung von Erfahrungen, da ihre Anwendungsfälle auf die Optimierung von Ressourcen und Prozessen abzielen, die regelmäßig stattfinden. Erst aus der

Erfassung verschiedenster Nutzerprofile, ihres Benchmarkings und der Einbeziehung externer Daten, wie z.B. von Wetterprognosen, lässt sich eine gesamtheitliche Smart-Building-Optimierung erreichen.

Und hier kommt auch das Internet of Things (IoT) ins Spiel. „Things“ sind im Gebäude eine Vielzahl von Sensoren, die Zustands-, Verbrauchs- und Nutzungsdaten erfassen. IoT kann durch die effiziente Nutzung von Ressourcen als Folge der Automatisierung von Prozessen und Routinen einen Nachhaltigkeitsbeitrag leisten. Stellen Sie sich als Asset Manager vor, das Licht schaltet sich in Räumen aus, in denen es nicht benötigt wird, jedes Heizgerät, das morgens oder am Ende einer Schicht oder sogar vor Beginn des Wochenendes bisher manuell eingestellt werden musste, steuert sich fortan selbstständig. Stellen Sie sich die routinemäßigen Rundgänge Ihrer Mitarbeiter durch Ihre Objekte vor, um Wasserlecks zu überprüfen, Messwerte von Heizung, Wasser und Strom zu registrieren, die Wasserqualität zu kontrollieren, um Legionellen auszuschließen. Wir sind es gewohnt, viele »

„Je besser das System zur Überwachung, Messung und Kategorisierung von Daten ist, desto besser wird der Asset Manager die verschiedenen Einflüsse verstehen und schneller Anpassungen vornehmen können.“

VIER HEBEL FÜR EINEN NACHHALTIGKEITSBEITRAG

Hebel verschiedener Smart-Building-Lösungen auf CO₂-Footprint der Immobilie

Hebel	Nutzen	Beispiel für Anbieter	Positiver Hebel für CO ₂ -Footprint
 Smart Metering	Verbräuche an Wärme, Strom, Wasser erfassen, verstehen und durch Benchmarking senken	KUGU Metr baeren.io	5 – 20%
 Smart Lightening und VAC-Steuerung	Verbräuche durch automatisierte Steuerung senken	Thermosphr (DE) Infogrid (UK) Deepki (FR)	8 – 20%
 Air Quality Controlling	Unnötige Lüftung vermeiden, Interaktion mit Nutzern, Komfort erhöhen	Rysta Airthings Disruptive Technologies	20 – 40%
 Energieerzeugung	Erneuerbare Energien am Gebäude selbst erzeugen	Ein hundred Ampeers Naturstrom	25 – 100%* plus Elektromobilität

*100 % können bei einem Gebäude mit Wärmepumpe, die über Strom heizt, erreicht werden.

dieser Prozesse heute manuell durchzuführen, und dies erfordert bisher Zeit, Energie und weitere Ressourcen, weil wir nicht in „Echtzeit“ auf die Bedürfnisse und die Veränderung von Umgebungsparametern reagieren konnten, wie z. B. auf eine Temperaturänderung, einen bewölkten oder nebligen Tag usw.

Automatisierte Prozesse als Ergebnis von IoT befreien das Facility Management von Ressourcenverschwendung in den Liegenschaften, indem sie ständig viele Indikatoren messen und auf vordefinierte Maßnahmen reagieren, sobald eine Veränderung eintritt. Steigt die Temperatur außen, kann sich die Heizung absenken. Wenn ein spontaner Sonnentag unser Gebäude zu überhitzen droht, können unsere Jalousien sofort reagieren oder sogar vorab als Ergebnis einer Wetterprognose, um zu vermeiden, dass unsere Klimaanlage mehr arbeitet als wirklich nötig.

Wie können wir mit Hilfe von IoT-Lösungen nun mehr Nachhaltigkeit in Immobilien bringen, die bisher noch nicht „smart“ sind, aber in den nächsten 50 Jahren noch genutzt werden? Damit eine IoT-Nachhaltigkeitslösung Erkennt-

nisse liefern kann, muss sie folgende Eigenschaften beinhalten:

- › die Umgebung überwachen,
- › die notwendigen Daten aufnehmen und sammeln,
- › Daten kategorisieren und analysieren,
- › Feedback-Schleifen und Effizienz-Benchmarking vornehmen,
- › einen IoT-Analyseprozess, der umsetzbare Erkenntnisse liefert, in Gang setzen.

Der positive Einfluss auf den CO₂-Footprint bewegt sich dabei von fünf bis zu 100 % Reduktion

Je besser das System zur Überwachung, Messung und Kategorisierung von Daten ist, desto besser wird der Asset Manager das Verhalten des Gebäudebestands unter verschiedenen Einflüssen verstehen und schneller Anpassungen vornehmen können. Im IoT-Bereich gibt es vier große Hebel für einen positiven Nachhaltigkeitsbeitrag: Smart Metering, welches uns hilft, Verbräuche zu erfassen und zu verste-

hen; Smart Lightening und HVAC, wo es primär darum geht, durch intelligente Steuerung und Prognosen Verbräuche zu senken; Air Quality Controlling, um unnötiges Lüften zu vermeiden und sinnvoll mit dem Nutzer zu interagieren, und das Thema alternative Energieerzeugung.

Beispiele für jeden der Bereiche, die sich innerhalb weniger Wochen umsetzen lassen, finden Asset Manager in der obigen Abbildung. Der positive Einfluss auf den CO₂-Footprint der Immobilie bewegt sich dabei von 5 Prozent bis zu 100 Prozent Reduktion. Zusätzlich kann man Mobilitätslösungen gleich noch mitdenken, was darüber hinaus ein erhebliches Effizienzpotenzial erschließt.

Bei der Auswahl der richtigen Lösung sind für den Asset Manager fünf Dimensionen genauer zu betrachten: die Kommunikationsanbindung, die bereits vom Lösungsanbieter installierte Infrastruktur, das Infrastruktur-Management sowie die vorhandenen Schnittstellen und Security. Diese fünf Dimensionen ergeben zusammen eine belastbare Lösungsbewertung. Für die inhaltliche Bewertung entlang dieser fünf Dimensionen kann der As-

set Manager und Entscheider auf Tech-Dienstleister zurückgreifen, die die angebotene Lösung als unabhängige Dritte bewerten. Das ist dann empfehlenswert, wenn im eigenen Hause die IoT-Kompetenz bisher noch nicht aufgebaut werden konnte. Neben den fünf Dimensionen zur Bewertung der Reife einer Lösung sollten die IoT-Lösungen von Hause aus insbesondere die Merkmale Modularität, Nachrüstbarkeit und Interoperabilität besitzen, damit sie langfristig einsetzbar und erweiterbar sind.

Ein wichtiger Faktor der Zukunft wird sein, dass sich die Messung der CO₂-Verbräuche von der Immobilie weg hin zur nutzerbezogenen Emissionsmessung verlagern wird. Aktuell weisen Bestandshalter und der Regulator die Nachhaltigkeitswirkung noch in kWh/m² aus, wobei bereits

diese Basisgröße die meisten Immobilien-eigentümer noch vor große Herausforderungen in der Ermittlung stellt. Doch wie in der Transportbranche interessiert uns am Ende ja nicht der CO₂-Verbrauch eines leeren Transportmediums, denn dieser sollte nahe null sein, sondern der tatsächliche Verbrauch pro Personen- oder Tonnenkilometer. Übertragen auf den Immobiliensektor wäre das der Verbrauch in kWh je Nutzerstunde im Gebäude. Jeder Immobilienmanager, der sich aktuell mit der Nachhaltigkeitsstrategie seines Gebäudeportfolios auseinandersetzt, sollte diese nutzerzentrierte zukünftige Kennzahl gleich mitdenken und die einzusetzenden Technologien auf die Ermittlung dieser hin prüfen. «

Prof. Dr. Claudia Nagel, Berlin

AUTORIN



Prof. Dr. Claudia Nagel ist Gründerin des PropTech-Unternehmens KIWI, CEO des PropTech-Investors High Rise Ventures und Professorin an der bbw Hochschule in Berlin.

FÜNF DIMENSIONEN DER LÖSUNGSBEWERTUNG

IoT Assessment Framework

Hebel	Kategorie	Definition
Kommunikation	1. Firmware over the air	FOTA capability
	2. Communication speed/ two sided	Response time/latency
Infrastruktur	3. Installed base	No. of devices working in the field
	4. Fixing SLA	Time to fix a broken device
	5. Reliable connectivity options	Alternative connectivity options
	6. Redundancy or multi party computation	Fall back option
Infra-Management	7. Remote Monitoring	Transparency of status
	8. Data analytics	Data usage
	9. Action recommendations	Based on data actions are derived
	10. Security monitoring/ alerts	Incident management
Interface	11. Open, well structured API	API accessible
	12. HW interface	HW integration across different TP devices
Security	13. Certifications	External certifications
	14. Communication security	Measures used

ANZEIGE

CLOUDBRIXX.
IMMOBILIEN. DIGITAL. MANAGEN.

Optimieren Sie Ihr Bau- und Immobilienmanagement mit digitalen Prozessen und Workflows von Cloudbrixx.

- Liegenschafts-, Kontakt- & Ticketverwaltung
- Baudokumentation
- Planserver
- Mängelmanagement
- Bilddokumentation
- Vertragsverwaltung
- Instandhaltungs- & Wartungsmanagement
- Ausschreibungsverfahren
- Aufträge & Budgets
- Freigabeprozesse

www.cloudbrixx.de

Dashboards hoch im Kurs



Bewertungs-Dashboards basieren in Deutschland im Wesentlichen auf den Angebotsdaten der Immobilien. Sie ermitteln nicht den Wert einer bestimmten Immobilie, sondern den Angebotspreis vergleichbarer Immobilien. Die Anbieter streben hierbei eine Vollerhebung an, also keine repräsentative Stichprobe, sondern eine möglichst weitgehende Berücksichtigung jeder angebotenen Immobilie. Neben der Datenmenge ist die Qualität der Aufbereitung der wesentliche Faktor. Die Anbieter der Daten müssen über eine profunde Methodenkenntnis verfügen und auch die Nutzer sollten die Aussagekraft von Statistiken gut beurteilen können, damit der Einsatz der Daten nicht zu Fehlentscheidungen führt. Doch einen wesentlichen Vorteil hat diese Methode: Es ist die

Dashboards

wie quis.de, geomap.immo und pricehubble.com erlauben es, mit geringem Aufwand Marktpreise und auch wesentliche Grundlagen für das Vertriebskonzept zu ermitteln.

Geschwindigkeit, mit der umfangreiche Informationen eingeholt werden können. Smart Data versetzen uns heute bereits in die Lage, eine Vielzahl unterschiedlicher Szenarien mit geringem Aufwand zu erstellen. Genutzt werden diese Daten über Dashboards, also Internetseiten mit entsprechenden Suchfiltern und Darstellungsmöglichkeiten. Per APIs, den Datenbankschnittstellen, können auch individuelle Lösungen erstellt werden. Bei den im Kasten „Dashboards“ beschriebenen Anbietern stehen die Angebotsdaten von Immobilien sowie die Beschreibung der Infrastruktur und Soziodemografie der Anwohnerschaft im Fokus.

Die Einsatzzwecke dieser Smart-Data-Analysen sind vielfältig. Da es sich beim Untersuchungsgegenstand sowohl um bestehen-

de als auch fiktive Immobilien handelt, können sinnvolle Verkaufspreise für vorhandene Einheiten wie auch für geplante Bauvorhaben ermittelt werden. So geht die Spanne der Nutzerschaft vom privaten Verkäufer über den Makler bis hin zum Projektentwickler und großen Bestandshaltern.

Hierzu erklärt Kai Schurkemeyer, Vorstand der Penta Gruppe: „Durch den Einsatz der heute verfügbaren Analysetools können wir in der Projektentwicklung sehr schnell eine zuverlässige Einschätzung ermöglichen, um dann für und mit unseren Partnern, wie Verkäufern, Kommunen und Bauträgern, ein Konzept zu erstellen.“ Sein Unternehmen entwickelt und vertreibt Neubauvorhaben in Berlin und an der deutschen Ostseeküste. Der Einsatz solcher Analysetools wurde im Rahmen einer Anpassung des Vertriebs eingeführt, der nun voll auf den digitalen Marktzugang setzt. Hierüber entstehen sogar neue Möglichkeiten: „Daten und

Smart Data Dashboards bilden den Immobilienwert immer verlässlicher ab. Sie ermöglichen realistische Verkaufspreise bereits für Bauvorhaben. So ermittelt sind sie belastbar für den Vertrieb. Mit derart aggregierten Daten wird die Immobilie fast zu einer tagesaktuellen Währung.

Dashboards ermöglichen es uns, in kurzer Zeit eine umfangreiche Leistung zu erbringen. Wir können diese auch für kleine Projekte nutzen. Dies hat letztendlich sogar dazu geführt, dass wir in unserer Gruppe nun auch einen Maklerservice für private Verkäufer anbieten“, führt Schurkemeyer aus.

Wirklich smart wird es bei einer stringenten Verwendung des richtigen Datensets über den gesamten Prozess. Datenbasierte Prozesse sorgen für klare Verhältnisse, schnelle Entscheidungen und somit für Effizienz. Ob man nun die Sanierung einer Wohnung oder den Bau eines ganzen Viertels plant: Nachdem die grundlegenden Annahmen festgelegt wurden, ist der Wert jeder Veränderung direkt abzulesen. Sensitivitätsanalysen, die Entscheidungen zur Qualität der Ausstattung oder dem Wohnungsmix untermauern sollen oder die komplette Portfolio-Analyse für eine Vermögensverwaltung oder eine Kapitalanlage, sind dann in Echtzeit möglich.

Mit den gleichen Methoden, die für die Planung der Projekte eingesetzt werden, ist auch deren Positionierung möglich. Dashboards wie quis.de, geomap.immo und pricehubble.com erlauben es, mit geringem Aufwand nicht nur Marktpreise, sondern auch wesentliche Grundlagen für das Vertriebskonzept zu erstellen.

Preisfindung und viele Details zur Lage erleichtern die Erstellung von Marketingunterlagen. Die grundlegenden Annahmen lassen sich fortlaufend bei der Kampagnenplanung von Google Ads, Facebook und Co. überprüfen. Von einer ersten Analyse ausgehend, lassen sich schnell Internetseiten, Prospekte und Kampagnen erstellen. Ein solches Vorgehen kann bereits zu direkten Vermarktungserfolgen führen. Zumindest aber erlaubt ein Virtual Prototyping die Durchführung eines bereits realistischen ersten Markttests. Signifikante Ergebnisse

und Erfolge sind bereits mit den ersten gelungenen Visualisierungen erreichbar.

Einige Anbieter von modernen Kapitalanlagen, allen voran tokenisierten Wertpapiere, erstellen bereits Dashboards entsprechend ihrem Portfolios. Zukünftig wird so, neben dem Handelskurs der Kapitalanlage, auch deren Gegenwert in Echtzeit abgebildet. Auf diese Weise wird auch die Immobilie zu einer Währung mit Tageskurs werden.

Den belastbaren Wert einer Immobilie kann ein Gutachter, der auch den Zustand berücksichtigt, zuverlässig ermitteln und als unabhängiger Experte dokumentieren. Letztendlich aber entscheidet immer der Markt über den Preis einer Immobilie und nicht die dafür entwickelten Wertermittlungsformeln der Vergangenheit. Missverständnisse darüber, was moderne datenbasierte Analysen können und was nicht, resultieren nicht selten aus fehlendem Sachverstand der Anwender. Oft liegen die Gründe dafür leider auch in allzu blumigen Marketingaussagen einiger Anbieter.

Es gibt neue Frontends: Bestehende Marktanalyse- daten können nun online über sogenannte Dash- boards abgerufen werden

Dies vorausgeschickt, lässt sich die Qualität der Daten über deren Repräsentativitätsanspruch und gebotene Transparenz beurteilen. Denn es geht nicht anders: Wer Smart Data nutzt, muss die Qualität der Daten auch immer im Einzelfall selbst beurteilen können. Unter dieser Prämisse hat heute jeder Interessent den Zugang zu Daten, deren Umfang und Tiefe noch vor wenigen Jahren selbst großen Analysehäusern nicht einfach zugänglich waren.

Einige Smart-Data-Anbieter verfügen über etablierte Strukturen und stehen bereits langjährig hinter den Marktanalysen der Immobilienmärkte. Doch es gibt neue Frontends: Diese Daten können nun online über sogenannte Dashboards abgerufen werden.

Angebote wie geomap.immo resultieren unter anderem aus der jahrelangen Praxis, Rohdaten für große Analysehäuser und Unternehmen der Immobilienwirtschaft zu sammeln und aufzubereiten. »



„Die Zusammenarbeit mit Analysten etablierter Institute stellt sicher, dass wir neue Entwicklungen im Bereich Datenanalyse früh erkennen und den Nutzern zur Verfügung stellen.“

Marco Hoffmann, Vorstand der Real Estate Pilot AG, Leipzig

USE CASE

Smart macht agil

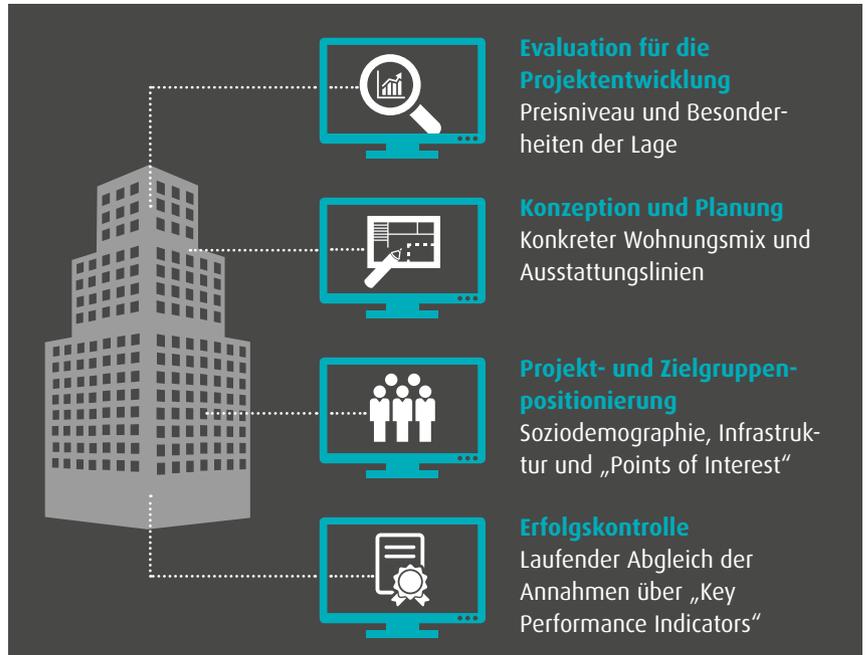
Die ermittelten Daten werden einfach aufbereitet und anschließend für einen abteilungs- und unternehmensübergreifenden Prozess zur Verfügung gestellt. Solche Auswertungen auf Grundlage der Dashboards von quis.de, geomap.immo und price-hubble.com ermöglichen:

- › **Ersteinschätzung von Projektentwicklungen und Vertriebsprojekten**
- › **konkrete Konzeption und Planung**
- › **Projekt- und Zielgruppenpositionierung**
- › **die laufende Erfolgskontrolle**

Hierüber gewinnen alle am Projekt beteiligten Personen und Unternehmen mehr Transparenz und einen gemeinsamen Rahmen für zielgerichtete Entscheidungen.

Effiziente Prozesse und Kennzahlen bilden die Basis für Transformation

Über solche Prozesse wird ein ehemals sehr aufwändiger Vorgang auch für die kleinste Einheit verfügbar. So werden heute auch Wohnungen privater Verkäufer mit dem gleichen Instrumentarium bedient wie Neubauprojekte.



HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Mit Haufe axera – dem Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft



Haufe axera. Kann heute schon morgen.

Hier kommt die aufwendige Kontrolle und Verbesserung der Datenqualität über ein Vier-Augen-Prinzip zu Stande. Marco Hoffmann, Vorstand der Real Estate Pilot AG aus Leipzig, die ein solches Geschäftsmodell bietet: „Die langjährige Zusammenarbeit mit Analysten etablierter Institute und anspruchsvoller Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft hat uns zu unserem heutigen Niveau verholfen. Das ständige Feedback stellt auch regelmäßig sicher, dass wir neue Trends und Entwicklungen im Bereich Daten und Datenanalyse frühzeitig erkennen und unseren Nutzern zur Verfügung stellen können.“

Ein anderes Beispiel für ein gelungenes Dashboard ist die Plattform für kleinräumige Quartiersdaten quis.de. Auf ihr lassen sich ebenfalls sehr komfortabel Marktdaten ermitteln und zudem auch gleich als PDF verfügbar machen. Quis.de ist eine Ausgründung der in der Wohnungswirtschaft etablierten Analyse & Konzepte Beratungsgesellschaft für Wohnen, Immobilien, Stadtentwicklung mbh. „Analyse & Konzepte“ ist bereits seit vielen Jahren eine wesentliche Ansprechpart-

nerin für die Wohnungswirtschaft und Politik. Bettina Harms, Geschäftsführerin und Gründerin, erklärt die hinter quis.de stehende Haltung so: „Mit quis.de stellen wir die Bewertung von Wohnimmobilien und Quartieren auf eine transparente Basis.“

Wichtig sind nachvollziehbare Angaben zu Quellen und Berechnungsmethoden

Tatsächlich lassen sich auf der Internetseite des Angebotes genaue Angaben zu den Quellen und Berechnungsgrundlagen finden. „Wir haben das Ziel, die bestmöglichen Erkenntnisse für unsere Nutzer zu erreichen. Dazu gehört neben unseren Ansprüchen an die Validität der Daten auch der Umstand, dass unsere Kunden die Aussagen der Daten klar beurteilen können“, fährt die Gründerin fort.

Die genannten Plattformen sind zu Analyse Zwecken bestens geeignet. Der Au-

tor selbst betreibt zusätzliche Dashboards, die auf den Angeboten von Pricehubble basieren. Pricehubble bietet, wie auch die vorgenannten Anbieter, eine passende Datenbankschnittstelle. Im Unterschied zu den vorgenannten werden bei Pricehubble konkrete Immobilien mit vielen Details abgefragt. Das macht die Anwendung etwa für Makler und private Käufer praktisch – allerdings mit dem Manko der geringeren Nachvollziehbarkeit. «

Nicolaus Thiele-Dohrmann, Hamburg

AUTOR



Nicolaus Thiele-Dohrmann ist Herausgeber der Analyseplattform alpha-assets.de und Gründer von Alphapenta. Er ist spezialisiert auf die Qualitätsentwicklung in Immobilien-Unternehmen und deren digitalen Marktzugang.



Jetzt informieren unter
www.axera.de/das-cloud-erp



Neue Geschäftsfelder rund um ein intelligentes Messsystem



„Betriebskostenabrechnungen werden für die Wohnungswirtschaft spürbar komfortabler.“

Stephan Köslin,
Geschäftsführer der Brunata-Metrona-Tochter BlueMetering

Mit dem Smart-Meter-Rollout geht es – nach einigen Startschwierigkeiten bei der Zulassung der Gateways, also den übergeordneten Datensammlern – mit drei Jahren Verspätung los. Das Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) nimmt dabei die Netzbetreiber in die Pflicht. Sie sind der Akteur, der den Smart-Meter-Rollout umsetzen muss.

Der Rollout begann Ende 2019 bei Stromkunden, die mehr als 6.000 kWh Strom im Jahr verbrauchen. Diese müssen mit intelligenten Messsystemen, also Smart Metern sowie Gateways, ausgerüstet werden. Parallel werden Stromkunden

mit weniger als 6.000 kWh Verbrauch im Jahr mit einem Smart Meter ausgestattet. Die Smart Meter müssen für die Fernkommunikation mit einem Gateway verbunden sein. Ohne diese Verbindung müssen die Kunden oder ein Ableser weiterhin selbst ablesen, eine Fernablesung ist dann nicht möglich.

Die Anbieter setzen primär auf Mobilfunk, da damit die Anforderungen flächendeckend erfüllt werden können

Die derzeit ausgerollte Infrastruktur besteht aus Smart Metern und dem Gateway, das die Daten sammelt und an die Netzbetreiber weiterleitet. Für diese Weiterleitung bedarf es eines Kommunikationsnetzes. Dank moderner BUS-Systeme kann man hier an vorhandene Kommunikationsnetze andocken. Vorrangig verwendet werden dafür aber der Mobilfunk (idealerweise im LTE-Standard) oder Breitbandkabel (Anschluss per Hutschienen-Kabelmodem). „Hier sind auch die BSI-Richtlinien zu berücksichtigen. Eine Nutzung von Weitverkehrsnetzen oder nicht zertifizierten Anschlüssen ist nicht ohne Weiteres erlaubt“, so Sebastian Groß, Leiter Digitales Gebäudemanagement bei Vodafone. Dies erhöhe Aufwand und Kosten. Nach seiner Kenntnis setzen die bisher aktiven Anbieter primär auf Mobilfunk, da damit die Anforderungen flächendeckend erfüllt werden könnten. Jedoch komme es dann wieder zu Schwierigkeiten beim Empfang im Keller. Einfach einen vorhandenen Internetzugang zu nutzen sei wegen der BSI-Richtlinien nicht zulässig.

Ist solch ein System erst einmal installiert, können auch alle anderen Ver-

bräuche in einem Haus von Gas, Wärme, Wasser bis zur Müllbeseitigung digital erfasst, fernausgelesen und verarbeitet werden, also bis hin zur Rechnungslegung. Allerdings ist dies rechtlich gesehen nur für Strom vorgesehen. Eine Ausweitung auf alle anderen Medien bleibt dem Eigentümer oder Verwalter der Immobilie vorbehalten, ist aber in jedem Falle ratsam. Brunata-Metrona bietet etwa schon jetzt solch ein Multimetering, in dem Fernwärme und Wasser eingebunden und fernauszulesen sind. „Besonders die Betriebskostenabrechnungen auf Haus- und

Intelligente Messsysteme sind Voraussetzung für neue Geschäftsmodelle, die sich aus dem Smart-Meter-Rollout und der Verwendung von Gateways für die Immobilienwirtschaft ergeben könnten.



Der Smart-Meter-Rollout bringt die Gateways früher oder später in jede Immobilie. Das wird ohne Zweifel viele Prozesse vereinfachen. Doch wird auch die Immobilienwirtschaft davon profitieren? Ja, wenn sie die Hoheit über ihre Daten behält.

Wohnungsebene werden für die Wohnungswirtschaft spürbar komfortabler“, so Stephan Köslin, Geschäftsführer der von Brunata-Metrona eigens dafür gegründeten Tochter BlueMetering.

Die daraus entstehenden neuen Geschäftsfelder rund um das intelligente Messsystem bieten der Wohnungswirtschaft zahlreiche Lösungen, um eigene Prozesse zu vereinfachen, Kosten zu sparen und neue Services anzubieten.

Die Implementierung eines solchen Systems stellt eine Investition dar. Dennoch: „Der Smart-Meter-Rollout ist für

die Wohnungswirtschaft die Basis für neue nachhaltigkeits- und kundenorientierte Geschäftsmodelle – etwa durch die Anbindung von zusätzlichen Sparten zusammen mit der Heizkostenabrechnung“, so Köslin. Mieter oder Nutzer hätten den Vorteil, sich jederzeit über ihre Verbräuche informieren zu können. Das wiederum könnte in der nächsten Stufe dazu führen, im Sinne eines Smart Homes Verbräuche zu steuern und anzugleichen, also etwa für energieintensive Verbraucher günstige Tarife nachts zu nutzen. In der Industrie 4.0 ist das schon lange gang und gäbe.

Die intelligenten Messsysteme übermitteln die Daten digital und sicher verschlüsselt zur Darstellung in Online-Portalen oder Apps, mit denen Immobilienverwalter und Mieter die Verbräuche jederzeit im Detail verfolgen können. Vor-Ort-Termine zur Geräteablesung in den Wohnungen entfallen – ebenso wie die bisher notwendige Terminabstimmung. „Dies ist für die Wohnungswirtschaft vor allen Dingen komfortabel und wesentlich schneller“, stellt Köslin klar. „Übertragungsfehler und nachträgliche Abrechnungskorrekturen werden ver-“



„Wir orientieren uns jeweils am Tempo unserer Partner – also dem jeweiligen Energieversorger oder Immobilienverwalter“, sagt Dennis Nasrun, Chief Commercial Officer beim Metering-Spezialisten Discovery.

INTERVIEW MIT DENNIS NASRUN

„Am Tempo der jeweiligen Partner orientieren“

Herr Nasrun, wie nutzen Sie im Unternehmen den Smart-Meter-Rollout für neue Geschäftsmodelle in Bezug auf die Immobilienwirtschaft?

Das wichtigste Geschäftsmodell ist Mieterstrom. Wir haben schon mehr als 600 Mieterstrom-Projekte als wettbewerblicher Messstellenbetreiber umgesetzt. Dabei setzen wir ganz unterschiedliche Messkonzepte mit Photovoltaik, Blockheizkraftwerken oder Brennstoffzellen, Stromspeichern oder Elektromobilität um. Für die Wohnungswirtschaft bieten sich hier zusätzliche Umsatz- und Wertschöpfungspotenziale. Außerdem trägt es zum Wohnwert einer Immobilie bei. Perspektivisch ergibt sich für die Immobilienwirtschaft durch die Umstellung auf das Liegenschaftsmodell einerseits und den Rollout andererseits der Druck, auch den Messstellenbetrieb inklusive Submetering in einheitliche Hände zu geben.

Haben Sie dafür eigene Technik entwickelt? Wir entwickeln schon sehr lange entsprechende Lösungen – unser Gateway, das Discovery-Portal zur Verbrauchsvisualisierung und viele individuelle digitale Lösungen in

Spezialbereichen.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit der Immobilienwirtschaft hinsichtlich der Implementierung der intelligenten Messsysteme? Das kommt immer ein wenig auf die Gesamtkonstellation an. Mit unserem Partner Einhundert Energie etwa sind wir im Bereich Mieterstrom ein eingespieltes Team. Einhundert hat ein sehr partnerschaftliches Verhältnis zu Immobiliengesellschaften.

Haben Sie einen Zeitplan, der sich am Rollout orientiert, oder geben Sie ein eigenes Tempo vor? Wir orientieren uns jeweils am Tempo unserer Partner – also dem jeweiligen Energieversorger oder Immobilienverwalter. Bei schnell wachsenden Start-ups wie Einhundert Energie, Enpal oder Sonnen ist das Tempo höher als bei Stadtwerken, die sich eher an den Verpflichtungen orientieren.

Wie ist Ihr derzeitiger Eindruck vom Verhältnis Immobilienwirtschaft – Smart-Meter-Rollout? Wir spüren die wachsende Nachfrage aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – etwa bei Unternehmen, die Mieterstromprojekte realisieren möchten.



„Wir haben schon mehr als 600 Mieterstrom-Projekte als wettbewerblicher Messstellenbetreiber umgesetzt. Dabei setzen wir ganz unterschiedliche Messkonzepte ein.“

Hier gibt es zunehmend größere Gesellschaften, die vordreschen, sich zu einem breiten Mieterstrom-Ausbau bekennen und hierüber ihre Gebäude fit für die Zukunft machen. Aber es gibt natürlich auch andere Beispiele von Immobiliengesellschaften, die nach wie vor abwartend agieren, weil ihnen womöglich die Gesamtstrategie fehlt, was in welcher Priorität und Reihenfolge zu tun ist.

Welche möglichen Vorteile

bietet davon abgesehen das smarte Messen generell für die Immobilienwirtschaft? In erster Linie ergeben sich Umsatz- und Kostensenkungspotenziale, im Fall von Mieterstrom durch die Rolle als Energieversorger. Mit unseren Lösungen, insbesondere auch der Echtzeit-Erfassung der Erzeugungs- und Verbrauchsdaten, ermöglichen wir Community-Modelle wie das von Sonnen ebenso wie variable Stromtarife von Tibber oder aWATTar.

mieden – ein enormer Vorteil für unsere Kunden.“ Das setzt aber das Einverständnis des Mieters voraus, dass der Verwalter die Daten auch nutzen darf. Das wichtigste Argument für die Immobilienwirtschaft ist derzeit jedoch die Datenhoheit. „Viele Immobilienunternehmen wird erst jetzt klar, dass sie gar keine Hoheit über die in ihren Objekten entstehenden Daten haben“, so Groß. Auch die gesetzlichen Anforderungen aus Gebäudeenergiegesetz (GEG), Energieeffizienz-Richtlinie (EED) oder Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) spielen bei den Überlegungen eine Rolle. Hinzu kommen Fragestellungen, die den Internetzugang und die Vernetzung innerhalb der Liegenschaften betreffen. „Wie herausfordernd es sein kann, an jedem Ort für stabile Konnektivität zu sorgen, ist den meisten gar nicht bewusst. Zudem muss stets die Datensicherheit gewährleistet sein“, so Groß.

Der Vodafone-Manager hält es für wenig sinnvoll, wenn für jede Anwendung ein eigenes Gateway installiert werden müsse. Besser sei es, die Lösungen zu bündeln, die Daten gesichert über eine

gemeinsame Infrastruktur zu übermitteln und dann auszuwerten. Erst dadurch werde eine umfassende Digitalisierung möglich, die für eine bessere energetische Gebäudeeffizienz Sorge und Kosten senke.

Viele Wohnungsunternehmen neigen dazu, nur die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen, sagen Branchenbeobachter

Vodafone hat deshalb eine Lösung entwickelt, die diesen Gedanken aufgreift und eine Vielzahl verschiedener Übertragungsprotokolle unterstützt. Das Angebot nennt sich Gebäudekonnektivität 4.0 und besteht aus drei Komponenten: Gateways für die Inhaus-Installation, eine dazugehörige Datenplattform mit Webapplikation und Schnittstellen zur Weiterverarbeitung der Daten sowie ein angebundenes Ökosystem, zu dem Lösungen für smarte Gebäudetechnik gehö-

ren. Das System ist offen konzipiert, sodass sich prinzipiell jede Art von verbauter Technik integrieren lässt.

Vodafone hat bereits eine Vielzahl smarterer Lösungen von Marktteilnehmern in das eigene System eingebettet und bietet einige Anwendungen direkt als Partnerlösung an. Über Vodafone Uplift, das Accelerator-Programm für Start-ups von Vodafone Deutschland, unterstützt Vodafone darüber hinaus die Entwicklung des „Klimagriffs“, eines smarten Fenstergriffs. Die Lösung der Smart-Klima aus Solingen für die intelligente Optimierung von Gebäuden meldet zuverlässig, wenn die Zeit zum Lüften gekommen ist, gibt die Länge der Lüftungsphase vor und speichert auf Wunsch Temperatur, Feuchtigkeits- und die wichtigen CO₂-Daten.

In der Wohnungswirtschaft stößt die Digitalisierung aufgrund der Komplexität teilweise auf Vorbehalte. Viele Wohnungsunternehmen neigen dazu, nur die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen, sagen Branchenbeobachter. So wird dann einfach nur ein Smart-Meter-Gateway installiert, weil es der Gesetzgeber fordert. »

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein – für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.



GETEC

Zur zunehmenden Komplexität tragen auch neue Marktteilnehmer bei, die ihren Kunden nicht nur das Gateway anbieten, sondern im Rahmen eines Gesamtpakets auch gängige Dienstleistungen der klassischen Messdienstleister integrieren. So entsteht dann schnell der Eindruck, die Immobilie wäre durch den Einbau eines Gateways smart und die Digitalisierung vollendet.

So bekommen Verwalter einen übergreifenden, datengetriebenen Blick auf die Immobilie

Bei Sebastian Groß sorgt dies für Unverständnis: „Digitalisierung ist mehr als nur das Auslesen von Stromzählern. Eigentlich geht es doch um die Automatisierung von Gebäudetechnik und die



„Vielen Immobilienunternehmen wird jetzt klar, dass sie keine Datenhoheit haben.“

Sebastian Groß, Leiter Digitales Gebäudemanagement bei Vodafone

Ein großer Vorteil ist die Sammlung und Visualisierung der Verbrauchsdaten, nicht nur von Strom.



Digitalisierung von Prozessen.“ Nur so ließen sich langfristig die Potenziale der Digitalisierung heben, und nur so bekommen Immobilienverwalter einen übergreifenden, datengetriebenen Blick auf die eigenen Immobilien.

Auf dem Weg zur Digitalisierung sieht der Vodafone-Manager die großen Wohnungsunternehmen im Vorteil: „Diese verfügen in der Regel über eine eigene IT-Abteilung und Spezialisten für smartes Gebäude- und Energiemanagement.“ Bei kleineren Wohnungsunternehmen hingegen sind die Ressourcen und das Know-how oftmals begrenzt: „Dort gibt es meist nur einen IT-Administrator, der nun auch für den Smart-Meter-Rollout zuständig ist.“ Für den Vodafone-Manager ist dies die größte Herausforderung auf dem Weg ins Digitale: „Es geht um mehr als nur die Frage, ob ein Smart-Meter-Gateway in jedes Haus muss. Im Zentrum der Überlegungen muss der sichere Zugriff auf die Daten stehen, unabhängig vom verwendeten Übertragungsmedium und der verwendeten Hardware.“ Das Gateway sei deshalb nur das Mittel zum Zweck. Es sammle Daten mittels mobiler Netze ein und überbrücke kurze Entfernungen. Erst danach beginne die eigentliche Arbeit, für die es schon in der Planungsphase einer ganzheitlichen Betrachtung bedürfe.

Gebäudekonnektivität 4.0 berücksichtigt diese Anforderungen und verarbeitet auch die Daten eines Gateways. „Unseren

Kunden in der Wohnungswirtschaft bieten wir somit eine einfach zu implementierende Lösung, mit der sämtliche Daten herstellerunabhängig und zentral erfasst werden“, sagt Groß. Dies gelte für alle Komponenten der Gebäudetechnik im Sinne des Internet of Things (IoT), aber auch der Versorger wie Strom-, Wasser- oder Entsorgungswerken. Die erhobenen Datensätze sind bei Gebäudekonnektivität 4.0 in einer zentralen Datenbank gespeichert. In einem Webportal werden sie übersichtlich dargestellt und können kontrolliert verarbeitet und im Bedarfsfall weitergegeben werden.

Im Zentrum muss der sichere Datenzugriff stehen, unabhängig vom Übertragungsmedium

„Am Ende des Tages zählt die Kilowattstunde, die im Protokoll hinten rauskommt, nicht aus welchem Netz oder welchem Gateway sie kommt. Deshalb sollte die Wohnungswirtschaft auf offene Konnektivitäts- und Datenplattformen setzen und das Smart-Meter-Gateway nur als einen von vielen Bausteinen bei der Digitalisierung betrachten“, rät Groß. «

Frank Urbansky, Leipzig

Vermittler zwischen den Welten



Herr Weckesser, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Nicht erst seit wir pandemiebedingt über die Umwidmung innerstädtischer Büroflächen nachdenken, befindet sich die Immobilienbranche in einer digitalen Transformation. Dem wird mit der Position des CDOs Rechnung getragen. Eine solche Entscheidung manifestiert auch die Relevanz des Themas und ermöglicht die Allokation von Budget und Manpower.

Welche Ziele verfolgen Sie? Als CDO will ich konsequente Digitalisierung nachvollziehbar darstellen. Wir schaffen große Fortschritte in Sachen Energieeffizienz. Der EUREF Campus in Düsseldorf zeigt den Mehrwert von digitalem Facility Management und macht erlebbar, was heute schon alles möglich ist.

Was tun Sie, um fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft zu beheben? Bevor ich Kollegen von klassischer Fortbildung, Mentor-Programmen oder Tutorials überzeugen kann, muss ihnen der Nutzen klar sein. Dafür haben wir klare digitale Strategien entwickelt. Werden Fortbildungen als Gewinn für alle verstanden, ist die Akzeptanz hoch. Sie hängt sehr stark von der gelebten Kultur in einem Unternehmen ab – Stichwort agiles Arbeiten.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Um Arbeits- und Lebensbereiche nachhaltiger zu gestalten, nehmen wir den Nutzer mit seinen Bedürfnissen in den Fokus. So stellt beispielsweise ein Analysetool wie der „EcoStruxure Workplace Advisor“ Daten zur Verfügung, die mir Nutzungsverhalten aufzeigen und anhand deren ich eine flexible Steuerung der Räume vornehmen kann. Zudem erarbeiten wir Dienstleistungen wie die

Energy Sustainability Services, die den Energieerzeugungsmix durchleuchten und Kunden bei ihrem unternehmensweiten Energieeinkauf unterstützen.

Welche Rolle spielen diese Technologien in absehbarer Zeit? Bürotürme und Stadtareale sparen mit digitalen Technologien ausgestattet nachweislich tausende Tonnen von CO₂-Emissionen ein. Auch für unsere eigenen Bürogebäude wurden wir für CO₂-Einsparungen mehrfach ausgezeichnet. Die Digitalisierung von Assets ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor geworden.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Wir realisieren mehr als ein Drittel des Umsatzes im Gebäudesektor und gehören damit selbst zu den globalen PropTechs. Entlang des gesamten Gebäudelebenszyklus bieten wir alle Schritte mit Hard- und Software, Dienstleistungen und Beratungen an. Dabei streben wir Kollaborationen mit anderen Unternehmen auf Augenhöhe an. Beispiele sind unsere Connectivity Alliance mit Somfy, Danfoss oder Assa Abloy.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? CDOs müssen ein tiefgreifendes Verständnis aller Unternehmensprozesse haben. Sie sind Antreiber von digitalen Projekten und vermitteln zwischen den Welten. Denn viele Unternehmen haben bislang einen geringen digitalen Reifegrad. Es muss noch viel Basisarbeit geleistet werden. Parallel dazu müssen wir Nachhaltigkeitsaspekte in alle Bereiche integrieren und diese digital managen. Digitalisierung muss auf das Konto der Sustainability Development Goals einzahlen. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 27 PETER WECKESSER Chief Digital Officer bei Schneider Electric



ZUR PERSON

Peter Weckesser

ist seit Juni 2020 Chief Digital Officer bei Schneider Electric. Als Mitglied des Executive Committee stellt er im eigenen Unternehmen die digitale Transformation in den Dienst nachhaltiger Prozesse. Extern überzeugt er als Speaker, Sparringspartner und Coach. Er ist Diplom-Physiker und hält einen Dokortitel der Informatik.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 14. April 2021

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Mitarbeiter im Instandhaltungsmanagement (m/w/d)

Bad Nauheimer Wohnungsbaugesellschaft mbH, Bad Nauheim
[Job-ID 020494003](#)

Projektleiter Wohnungsbau (m/w/d) Fachrichtung Architektur

Wohn + Stadtbau Wohnungsunternehmen der Stadt Münster GmbH, Münster
[Job-ID 020479750](#)

Technischer Projektleiter - Bau (m/w/d)

Vereinigte Leipziger Wohnungsgenossenschaft eG (VLW) über DOMUS Consult Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH, Leipzig
[Job-ID 020192317](#)

Property Manager (m/w/d)

Hofheimer Wohnungsbau GmbH, Hofheim am Taunus
[Job-ID 020454046](#)

Immobilienkaufmann Wohnungswirtschaft (m/w/d)

Bauverein für Höchst am Main und Umgebung eG, Frankfurt am Main
[Job-ID 020269062](#)

Architekt (m/w/d)

Städtische Wohnungsbau GmbH, Celle
[Job-ID 020320536](#)

WEG-Verwalter / WEG-Verwalterin (m/w/d)

STRABAG RESIDENTIAL PROPERTY SERVICES GMBH, Berlin
[Job-ID 020551095](#)

Objektmanager/Property Manager/Immobilienverwalter (m/w/d)

HANITAX Steuerberatungsgesellschaft Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Leipzig
[Job-ID 020612882](#)

Sachbearbeiter (m/w/d) Immobilienverwaltung/Objektmanagement

LBBW Immobilien Asset Management GmbH, Stuttgart
[Job-ID 020612889](#)

Sachbearbeitung Immobilienverwaltung (m/w/d)

BRINVESTOR GmbH, Korntal-Münchingen
[Job-ID 019996769](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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

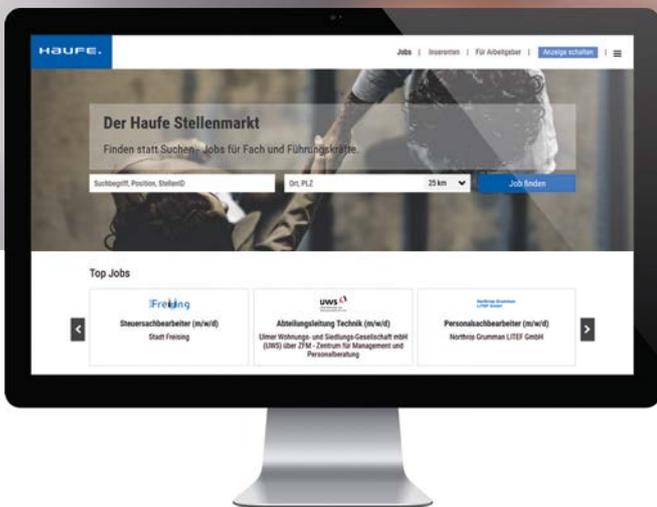


Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

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

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

HAUFE STELLENMARKT – FINDEN STATT SUCHE



JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Sicherheitsdenken = Gift für Digitalisierung

„Vorbehalte gegen digitale Lösungen können in Deutschland erst dann abgebaut werden, wenn ein großer Wettbewerber erfolgreichen Vollzug der Implementierung gemeldet hat. Vorher nicht.“



Marko Broschinski ist Geschäftsführer der 2018 gegründeten easol GmbH. Der erste Anbieter in Deutschland für Ökosysteme in der Immobilienwirtschaft betreut auf seiner Plattform aktuell ein Immobilienvermögen von rund 62 Milliarden Euro. Zuvor war Broschinski fast 20 Jahre lang in der Bankenbranche tätig, unter anderem in Tansania. In Amsterdam gründete er ein Start-up für nachhaltige Produkte.

Wir wollen die alte Leier eines nötigen mentalen Wandels in der Immobilienbranche nicht erneut spielen. Begriffe wie „digitales Mindset“ sind allseits bekannt und zum Teil schon überstrapaziert. Denn Immobilienunternehmen können noch so aufgeschlossen sein gegenüber digitalen Lösungen – ihr Hauptproblem liegt woanders: in der Erwartung, dass die Lösungen allesamt und sofort funktionieren müssen. Doch PropTech-Lösungen im aktuellen Markt können gar nicht perfekt sein. Geduld ist also gefragt – und Risikobereitschaft.

Gott sei Dank gibt es Firmen, die Software als Zukunftsinvestition betrachten

Der erste Blick auf die digitale Entwicklung der deutschen Immobilienwirtschaft sieht verheißungsvoll aus: Die Budgets steigen, die Zahl der Software-Implementierungen wächst, die Beteiligungen an PropTechs nehmen zu. Zwar könnte die Branche noch schneller agieren, doch ihre im Branchenvergleich immer wieder gescholtene Trägheit liegt genau genommen in ihrer ureigenen Natur. Nur wenige andere Wirtschaftszweige hierzulande sind so stark gesetzlich reguliert. Nur wenige fokussieren sich so sehr auf langfristige Investments. Und nur wenige haben eine solche soziale Tragweite mit unterschied-

lichen Beteiligten wie die Immobilienwirtschaft. Dies bedenkend, kann der Digitalisierungsgrad der Branche sogar als relativ hoch bezeichnet werden.

Das Digitalisierungsproblem ist tatsächlich anders gelagert. Es tritt erst bei einem Detailblick auf die PropTechs zutage. Hierfür zwei Beispiele: Ein Londoner PropTech reüssiert mit seinem Akquisitions-Management-Tool am britischen Markt. Mit dem Gründungsjahr übertrifft es die meisten deutschen PropTechs an Markterfahrung erheblich. Die Funktionen überzeugen und füllen mit intelligenten Prozessen sowie integrierten Marktdaten eine in Deutschland noch vorhandene Marktlücke. Doch in hiesigen Gefilden werden Bedenken laut: Die Lösung erfülle nicht die in Deutschland herrschenden historisch gewachsenen Anforderungen. Die immense Zeitersparnis im Vergleich zu den bisherigen Abläufen, die das Tool als Nutzen stiftet, gerät in den Hintergrund der Betrachtung. Ein zweites PropTech setzt Künstliche Intelligenz (KI) als Teil seiner Lösung ein. KI bedeutet Lernen aus Beispielen. Die Einsatzfähigkeit der Lösung wird kritisch hinterfragt, da ein Validitätsgrad der automatisiert gewonnenen Informationen von 50 Prozent unzureichend sei. Auch hier unterbleibt die Betrachtung der Synergieeffekte und deren Nutzung für das Unternehmen.

Vorbehalte können in Deutschland erst dann abgebaut werden, wenn ein großer Wettbewerber erfolgreichen Vollzug in der Implementierung gemeldet hat. Doch eine Software-



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Implementierung erfolgt in der Regel kundenindividuell und ist daher ein zeitintensiver Prozess. Mit Datenstandards wäre der Prozess weitaus rascher. Doch die Streitfrage, wer die „Macht“ zur Definition der Standards habe, bremst die Digitalisierung der Immobilienbranche weiterhin in gewaltigem Maße. Das Warten auf die „First Mover“ gehört zum Alltagsgeschäft zahlreicher deutscher Immobilienunternehmen. Gott sei Dank gibt es sie: jene risikobereiten, visionären Unternehmen, die ihre Unternehmensstrategie auch einmal in Zehn-Jahres-Zeiträumen bedenken und Software allen voran als Investition in die Zukunft betrachten. Sie sind häufig große Tanker und konterkarieren damit erfolgreich ihr metaphorisches Zerrbild aus der maritimen Sprache. Doch für den großen, mittelständischen Rest unserer Branche bleibt ein großes Schade angesichts der verlorenen wertvollen Zeit in der digitalen Transformation.

Marktreife? Dann, wenn PropTechs ihren USP mit anderen Lösungen kombinieren

Lösungen für das Dilemma klingen allzu liberal, zeigen aber ihre Wahrheit. Sie lauten: Sharing Economy und sinnvolle Regulierung. Wenn Marktteilnehmer gemeinsame Aktivitäten entwickeln, ihre Kräfte und ihr Wissen bündeln, können im Hinblick auf die Digitalisierung erhebliche Synergieeffekte erzielt werden. Durch Standardisierungen ohne Verzicht auf notwendige Individualisierungen können (Projekt-)Kosten eingespart werden. In diesem Kontext können sich PropTechs hervorragend einbringen und mit ihren innovativen Lösungen für spezielle Problemstellungen wichtige Partner bei der Schaffung digitaler Ökosysteme werden.

Der Gesetzgeber sollte eine mit Blick auf die Umsetzung durch die Marktteilnehmer planbare und verlässliche Grundlage schaffen. Auch hierdurch würden Entwicklungen effizienter möglich bei unverändert bestehendem Wettbewerb im Markt. Digitalisierung bleibt auch in der Immobilienbranche eine Investition in die Zukunft mit den damit verbundenen Risiken. Die Anforderungen an gute Softwarelösungen sind neben der aktuellen Leistungsfähigkeit deshalb insbesondere Entwicklungs- und Integrationsfähigkeit. Von den PropTechs werden es diejenigen ganz weit bringen, die ihren innovativen USP mit anderen Lösungen kombinieren können und damit Marktreife schaffen. ☞

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Christian Hunziker; Norbert Jumpertz;
Kristina Pezzei; Frank Peter Unterreiner; Frank Urbansky;
Hans-Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

gettyimages/Michael Reinhard

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2021)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

21.-23.04. und
28.-30.04.2021

Berliner Energietage 2021

siehe Homepage, EUMB Pöschk GmbH, Telefon 030 2014308-22
www.energietage.de

28.04.2021

Fachtagung Digitalisierung

10:00 – 14:00, siehe Homepage, VdW Niedersachsen Bremen und VNW, Telefon 0511 1265-01
www.vdw-online.de

28.-30.04.2021

39. Mietrechtstage des eid

495 Euro, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland e.V., Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

03.-04.05.2021

14. Bundeskongress der Nationalen Stadtentwicklungspolitik

kostenlos mit Anmeldung, BMI, Telefon 030 92039035
www.nationale-stadtentwicklungspolitik.de

04.-05.05.2021

Quo Vadis 2021

08.30-18.45; 08.45-14.30, 1.675 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921
www.heuer-dialog.de

18.05.2021

Haufe Summit Real Estate

13.00-17.00, 395 Euro, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Telefon 040 238827130
www.summit.haufe.de/real-estate/

20.05.2021

Deutscher Immobilienverwalter Kongress

Preis s. Homepage, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, Telefon 030 30872918
www.bvi-verwalter.de

Webinare

07.-08.04.2021

Buchführung in der Immobilienwirtschaft

09.00-17.00+09.00-16.30, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

14.04.2021

Förderungsmanagement für Immobilienverwalter

10.00-11.30, 69 Euro*/ 99 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

14.04.2021

KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen

10.00-11.30, 69 Euro, Deutsche Makler Akademie, Telefon 0921 75758663
www.deutsche-makler-akademie.de

16.04.2021

Die WEG-Reform 2020

10.00-16.00, 247,90 Euro, gtw, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

19.-21.04.2021

Geprüfte/r Immobilienassistent/in

09.00-17.00; 09.00-17.00; 08.30-16.30, 1.290 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

20.04.2021

EED und Novellierung der Heizkostenverordnung

09.30-13.30, 200 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575,
www.ebz-training.de

21.04.2021

Gewerbliches Mietrecht 2021

10.00-16.30, 275 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie., Telefon 0611 950188-0
www.sfa-immo.de

21.04.2021

Schönheitsreparaturen: Was müssen Vermieter heute alles beachten?

09.30-17.00, 285 Euro*/320 Euro**, AWI Akademie, Telefon 0711 16345601
www.awi-vbw.de

22.04.2021

Das Wohnraummietrecht in der aktuellen Rechtsprechung

09.30-16.00, 260 Euro*/325 Euro**, vhw, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

28.04.2021

Betriebskosten: Angebote optimieren – Aufwand reduzieren

09.30-11.30, 95 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

29.-30.04.2021

Grundlagen marktkonformer Immobilienbewertung

09.30-17.00; 08.30-16.00, 612,61 Euro (inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

29.-30.04.2021

WEG-Eigentümersammlungen rechtssicher vorbereiten und durchführen

09.00-16.00; 09.00-13.00, 544 Euro*/ 680 Euro**, BBA, Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

04.05.2021

Ankündigung und Abrechnung von Modernisierungsmaßnahmen

10.00-17.00, 330 Euro*/ 420 Euro**, VdW Bayern, Telefon 089 290020-0
www.vdwbayern.de

04.-05.05.2021

Buchführung in der Immobilienwirtschaft

je 09.00-17.00, 368,01 Euro, gtw, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

06.05.2021

Mieterhöhung und Widerspruchsbearbeitung

10.00-11.30, 69 Euro*/89 Euro**, BVI, Telefon 030 30 87 29 18
www.bvi-verwalter.de

19.05.2021

Das sogenannte Bestellerprinzip

09.30-11.30, 115 Euro*/ 155 Euro**, IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200
www.ivd-sued.net

20.05.2021

WEG-Reform:

Das WEG-Verfahrensrecht

15.00-16.30, 98 Euro, Haufe Group, Telefon 0800 7234254
<https://onlinetraining.haufe.de>

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

Vorschau

Mai 2021

Erscheinungstermin: 03. 05. 2021
Anzeigenschluss: 12. 04. 2021

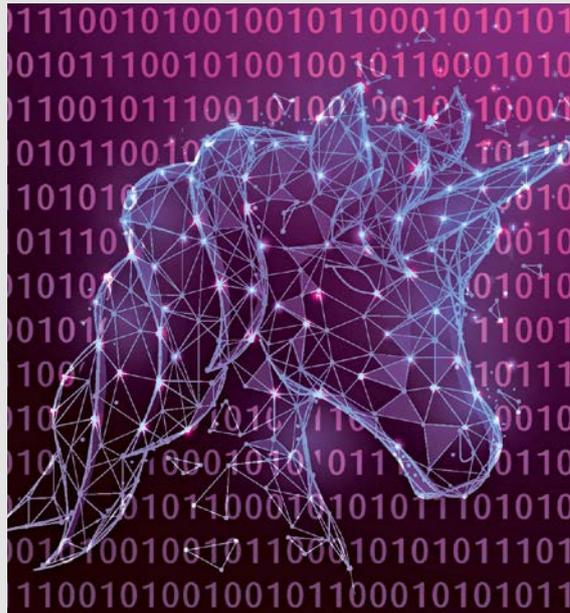
PROPTECHS

Unicorn – wo bleibst du?

Eine kleine Untersuchung des deutschen PropTechs-Markts auf die nachweislich gelingenden Unternehmungen. Wer ist in welchem Marktsegment tätig? Welche Geschäftsmodelle sind erfolgreich? Wer schreibt bereits schwarze Zahlen? Ist eines auf dem Weg, ein Unicorn zu werden?

WEITERE THEMEN:

- › Stadtentwicklung. Was nun getan werden muss, um die Innenstädte wieder zu beleben
- › Asset Management. Frische Rezepte für steigende Kapitalwerte und Cashflows
- › Technische Gebäudeausrüstung. Automatisierte Raumlüftung wird wichtiger



Juni 2021

Erscheinungstermin: 04. 06. 2021
Anzeigenschluss: 14. 05. 2021

DIGITAL GUIDE REAL ESTATE 2021

Das neue Miteinander

Alle reden vom digitalen Ökosystem in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Doch bei allen Teilerfolgen: So recht kommt das große Ganze nicht zusammen. Meint etwa doch jeder bloß sein eigenes? Wo das neue Miteinander bereits wie funktionieren kann, wird untersucht in den Bereichen BIM, ERP, CRM, Wertermittlung, Datenräume und vielen weiteren. Die alljährliche große Sonderpublikation.

Foto: gettyimages/Who_I_am



Pfäßmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Pfäßmann

51°13'N, 06°46'O

Düsseldorf, Marina

Klaus Franken

Mein liebster Urlaubsort ist ... auf unserem Boot. Normalerweise liegt es in der Marina Düsseldorf. Von dort aus kann man selbst im Winter mal eine kleine Ausfahrt auf dem Rhein machen. Aber im Sommerhalbjahr wird damit die Welt erkundet – Pandemie-gerecht mit gebotenen Abstand. **Wie sind Sie auf diese Art des Urlaubs gekommen?** Vor über 20 Jahren ging es los: klassische Einstiegsdroge – Chartern im niederländischen Friesland. Später wurden die Bootsführerscheine gemacht und schließlich das eigene Boot angeschafft. **Was haben Sie 2020 gemacht?** Im Frühsommer 2020 sind wir zunächst den Rhein

runter bis zum IJsselmeer. Weiter ging's über Groningen, Emden, Wilhelmshaven und mit einem kleinen Abstecher über die Nordsee schließlich nach Hamburg. In den Sommerferien fahren wir über Elbe, Müritz bis nach Berlin. Im Herbst dann über den Mittellandkanal und durch's grüne (!) Ruhrgebiet zurück nach Düsseldorf. **Wie lange und mit wem waren Sie unterwegs?** Im Sommer



waren es mit der Familie zwei Wochen am Stück. Ansonsten auch immer mal ein paar Tage mit Freunden – so wie es halt zwischendurch beruflich passt. In Berlin wurde das Boot zum „Workshop“ für das Catella-Team – wir haben die Stadt vom Wasser aus erkundet und nebenbei an unseren neuen Projekten in Berlin gearbeitet. So macht die Arbeit Spaß! **Welche Eindrücke haben Sie von der Reise mitgenommen?** Wie unterschiedlich unser Land ist: in Mecklenburg-Vorpommern sehr weitläufig und teilweise recht verlassen und auf der anderen Seite die pulsierende größte Stadt Deutschlands. In Berlin mal keine Hektik, keinen Stress und trotzdem mittendrin. Man schippert unbehelligt unmittelbar an Reichstag und Kanzleramt vorbei. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Ein besonderes Erlebnis (wenn auch nicht unbedingt der positiven Art) war der Aufmarsch der Corona-Leugner. Diesen mussten wir am Liegeplatz Schiffbauerdamm unmittelbar verfolgen. Die konfrontative Stimmung war erschreckend. Da haben wir schnell die Leinen gelöst und nichts wie weg ... **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen diese Art des Urlaubs empfehlen?** Man lernt Land und Leute kennen – das sind schließlich die beiden Rohstoffe für das Immobiliengeschäft. Selbst auf der Expo Real geht das nicht so richtig, sondern nur vor Ort. **Gibt es schon konkrete Pläne für 2021?** Natürlich, dieses Mal soll es rheinaufwärts gehen, zur Mosel und später weiter zum Main. Mal sehen, ob es bis zur Donau reicht. Das Schöne ist, man muss sich vorher nicht festlegen. Wo es uns gefällt, bleiben wir länger. Wo nicht, fahren wir einfach weiter – Entspannung pur!

„Auf dem Wasser ist Erholung garantiert. Das Plätschern entspannt ungemein – an Bord schalte ich sofort ab.“



„Berlin nimmt man vom Wasser aus gänzlich anders wahr. Keine Hektik, keinen Stress und trotzdem mittendrin.“

STECKBRIEF

Klaus Franken, CEO Catella Project Management, ist studierter Stadtplaner. Catella steht für innovative Quartiers- und Projektentwicklungen, wie die beiden größten Klimaschutzsiedlungen in NRW im Volumen von etwa einer Milliarde Euro.



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

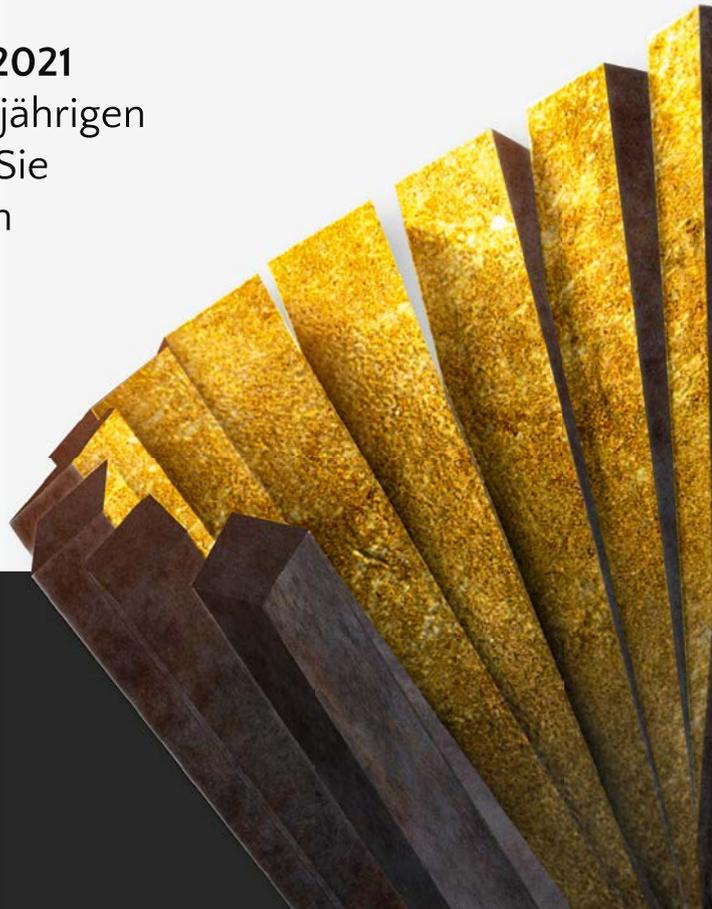


Der Award, der Ihre Erfolge sichtbar macht

Ihre Leistung verdient Anerkennung?

Dann bewerben Sie sich bis zum **30. Juni 2021**
für eine oder mehrere Kategorien des diesjährigen
Deutschen Immobilienpreises und lassen Sie
alle wissen, dass Ihr Unternehmen wirklich
ausgezeichnet ist.

Jetzt bewerben unter
deutscher-immobilienpreis.de



MEDIENPARTNER



Aus der Halle.

Neue Gesellschaft, bewährte Qualität – die ausgegründete Robert C. Spies Industrial Real Estate GmbH & Co. KG ist der neue Player im dynamischen Logistikimmobilienmarkt. Von der Analyse bis zum Vertrieb, von Neubauberatung bis zu Revitalisierungsstrategien, mit nationaler Expertise agieren wir im Team nah an jedem Kunden und jedem Objekt.

In unserem Immobilienangebot decken wir nicht nur Hallen für Logistik, Produktion und Industrie ab, sondern finden für Sie auch geeignete Grundstücke und begleiten Sie bei Projektentwicklungen sowie Investments.

Am Ende ist es die Immobilie, die eine funktionierende Wertschöpfungskette ausmacht – unsere Spezialisten operieren daher gewissermaßen direkt aus der Halle heraus.

**Robert C. Spies Industrial Real Estate
GmbH & Co. KG**

T 04 21-173 93-43
E logistik@robertcspies.de
W logistik.robertcspies.de

ROBERT C.

SPIES