

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

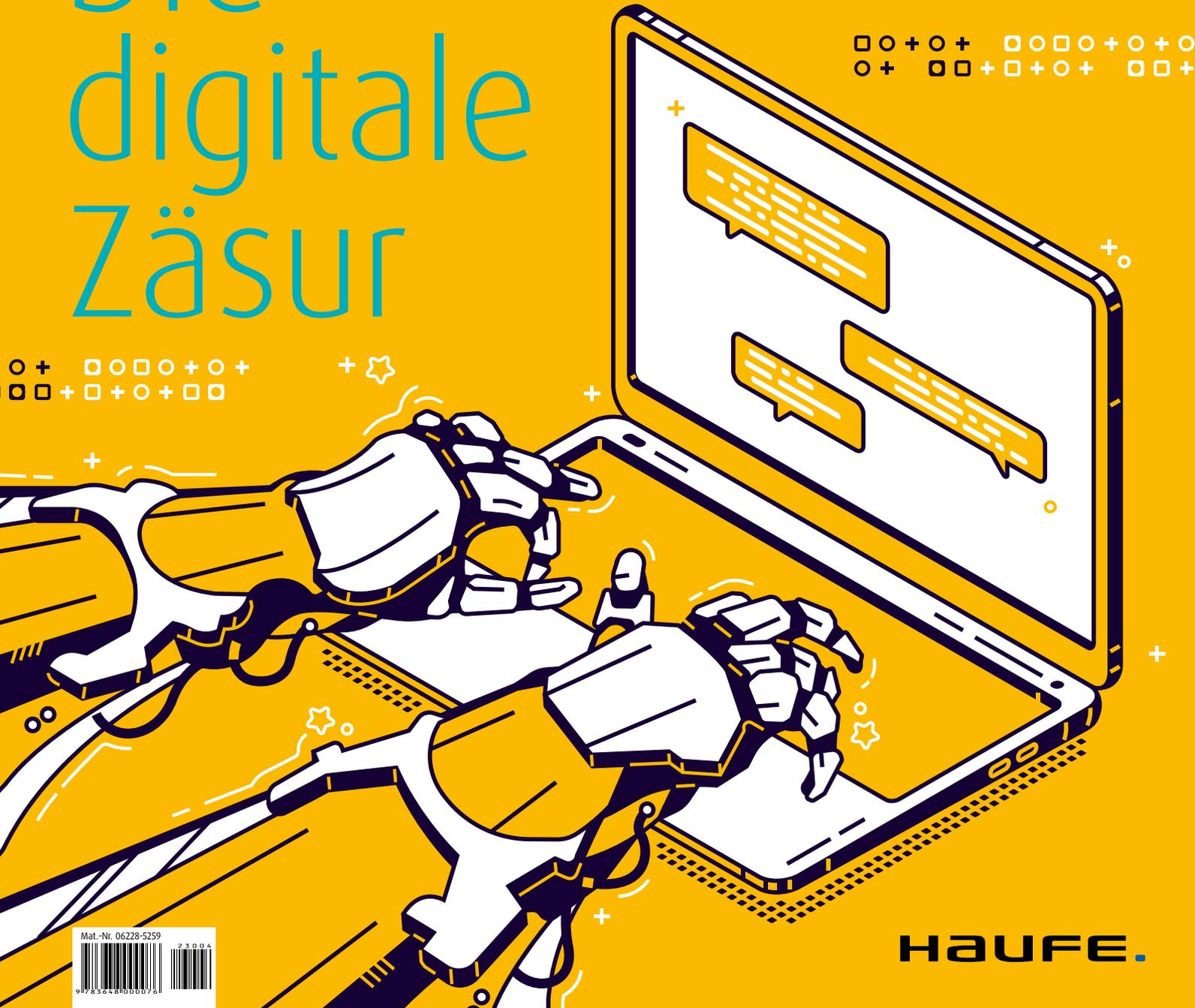
**KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ:
CHATGPT & CO.**

Die digitale Zäsur

BERLIN Optimismus trotz Transaktionsrückgang, Büroleerstand & Wohnungsnot

MAKLER Die Hybriden haben es schwer mit den neuen Provisionsregeln

ENERGIEWENDE Abwärme ist ein wichtiger Teil der Kreislaufwirtschaft



Mat.-Nr. 06228-5259





Highlight Towers
Bürogebäude
München

Helaba | 



Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



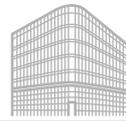
Millénaire 4

Büro
Paris
Frankreich



Varso Place

Büro
Warschau
Polen



Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



The Flow Building

Gemischt genutzte
Immobilie
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Wir sanieren den Bestand

„Auf der Mipim führte jeder den Bestand im Munde. Ihn zu sanieren, ist das Gebot der Stunde. Wir folgen dem Trend.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Neubau ist im Moment kein gutes Thema. Das liegt an Finanzierung, Förderung, Versiegelung. Und es liegt an technischen Details: Neue Passivhäuser kühlen kaum, neue Immobilien mit ihren riesigen digitalen Steuerungsanlagen verschlingen Unmengen von Platz, den wir nicht haben. Sie erinnern an die Mammut-Computer der ersten Stunde. Es wird viel abgewartet zurzeit. Vielleicht wartet man auch nur darauf, dass die Technik kleiner wird.

Dafür regiert die Bestandssanierung. Auch auf der Mipim führte fast jeder den Bestand im Munde (Seite 24). Einige waren froh darüber, dass wieder mit Immobilien gearbeitet wird, statt nur mit ihnen zu dealen.

Freuen Sie sich auch! Am Bewährten, an diesem Heft, am Titelthema. Bewahren Sie die Ausgabe auf. Und seien Sie gespannt auf das, was kommt. Denn auch wir sanieren den Bestand: Die „Immobilienwirtschaft“ besteht fast unverändert seit 2003. Wir haben uns dazu entschieden, sie zu relaunchen. Sie wird schöner, schneller, digitaler. Ende Juni enthüllen wir ein ganz neues Magazin, das mit dem vorliegenden nur den Namen gemeinsam hat. Lassen Sie sich überraschen!

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Dirk Labusch".

04.2023

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene	08
Immobilienbanken Höhere Zinsen verderben den Appetit auf Kredite. Das Neugeschäft steht auf der Kippe	12
Logistikimmobilien Die Transformation des Logistiksektors ist unausweichlich. Er steht vor einer Zeitenwende	16
Digitaler Bauantrag Knicken, lochen, abheften. In den Amtsstuben fehlt die IT-Ausstattung	21

MIPIB-BLUES AUF DER PARTY Die Teilnehmenden jammern oder finden Opportunitäten. Der Messe selbst droht derweil ein Akzeptanzproblem	24
L'Immo Podcast aktuell ChatGPT, Bauen im Bestand und Consumer-Portale für Makler	28
EXTRA BERLIN Kaum Transaktionen? Zunehmender Büroleerstand? Gestoppter Wohnungsbau? Egal: Berliner Branchenvertreter verspüren bereits wieder Aufwind	30

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene	36
Energetische Sanierung Bestehende Pflichten und neue Beratungschancen für Verwalter	38
Deutscher Immobilienpreis 2023 Die Shortlist steht. 20 Unternehmen überzeugten die Jury	41
Neue Hybridmakler Internationales Flair, cooles Ambiente und flexible Geschäfte	42
Maklerurteil Halbteilungsgrundsatz verletzt?	44
WEG- und Mietrecht Urteile des Monats: richtige Beschlussanfechtung; Wirtschaftlichkeitsgebot	45

Foto: S. d'HALLOY / IMAGESCO

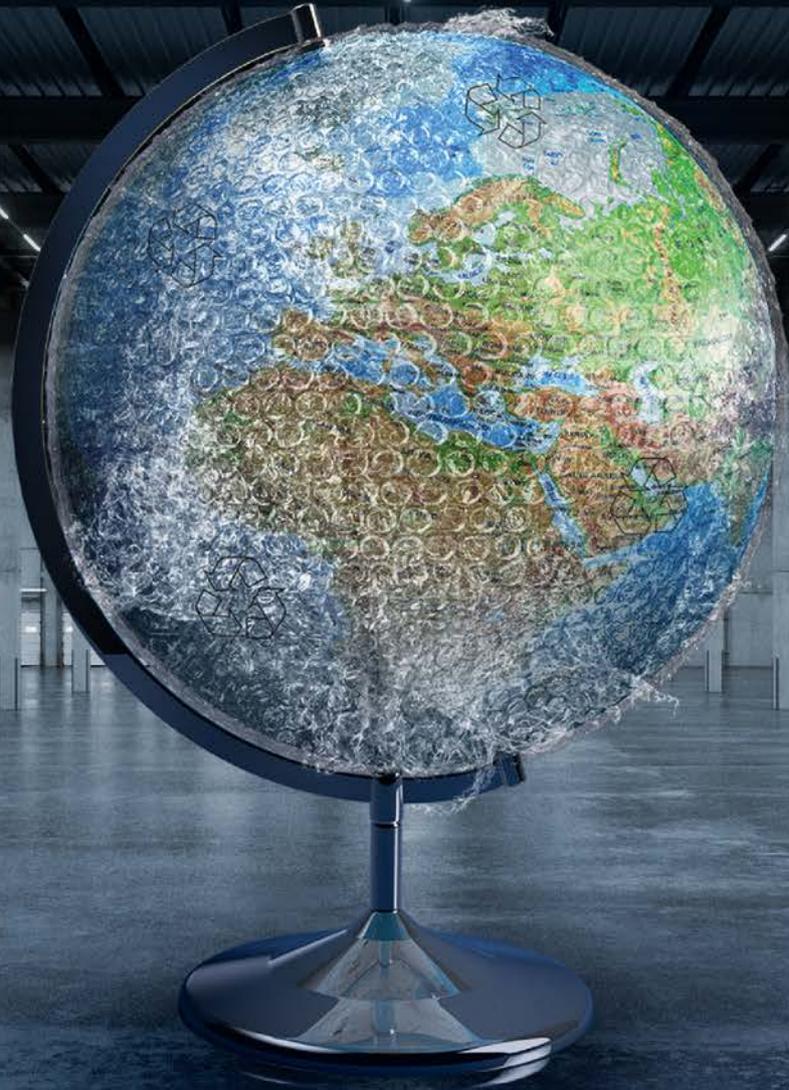


24 **MIPIB-BLUES AUF DER PARTY**
Die Konfusionen der Welt nähern sich. Ist das große Immobilienfest noch zeitgemäß? Und wen juckt es, falls nicht? Die persönliche Einschätzung von zweien, die da waren.



30 **EXTRA BERLIN**
Starker Rückgang der Transaktionen? Wachsender Büroleerstand? Gestoppte Wohnungsbauprojekte? Alles egal: Berliner Immobilienakteure bleiben optimistisch.

SAVE TODAY – USE TOMORROW.



Wir investieren in eine Vielzahl von „Manage-to-ESG“-Strategie-Maßnahmen – nicht nur bei Neubauprojekten sondern auch in über 5 Mio. m² vermietbarer Gesamtfläche im Bestand. Durch die Nutzung von „Brownfields“, zur Bekämpfung des Logistikflächenmangels und dem Ziel, den CO₂-Fußabdruck der Immobilie zu verringern, sind wir Ihr erster Ansprechpartner in Sachen Logistik- und Gewerbeimmobilien. Sprechen auch Sie mit uns über Ihren nachhaltigen Investormenterfolg.

garbe-industrial.de

GARBE.

Industrial Real Estate

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 26; **Deutscher Verband** 27; **Kolumne DigitaliSaat** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

CHATGPT & CO.
Die digitale Zäsur

Künstliche Intelligenz wird weitreichende Auswirkungen auch auf die Arbeitswelt in der Immobilienwirtschaft haben. Wie kann KI nach jetzigem Wissensstand in der Branche eingesetzt werden? Und was kommt in Zukunft noch auf uns zu? Eine Einordnung.

DIGITALES & ENERGIE

Szene 50

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Die digitale Zäsur
 Mit ChatGPT erreicht KI ein neues Level, das auch die Immobilienwirtschaft nachhaltig verändern könnte 52

ChatGPT: Einsatzmöglichkeiten
 Textanalyse und -erstellung, Bilderkennung, Marktreports, Chatbots, Investmentempfehlungen & mehr 58

Neue Wege der Zusammenarbeit
 PropTechs ermöglichen Effizienzsteigerungen. Dafür müssen sie jedoch mit dem ERP-System harmonisieren 60

Energiewende
 Kreislaufwirtschaft: Abwärme birgt ein riesiges Energiepotenzial – und bleibt zu häufig ungenutzt 64

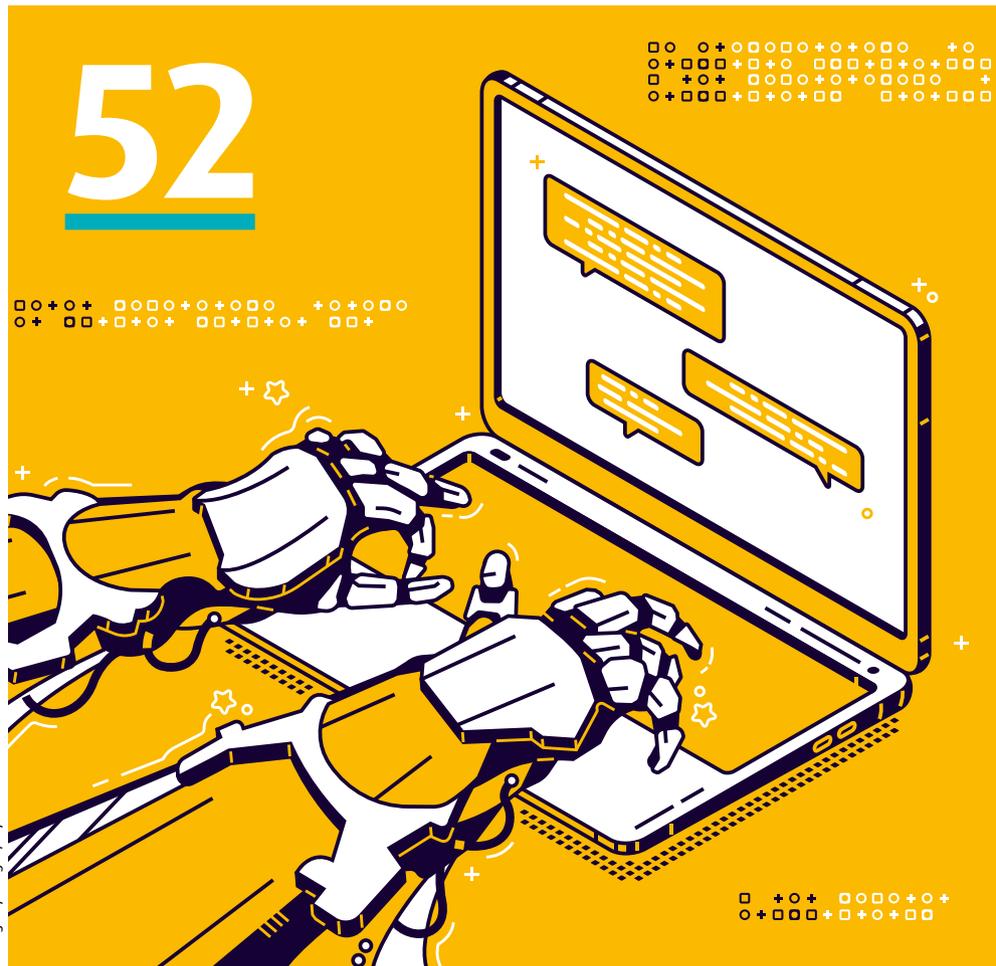


Foto: gettyimages/klyaksun



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH AN DIE NOMINIERTEN 2023!



Makler des Jahres

Bricks & Mortar Immobilien GmbH
FALC Immobilien GmbH & Co. KG
moovin Immobilien GmbH



Newcomer des Jahres

Eckert-Rinallo Education
Future of Real Estate –
ein Projekt der TRIAS GbR
Valesa GmbH



Property Management

KRASEMANN Immobilien Holding
GmbH
Tattersall Lorenz Immobilien-
management GmbH
Technologiezentrum Aachen –
ein Projekt der Stadtmarken Business GmbH



Local Hero

Blücher Immobilien-Kontor
Das Finanzhaus Immobilien Philipp Frank
R.B. Makler GmbH



Branchen-Pionier

Habyt GmbH
Happy Immo Club –
eine Marke von Finvest Ventures GmbH
PAUL Tech AG



Best Brand

E & G Private Immobilien GmbH
KRASEMANN Immobilien Holding
GmbH
Landmarken AG



Green Project

ASSIDUUS Development GmbH
EDGE
Servus Maria –
ein Projekt der CPA Tourismus GmbH



Bleiben Sie up to date auf [deutscher-immobilienpreis.de](https://www.deutscher-immobilienpreis.de)

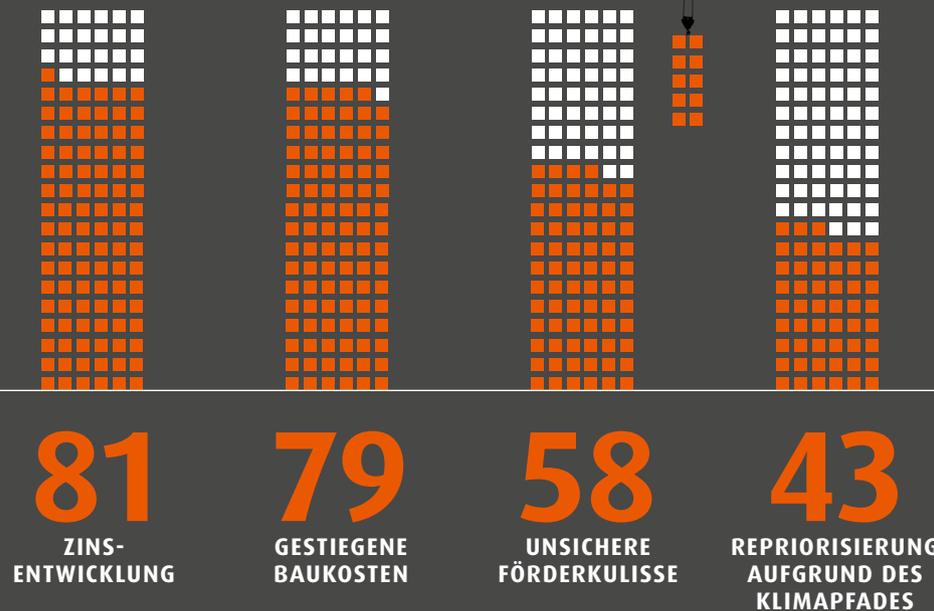
MEDIENPARTNER



Politik & Wirtschaft

Umfrageergebnis: Zinsen, Baukosten und der Klimapfad bremsen Neubauaktivität

Das derzeitige schwierige wirtschaftliche Umfeld setzt der sozialen Wohnungswirtschaft besonders zu. Hinzu kommen die Anforderungen des Klimapfades, den Bestand bis 2045 klimaneutral aufzusetzen. Dies ist ein Ergebnis einer Umfrage des Essener Beratungsunternehmens Connekt unter 67 Wohnungsunternehmen (darunter 85 Prozent kommunale Unternehmen oder Genossenschaften). Knapp ein Drittel (30 Prozent) der befragten Unternehmen stoppt noch nicht begonnene Vorhaben, die sich in der Projektpipeline befinden.



Belastungsfaktoren für die (soziale) Wohnungswirtschaft

Gründe für die Zurückhaltung bei Neubauvorhaben (Angaben in Prozent)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Connekt

BÜROMARKT

Turbulente Zeiten

„Dem Büromarkt stehen turbulente Zeiten bevor“, das war eine der Kernaussagen von Tobias Seiler, Director Market Intelligence & Foresight bei Colliers, anlässlich eines Vortrags an der HfWU Nürtingen-Geislingen. Tobias Seiler sprach hierbei im Rahmen der Vorlesungsreihe „Immobilienmarketing und Maklerwesen“, die HfWU-Professor Stephan Kippes bereits seit 1999 organisiert. Die wirtschaftlichen Unsicherheiten und das gestiegene Zinsniveau beeinflussen den Markt so stark wie lange nicht mehr, so Seiler. Noch sind die Vermietungsumsätze gut, doch Mieter zeigen sich zunehmend verhalten bei Neuanmietungen. Die gestiegenen Finanzierungskosten führten zu einem abrupten Anstieg der Renditen und sorgen aktuell für eine Flaute auf dem Investmentmarkt. Diese wird anhalten, bis Käufer und Verkäufer ein neues Preisgleichgewicht gefunden haben.

30,6%

ist der Anteil zertifizierter Green Buildings am Investmentmarkt im Jahr 2022 - Rekord! Im Vorjahr waren es 25,7 %, wie eine Analyse von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) zeigt. Besonders aktiv im Marktsegment Green Buildings waren demnach institutionelle Core-Anleger.

ERHÄLT MÜNCHEN JETZT DOCH EINE SKYLINE?

2004 stimmten die Münchener Bürger gegen den Bau von Immobilien, die höher als 100 Meter sind – jetzt wird das Thema im Stadtrat neu aufgerollt: Noch vor der Sommerpause 2023 will sich das Plenum mit den Ergebnissen einer neuen Hochhausstudie befassen, wie das Planungsreferat auf Anfrage der Deutschen Presse-Agentur mitteilte. Ein Termin stehe noch nicht fest. Derzeit würden Stellungnahmen der Bezirksausschüsse ausgewertet, hieß es; diese sollen dann in die geplante Beschlussvorlage einfließen.

KOLUMNE

Wer badet nackt im Meer?

Frank Peter Unterreiner

Die Stimmung war mutmaßlich besser als die Lage – dies schrieben wir nach der Expo Real an dieser Stelle. Wir können es nach der Immobilienmesse Mipim nun wiederholen. Einziger Unterschied: Die Lage hat sich verschlechtert. Es hätte nicht das besondere Licht der Côte d'Azur gebraucht, das schon Generationen von Künstlern, aber auch banale Touristen ins Schwärmen gebracht hat, um dies festzustellen. Selbst im fahlen Licht der Messekatakomben des Palais des Festivals in Cannes war zu erkennen, dass der Le savoir-vivre, der französischen Lebensart, dieses Jahr eine gewisse Schwere innewohnte.

Auf der Expo Real wurde noch gehofft, dass der Zinsanstieg nur ein hässlicher Buckel ist, der bald wieder abflacht. Davon war in Cannes keine Rede mehr. Einen Kapitaldienst von sieben Prozent sieht beispielsweise Francesco Fedele, Vorstandsvorsitzender des Finanzierungsspezialisten BF.direkt, als nun notwendig an. Vier Prozent Zins, zwei Prozent Tilgung und ein Prozent Puffer. Er spricht von der Zeit der Eigenkapitalinvestoren. Mitte 2023 springt der Investmentmarkt wieder an, hieß es in München gebetsmühlenartig. Davon glaubte selbst nach dem Eiweißschock ganz vieler Austern, von der Wirkung des französischen Prickelwassers wollen wir erst gar nicht reden, in Cannes keiner mehr. Was sollte in drei Monaten denn anders sein?

Trotzdem war das Hauptthema auf der Mipim vermutlich die notwendige energetische Sanierung des Immobilienbestands. Allein in Deutschland müssten dazu in den nächsten sieben Jahren eine Billion Euro investiert werden, sagte Michael Denk, Geschäftsführer der Quadoro Investment. Am Strand von Cannes bezeichnete er es als Tsunami, was hier auf die Branche angesichts von angeordneten Zwangsmaßnahmen, fraglicher Refinanzierung sowie Material- und Facharbeitermangel zurulle.

Die verheerenden Folgen dieser langen Wasserwellen mögen der Immobilienwirtschaft erspart bleiben, aber um im maritimen Bilde zu bleiben: Die Ebbe der nächsten Monate und Jahre wird zeigen, wer sich ohne Badehose ins Meer gewagt hat. Aber ob man dies immer sehen möchte ...

WOHNUNGSBAU

Weniger Neugeschäft, mehr Stornierungen

Der Geschäftserwartungsindex für die Wohnungsbaubranche des Münchener Ifo-Instituts ist im Februar 2023 auf minus 65,6 Punkte gefallen. Das ist der niedrigste Wert seit Beginn der Erhebung im Jahr 1991. Es wurden auch wieder deutlich mehr Aufträge storniert als im Januar. 14,3 Prozent der Firmen berichteten in der aktuellen Umfrage davon – im Januar waren es 13,6 Prozent. Zum Vergleich: 2012 bis 2019 überstieg der Wert kein einziges Mal die Drei-Prozent-Marke. Auch das Neugeschäft leidet stark unter den deutlich höheren Zinsen und den gestiegenen Baukosten: Aktuell berichten 23,4 Prozent der Unternehmen von einem Auftragsmangel. Vor einem Jahr waren es nur 9,5 Prozent.

DEUTSCHE/HYPO
NORD/LB Real Estate FinanceBesuchen Sie uns:
Stand 004 – H31
24.–25. Mai 2023

Gemeinsam gestalten.

Von der ersten Skizze bis zum fertigen Projekt begleiten wir Sie als Spezialistin in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit passgenauen Finanzierungskonzepten.

www.deutsche-hypo.de



Nikolai Roth
Hybridmakler-Experte



Miriam Beul
NextGen-Versteherin



Nico Kramp
Generation-Z-Versteher



Dajana Lothert
Immobilienfotografin



Björn Kolbmüller
baut Makler-Marken



Katarina Ivankovic
Marktkennerin mit Methode



Ricarda Breiholdt
Mietrecht-Spezialistin



Moritz Neuhaus
digitalisiert Reputation



Hannah Helmke
weiß, wie man Immobilien
auf 1,5° C bringt



Dr. Klaus Hildebrandt
Maklerrecht-Koryphäe



Leif Peterson
Wettbewerbsrecht-Profi



Ute Anthuber
liebt kluge
Immobilieninvestitionen

bcc Berlin
15. und 16. Juni

Jetzt schon anmelden
deutscher-immobilientag.de

DIT

**DEUTSCHER
IMMOBILIEN
TAG
2023**

**ALLES
BLEIBT
ANDERS**

Volker Wieprecht
begleitet Sie
durch den Tag



© Cathrin Boch

Das Neugeschäft steht auf der Kippe

Mehr als ein Jahrzehnt lang erreichten die Immobilienpreise in Deutschland, befeuert von extrem niedrigen Zinsen, Jahr für Jahr neue Rekordhöhen. Diese Zeiten sind vorbei. So sanken laut Immobilienberater Colliers selbst in den Top-7-Städten die Preise für Eigentumswohnungen – Januar 2023 im Vergleich zum Höchststand 2022 – mitunter deutlich: in Frankfurt im Schnitt um 10,1 Prozent, in München um 9,5 Prozent und Stuttgart um 9,3 Prozent. Bei Gewerbeimmobilien fielen die Preisabschläge womöglich sogar deutlich höher aus.

Hauptauslöser des Preisrutsches ist das veränderte Zinsumfeld. „Mit Immobilienanlagen sind keine hohen Überren-

diten mehr gegenüber deutschen Staatsanleihen erzielbar“, sagt Christian Federspieler, Head of Real Estate Germany der Unicredit. Im Januar 2022 sah das noch völlig anders aus. „Die Renditen von Bundesanleihen waren meist negativ, die Renditedifferenz von Immobilieninvestments zu zehnjährigen Bundesanleihen betrug über zwei Prozentpunkte“, erläutert Jan Ohligs, Finanzierungsexperte der Beratungsgesellschaft EY Real Estate.

Dieser Renditevorteil schrumpfte auf weniger als die Hälfte. Bei Immobilienrenditen von 3,5 bis 4,0 Prozent und fast ebenso hohen Zinssätzen für Fremdkapital seien durch dessen Einsatz keine (positiven) Leverage-Effekte mehr erzielbar, so

Federspieler. Das trübt die Stimmung am Investmentmarkt: Der Umsatz brach dem Immobiliendienstleister JLL zufolge 2022 gegenüber dem Rekordjahr 2021 von 111 Milliarden Euro um mehr als 40 Prozent auf 66 Milliarden Euro ein. „Wäre es in der ersten Jahreshälfte – aufgrund vieler vorgezogener Transaktionen – nicht so gut gelaufen, wäre die Bilanz weit schlechter ausgefallen“, resümiert Axel Jordan, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der DZ Hyp.

Branchenbeobachter erwarten, dass das schwache Transaktionsvolumen schon bald aufs Neugeschäft von Immobilienbanken durchschlägt. Noch spiegelt sich das allerdings in deren Zahlenwerken



Vorsicht ist derzeit das oberste Gebot an den Immobilienmärkten: Projekte werden verschoben oder die Finanzierung auf Eis gelegt.

Die goldenen Zeiten an den Immobilienmärkten sind vorbei. Infolge der erheblich gestiegenen Zinsen haben viele Immobilieninvestments stark an Attraktivität eingebüßt. Das wirkt bremsend auf das Neugeschäft von Immobilienbanken – gerade auch bei Projektfinanzierungen.

kaum wider (siehe Tabelle). „Zurzeit befinden sich die Märkte in einer Schockstarre“, stellt Marcus Buder, Leiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse, fest. Viele Investoren, die Immobilien verkaufen wollten, seien (noch) nicht bereit, ihre Preisvorstellungen an die neue Marktsituation anzupassen. Und Immobilieninteressenten verschieben lieber Erwerbspläne oder weichen auf andere Anlageklassen aus.

Der Renditevorteil bei Immobilieninvestments ist massiv geschrumpft

Das größte Sorgenkind bleibt die Zinsentwicklung. Die Teuerungsraten in den USA und der EU sind zwar rückläufig (Deutschland – Februar 2023: 8,7 Prozent), aber sie sind nicht so stark gefallen, dass die Notenbanken Entwarnung signalisieren. „In diesem Jahr dürfte die Europäische Zentralbank (EZB) mindestens zwei weitere Male die Leitzinsen anheben“, prognostiziert Branchenkenner Ohligs. Sollte sich das bewahrheiten, könnten sie auf bis zu vier Prozent steigen. „Doch sogar diese Prognose könnte sich als zu optimistisch herausstellen“, befürchtet Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB). Er geht zudem davon aus, dass die EZB die Leitzinsen 2023 nicht senken wird.

Zur Einschätzung der Preisentwicklung an den Immobilienmärkten verweist DZ Hyp-Banker Jordan auf den Kaufpreisfaktor als wichtigen Indikator: „Bei Forward Sales betrug der 2021 oft das 30-Fache der jährlichen Nettokaltmiete, mitunter ist er wieder unter das 25-Fache abgerutscht.“ Das bereite vor allem Projektentwicklern Probleme, da viele Vorhaben unrentabel geworden seien. Sie stehen somit doppelt unter Druck. Die

NEUGESCHÄFT WICHTIGER GEWERBLICHER IMMOBILIENFINANZIERER

(ohne Prolongationen)

Name der Bank	Neugeschäft 2022 (in Mrd. Euro)	geplantes Neugeschäft 2023 (in Mrd. Euro)
Aareal Bank	8,9*	keine Angaben
Bayern LB	5,9	keine Angaben
Berlin Hyp	knapp 7,0	keine Angaben
Berliner Sparkasse	keine Angaben	keine Angaben
Deutsche Pfandbriefbank	9,0*	9,0 bis 10,0*
DZ Hyp	8,1	8,0
Hamburg Commercial Bank	1,6	2,0
Landesbank Hessen-Thüringen	9,0	keine Angaben
Münchener Hypothekenbank	1,5**	keine Angaben
Unicredit (Deutschland)	keine Angaben	keine Angaben

*einschließlich Prolongationen
**Neun-Monats-Ergebnis 2022

Quelle: Angabe der Banken, eigene Recherche
Stand: Mitte März 2023

kalkulierten Verkaufspreise ließen sich nicht mehr realisieren, und die Bau- und Finanzierungskosten hätten sich drastisch verteuert, erläutert Axmann. Die Margen der Projektentwickler, die rund zehn bis 15 Prozent betragen, reichten nicht aus, um das aufzufangen.

Die gegenwärtige Zinspolitik ist die Achillesferse der Investoren und Immobilienbanken

„Wohnungsprojekte werden verschoben oder auf Eis gelegt, da sich viele Interessenten wegen der hohen Zinsen einen Immobilienerwerb nicht mehr leisten können“, hat Sven Carstensen, Vorstand des Immobilienanalyseunternehmens Bulwiengesa, beobachtet. Ferner nehmen Banken Projektfinanzierungen schär- »

-40%

Der Umsatz im Investmentmarkt brach dem Immobiliendienstleister JLL zufolge 2022 gegenüber dem Rekordjahr 2021 von 111 Milliarden Euro um mehr als 40 Prozent auf 66 Milliarden Euro ein.

„Nahezu täglich rufen uns Bauträger zu Liquiditätsfragen an.“

Malte Thies, geschäftsführender Gesellschafter der One Group

fer unter die Lupe. „Sie sind wählerischer als vor ein oder zwei Jahren, was die Projektqualität betrifft, verlangen höhere Vorvermietungs- und Vorverkaufsquoten sowie einen höheren Eigenkapitaleinsatz“, so Carstensen. Deshalb richten Developer verstärkt Finanzierungsanfragen an alternative Immobilienfinanzierer.

Immobilienbanken agieren bei der Kreditvergabe restriktiver. Entwickler suchen infolgedessen nach Finanzierungsalternativen

„Nahezu täglich rufen uns Bauträger zu Liquiditätsfragen an“, sagt Malte Thies, geschäftsführender Gesellschafter der One Group. Diese managt Kreditvehikel (Platzierungsvolumen 2022: 180 Millionen Euro), die vorwiegend Wohnungsprojekte finanzieren. Auch er registriert, dass Immobilienbanken Kredite restriktiver vergeben. Nur in Ausnahmefällen überschritten deren LTCs (Loan-to-Cost-Ratio) 70 Prozent. Manuel Köppel, Geschäftsführer des Kreditfondsanbieters BF.capital (Volumen der verwalteten Assets im Bereich Real Estate Debt: 500 Millionen Euro), empfiehlt Developern, bei Finanzierungsanfragen, sofern es sich um keine Großprojekte handelt, auf regional operierende Volksbanken und Sparkassen auszuweichen. Sie würden die Besonderheiten der

Immobilienmärkte vor Ort besser kennen als bundesweit operierende Institute. Deshalb akzeptierten sie mitunter höhere Beleihungsausläufe und räumten günstigere Konditionen ein, argumentiert er. Außerdem sind sie häufig eher bereit, Kredite für neue Projekte zu vergeben. Große gewerbliche Immobilienfinanzierer fahren ihre Engagements eher zurück. So fiel bei der HCOB der Projektfinanzierungsanteil am Neugeschäft von fast 30 auf knapp zehn Prozent. Viele Geldhäuser blickten mit gemischten Gefühlen auf ihr Projektfinanzierungsportfolio, sagt Rita Marie Roland, Immobilien-Finanzierungsexpertin der Beratungsgesellschaft PwC im Bereich Real Estate Advisory.

Im Immobilienboom bescherten sie im Vergleich zu Bestandsfinanzierungen attraktive Erträge, ohne sich über deren Risiken große Sorgen machen zu müssen. Jetzt würden Engagements öfter zu Problemfällen, da sie nicht planmäßig realisiert werden konnten und sich höhere Baukosten nicht ohne Weiteres auf den Verkaufserlös überwälzen ließen, so Roland. Selbst wenn Kredite prolongiert würden, garantiere das nicht, von finanziellen Einbußen auf Projektentwicklerseite verschont zu bleiben. „Zeichnet sich ab, dass die Bank ein Projekt nicht weiter finanzieren will, sollten Developer rasch über die Restrukturierung ihrer Finanzierung nachdenken“, rät Timo Wagner, Leiter Debt Advisory bei JLL (siehe Interview).

Sonst kann es schnell eng werden. Oliver Hecht, Bereichsleiter Immobilienfinanzierung der Berlin Hyp, beschwichtigt: „Bei unseren Projektfinanzierungen sind die Risiken noch gut zu managen.“ Eine konservative Strukturierung, angemessener Eigenkapitaleinsatz und Sicherheitspuffer wie Vorgaben zu Vorvermietungs- und Vorverkaufsquoten zahlten sich in solchen Krisenzeiten aus. Ähnlich äußern sich andere Immobilienbanken. Infolgedessen sehen die meisten keinen Anlass, die bilanzielle Risikovorsorge aufzustocken. „Das dürfte sich ändern, sofern die Zinsen erheblich stärker anziehen und die Wirtschaft deutlich

schlechter laufen sollte als erwartet“, sagt EY-Branchenexperte Ohligs. Das gelte auch für Bestandsfinanzierungen. Ein wichtiger Baustein der Risikovorsorge ist hier die Kapitaldienstfähigkeit. In den vergangenen Jahren finanzierten Immobilienbanken, trotz des extrem niedrigen Zinsniveaus, Gewerbeimmobilien nur, sofern der Cashflow reichte, um einen Zinsanstieg auf sechs Prozent zu verkraften. „So weit von dieser Grenze sind wir, wenn man weitere Zinsanhebungen der EZB einkalkuliert, nicht mehr entfernt“, merkt Jörg Quentin, Head of Property Analysis and Valuation der Deutschen Pfandbriefbank (pbb), an. Ebenfalls von wachsender Bedeutung bei der Risikovorsorge ist die ESG-Thematik.

Angst vor „Stranded Assets“: Bei der Bewertung von Finanzierungsrisiken ist ESG bereits ein fester Bestandteil

So versuche jeder, Einfluss auf potenzielle „Stranded Assets“ zu nehmen, um durch eine gezielte Sanierung, deren Stranding abzuwenden“, betont Unicredit-Banker Federspieler. Vorreiter bei der Vergabe von Green Loans ist die Berlin Hyp. Sie verfügt bereits über eine breite Palette grüner Kreditangebote. Diese würden in den nächsten Jahren stetig erweitert, kündigt Hecht an. Vor allem die energetische Sanierung von Bestandsobjekten sei eine große Herausforderung für die Immobilienbranche. Die pbb bietet Kundinnen und Kunden ebenfalls die Finanzierung via Green Loans an. „Die EZB hat bereits in zwei Audits die Green Assets in unserem Kreditportfolio begutachtet“, so Quentin. In der Bewertung von Finanzierungsrisiken sei die Energieeffizienz von Gebäuden längst ein fester Kalkulationsbestand. «

Norbert Jumpertz, Staig

INTERVIEW MIT TIMO WAGNER

„Viele Banken sind eher unflexibel, Finanzierungen perspektivisch neu zu beurteilen“

Projektfinanzierungen werden von Immobilienfinanzierern momentan besonders penibel unter die Lupe genommen.

Timo Wagner, Leiter des Debt Advisory Teams bei JLL, erläutert, was Developer tun sollten, wenn sie finanziell in die Klemme geraten.

Herr Wagner, Bauträgern und Projektentwicklern machen die hohe Inflation und die stark gestiegenen Zinsen besonders zu schaffen. Was haben sie falsch gemacht, dass manche so tief in der Misere stecken?

Corona-Krise, Lieferkettenengpässe und dann der Ukraine-Krieg sind extreme Einschnitte, die niemand vorhersehen konnte und sich in einer recht kurzen zeitlichen Abfolge ereigneten. Vor etwas mehr als einem Jahr waren Kaufpreiskriterien von über 30, zum Beispiel in den Assetklassen Wohnen oder Büro, normal, heute kann es mitunter schon schwierig sein, Faktor 25 zu bekommen. Die Entwickler haben grundsätzlich nichts falsch gemacht. Der Markt hat sich nur rasant zu deren Nachteil verändert.

Viele Projekte haben sich verzögert, die Baukosten oft den geplanten Rahmen deutlich überschritten. Wie können Developer ihre Bank überzeugen, ihnen nicht den Geldhahn zuzudrehen? So eine Situation gefällt keinem der Beteiligten. Normalerweise sind Banken dann bereit, Kredite zu prolongieren oder sogar aufzustocken, um das Vorhaben fertig zu bauen. Zeichnet sich aber ab, dass die Bank ein Projekt nicht weiter finanzieren will, sollten Developer rasch über die Restrukturierung ihrer Finanzierung nachdenken.

Warum können Gespräche mit der finanzierenden Bank scheitern? Viele Banken sind eher unflexibel, Finanzierungen perspektivisch neu zu beurteilen. Im aktuellen Marktumfeld haben sie vor allem die Risikobrille auf und tendieren dazu, Risikopositionen abzubauen. Um einen neuen Partner schnell zu finden, braucht man eine gute Strategie und tiefgehende Marktkenntnisse über potenzielle Refinanzierungsoptionen. Das können Developer nicht allein bewerkstelligen. Sie sollten sich beraten lassen.

Wie sollte so eine Strategie konkret aussehen? In solchen Ausnahmesituationen sollte der Developer mit vielen möglichen Finanzierungspartnern Liquiditätsverhandlungen führen. Die Höhe des Zinssatzes ist bei Liquiditätsfragen und zeitkritischen Projekten eher zweitrangig. Ferner sollte sich die Partnersuche nicht auf Banken beschränken. Auch Versicherungen, Kreditfonds und manche Pensionskassen kommen als Kandidaten in Frage.



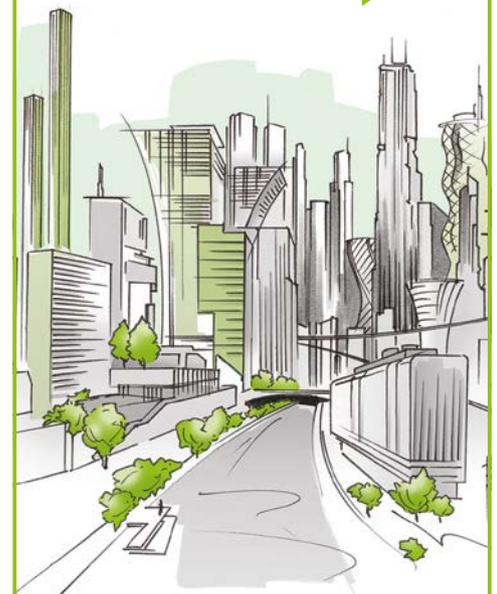
pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

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

Immobilienfinanzierung so einzigartig wie Ihr Immobilienprojekt.



pfandbriefbank.com

Vor der Zeitenwende

Rien ne va plus! – Nichts geht mehr!“ hieß es im März 2021. Die „Ever Given“ der taiwanesischen Reederei Evergreen blockierte mit ihren 400 Metern Länge und 58,8 Metern Breite den Suez-Kanal. Exakt 20.388 20-Fuß-Standardcontainer (TEU) blieben in einer ungewissen Warteschleife hängen. Es bildete sich schnell ein Stau von fast 400 weiteren Handelsschiffen, ist dieses Nadelöhr doch von zentraler Bedeutung für den Welthandel. Zwei Drittel aller Importe zwischen Deutschland und Ostasien werden auf dem Schiffsweg transportiert. 98 Prozent der Containerschiffe aus China nach Deutschland passieren dabei den Suezkanal, so Vincent Stamer, Handelsforscher am Kiel Institut für Weltwirtschaft (IfW).

Logistikstrategien: Anfällige globale Lieferketten erfordern ein Umdenken

Wie global vernetzt die Lieferketten von Unternehmen und Volkswirtschaften mittlerweile sind, aber auch wie störanfällig diese Systeme sind, machte die Havarie, aber auch die Pandemie deutlich. Die Folgen waren schmerzhaft: Die Schließungen der wichtigen ostchinesischen Containerhäfen Ningbo und Yantian ließ die Frachtraten und Verspätungen sprunghaft ansteigen. Laut Freightos Baltic Index (FBX) gehen die Frachtraten inzwischen wieder zurück. In den 18 Monaten seit März 2020 hatte sich der Index versiebenfacht auf einen Rekordwert von mehr als 11.000 US-Dollar pro Container (September 2021), aktuell liegt er wieder bei rund 2.000 US-Dollar. Auf dem Landweg bereiten hohe Kosten und die Preissprünge für Diesel, AdBlue, Strom und Gas besonders den Fuhrunternehmen Probleme, heißt es beim Logistikdienstleister Dachser.

Seit an Produktionsbändern immer öfter eine Zwangspause eingelegt werden muss und Regale im Supermarkt auch mal Lücken aufweisen, beginnen viele Unternehmen ihre Logistikstrategien zu hinterfragen. In der Logistik will keiner von Abschwung reden, sind doch vielerorts die Auftragsbücher noch voll - zumindest für das kommende Jahr. Das gibt ihnen Hoffnung. Doch die Unsicherheit wächst, auch weil etablierte Strukturen und bewährte Spielregeln der Vergangenheit angehören.

In den Unternehmen sind viele Umbauarbeiten im Gange: 68 Prozent der Industriefirmen haben ihre Lager vergrößert, wie aus einer Umfrage des Münchner Ifo-Instituts hervorgeht. 65 Prozent haben sich zusätzliche Lieferanten gesucht, während 54 Prozent ihre Lieferketten inzwischen besser als zuvor überwachen. 38 Prozent sortieren bestehende Lieferanten um. 72 Prozent der Großunternehmen setzen verstärkt auf neue Lieferanten, bei kleineren Unternehmen sind es 55 Prozent. Nur 13 Prozent erhöhen ihre Fertigungstiefe, stellen also Zulieferteile jetzt selbst her.

Die Unternehmen würden an vielen Fronten arbeiten, um Lieferkettenunterbrechungen zu vermeiden, so die Leiterin des Ifo-Zentrums für Außenwirtschaft, Lisandra Flach. Inzwischen seien die Lieferketten komplexer und somit störanfälliger geworden. Bereits kleine Brüche könnten häufig einen Produktionsausfall verursachen. Die Folge: Die bisher geltende Maxime der Just-in-time-Produktion wird jetzt gegen ein Just-in-Case-Paradigma ersetzt.

Eine weitere Option ist der Umbau der Lieferketten in Richtung „Dual Sourcing“. Das bedeutet eine breiter aufgestellte Lieferantenbasis in mehreren Ländern und vor allem auch Weltregionen. Auch redundante Lieferketten mit Kapazitätspuffer, Backup-Lieferanten und Backup-Transportinfrastrukturen werden aufgebaut. Doch das ist teuer und steht im Wider-



spruch zu den geforderten schlanken Systemen. Dennoch ist der Trend erkennbar, denn es hat sich gezeigt, dass ein Produktionsstillstand deutlich kostenintensiver ist. „Waren die Supply Chains lange Zeit auf maximale Effizienz getrimmt und so einfach strukturiert wie möglich, so werden sie nun wieder komplexer und damit aufwendiger zu managen“, bestätigt Burkhard Eling, CEO von Dachser.

Auch wenn US-Finanzministerin Janet Yellen und der stellvertretende chinesische Ministerpräsident Liu He sich auf eine stärkere Zusammenarbeit bei der Finanzierung der Klimapolitik geeinigt haben, so gibt es doch erhebliche Span-

Die Transformation des Logistiksektors ist unausweichlich. Die Gründe dafür sind mannigfaltig: gestörte Lieferketten, Personalmangel sowie strengere ESG-Regulierungsansätze aus Berlin und Brüssel, um nur drei zu nennen. Zeit also für einen Blick in eine Branche im Umbruch.



68%

der Industriefirmen haben ihre Lager vergrößert, wie aus einer Umfrage des Münchner Ifo-Instituts hervorgeht.

ANZEIGE

nungen beim Thema Handel. China als Werkbank der Welt ist ein zentraler Knotenpunkt der internationalen Lieferkettenarchitektur. „Große börsennotierte Gesellschaften kommen auf Umsatzanteile in der Region Asien-Pazifik, die zwischen 10 und 20 Prozent liegen. Beim operativen Ergebnis (EBIT) kann durchaus ein Anteil von knapp 30 Prozent erreicht werden“, so China-Experte Professor Armin Schwolgin in der Deutschen Verkehrszeitung. Doch nicht die Abhängigkeit von China, sondern auch von Russland lässt in den westlichen Ländern den Wunsch aufkommen, Handel nur noch mit „befreundeten“ Staaten zu betreiben. „Friend-Shoring“

nennt Yellen den Trend, keinen Handel mehr mit zweifelhaften Partnerländern zu betreiben.

Vor allem die USA und Australien wollen Russland und China dadurch wirtschaftlich zurückdrängen und zukünftig verstärkt mit „Altasia“ Geschäfte machen. Hinter dieser Abkürzung verbergen sich alternative asiatische Lieferketten. Statt in China zu ordern, soll nun in Japan, Südkorea, Indien, die Philippinen, Indonesien, Singapur, Malaysia, Thailand, Vietnam, Laos, Kambodscha, Bangladesch, Brunei und Taiwan bestellt werden. Die Analysten des Economist sehen in diesen Staaten durchaus Potenzial, in den »

DeltaPort ///
Niederrheinhäfen

Viel Platz für Ihren Unternehmenserfolg

- > optimale Lage zu den ARA-Häfen und zum Ruhrgebiet
- > Logistiklösungen aus einer Hand mit eigener Bahn und Bahninfrastruktur
- > trimodale Verkehrsanbindung
- > Umschlag von Schütt-, Stück- und Flüssiggütern sowie Containern
- > 44 ha Flächenpotential für hafenaffine Gewerbe- und Industriebetriebe

DeltaPort Niederrheinhäfen GmbH
info@deltaport-niederrheinhaefen.de
www.deltaport-niederrheinhaefen.de

kommenden Jahren Alternativen zu Chinas Lieferketten zu finden. Für das stark exportabhängige Deutschland aber ist es nicht ganz so einfach. Angesichts der Größenordnung des Handels zwischen China und Europa ist eine Entkopplung schwierig. Eine teilweise (Rück-)Verlagerung (reshoring) der Produktion nach Europa (nearshoring) könnte die Abhängigkeit reduzieren und die Diversifikation erhöhen. Doch wohin?

An erster Stelle sei nach Einschätzung von Schwolgin die Verlagerung von Produktionsstätten in Länder Südasiens denkbar. Wegen der hohen Arbeitskosten, Flächenmangel oder langer Genehmigungsverfahren sei eine Rückverlagerung von Produktionen nach Deutschland (inshoring) eher schwierig, Standorte in ost- und südosteuropäische Länder böten sich eher an. Neben den geringeren Lohn- und Transportkosten spräche eine größere zeitliche Flexibilität durch kürzere Vorlaufzeiten für ein solches Vorgehen.

Gleichzeitig warnt er aber vor dem Risiko der nach wie vor benötigten Vorprodukte aus China und Taiwan, denn an den neuen Standorten der Endprodukte müsste erst ein Cluster von Vorlieferanten aufgebaut werden. Einige Firmen setzen daher auf den „China-plus-eins“-Ansatz. Dabei wird ein chinesischer Produkti-

onsstandort durch alternative Standorte ergänzt. Während westliche Länder an dem friendshoring-Ansatz durchaus interessiert sind, kritisierte WTO-Direktor Ngozi Okonjo-Iweala die Tendenz zur Fragmentierung der Welthandelsordnung als Weg in einen neuen Protektionismus. Arme Länder würden dadurch noch stärker von internationalem Handel abgeschnitten, und die innere Stabilität dieser Länder gerate so noch mehr unter Druck.

Auch die Praktiker haben ihre Zweifel. Das von politischer Seite derzeit ins Spiel gebrachte „Friendshoring“ sei kurzfristig nicht machbar und darüber hinaus wenig praxisnah, heißt es bei Dachser. Auch Professor Markus Brunnermeier von der Princeton University sieht dieses Modell eher skeptisch. Denn wer entscheide, wer ein Freund sei und wer nicht und was passiere, wenn sich die Beziehungen ändern würden?

Während das Transaktionsgeschehen in anderen Assetklassen im Verlauf des zweiten Halbjahres teils deutlich einbrach, verlief die Nachfrage auf dem Transaktionsmarkt für Logistikimmobilien zwar schleppender, aber weitgehend stabil. Mit 1,8 Millionen Quadratmetern vermieteter Logistikfläche entsprach der Flächenumsatz im 4. Quartal in etwa dem Vorquartal. Auch die Ergebnisse des Rics

Global Commercial Property Monitor für das 4. Quartal 2022 belegten eine solide Entwicklung – außer in Deutschland, Spanien und den Niederlanden. Susanne Eickermann-Riepe, Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland, setzt diese Werte aber in Relation. Man dürfe diesen Rückgang im 4. Quartal nicht überbewerten, da die Logistikergebnisse in Summe sehr gute Werte wären. Insgesamt wurden 2022 rund acht Millionen Quadratmeter vermietet oder neu gebaut. Das entspricht gemessen am Rekordwert des Vorjahres nur einen minimalen Rückgang, so die Zahlen von LIP Invest zum Logistikmarkt Deutschland.

Transaktionen und Vermietungen: Logistikimmobilien halten sich wacker

Und auch das Jahresergebnis am Investmentmarkt für Logistikimmobilien kann sich mit über neun Milliarden Euro sehen lassen. Der Haken daran ist nur: Es basiert überwiegend auf Deals aus 2021 mit Besitzübergang im Jahr 2022 bzw. auf Transaktionen von Anfang 2022. Maklerhäuser berichten von einer soliden Nachfrage. Der Fünfjahresdurchschnitt sei dabei um 19 Prozent übertroffen worden, der Zehnjahresdurchschnitt um 33 Prozent, so die Analysten von JLL. Probleme sieht Sarina Schekahn, Head of Industrial Leasing JLL Germany, daher in dieser Assetklasse noch nicht, da die Nachfrage nach Flächen weiterhin hoch sei, da viele Unternehmen ihre Produktions-, Lager- und Distributionskapazitäten in Deutschland ausbauen würden, um unabhängiger von globalen Entwicklungen zu sein.

Zwei Faktoren würden den Markt allerdings aus Schekahns Erfahrung ausbremsen: „In etlichen Regionen mangelt es an modernen und kurzfristig verfügbaren Logistikflächen und Grundstücken. Zudem halten sich zahlreiche Entwickler aufgrund der hohen Finanzierungs- und

LIEFERKETTENGESetze

Mehr Regulierung

Im Logistikbereich nimmt die Regulierung zu. Seit dem 1. Januar 2023 gilt das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Es verpflichtet deutsche Unternehmen mit zunächst mehr als 3.000 Mitarbeitenden, Transparenz in Lieferketten zu bringen und sie genauer zu überwachen. Mit dem Gesetz soll so beispielsweise Verstößen gegen Menschenrechte entlang der globalen Lieferketten, etwa durch Zwangs- oder Kinderarbeit, entgegengewirkt werden. Als Kontrollinstanz fungiert das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa), das risikobasierte Kontrollen bei Unternehmen durchführen kann. Auf EU-Ebene ist ein weiteres Lieferkettengesetz unter dem Namen „Corporate Sustainability Due Diligence Directive“ (CSDDD) in Arbeit, für das es bisher nur einen Entwurf gibt. Im Mai 2023 soll er voraussichtlich verabschiedet werden. Die Mitgliedsstaaten haben danach zwei Jahre Zeit, die Richtlinie in ein eigenes nationales Gesetz umzuwandeln. Da die Regeln voraussichtlich deutlich strenger sein werden als das deutsche Gesetz, wird Deutschland dann nachschärfen müssen.

REGIONALE NEUBAUVOLUMINA

Etablierte Märkte vorne

Mit rund 535.000 Quadratmetern liegt Duisburg/Niederrhein mit weitem Vorsprung an der Spitze der dynamischsten Logistikregionen Deutschlands, gefolgt von Leipzig/Halle mit rund 300.000 Quadratmetern und Berlin/Brandenburg mit 295.000 Quadratmetern. Während diese Märkte von Projektstarts im ersten und zweiten Quartal profitieren, ist die Region Rhein-Main das prägnanteste Beispiel für Projektverschiebungen. 2021 lag die Region mit 380.000 Quadratmetern noch auf Platz 1, 2022 waren es dann nur noch 95.000 Quadratmeter. Gut entwickelte sich dagegen Dresden/Chemnitz mit rund 225.000 Quadratmetern, darunter auch großvolumige Entwicklungen wie das rund 72.000 Quadratmeter umfassende Logistikzentrum Mittelsachsen, das der Projektentwickler Fuchs Immobilien im Auftrag der Invesco Ltd. in Hainichen errichtet, und die neue Logistikimmobilie mit rund 28.000 Quadratmetern, die VW in Meerane beziehen wird. (Quelle: Logivest)

Baukosten mit der Errichtung spekulativer Objekte zurück. Der ausbleibende Nachschub macht dem Markt zu schaffen.“ Schekahn geht daher davon aus, dass B-Lagen interessanter werden und die Flächenumsätze in den kommenden Jahren wieder auf das Niveau der Jahre 2016 bis 2020 sinken werden.

Waren Logistikimmobilien vor 15 bis 20 Jahren noch eine absolute Nische am Investmentmarkt, haben sie sich inzwischen für Investoren als stabile Assetklasse mit verlässlichen Mieteinnahmen erwiesen. Sie sind weiter gefragt, auch wenn die Rendite spürbar zurückgegangen ist und teilweise bei unter drei Prozent liegt. Institutionelle Anleger behalten sie daher weiter im Fokus, auch wenn die Zinserhöhungen von über drei Prozent und überschrüttene Immobilienquoten zu Zurückhaltung geführt haben. „Der Hebeleffekt niedriger Zinsen hat in den vergangenen Jahren zu hohen Kaufpreisen geführt. Vereinzelt waren Anleger sogar bereit, über das 30-Fache der Jahresmiete zu zahlen“, gibt Bodo Hollung, Geschäftsführer Gesellschafter von LIP Invest zu bedenken. Mit der Zinswende kam die Zäsur. „Die von uns noch Ende 2022 prognostizierten Anfangsrenditen von fünf Prozent sind bereits jetzt Realität. Logistikimmo- »



24. — 25.
Mai 2023

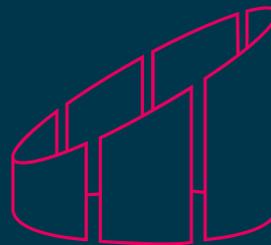
MESSEGELÄNDE
HANNOVER

MUTIG. KONTROVERS. NAH DRAN.

Deutschlands neue Immobilienmesse und Networking-Plattform

DIE FOKUSTHEMEN

- + KLIMAWANDEL / ESG
- + BESTAND – DAS NEUE NEU
- + WOHNUNGSBAU: UND JETZT?
- + INNOVATION ODER WHAT'S NEXT?
- + DIGITALISIERUNG JETZT!
- + CHANCEN IM MANGEL



REAL
ESTATE
ARENA

ALLE INFOS UND TICKETS

REAL-ESTATE-ARENA.COM
#REA2023



Deutsche Messe

bilien bleiben aber für institutionelle Anleger weiterhin eine attraktive Assetklasse – sofern ein entsprechender Renditeaufschlag gegenüber risikofreien Anleihen erzielt werden kann“, so Hollung weiter. Er glaube jedoch, dass angesichts kaum verfügbarer Baugrundstücke und gestiegener Baukosten Verkäufer und Käufer wohl nur auf Basis deutlich höherer Mieten zusammenkommen werden. Jan Philipp Daun, Geschäftsführer und verantwortlich für das Investment Management bei Garbe, geht davon aus, dass ab Ende des zweiten Quartals 2023 der Investmentbereich wieder deutlich Fahrt aufnehme. „Der Logistikmarkt profitiert nach wie vor von seiner Widerstandsfähigkeit, da Mietpreissteigerungen gesunkene Faktoren kompensieren und somit den laufenden Cashflow sichern und optimieren“.

Und was tut sich am Markt? Initiator HIH hat seinen ersten Poolfonds, der HIH Deutschland Logistik Invest, nach gut einem Jahr in der Platzierung 2021 geschlossen, als das Zielvolumen von 500 Millionen Euro erreicht und in 13 Objekten investiert war. Nun kommen sie mit einem Artikel-8-Fonds „HIH Deutschland+ Core Logistik Invest“ auf den Markt, für den bereits fünf 65 Millionen schwere Objekte angekauft wurden. Auch BNP Paribas Real Estate Investment Management (BNP Paribas REIM) Germany kaufte kürzlich das Logistikportfolio „4Urban“ von Frasers Property Industrial in ihren 2020 aufgelegten European Impact Property Fund (EIPF) – der erste europäische Immobilienfonds, der die Vorschriften des Pariser Klimaabkommens von 2015 erfüllt.

Ohnehin werden der Klimawandel und ESG die Logistik künftig entscheidend beeinflussen. Viele Unternehmen beziehen Nachhaltigkeitsaspekte bereits heute in ihren Auswahlprozess für ihre Dienstleister, Lieferanten sowie Kaufentscheidungen mit ein. Auch werden vermehrt von ihnen CO₂-Reports eingefordert. Investoren fragen moderne Gebäude, die energetische Nachhaltigkeitsstandards erfüllen, verstärkt nach. Die Frage ist da-

„In etlichen Regionen mangelt es an modernen und kurzfristig verfügbaren Logistikflächen und Grundstücken. Zudem halten sich zahlreiche Entwickler aufgrund der hohen Finanzierungs- und Baukosten mit der Errichtung spekulativer Objekte zurück.“

Sarina Schekahn, Head of Industrial Leasing JLL Germany

her auch in der Logistik nicht mehr ob, sondern in welchem Ausmaß energieeffizient gebaut wird.

Nachhaltig, digital und energieeffizient: Im Neubau ist man schon auf dem richtigen Weg

Die größten Projektentwicklungen zeichnen sich bereits durch ein hohes Maß an Nachhaltigkeit aus. Das mit rund 94.000 Quadratmetern größte Projekt 2022, das sich aus zwei Hallen zusammensetzt, wird von Panattoni nach ESG-Standards auf einem Brownfieldgelände in der Logistikregion Würzburg/Schweinfurt für S. Oliver und Dachser errichtet. „Bereits seit ein paar Jahren nimmt das Thema Nachhaltigkeit einen immer stärkeren Stellenwert auf dem Logistikimmobilienmarkt ein“, bestätigt aKuno Neumeier, CEO der Logivest Gruppe. 2022 sei ein regelrechter Wettstreit in puncto Energieeffizienz zu beobachten gewesen. Ein gutes Beispiel dafür: Im Rhein-Lippe-

Hafen in Wesel baut Beos Logistics für den Logistikdienstleister Rhenus ein rund 85.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum, das neue Maßstäbe in puncto Energieversorgung setzen soll. Ziel ist es, die Immobilie mittels Geothermie, Fotovoltaikanlagen und Wärmepumpen komplett unabhängig von fossilen Energieträgern zu machen. Und auch bei der mit rund 82.000 Quadratmetern drittgrößten Entwicklung des vergangenen Jahres von Garbe Industrial Real Estate, ein Logistikpark in Bitterfeld-Wolfen, erfolgt der Bau nach KfW40 Standard. Während es im Neubau also schon sehr ökologisch zugeht, ist es beim Bestand schwieriger. Auch wenn beim Thema Nachhaltigkeit immer der Aspekt der Wirtschaftlichkeit betrachtet werden muss, gilt es doch mit ökologischer Brille zu prüfen, wo ein Abriss vermieden werden kann, auch wenn dies oft die günstigere Lösung darstellt.

Ein weiterer kritischer Punkt im bunten ESG-Strauß: der sich verschärfende Personalmangel. Angesichts des demografischen Wandels steht die Logistikbranche vor einer schwierigen Herausforderung. Aspekte, die das Wohnbefinden des Mitarbeitenden erhöhen, können dabei helfen. Dazu gehört etwa eine gute Erreichbarkeit der Arbeitsstelle oder Sozialleistungen wie Mitgliedschaften in Fitness-Studios, Aufenthalts- und Duschräume, aber auch die Möglichkeit, E-Cars und E-Bikes kostenfrei aufladen zu können.

Immer mehr im Kommen ist zudem der Einsatz KI-basierter innovativer Lösungen: Laut Umfrage vom Digitalverband Bitkom bei 400 Logistikunternehmen nutzt bereits jedes fünfte Unternehmen in Deutschland KI, weitere 26 Prozent planen dies oder diskutieren darüber. Die Logistikbranche habe erkannt, welches Potenzial KI sowohl im Lager als auch beim Transport biete und nutze die Technologie gezielt, um Effizienz, Qualität und Produktivität zu steigern, fasst Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder die Ergebnisse zusammen. «

Der digitale Bauantrag: Knicken, lochen, abheften

Laut dem so genannten Onlinezugangsgesetz von 2017 sollte es ab 1.1.2023 in ganz Deutschland möglich sein, Bauanträge digital einzureichen. Doch bei der Umsetzung hakt es. Es könnte ein Flickenteppich verschiedener IT-Lösungen entstehen.

Jährlich werden in Deutschland mehr als 200.000 Baugenehmigungen beantragt. Für den Architekten oder Ingenieur wäre es komfortabel, die Unterlagen digital einreichen zu können. Er brüht seine Pläne ohnehin nicht mehr über dem Reißbrett aus, sondern entwirft sie mithilfe von Computerprogrammen und speichert das Ganze mit wenigen Mausklicks auf seinem Rechner. Statt sie auszudrucken, abzuheften und die Aktenordner persönlich zur Behörde zu tragen, könnte er sie auch zusammen mit einem Bauantragsformular als PDF online übermitteln. Das wäre aber nur die halbe Miete. „Allein die Versendung eines PDF-Formulars ist noch kein digitaler Bauantrag“, sagt Fabian Viehrig, Leiter Bauen Technik beim GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. Der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft fordert seit Jahren eine Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsprozesse, damit schneller gebaut werden kann. Wenn die Sachbearbeiterinnen oder der Sachbearbeiter im Amt die Unterlagen auch noch am PC bearbeiten würden, käme man diesem Ziel tatsächlich einen großen Schritt näher.

Der digitale Bauantrag gehört zu den ambitioniertesten Vorhaben des 2017 beschlossenen Onlinezugangsgesetzes (OZG). Für 575 Verwaltungsleistungen sollten zeitraubende Behördengänge und lästiger Schriftverkehr der Vergangenheit angehören. Skeptiker wurden nicht allzu sehr enttäuscht. Bis dato konnten 119 „OZG-Leistungen“, so die offizielle Bezeichnung, innerhalb der Fünf-Jahres-Frist umgesetzt werden. Das geht aus dem Dashboard „Digitale Verwaltung“ des

Bundesministeriums des Inneren und für Heimat (BMI) hervor (Stand März 2023).

Für den digitalen Bauantrag sind nach dem Bauordnungsrecht die Bundesländer zuständig. Aus den allermeisten Landesbauordnungen wurde das „Erfordernis der Unterschrift auf Bauantrag, Bauvorlagen und einzureichenden Unterlagen“ gestrichen. Es reicht nun die „Textform“ einzureichen. Diese ist mit einer archivfähigen PDF-Datei gegeben. Inzwischen sind in vielen Ländern zentrale Online-Plattformen für Verwaltungsleistungen und in diesem Rahmen auch Bauportale entstanden. Beispielsweise bietet Baden-Württemberg mit „service-bw.de“ ein einheitliches Eingabeportal an, dem sich öffentliche Verwaltungen anschließen können. Einige Kommunen wie die Landeshauptstadt Stuttgart geben verbindliche Datenstrukturen und Übertragungswege vor.

Die Bundesländer arbeiten mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten an der Umsetzung

Laut dem BMI-Dashboard ist die OZG-Leistung „Bauvorbescheid und Baugenehmigung“ in Baden-Württemberg zu „99 Prozent verfügbar“. Bereits zu 100 Prozent soll das in Hessen der Fall sein. „DigiBauG“ heißt das vom Land erstellte Portal. In Nordrhein-Westfalen gibt es das vom Ministerium für Heimat, Kommunales, Bauen und Digitalisierung initiierte „Bauportal.NRW“. In einem ersten Schritt wurde es für das verein- »



Der digitale Bauantrag gehört zu den ambitioniertesten Vorhaben des bereits im Jahr 2017 beschlossenen Onlinezugangsgesetzes (OZG).

fachte Baugenehmigungsverfahren für große Sonderbauten, Verfahren zur Beantragung von Werbeanlagen, Antrag auf Genehmigung der Beseitigung von Anlagen und Anzeige der vollständigen Beseitigung von Anlagen freigeschaltet („41 Prozent verfügbar“). „Die Bundesländer arbeiten mit sehr unterschiedlichen Geschwindigkeiten an der Umsetzung und einzelne Kommunen werden auch selbst aktiv“, so Simon Adenauer, Abteilungsleiter Planen und Bauen bei der Architektenkammer NRW. Diese ist aufseiten des Berufsstands für den digitalen Bauantrag bundesweit federführend. Auch Adenauer betont: „Die digitale Einreichung entlastet natürlich den Architekten. Aber erst eine digitale Bearbeitung in der Bauverwaltung führt zu einer wirklichen Verfahrenbeschleunigung.“

Das Land Berlin brüstet sich mit dem „einheitlichen elektronischen Bau- und Genehmigungsverfahren (eBG)“

Aber schon mit dem Schritt eins ist es nicht so weit her, wie das BMI den Anschein erweckt. „Verfügbar“ bedeutet lediglich, dass in einem Landkreis von mindestens einer Kommune ein Onlineservice für die entsprechende Verwaltungsleistung angeboten wird. Zudem wird jedes wie auch immer geartete „Online“-Angebot als Erfolg verbucht, selbst wenn es sich nur um ein ausfüllbares PDF-Dokument handelt und die weiteren Unterlagen weiterhin auf dem Postweg versendet werden müssen. Digital ist aber nicht gleich online.

Beispielsweise brüstet sich das Land Berlin („100 Prozent verfügbar“) mit dem „einheitlichen elektronischen Bau- und Genehmigungsverfahren (eBG)“. Bauvorlagen werden ausschließlich im PDF-Format entgegengenommen. Laut Verfahrensvorschrift sind „gebräuchliche Datenträger wie CDs, DVDs oder USB-

Sticks“ zu verwenden und „Dateigrößenbeschränkungen von 100 MB zu beachten“ Und: Die Datenübertragung per E-Mail ist „nur mit Einverständnis der zuständigen Bauaufsichtsbehörde“ zulässig. Bürgerseitig ist Berlin in Wirklichkeit offline. Dass in vielen Ämtern die PDFs ausgedruckt und zur Bearbeitung als herkömmliche Papierakten angelegt werden, zeigt, dass „Transformation“ auch rückwärtsgerichtet stattfinden kann. „Ein tatsächlich durchgängig digitalisiertes Baugenehmigungsverfahren ist noch in zu wenigen Baubehörden Realität“, so Klaas Moltrecht, Referent für PropTech und Immobilienwirtschaft beim Digitalverband Bitkom. Was allerdings kein spezielles Problem der Bauverwaltung ist. Wie die „Prozesskette“ in deutschen Behörden im Extremfall aussehen kann, weiß man spätestens seit der Flüchtlingskrise.

Das größte Hindernis ist für Fabian Viehrig vom GdW das Digitalisierungsgefälle in der Fläche. „Es gibt zwar Fortschritte, aber vielen Kommunen mangelt es schlichtweg an Ressourcen.“ Vielerorts können Bürger schon heute mit Online-Formularen eine Leistung beantragen. Allerdings sind die Formulare häufig nicht mit den Programmen kompatibel, mit denen sie in den zuständigen Ämtern und Abteilungen bearbeitet werden. Dann müssen sie ausgedruckt und die Daten per Hand übertragen werden.

Dabei existiert mit dem „Bauantrag online 2.0“ bereits seit 2019 ein funktionierendes Programm (siehe Kasten rechts). Entwickelt wurde es vom Landkreis Nordwestmecklenburg in Zusammenarbeit mit dem Bundesland Mecklenburg-Vorpommern. Diesem war vom Bund nach der Verabschiedung des Onlinezugangsgesetzes die Federführung bei der Entwicklung einer digitalen Lösung erteilt worden. Seit 2021 steht die Endversion zur Verfügung. „Es ist eine gemeinsame Antragstellung vom zum Beispiel dem Architekten oder Bauherrn vollständig digital bis zur Freizeichnung möglich. Aber nicht nur das Formular für die Antragstellenden ist digitalisiert, sondern das



BAUANTRAG ONLINE 2.0

SO FUNKTIONIERT DAS SYSTEM

Der Antragsteller („Entwurfsverfassende“) lädt auf der Webseite der Baubehörde sämtliche Unterlagen als PDF hoch, die bislang in Papierform eingereicht werden mussten: den Bauantrag selbst, die Baubeschreibung, die Bauzeichnung, die Erklärung des Statikers etc. Begleitende Informationen kann der Bearbeiter aus dem Nutzerkonto der Architektinnen und Architekten oder Bauherrinnen und Bauherren übernehmen. Es müssen nur noch wenige Daten zum Baugrundstück per Hand eingegeben werden. Sodann generiert das System einen Beleg dafür, was wann eingereicht wurde. Wird im Nachhinein etwas an den Dokumenten geändert, wird das ebenfalls vermerkt. Wenn ein Dokument fehlt, erfolgt eine Online-Nachricht. Gleichzeitig können die Dokumente auch allen beteiligten Behörden und Trägern öffentlicher Belange freigegeben werden.

gesamte Verfahren mit allen intern und extern Beteiligten. Und zum Schluss wird eine Baugenehmigung auch digital übermittelt“, berichtet Yvonne Rowoldt, die im Landkreis Nordwestmecklenburg für die E-Government-Koordination zuständig ist. Der Landkreis wurde dafür mit dem bundesweiten „eGovernment-Preis“ ausgezeichnet. Dem Land war das Projekt nach dem sogenannten „EFA-Prinzip“ übertragen worden. „EFA“ steht für „Einer für alle“. Eine von einem Bundesland entwickelte Lösung kann von den anderen Ländern kostenfrei übernommen werden.

Die Lösung: Die „digitale bundesweite Auskunftsstelle der Architekten- und Ingenieurkammern“

Wären da nicht einige Bundesländer mit ihren eigenen Programmen vorgeprescht. Dass sie sich von den eigenen, zumal funktionierenden und politisch bereits ausgeschlachteten Lösungen wieder trennen, ist kaum anzunehmen. Zumal sie dafür viel Geld ausgegeben haben. Droht also ein weiterer föderaler Flickteppich zu entstehen? Yvonne Rowoldt vom Landkreis Nordwestmecklenburg sieht zumindest eine Chance, dass zentrale Elemente des „Bauantrags online 2.0“ einheitlich zum Tragen kommen. Rowoldt: „Es gibt sogar Bundesländer, die Interesse an unserer Komplettlösung angemeldet haben, und dann gibt es wiederum Bundesländer wie NRW, die schon jetzt ein eigenes Bauportal haben und dort unsere Technik im Backend implementieren wollen.“ Markus Rohland, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in der Kanzlei Petersen, Hardraht, Pruggmayer in Dresden hofft auf weitgehend einheitliche Prozedere – „allein mit Blick auf bundesweit tätige Investoren und Architekten“. Mit zentralen Bauportalen sei es aber nicht getan. Rohland: „Nur ein gesetzlicher, justiziabler Anspruch des Bürgers würde dazu führen,

BEST PRACTICE



FINNLAND BAUT PAPIERLOS

In finnischen Kommunen werden inzwischen 95 Prozent aller Baugenehmigungen im Rahmen eines internetbasierten und papierlosen Antrags- und Prüfungsverfahrens erteilt. Am weitesten verbreitet ist die Online-Plattform „Lupapiste“. Über sie können inzwischen Baubehörden, Bauherren, Architekten und Planer kommunizieren und jederzeit auf modellbasierte Informationen zu einem Bauvorhaben zugreifen. Außerdem sind über Lupapiste unter anderem ein Archiv aller jemals erteilten Baugenehmigungen im Format „CityGML“ des Open Geospatial Consortiums zugänglich. In der Järvenpää, einer Kleinstadt nordöstlich von Helsinki, kommt sogar ein System zum Einsatz, mit dem Bauherren den Genehmigungsprozess für ein Eigenheim eigenständig online durchführen und nach erfolgreicher automatisierter Prüfung ihrer Bauvorlage durch das System die Baugenehmigung selbst abrufen können. Sie reichen dazu ein digitales Modell des geplanten Gebäudes ein. Sämtliche für die Prüfung erforderlichen geometrischen Angaben sowie Informationen zu Materialien und Konstruktionsweisen werden in Schriftform hinzugefügt.

dass die Kommunen die OZG-Leistung auch tatsächlich realisieren. Ein solcher Anspruch ist in den Landesgesetzen aber nicht formuliert.“

Bleibt die nicht ganz unwesentliche Frage, wie bei einem Online-Zugang die Bauvorlagenberechtigung des Antragstellers überprüft werden kann. Die Lösung bieten die Architektenkammern mit dem Tool „diBASTAI“. In Worten: „digitale bundesweite Auskunftsstelle der Architekten- und Ingenieurkammern“. „Alle relevanten Informationen über die Kammermitglieder wie Mitgliedsnummer, Fachrichtung und Qualifikation sind darin gespeichert und können von den Bauaufsichtsbehörden über eine hochverschlüsselte Schnittstellenkommunikation abgerufen werden“, so Mit-Projektleiter Simon Adenauer von der Architektenkammer NRW. diBASTAI transformiere den analogen Architektenstempel ins digitale Zeitalter. Seit dem Frühjahr 2022 arbeiten Bund und Länder bereits an einem Änderungsgesetz zum OZG (OZGÄndG). Es sollen die bisherigen Erfahrungen aus der Umsetzung einfließen. Unter anderem wurden in dem vom BMI vorgelegten Entwurf die Umsetzungsfristen gestrichen. Der Ausbau der Verwaltungsdigitalisierung wird nun so definiert, wie er sich in Wirklichkeit darstellt: als „Daueraufgabe“.

Manfred Godek, Monheim





Ein bisschen Blues auf der Party



DIRK LABUSCH

Jammern oder Opportunitäten finden

Wenn McKinsey Sanierungsberatung für die großen Bestände macht, wie es auf der Mipim verkündet wurde, und wenn die anderen Wirtschaftsprüfungsunternehmen nachziehen, ist das Thema Bestandssanierung Mainstream geworden. Jeder Immobilieneigentümer wird es machen müssen, und – die Mipim erlaubt den Blick über den Tellerrand – wir scheinen von den USA lernen zu können: Verschiedene Beispiele zeigten, dass die Amerikaner mal wieder, anstatt zu jammern, versuchen, Opportunitäten im Energiewandel zu kommerzialisieren.

Die Deutschen sind, das wurde deutlich, sehr stark mit sich selbst beschäftigt. RICS-Deutschland-Präsidentin Susanne Eickermann-Riepe sieht das Land auf einem schlechten Weg. Der sichere Hafen sei es nicht mehr. Britische Investoren,

die ich mit der Aussage konfrontierte, reagieren verwundert. Ähnlich sieht es auch Henning Koch, CEO des Assetmanagers, Commerz Real. Deutschland könne europäisch in vielen Bereichen mehr als mithalten.

BANGER BLICK NACH USA Natürlich geht der Blick aus verschiedenen Gründen in die USA. Der Fall der Silicon Valley Bank und die Auswirkungen auf die hiesige Bankenlandschaft und die allgemeine Wirtschaft, die Frage, ob die Fed die Zinsen jetzt noch im gleichen Maße erhöhen kann, wie es nottäte, ist Gegenstand vieler Gespräche. Bernd Mayer, Bereichsleiter der Bayern LB, entfuhr der Stoßseufzer: „Wenn wir wieder besser kalkulieren können, wird es auch wieder Transaktionen geben.“ Wohl wahr.

Vieles wird der Immobilienbranche wehtun. Nachdem das EU-Parlament für die Sanierungspflicht alter Gebäude gestimmt hat, werden auf deutsche Immobilieneigentümer hohe Kosten zukommen. Die Stimmung in der Branche wird allmählich schlechter. Auf der Mipim merkt man das nicht. Abwarten ist noch das schlimmste Szenario. Darüber, dass in Kürze womöglich abgeschrieben werden muss, redet man hinter vorgehaltener Hand. Und feiert. Ausgiebig. War die Tendenz in den letzten Jahren noch Dienstag und Mittwoch, bleibt man heuer ein paar Tage mehr.

ES BLEIBT DAS ABGEHOBENE BILD, DAS NICHT MEHR ZEITGEMÄSS IST Wird es die Mipim noch weiterhin geben? Die Pressesprecherin der Berlin Hyp, Nicole Hanke, findet sie nicht mehr zeitgemäß. André Eberhardt vom Immobilienmanager hatte gerade eine Umfrage lanciert. Ein Ergebnis war, die Messe sei am falschen Ort. Wenn wir beim Verkehrschaos sind, stimme ich dem zu. Ansonsten kann ich an Cannes nichts Schlechtes finden. Obwohl jeder gerne hier ist, tun sich immer mehr Branchenteilnehmer schwer damit, dazu zu stehen. Feiern während andere darben? Das wird es immer geben. Auch die Deutschen werden weiter kommen. Kontakte pflegen, netzwerken zählt sich oft mehr aus als allein hinterm Schreibtisch.

Und doch bieten Yachten & Co. ein schlechtes Bild. Deren Mieter, alle Messebesucher, dürften auch Cannes etwas ins Stadtsäckel spülen. Aber dass die Immobilienwirtschaft Teil der Gesellschaft ist, vermitteln sie nicht. Sondern etwas anderes: abgehoben, unnahbar. Die Mipim müsste sich verändern. Doch das ist schon aus Sicherheitsgründen kaum möglich. Und so wird alles bleiben wie es ist – bis die Krise die Branche richtig im Griff hat. Ich bin gespannt aufs nächste Jahr.

Yachten & Co. sind abgehoben und unnahbar. Die Mipim muss wieder mehr Teil der Gesellschaft werden.



Die Konfusionen der Welt nähern sich. Die Branche weiß nicht, was das bedeutet. Es ändert sich einiges. Ist das große Immobilienfest noch zeitgemäß? Und wen juckt es, wenn es nicht so ist? Eine persönliche Einschätzung von zweien, die da waren.



Ob die Mipim in der Zukunft Teilnehmerzahlen wie bisher erreichen wird, ist auch eine Frage der Nachhaltigkeit



JÖRG SEIFERT

Der Mipim droht ein Akzeptanzproblem

Viele waren bloß verschämt vor Ort. Keine Fotos, kein O-Ton für unseren Podcast L'Immo. Manche Geschäftsreisende stellten an der Cote d'Azur heraus, wie umweltfreundlich sie per TGV oder mit mehreren zusammen im Kleinbus angereist sind. Ein kleines Greenwashing schien häufig dabei zu sein. Andere nutzten die internationale Aufmerksamkeit, die der Mipim nach wie vor zuteilwird, zum vorwürflichen Zwischenruf aus Berlin: Warum müssen sich denn Deutsche überhaupt in Cannes treffen?!

Gerade bei der jüngeren Generation von deutschen Immobilienunternehmerinnen und -unternehmern scheint die Mi-

pim ein zunehmendes Akzeptanzproblem zu bekommen. Wenn sich dieses verstärkt und auch noch auf andere Länder ausbreiten sollte, muss die umfirmierte Messengesellschaft RX darauf reagieren und der jüngeren Zielgruppe ein Angebot machen.

Apropos Nachwuchsunternehmer: Der PropTechs waren wieder nicht allzu viele nach Cannes gekommen. Obwohl sie Rabatt auf den regulären Ausstellerpreis bekamen. Doch dieser trug auch nicht wirklich zur großen Sichtbarkeit bei. Denn wer nicht bei einem der Gemeinschaftsstände der Kommunen wie München, Frankfurt, Berlin, Hamburg oder Nordrhein-Westfalen unterkam, musste doch

wieder mit dem Untergeschoss minus 1 Vorlieb nehmen - schwarz gebrandet - wie der Kohlenkeller.

KLAR GAB ES AUCH DIEJENIGEN AUSSTELLENDEN WIE TEILNEHMENDEN, die insbesondere auf die Möglichkeit, ihre internationalen Kontakte zu pflegen oder gezielt oder unverhofft neue zu machen, auch in Zukunft nicht verzichten wollen. Diese werden auch in den nächsten Jahren wohl noch eine Stütze für zukünftige Messezusammenkünfte sein. Manche allerdings werden dann wieder ein selbstgemietetes Gebäude an der Croisette dem Stand auf dem Messegelände vorziehen. Auch davon hat die Messegesellschaft keinen unmittelbaren Erlös. Terminlich liegt die März-Mipim natürlich als Antagonist zur Oktober-Expo-Real optimal. Aber andere Messebetreiber wie die Mai-Real-Estate-Arena in Hannover versuchen, hier der Mipim zumindest für den deutschen Markt bereits das Wasser zu reichen. Ob sie das können und schaffen, bleibt allerdings noch abzuwarten.

Doch insbesondere für die deutsche Besucherschaft wird das grüne Thema bei ihrer Entscheidung pro oder contra Mipim eine größere Rolle spielen. Ob die Mipim in Zukunft Teilnehmerzahlen wie bisher erreichen wird, ist deshalb auch eine Frage der Nachhaltigkeit. Sollte man dafür vielleicht das in die Jahre gekommene Palais de Festival in Richtung ESG managen?! Oder geht das gar nicht...? «

EXTRA: PODCAST



podcast.haufe.de/

immobilien

Mipim-Nachlese:
Trends & Krisen



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobiliën



Quartiersentwicklung und ESG: Leuchtturmprojekt Bezirk 22@

RICS Die ESG-Nachhaltigkeitsprinzipien sind ein Erfolgsfaktor gelungener Stadtentwicklungsprojekte. „Nachhaltige Quartiersentwicklung ist als Teil des Nachhaltigkeitsanspruchs der Immobilienwirtschaft eine allgemeine gesellschaftliche Herausforderung“, hat der ZIA in einem Whitepaper erklärt. rics.org/de

Bei der Quartiersentwicklung müssen Projektideen, Grundstücke und Investoren zusammengebracht werden. Im Grunde wie bei jeder Projektentwicklung, nur deutlich größer. Die Entwicklung eines Quartiers gibt die Möglichkeit, großvolumige Investments nach einem klaren, einheitlichen Konzept zu planen und umzusetzen. Nutzungsmischung als zentrales Kriterium eines Quartiers bedeutet Risikodiversifizierung. Im Rahmen der einheitlichen Planung können ESG-Kriterien systematisch umgesetzt werden, welche institutionelle Investoren in ihren Anlagekriterien voraussetzen. Quartiersentwicklungen sind für institutionelle Investoren attraktiv.

So wurden im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre jährlich 1,9 Milliarden Euro in deutsche Quartiere oder Quartiersimmobilien investiert, so Zahlen einer Studie von Cushman & Wakefield zu dem Thema, die demnächst erscheint. Die Hälfte des diesbezüglichen Volumens in den Jahren 2018 bis 2022 entfiel dabei auf Berlin.

CASE STUDY BARCELONA Eines der europaweiten Leuchtturmprojekte der Quartiersentwicklung ist der Bezirk 22@ in Barcelona. Im Jahr 2000 begann eine Regierungsinitiative zur Umwandlung des verfallenden historischen Industrieviertels in ein boomendes Wissenszentrum. Ein zentrumsnahes Stadtgebiet von etwa 250 Häuserblocks erhielt in einem koordinierten Prozess ein völlig neues Gesicht. Grünflächen, Neubauten und eindrucksvolle Initiativen zur Stadtgestaltung sorgten dafür, dass sich mehr als 8.000 Unternehmen, Betriebe und Geschäfte mit 93.000 Arbeitskräften in dem Viertel ansiedelten.

Die Attraktivität des Quartiers ist heute so groß, dass im Jahr 2021 Büroflächen im Umfang von 125.000 Quadratmetern vermietet wurden. 38 Prozent der insgesamt in Barcelona umgesetzten Bürofläche entfallen jetzt auf den Bezirk 22@, berichten die spanischen Kollegen im EMEA Team von Cushman & Wakefield. Wenn dann noch internationale Nachhaltigkeitszertifizierungen wie LEED, BREEAM oder WELL vorhanden sind, liegen die Renditen im neuen Quartier bei 4,25 Prozent (Vergleich: CBD Barcelona bei 3,50 Prozent), also im Zielkorridor für Core Investments.

UMSETZUNG DER ESG-KRITERIEN In Deutschland sind einige Aspekte des E (Environment) über Gesetze vorgegeben, beispielsweise über die Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes. Aber auch die wirtschaftliche Nachhaltigkeit und die gesellschaftliche Verantwortung stellen entscheidende Parameter für den dauerhaften Erfolg dar. Die Integration von baulich wertvollem Altbestand und von Verkehrsangeboten sind typische Herausforderungen für eine Quartiersentwicklung und gehen über eine reine Projektentwicklung hinaus. Das spanische Beispiel zeigt, dass die Zukunftsaufgaben der Stadtentwicklung in enger Abstimmung mit städtischen Gremien diskutiert werden. Neben den konkreten Aufgaben der Projektsteuerung können ein städtebaulicher Wettbewerb, Bebauungsplanverfahren und Bürgerbeteiligungen nötig werden. Die Fähigkeit zum Dialog ist für ein erfolgreiches Projekt grundlegend, denn solch umfassende Ziele können nur konsensual definiert und gemeinsam erreicht werden. «



Eine beispielhafte Quartiersentwicklung ist der Bezirk 22@ in Barcelona, meinen Frank D. Masuhr (li.) und Axel Funke (re.).

Frank D. Masuhr, RICS Vorstandsmitglied/Head of Project & Development Services, Cushman & Wakefield DACH; Axel Funke, International Partner/Project & Development Services, Cushman & Wakefield Germany



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

Klimaneutralität nur integriert und sektorübergreifend möglich

Deutscher Verband Wenn der Ausstieg aus der fossilen Wärmeversorgung mit der 65-Prozent-Pflicht realitätsnah angegangen werden soll, brauchen wir dringend sektorübergreifende Lösungen und einen flexiblen Energieträger- und Technologiemix.

www.deutscher-verband.org

Die Aufregung über den Anfang März 2023 bekannt gewordenen internen Entwurf des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) zur Einführung der 65-Prozent-Pflicht war enorm. Danach sollen Gebäudebesitzer bereits ab 2024 dazu verpflichtet werden, beim Heizungsaustausch 65 Prozent erneuerbare Energien zu erreichen. Auch wenn es kein offizieller Referentenentwurf ist, macht das Papier deutlich, wie radikal und mit welchen Investitionen der Ausstieg aus der fossilen Wärmeversorgung erfolgen müsste, damit der Gebäudebestand bis 2045 komplett klimaneutral wird. Gerade die verlangte Geschwindigkeit bei der Umsetzung und die Fokussierung auf die Direktnutzung von erneuerbarem Strom durch Wärmepumpen zeigen allerdings die Praxisferne des Dokuments. Alternativ zur 65-Prozent-Pflicht ist ein Anschluss an bestehende oder erweiterte Wärmenetze möglich. Denn diese werden in den nächsten Jahren ebenfalls nach und nach klimaneutral. Für den Fall von Heizungshavarien und für den Austausch von Gasetagenheizungen bestehen sehr kurze Übergangsfristen, in denen noch Gas oder Ölbrenner genutzt werden dürfen. Für die 65-Prozent-Pflicht sind ansonsten in erster Linie nur Wärmepumpen bzw. Hybridgeräte mit fossilen Spitzenlastkesseln zulässig, im Bestand sind zusätzlich Stromdirektheizungen, Biomasse und grüne Gase erlaubt.

SEKTORENÜBERGREIFENDE LÖSUNG NOTWENDIG Wenn der Ausstieg aus der fossilen Wärmeversorgung mit der 65-Prozent-Pflicht realitätsnah angegangen werden soll, brauchen wir dringend sektorübergreifende Lösungen und einen flexiblen Energieträger- und Technologiemix, der alle Erneuerbaren zur Stabilisierung des Gesamtenergieversorgungssystems nutzt, einschließlich grüner Gase. Eine entscheidende Rolle spielt dabei die kommunale Wärmeplanung, für die die Bundesregierung derzeit die gesetzliche Grundlage schafft. Auch diese muss integriert ausgerichtet sein, denn für die vermehrte Stromnutzung durch Wärmepumpen brauchen wir ertüchtigte Stromnetze. Die Dekarbonisierung kann nur gelingen, wenn Stromdirektnutzung und grüne Gase zum Einsatz kommen. Gerade für die durch wenig Sonne geprägten Wintermonate brauchen wir speicherbare Energieträger. Neben den großtechnischen Anlagen werden auch künftig kleinere und mittlere BHKWs für die Versorgung von Wärmenetzen und zur Rückverstromung von grünem Wasserstoff bei Dunkelflaute und in den Wintermonaten mit geringerem Stromertrag aus PV-Anlagen benötigt.

LÄNGERE ÜBERGANGSZEITEN MIT ZWISCHENLÖSUNGEN Sowohl die Wärmeplanung als auch der Umbau der Infrastrukturen lassen sich nicht rasch realisieren: Denn bislang liegt noch nicht einmal ein Gesetzentwurf für die kommunale Wärmeplanung des Bundes vor. Steht dieser einmal, muss er zunächst in Landesgesetze gefasst werden, bevor die größeren Kommunen ihre Wärmeplanung starten können. Soll die 65-Prozent-Pflicht umsetzbar sein, ist aber die Wärmeplanung grundlegend, da Eigentümerinnen und Eigentümer die Alternativen kennen müssen. Nun mag das Vorziehen der 65-Prozent-Pflicht den sinnvollen Effekt haben, dass der Transformationspfad frühzeitig klar wird und keine weiteren Lock-in-Effekte erzeugt werden. Dennoch wäre es besser, nichts zu überstürzen, zumal die Kapazitäten sowohl bei Wärmepumpen als auch Handwerkern noch nicht entsprechend ausgebaut sind. Deshalb braucht es zumindest deutlich längere Übergangszeiten mit Zwischenlösungen wie Leasing von Gasbrennern, aber auch richtige Härtefallregelungen. «



Die Dekarbonisierung kann nur gelingen, wenn Stromdirektnutzung und grüne Gase zum Einsatz kommen, meint Werner Spec.

Werner Spec, Ex-OB von Ludwigsburg und Leiter der AG Energie beim Deutschen Verband

ChatGPT, Bauen im Bestand und die Rolle von Consumer-Portalen im Maklergewerbe

Welchen Nutzen kann ChatGPT für die Immobilienbranche haben? Wird Ebay Kleinanzeigen interessant für Gewerbemakler? Warum tut sich die Branche mit Nachhaltigkeit so schwer und ist Bauen im Bestand die KardinalsLösung? Dies sind einige der vielen Fragen, die im Podcast „L'Immo“ auf den Tisch kamen. **Alle L'Immo-Folgen unter podcast.haufe.de/immobilien**



SARAH DUNGS

(Erste Vorsitzende „Verband für Bauen im Bestand“ und Geschäftsführerin Greyfield Group)

Bauen im Bestand: gestern abgerockt, heute Mainstream

Das Thema Bauen im Bestand entspricht dem Zeitgeist. Ein Immobilienverband will nun möglichst viele Teilnehmende an einen Tisch bringen, um gemeinsam Standards zu entwickeln. Wie weit ist man hier? Muss der Abriss von Gebäuden verboten werden, so wie es die Deutsche Umwelthilfe fordert? Und wie kann die Branche von den Erfahrungen des neuen Verbands profitieren? Sarah Dungs, erste Vorsitzende vom neuen „Verband für Bauen im Bestand“ (BiB), spricht im L'Immo Podcast über ihre Visionen, aber auch über die Grenzen des Themas.



DR. CHRISTINE LEMAITRE

(Geschäftsführende Vorständin DGNB)

Das bizarre Verhältnis der Immobilienwirtschaft zur Nachhaltigkeit

Die Immobilienwirtschaft tut sich mit Nachhaltigkeit schwer. Denn: Ohne dass sich messen lässt, was nachhaltig ist und was nicht, kann man auch bei der Bestandssanierung gar nicht sagen, wo ein Euro gut investiert ist. Man weiß einfach zu wenig. Es gibt Fehler also im System. Wahr ist aber auch: Es funktioniert nur mit Druck. Dies sagt zumindest Dr. Christine Lemaitre, geschäftsführender Vorstand der DGNB, im L'Immo Podcast.



DR. CHRISTIAN SCHLICHT

(Präsident von CoreNetGlobal, Chapter Central Europe; Gründer und Geschäftsführer von Beyond Tech)

Künstliche Intelligenz – ChatGPT in der Immobilienbranche

Mit Künstlicher Intelligenz hat die Branche bereits zu tun gehabt – etwa bei der zunehmenden Kommunikation per Chatbots. Doch das neue ChatGPT von OpenAI verblüfft mit korrekten Antworten auf die komplexesten Fragestellungen – auch rund um die Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Um diese Künstliche Intelligenz auf ihre Praxistauglichkeit und ihre bereits bestehenden Anwendungen für die Real Estate-Branche zu untersuchen, ist Dr. Christian Schlicht Gast im L'Immo Podcast.



KLAUS SALOCH (Head of Sales bei Ebay Kleinanzeigen)

Gewerbliche Makler auf Consumer-Portalen: Hat das Zukunft?

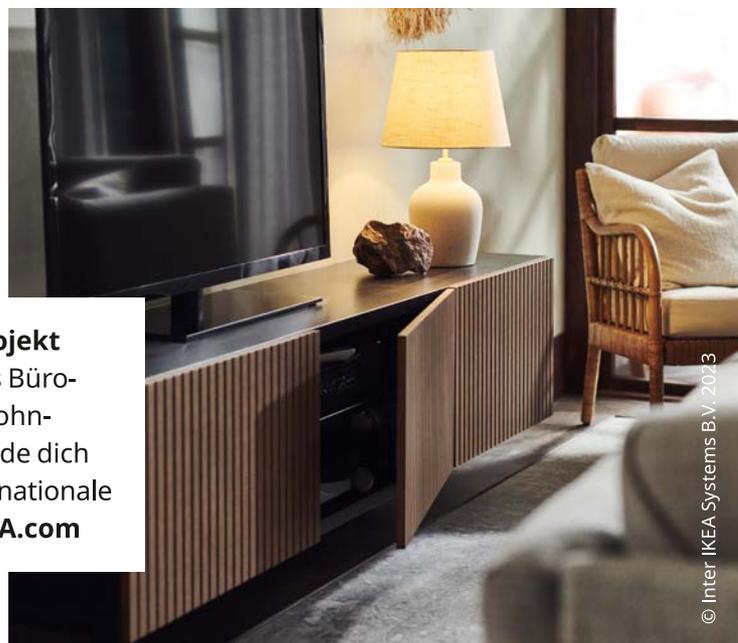
Ebay Kleinanzeigen sind im B2C-Markt groß geworden und damit in einem Umfeld, das für die gewerbliche Immobilienwirtschaft nur zum Teil interessant ist. Denn die schiere Masse an Kunden bürgt ja noch nicht für Abschlüsse. Können Makler von einem Portal profitieren, das viele Kategorien abbildet? „Wer gebrauchte Fahrzeuge kauft, ist potenziell auch an Immobilien interessiert“, sagt Klaus Saloch, im L'Immo-Podcast dazu. Vor dem Hintergrund zukünftiger Veränderungen bei dem Consumer-Portal spricht der Vertriebsleiter über das Geschäftsmodell, die Preispolitik und die Konkurrenz zu anderen Portalen.

Du kennst uns von zu Hause? Wir können auch Immobilien.

Urban oder Landhausstil? Loft oder drei Zimmer/Küche/Bad? Eine oder 50 Wohnungen?
Bei IKEA findest du nicht nur die richtigen Möbel und Accessoires für dein Zuhause, sondern auch für deine Immobilie. Dazu helfen wir dir mit den passenden Services – von der Planung der Einrichtung bis zum Aufbau vor Ort. **Wir geben deinen Räumen den passenden Look.**



Du möchtest ein größeres Projekt verwirklichen? Ein komplettes Bürogebäude oder einen ganzen Wohnkomplex möblieren? Dann wende dich an unsere Ansprechpartner für nationale Projekte: key.account.de@IKEA.com



© Inter IKEA Systems B.V. 2023

Alles, was du für dich und deine Immobilie brauchst: [IKEA.de/Unternehmen](https://www.IKEA.de/Unternehmen)



Berlin bleibt optimistisch



7,4 Hektar

In Berlin-Schmargendorf realisiert die Wohnkompanie Berlin auf einem 7,4 Hektar großen Grundstück das Projekt „Go West“. Für rund eine Milliarde Euro entstehen dort zwölf Gebäude mit insgesamt 180.000 Quadratmeter Mietfläche für Büros, einen Handwerkerhof, ein Rechenzentrum und ein Vier-Sterne-Kongresshotel.



Starker Rückgang des Transaktionsvolumens? Wachsender Büroleerstand? Gestoppte Wohnungsbauprojekte? Egal: Berliner Branchenvertreter sehen den Immobilienmarkt der Hauptstadt trotz allem weiter im Aufwind.

Berlin-Schmargendorf, ein kalter Tag im Februar. Die Wohnkompanie Berlin hat zum ersten Spatenstich für ihr Megaprojekt „Go West“ geladen. Und die Besucher reiben sich die Augen: Eine riesige Brache erstreckt sich auf dem 7,4 Hektar großen Grundstück zwischen Forckenbeck- und Mecklenburgischer Straße, auf dem bis 2012 die Firma Reemtsma Zigaretten produzierte. Mit Ausnahme eines einzigen Gebäudes sind alle Altbauten abgerissen worden, sodass sich jetzt ein Bild ergibt, das Beobachter an längst vergangene Zeiten erinnert – insbesondere an den Potsdamer Platz, bevor dort 1994 die Bauarbeiten am neuen Stadtteil begannen.

Dass es im Jahr 2023 noch eine so riesige zu bebauende Fläche in zentrumsnaher Lage gibt, ist erstaunlich. Und fast ebenso erstaunlich ist es, dass die zur Zech-Gruppe gehörende Wohnkompanie Berlin zusammen mit der Gustav Zech Stiftung in diesen Zeiten ein solches Großprojekt in Angriff nimmt. Auf gut eine Milliarde Euro beziffert Stephan Allner, Geschäftsführer der Wohnkompanie Berlin, das Investitionsvolumen. Zwölf

Gebäude mit insgesamt 180.000 Quadratmeter Mietfläche sollen entstehen, die keine Wohnungen, dafür aber Büros, einen Handwerkerhof, ein Rechenzentrum und ein Vier-Sterne-Kongresshotel enthalten werden. „Was wir hier tun“, sagt Konzernchef Kurt Zech bei der Feier des ersten Spatenstichs, „ist antizyklisch.“

Von den in Bau oder Planung befindlichen Büroflächen sind nur 34 Prozent vorvermietet

Damit hat Zech recht: Wer angesichts der derzeitigen Rahmenbedingungen ein solches Großprojekt in Angriff nimmt, muss mutig sein. Viele andere Projektentwickler sowohl im Wohn- als auch im Gewerbesegment haben die Stopp-taste gedrückt (siehe auch Interview mit Anja Schuhmann Seite 34). Zudem ist das Transaktionsvolumen im Jahr 2022 deutlich auf rund elf Milliarden Euro zurückgegangen. Und die großen Maklerhäuser vermelden Büromarktzahlen, die wenig Anlass zu Euphorie geben: Im letzten Quartal 2022 sind nach Angaben von BNP Paribas Real Estate nur 146.000 Quadratmeter Bürofläche vermietet worden. Von den derzeit in Bau oder Planung befindlichen Büroflächen sind laut demselben Maklerhaus zudem lediglich 34 Prozent vorvermietet. Gleichzeitig ist, wie JLL ermittelt hat, der Anteil der Untermietflächen an allen leerstehenden Flächen auf 15 Prozent gestiegen – seit zwanzig Jahren war dieser Anteil nie mehr so hoch.

Trotzdem sind die lokalen Marktakteure weit davon entfernt, Trübsal zu blasen. Vielmehr scheinen sie sich darauf geeinigt zu haben, dass es sich lediglich um eine kurzzeitige Delle handelt und dass das Geschäft in der zweiten Hälfte dieses Jahres wieder anziehen wird. „Der Berli-

ner Markt“, lässt sich beispielsweise Jan Dohrwarth, Berliner Niederlassungsleiter von BNP Paribas Real Estate, zitieren, „scheint vorerst einmal durchzuatmen, bevor die deutsche Wirtschaft wieder vollends durchstartet und sich diese Dynamik dann komplett auf die Anmietungstätigkeit überträgt.“ Ali Asefoglou, Head of Investment bei Engel & Völkers Commercial Berlin, sieht mit Verweis auf die bisher erfolgten Preiskorrekturen für Investoren jetzt sogar „die Chance, die bevorstehende Aufschwungphase mitzunehmen.“

Optimistisch in die Zukunft blickt auch Stefan Klingsöhr, der als langjähriger geschäftsführender Gesellschafter der Klingsöhr Unternehmensgruppe schon mehrere Krisen erlebt hat. Was weitere Projekte betreffe, warte sein Unternehmen zwar auf passende Angebote, erklärt er. In der zweiten Hälfte dieses Jahres wolle es aber zuschlagen. „Ich bin überzeugt, dass die Baupreise bis dahin massiv fallen werden“, sagt Klingsöhr. „Und auch die Verkäufer werden einsehen, dass sie die Grundstückspreise wegen der gestiegenen Zinsen massiv senken müssen.“

Auch bei seinen laufenden Vorhaben sieht Klingsöhr keinerlei Anzeichen von Krise. Im Stadtteil Neukölln stellt sein Unternehmen in diesem Jahr die Büro- und Gewerbeprojekte Shed und Hohe Neun fertig – und beide sind bereits weitgehend vermietet. Bemerkenswert ist das nicht zuletzt deshalb, weil die Lage der beiden Neubauten am Neuköllner Schiffahrtskanal, in unmittelbarer Nähe des bekannten Hotels Estrel, kein etablierter Bürostandort ist. Das aber schreckte Klingsöhr nicht ab, als er zum Jahreswechsel 2019/2020 das Grundstück für die beiden Projekte erwarb. „Neukölln weist eine hohe Dynamik auf“, begründet er „das gute Gefühl“, das er schon damals hatte. „Es gibt viele junge Leute, und es wird viel Englisch gesprochen. Vor allem Unternehmen aus dem Internet- und Technologie-





Im Stadtteil Neukölln stellt die Klingsöhr Unternehmensgruppe in diesem Jahr die Büro- und Gewerbeprojekte Shed (unten) und Hohe Neun (rechts) fertig – und beide sind bereits weitgehend vermietet.



reich schätzen es, an einen solchen dynamischen Standort zu gehen, der außerdem hervorragend an den öffentlichen Verkehr angebunden ist.“ Vermutlich schätzen die Mieterinnen und Mieter – darunter die SRH Berlin University of Applied Sciences – auch das moderate Mietniveau von rund 25 Euro pro Quadratmeter, das weit unter der Berliner Spitzenmiete liegt, die JLL auf 41,50 Euro pro Quadratmeter beziffert.

Ziel von jährlich 20.000 neuen Wohnungen wird deutlich verfehlt

Noch nicht so hoch sind die Wohnungsmieten. Doch sie steigen weiter: Nach Zahlen von JLL betrug die Angebotsmiete Ende des vergangenen Jahres 16 Euro pro Quadratmeter (Median) und damit 15,5 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Typisch für den Gesamtmarkt sind diese hohen Mieten allerdings nicht. Bei den Mitgliedsunternehmen des Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU), die rund 45 Prozent des

Berliner Mietwohnungsbestandes abdecken, betrug die Durchschnittsmiete Mitte 2022 lediglich 6,52 Euro pro Quadratmeter und damit 2,4 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Auch die tatsächlich erzielte Durchschnittsmiete von Neubauten liegt bei den BBU-Unternehmen mit 10,98 Euro pro Quadratmeter weit unter den Zahlen, die auf den Angeboten in Inseraten basieren. Trotzdem schlägt BBU-Vorständin Maren Kern Alarm, wenn sie sagt: „Wir steuern mit hohem Tempo auf eine tiefe Krise mit sehr weitreichenden Auswirkungen hin.“ Damit meint sie eine zunehmende Wohnungsknappheit, die durch den Einbruch der Bautätigkeit verschärft wird. „Um es in aller Deutlichkeit zu sagen: Angesichts der Explosion der Kosten ist bezahlbares Bauen, Modernisieren und Instandhalten nicht mehr möglich“, betont Kern. Fachleute erwarten denn auch, dass das vom Berliner Senat ausgerufene Ziel von jährlich 20.000 neuen Wohnungen 2022 deutlich verfehlt worden ist. Gleichzeitig wuchs die Stadt zuletzt wieder stark: Durch den Zuzug vor allem aus der Ukraine erhöhte sich die Einwohnerzahl um zwei Prozent auf 3,85 Millionen.



„Auf dem Mietmarkt ist der Leerstand extrem niedrig. Wer jetzt umziehen muss, findet fast nur im Neubau eine freie Wohnung.“

Achim Amann, stellvertretender Vorsitzender des Immobilienverbandes IVD Berlin-Brandenburg sowie Geschäftsführer des Maklerunternehmens Black Label Immobilien



„Die schiere Größe und die Stabilität des Mietmarktes, das stetige Wachstum der Stadt und der gemessen am Bedarf zu geringe Neubau sorgen für in Europa einzigartige Investitionsmöglichkeiten.“

Einar Skjerven, Geschäftsführer der Skjerven Group, Berlin

Die Folgen dieser Entwicklung sind unübersehbar. „Auf dem Mietmarkt ist der Leerstand extrem niedrig“, sagt Achim Amann, stellvertretender Vorsitzender des Immobilienverbandes IVD Berlin-Brandenburg sowie Geschäftsführer von Black Label Immobilien. „Wer jetzt umziehen muss, findet fast nur im Neubau eine freie Wohnung.“ Zudem beobachtet Amann einen großen Graumarkt: „Manche Mieter vermieten ihre Wohnungen über Airbnb und Co. weiter und verdienen sich so ihren Lebensunterhalt.“

Während die Verknappung auf dem Mietmarkt zunimmt, zeigt sich im Eigentumsbereich der entgegengesetzte Trend: In der zweiten Hälfte des Jahres 2022 ermittelte der Gutachterausschuss für Grundstückswerte erstmals seit Jahren wieder sinkende Preise. Die Abschläge bei Baulandflächen für den Geschosswohnungsbau beziffert der Gutachterausschuss auf zehn bis 30 Prozent, und auch Eigentumswohnungen sind nach seinen Angaben günstiger geworden. „Die Preise von Wohnimmobilien sinken, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß“, bestätigt Achim Amann. Während sich Eigentums-

wohnungen im mittleren Segment um zehn bis 15 Prozent verbilligt hätten, seien die Preise im günstigen und im hochpreisigen Segment weitgehend stabil geblieben. Günstig bedeutet nach den Worten Amanns, dass die monatliche Belastung für Zins und Tilgung nicht mehr als 1.500 Euro beträgt. Besonders ausgeprägt ist laut dem IVD-Vertreter der Preisrückgang bei Kapitalanlageimmobilien. „Hier sind die Faktoren von über 30 auf 25 gesunken“, sagt Amann. Er erwartet einen weiteren Renditeanstieg: „Für eigenkapitalstarke Anleger ergeben sich daraus attraktive Investitionschancen.“

Diese Chancen erkennt auch Einar Skjerven, Geschäftsführer der Skjerven Group. „Die schiere Größe und die Stabilität des Mietmarktes, das stetige Wachstum der Stadt und der gemessen am Bedarf zu geringe Neubau sorgen für in Europa einzigartige Investitionsmöglichkeiten“, sagt Skjerven, der auf Seiten des Ankaufs für internationale institutionelle Investoren tätig ist. Diese bezahlen nach seinen Beobachtungen für nicht in Eigentumswohnungen aufgeteilte Mehrfamilienhäuser höchstens noch das 22fache der Jahresnettokaltmiete – und nicht mehr das 30fache oder mehr wie noch Anfang 2022.

Manche Investoren orientieren sich auch Richtung Umland, wo die Nachfrage nach Wohnraum weiter steigt. Dabei lassen sich erstaunlich hohe Mieten durchsetzen: Sascha Nöske, Vorstand der Strategis AG, berichtet, dass sein Unternehmen Wohnungen in einem Neubau in Erkner für durchschnittlich 17,80 Euro pro Quadratmeter vermietet hat. „Das südöstliche Berliner Umland boomt“, stellt Nöske fest.

Tesla-Ansiedlung treibt den Logistikflächenumsatz auf Rekordniveau

Das wiederum hängt nicht zuletzt mit der Tesla-Ansiedlung in Grünheide, ganz in der Nähe von Erkner, zusammen. Diese sorgte im Jahr 2022 dafür, dass zumindest in einem Immobiliensegment von Krise nicht die Rede sein konnte: Bei der Vermietung von Industrie- und Logistikflächen in Berlin und seinem Umland registrierten die Experten von CBRE einen Rekord-Flächenumsatz von 1,02 Millionen Quadratmeter – ein Anstieg um 69 Prozent gegenüber dem Vorjahr. «

Christian Hunziker, Berlin

POLITIK

Warten auf den neuen Senat

Die Berliner Wiederholungswahl vom 12. Februar hat die Machtverhältnisse in der Hauptstadt durcheinandergerührt und könnte die politischen Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft wesentlich verändern.

Bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe handelten CDU und SPD über die Bildung eines neuen Senats unter CDU-Führung, der das seit 2016 regierende rot-grün-rote Bündnis ablösen soll. Vertreter der Immobilienwirtschaft erhoffen sich davon eine investorenfreundlichere Haltung sowie eine

Beschleunigung der langwierigen Bebauungsplan- und Baugenehmigungsverfahren. Mit Spannung verfolgt wird zudem, wie es mit der Initiative „Deutsche Wohnen und Co enteignen“ weitergeht. Der Volksentscheid, der im September 2021 angenommen wurde, verlangt bekanntlich, die Bestände privater Wohnungsunternehmen mit mehr als 3.000 Wohnungen in Berlin zu vergesellschaften. Derzeit prüft eine vom alten Senat eingesetzte Expertenkommission, ob dieses Verlangen mit dem Grundgesetz vereinbar ist. Ihren Abschlussbericht hat die Kommission für das Frühjahr angekündigt.



Investoren lauern auf ihre Chancen

Frau Schuhmann, 2022 ist das Transaktionsvolumen auf dem Berliner Immobilienmarkt im Vergleich zum Vorjahr um 71 Prozent gesunken. Sehen Sie Anzeichen dafür, dass der Berliner Investmentmarkt bald wieder Fahrt aufnehmen wird?

Tatsächlich lagen wir 2022 bei einem Transaktionsvolumen von knapp elf Milliarden Euro, während es im Jahr 2021 – einem absoluten Ausnahmejahr – etwa 37 Milliarden Euro gewesen waren. Verglichen mit dem Zehn-Jahres-Schnitt hatten wir 2022 einen Rückgang von rund 17 Prozent. Und auch jetzt ist es nicht so, dass gar nichts geht. Wir verzeichnen durchaus erfolgreiche Abschlüsse, wobei es Unterschiede je nach Produkt gibt: Bei Grundstücken mit einem sehr langen Vorlauf bis zur Baurechtschaffung und bei Forward Deals, deren Fertigstellung in ferner Zukunft liegt, ist es in der Tat schwierig, während zum Beispiel moderne, vernünftig vermietete Büroimmobilien, neuere Logistikobjekte, Fachmärkte sowie gut unterhaltene Wohnobjekte und -portfolios besser laufen – vorausgesetzt, Verkäufer und Käufer einigen sich auf den Preis. Grundsätzlich sind wir noch in einer Phase des Abwartens und des Ausräumens. Gleichzeitig bringen sich auch viele Investoren in Stellung, um rechtzeitig die sich bietenden Chancen zu nutzen.

Wie weit liegen die Preisvorstellungen von Verkäufern und Käufern auseinander?

Das kann man nicht in Prozenten oder Faktoren beziffern, weil es stark von der Art des Produkts abhängt. In Verkaufsprozessen haben wir teilweise deutliche Preisanpassungen gesehen, wobei diese bei Bestandsobjekten weniger stark ausfallen als bei Grundstücken oder laufenden Projektentwicklungen. Auf jeden Fall beobachten wir in allen Assetklassen, dass die Preise von Anfang 2022 nicht mehr erzielt werden. Außerdem sehen wir, dass die Wertdiskrepanz zwischen

energieeffizienten und weniger energieeffizienten Gebäuden größer wird.

Können überhaupt noch Projekte realisiert werden? Oder werden sie reihenweise gestoppt? 2023 und auch 2024 werden wir noch Fertigstellungen von bereits begonnenen Projekten sehen, aber danach werden es weniger werden. Gestiegene Zinsen, hohe Preise von Baustoffen, Materialengpässe und Personal-mangel haben zu Kostensteigerungen geführt, die vielfach die Projektkalkulation über den Haufen geworfen haben. Jedes Projekt, das neu gestartet wird, wird daher auf den Prüfstand gestellt, und vielfach wird die Realisierung verschoben.

Das hat insbesondere im Wohnsegment politische Brisanz. Wenn Berlin wächst und der Neubau nicht mithält, müssen ja die Mieten steigen ... Sie sind bereits gestiegen. Die Angebotsmieten liegen jetzt schon bei 16 Euro pro Quadratmeter. Weil die Zahl der Wohnungsfertigstellungen nicht mit dem Bedarf Schritt hält, wird sich die Situation weiter verschärfen.

Was für Investoren, die in Bestandsobjekte investieren, nicht uninteressant ist. Wird das neue Investoren anlocken? Wohnen bleibt auf jeden Fall ein attraktives Investment mit stabilen Cashflows,

bei dem die Nachfrage gesichert ist. Auf der anderen Seite müssen Investoren die Thematik der gestiegenen Nebenkosten beachten und sich fragen, welche Gesamtbelastung bei der Miete die Haushalte tragen können. Hinzu kommt die Regulatorik.

Die Regulatorik ist in Berlin ja sehr ausgeprägt, wenn wir an den gescheiterten Mietendeckel und die laufende Diskussion über die Enteignung großer Wohnungsunternehmen denken. Schreckt das Investoren ab? Nein. Investoren, die schon lange im Wohnungsmarkt unterwegs sind, agieren professionell und wissen, mit welchen Vorgaben sie zu leben haben. Bei Investoren, die neu in den Markt kommen, ist manchmal aber ein hoher Beratungsbedarf vorhanden.

Zum Büroimmobilienmarkt: Ende 2022 ist der Vermietungsumsatz stark zurückgegangen. Ist das der Auftakt zu

„Auf jeden Fall beobachten wir in allen Assetklassen, dass die Preise von Anfang 2022 nicht mehr erzielt werden.“



Anja Schuhmann, Niederlassungsleiterin Berlin und Leipzig von JLL, spricht über das gesunkene Transaktionsvolumen, den attraktiven Wohnungsmarkt und die guten Zukunftsaussichten für den Berliner Immobilienmarkt.

einer Trendwende hin zu Vermietungsschwierigkeiten? Nein. Die Pipeline bei unseren Kollegen aus dem Office Leasing ist nach wie vor gut gefüllt. 2022 betrug der Vermietungsumsatz 765.000 Quadratmeter, und für 2023 erwarten wir ein ähnliches Niveau. Da der Berliner Büromarkt breit diversifiziert ist, mache ich mir um die Nachfrage keine Sorgen. Wir werden bei den Mieten allerdings eine breitere Spreizung zwischen modernen, flexiblen Gebäuden und älteren Objekten sehen, die nur schwierig zu ertüchtigen sind.

Aber halten sich die Unternehmen nicht mit größeren Anmietungen zurück? Die Zahl der Großanmietungen ist tatsächlich zurückgegangen. Viele Unternehmen überlegen genau, ob sie umziehen wollen oder ihre Fläche reduzieren können. Wir sehen aber auch den Wunsch nach qualitativ anderen Flächen. Weil es von diesen hochwertigen Flächen nicht so viele gibt, steigt die Spitzenmiete.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten des Berliner Immobilienmarkts?

Als Berliner bin ich vom Berliner Markt absolut überzeugt. Ich bin sicher, dass Berlin als Investmentstandort hoch attraktiv bleiben wird. Im bundesweiten Vergleich liegt Berlin weiterhin deutlich an der Spitze der Big 7. Die Nachfrage ist stark diversifiziert, die Stadt wächst durch Zuzug – für viele Unternehmen bleibt Berlin deshalb eine extrem spannende Stadt. Deshalb mache ich mir um den Investmentstandort Berlin keine Sorgen. «

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



Verwaltung & Vermarktung

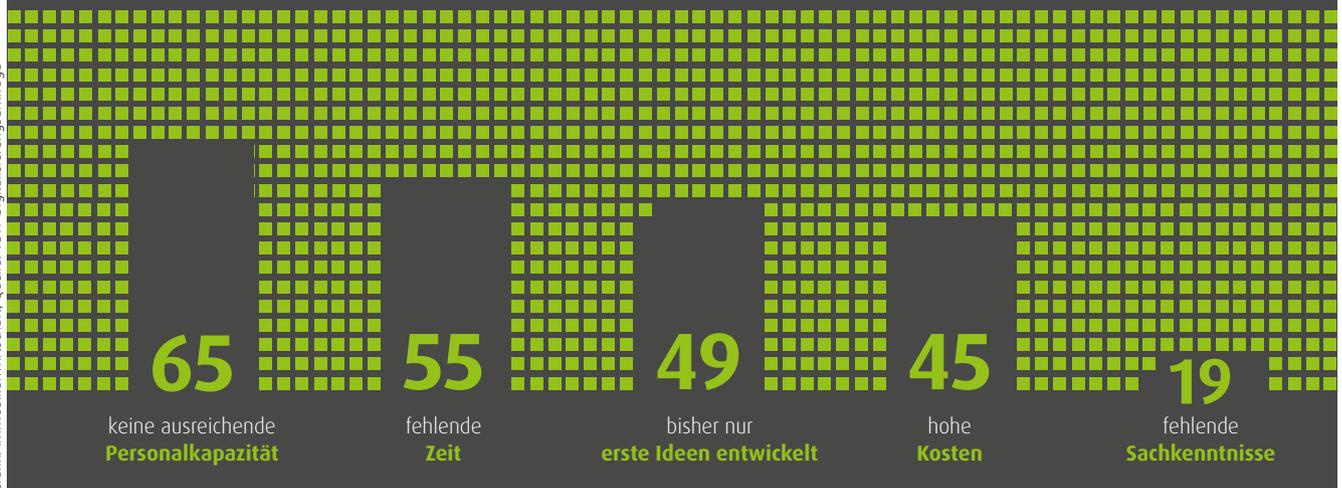
Verwalter scheuen die Hindernisse

Ergebnisse der VDIV-Digitalisierungsumfrage zeigen: Obwohl Digitalisierung spür- und nachweisbar positive Effekte hat, scheitert ihre Umsetzung an Personalmangel und fehlender Strategie. Nur 35 Prozent der Befragten geben an, dass sie über ausreichend Personalkapazität verfügen, um Digitalisierungsschritte umzusetzen. Für 55 Prozent der Befragten ist fehlende Zeit das größte Hindernis, gefolgt von hohen Kosten (45 Prozent) und fehlenden Sachkenntnissen (19 Prozent). Große Unternehmen mit mehr als 6.000 verwalteten Einheiten haben zu 81 Prozent eine konkrete Digitalstrategie. 49 Prozent der Verwaltungen mit weniger als 400 Einheiten haben allerdings bisher lediglich erste Ideen entwickelt.

Größte Hindernisse für die Digitalisierung

(in Prozent)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: VDIV-Digitalisierungsumfrage



GEG-NOVELLE

Neue Details veröffentlicht

Das Bundeswirtschaftsministerium hat weitere Details aus einem gemeinsamen Gesetzentwurf mit dem Bundesbauministerium veröffentlicht, der das Gebäudeenergiegesetz ändern soll.

Der neue Entwurf sieht Investitionsanreize wie eine Sanierungs-AfA für Vermieter und eine einkommensabhängige Förderung vor. Bereits seit einigen Jahren können selbstnutzende Eigentümer energetische Sanierungsmaßnahmen wie Heizungstausch und Dämmmaßnahmen steuerlich fördern (§ 35c EStG) lassen.

Das Bundeswirtschaftsministerium schlägt in seinen Überlegungen vor, diesen Ansatz nunmehr auch auf Vermieter und Gewerbe auszuweiten. Zudem soll die Pflicht zum Heizen mit erneuerbaren Energien von passenden Fördermaßnahmen begleitet und insbesondere sozial abgedeckt werden. Ziel ist es, sicherzustellen, dass auch einkommensschwache Haushalte sowie Bürger mit mittleren Einkommen die bislang höheren Initialkosten für den Einbau einer Wärmepumpe im Vergleich zu einer Gas- oder Ölheizung tragen können.

COURTAGESPLITT BRINGT VORTEILE

Eine Analyse von **Immovekauf24** zeigt: Die Provision für Immobilienmakler blieb fast in ganz Deutschland unverändert. Aber in fünf Bundesländern erhöhte sich die Vermittlungsgebühr sogar zwei Jahre nach der Neuverteilung der Maklerkosten. In Schleswig-Holstein, Hamburg, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Bayern stieg die Maklerprovision um 0,1 bis 1,2 Prozentpunkte an.

BADEN-WÜRTTEMBERG: IMMOBILIENUMSÄTZE SANKEN 2022

Der Rückgang um 9,1 Prozent im Jahresvergleich fällt höher aus als im Bundesdurchschnitt (-6,7 Prozent). Das Transaktionsvolumen nahm von 49,2 auf 44,8 Milliarden Euro ab. „Angesichts der hohen Transaktionsvolumina der Vorjahre ist das immer noch ein gutes Ergebnis“, schlussfolgert Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts.

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font.

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

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

Mehr Sichtbarkeit. Mehr Erfolg.

Nutzen Sie die eBay Kleinanzeigen Reichweite von 35 Millionen Menschen* für Ihren Erfolg.

Profitieren Sie von:

- ✓ flexiblen Laufzeiten
- ✓ Branchenexpertise
- ✓ mehr Leistungen für Ihr Geld
- ✓ voller Transparenz
- ✓ fairer Zusammenarbeit

Mehr erfahren



* Quelle: AGOF daily digital facts, Zeitraum: Mai 2022.

Der WEG-Verwalter und die energetische Sanierung

Rund 75 Prozent der Bestandsgebäude in Deutschland wurden vor 1978 und damit vor Inkrafttreten der ersten Wärmeschutzverordnung errichtet.¹ Die energetische Sanierung von Bestandsgebäuden spielt deshalb eine immer wichtigere Rolle.

Im Falle von in Wohnungseigentum geteilten Bestandsgebäuden bestand die Herausforderung energetischer Sanierungen bislang darin, dass für Sanierungsmaßnahmen häufig die Zustimmung aller Wohnungseigentümer erforderlich war. Der Gesetzgeber hat sich des Themas inzwischen angenommen und mit der WEG-Reform 2020 die Beschlussfassung über bauliche Veränderungen der Wohnanlage vereinfacht, insbesondere für energetische Verbesserungen.

Energetische Sanierung: Wie kann sich eine Eigentümergeinschaft optimal aufstellen?

Nach § 20 WEG können nunmehr bauliche Veränderungen mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen beschlossen oder einem Wohnungseigentümer durch Beschluss gestattet werden.

Speziell auf Maßnahmen, die dem Laden elektrisch betriebener Fahrzeuge dienen, hat nach § 20 Abs. 2 Nr. 2 WEG jeder Wohnungseigentümer einen Anspruch; der umfasst aber nur das „Ob“, nicht das „Wie“ einer Maßnahme, nicht also die Durchführung der baulichen Veränderung. Über die ist im Rahmen ordnungsmäßiger Verwaltung zu beschließen.²

Diese Vereinfachung der Beschlussfassung erfordert einen angemessenen Ausgleich zwischen den Interessen der Wohnungseigentümer, die für eine bauliche Veränderung gestimmt haben, und derjenigen, die sich dagegen ausgespro-



chen haben und die Maßnahme dennoch aufgrund einer Mehrheitsentscheidung dulden müssen.

Vor diesem Hintergrund sieht das neue WEG grundsätzlich vor, dass nur dann alle Wohnungseigentümer an den Kosten zu beteiligen sind, wenn ein Stimmgewicht von mehr als zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen und der Hälfte aller Miteigentumsanteile erreicht wurde und keine unverhältnismäßigen Kosten entstehen (§ 21 Abs. 2 Nr. 1 WEG).

Zahlungspflicht für alle Eigentümer bei baldiger Amortisierung. Ebenfalls von allen Wohnungseigentümern zu tragen sind jedoch – bereits bei Beschlussfassung mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und unabhängig von weiteren Quoren – die Kosten baulicher Veränderungen, die sich „innerhalb eines angemessenen Zeitraums amortisieren“ (§ 21 Abs. 2 Nr. 2 WEG). Die Regelung betrifft insbesondere energetische Sanierungsmaßnahmen. Sie soll verhindern,

dass Anlagen auf dem baulichen Zustand ihrer Errichtung „versteinern“.³

Von einer Amortisation ist dabei auszugehen, wenn die Kosten der Maßnahme durch dadurch entstehende Erträge oder ersparte künftige Aufwendungen gedeckt werden.⁴ Den für die Amortisation angemessenen Zeitraum hat der Gesetzgeber dabei nicht weiter konkretisiert. Der von der Rechtsprechung zum ursprünglichen Begriff der modernisierenden Instandhaltung angenommene Zeitraum von zehn Jahren⁵ soll hier ein wichtiger Anhaltspunkt sein.⁶

Um Streitigkeiten über das Vorliegen der Amortisierungsvoraussetzungen vorzubeugen, bietet es sich an, vorab durch die Wohnungseigentümer ein Verfahren



Die Auswirkungen des Klimawandels und die Notwendigkeiten zur Reduzierung des CO₂-Fußabdruckes machen auch vor Wohnungseigentümergeinschaften nicht Halt. Ein Überblick über die Pflichten der Verwalter.

Wann amortisiert sich eine PV-Anlage? Der Verwalter sollte hier eine fachkundige Stellungnahme einholen.



zur verbindlichen Entscheidung über das Vorliegen der Amortisierungsvoraussetzungen (etwa durch einen IHK-Sachverständigen) vorzusehen. Ansonsten trägt bei gerichtlicher Anfechtung eines Beschlusses oder einer Jahresabrechnung über die Kosten einer baulichen Veränderung, die wegen § 21 Abs. 2 Nr. 2 WEG auf alle Wohnungseigentümer umgelegt werden, die beklagte Gemeinschaft die

Beweislast für das Vorliegen der Amortisierungsvoraussetzungen.

Verwalterpflichten im Zusammenhang mit energetischen Sanierungen. Dem Verwalter kommt eine Schlüsselrolle für das Gelingen von energetischen Sanierungen zu. Spezielle Pflichten im Zusammenhang mit energetischen Sanierungen nennt das WEG zunächst auch in der neuen Fassung nicht. Es verpflichtet den Verwalter ausdrücklich nur zur Aufstellung eines Wirtschafts- oder Investitionsplans.

Soll dennoch über eine energetische Sanierung Beschluss gefasst werden, hängt die Vorbereitung und Beschlussfassung auch von der rechtlichen Einordnung der jeweiligen Baumaßnahme ab.

Durchführung und Kostentragung in einem Beschluss? Bei der privilegierten Maßnahme der Errichtung von Ladesäulen für PKW ist das entsprechende Verlangen des Wohnungseigentümers gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer, in der Regel vertreten durch den Verwalter, zu äußern. Der hat dann einen entsprechenden Beschlussvorschlag in die Tagesordnung der nächsten Versammlung aufzunehmen. Da die Kosten gemäß § 21 Abs. 1 WEG vollständig von demjenigen Wohnungseigentümer zu tragen sind, der die Maßnahme verlangt hat, bietet es sich insofern an, mittels einheitlichem Beschluss gleichzeitig über Durchführung und Kostentragung der Maßnahme abstimmen zu lassen. Die gleichzeitige Beschlussfassung über Durchführung und Kostentragung ist auch bei Maßnahmen

nach § 21 Abs. 2 Nr. 2 WEG sinnvoll, wenn diese sich – aus Perspektive zum Zeitpunkt der Beschlussfassung – innerhalb eines angemessenen Zeitraums amortisieren werden, da auch hier die Kostenfolge unabhängig vom Stimmverhalten feststeht.

Da der Verwalter die Wohnungseigentümer vor der Abstimmung auf die mögliche Kostentragung hinweisen muss⁷, sollte er, wenn möglich, im Vorfeld der Beschlussfassung eine fachkundige Stellungnahme (einschließlich der eines zugelassenen Energieberaters) einholen, ob sich die Kosten der beabsichtigten energetischen Sanierung innerhalb eines angemessenen Zeitraums amortisieren und, falls dies nicht der Fall ist, ob die Maßnahme mit unverhältnismäßigen Kosten verbunden ist. Insbesondere bei komplexen Maßnahmen, wie etwa der Errichtung größerer Fotovoltaik-Anlagen auf dem Gebäudedach, hängt die Amortisation von einer Vielzahl von Faktoren ab und kann daher regelmäßig weder durch den Verwalter noch durch die Wohnungseigentümer allein zuverlässig beurteilt werden. Noch vor der Beschlussfassung über die bauliche Maßnahme selbst sollte sich der Verwalter daher die Einholung einer solchen – in aller Regel mit Kosten für die WEG verbundenen – Stellungnahme per Beschluss autorisieren lassen.⁸

Bei energetischen Sanierungen, bei denen zum Zeitpunkt der Beschlussfassung nicht zu erwarten ist, dass sie sich innerhalb eines angemessenen Zeitraums amortisieren, scheidet hingegen eine einheitliche Beschlussfassung über die Durchführung und Kostentragung der Maß-

1) Umweltbundesamt, Wohnen und Sanieren / Empirische Wohngebäudedaten seit 2002, abrufbar unter https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/1410/publikationen/2019-05-23_cc_22-2019_wohnenundsanieren_hintergrundbericht.pdf (zuletzt abgerufen am 26.02.2022).

2) Andreas Kappus, Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz, NJW 2020, 3617; BeckOGK/Kempfle, 15.12.2022, WEG § 20 Rn. 164.

3) Gesetzesentwurf Modernisierung des Wohnungseigentumsgesetzes, S. 27.

4) Denise Wiedemann, Die Bekämpfung des Klimawandels im Wohnungseigentumsrecht – aktuelle Entwicklungen in Europa, ZeuP 2023, 154, 174.

5) BGH, Urteil vom 14. Dezember 2012 – V ZR 224/11, Rn. 10.

6) BT-Drs. 19/22634, 43; MüKoBGB/Rüscher, 8. Aufl. 2021, WEG § 21 Rn. 47; Andreas Kappus, Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz, NJW 2020, 3617, 3620.

7) MüKoBGB/Rüscher, 9. Aufl. 2023, WEG § 21 Rn. 50.

8) MüKoBGB/Rüscher, 9. Aufl. 2023, WEG § 21 Rn. 52.

nahme aus, da erst nach der Abstimmung über die Durchführung feststeht, ob das nach § 21 Abs. 2 Nr. 1 WEG zur Umlegung der Kosten auf alle Wohnungseigentümer erforderliche Stimmgewicht erreicht ist.⁹ Um dem Grundsatz ordnungsgemäßer Verwaltung zu genügen, hat der Verwalter daher über bauliche Veränderungen stets namentlich abstimmen zu lassen und die Namen der für die bauliche Veränderung stimmenden Wohnungseigentümer zu dokumentieren.¹⁰

Eine „taktische Beschlussfassung“ kann durch geeignete Gestaltung verhindert werden

Die geeignete Gestaltung des Abstimmungsverfahrens. Um in diesen Fällen – angesichts der vom eigenen Abstimmungsverhalten abhängigen Kostenfolge – eine taktische Beschlussfassung der Wohnungseigentümer zu verhindern, schlägt der Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz vor, das Problem „durch eine geeignete Gestaltung des Abstimmungsverfahrens“ zu lösen.¹¹

Zum einen könne der Verwalter statt nach den JA-Stimmen nach den NEIN-Stimmen fragen. So kann jeder Wohnungseigentümer, der sieht, dass die Zahl der NEIN-Stimmen ein Drittel übersteigt (das Quorum also nicht erreicht werden kann), seine Hand noch heben und somit der Kostenfolge entgegen.

Zum anderen könne der Beschluss über die bauliche Veränderung unter die Bedingung einer entsprechenden Kostentragung gestellt werden, sodass der Beschluss nur dann wirksam wird, wenn es nach dem Stimmverhalten zu einer entsprechenden Kostentragung durch alle Wohnungseigentümer kommt.

Der Verwalter muss in diesem Zusammenhang jedoch beachten, dass der Beschluss nicht bedingt festgestellt werden darf, sondern – je nach Ergebnis der Abstimmung – lediglich entweder das (unbedingte) Zustandekommen (wenn die Bedingung erfüllt wurde) oder das (unbedingte) Nichtzustandekommen (wenn die Bedingung nicht erfüllt wurde) zu verkünden ist. Die Feststellung unter einer Bedingung wäre hingegen nach der Rechtsprechung des BGH unzulässig.¹²

Ansonsten gelten für die Vorbereitung der Beschlussfassung auch bei energetischen Sanierungen die allgemeinen Regelungen weiter, die der Verwalter bereits vor der WEG-Reform 2020 zu beachten hatte: Will etwa die Eigentümerversammlung z.B. über den Einbau zusätzlicher Dämmungen oder Ähnliches entscheiden, hat der Verwalter – ggf. autorisiert per Beschluss – entsprechende Angebote einzuholen und, in Abstimmung mit den erforderlichen Dienstleistern wie Planern, Energieratern oder Steuerberatern, deren Geeignetheit für die Wohnungseigentümergeinschaft zu überprüfen, um den Wohnungseigentümern insofern eine Beschlussfassung auf informierter Grundlage zu ermöglichen.

Sorgfältige Umsetzung des Beschlusses. Bei der Ausführung entsprechender Beschlüsse muss der Verwalter gemäß den allgemeinen Regeln der ordnungsgemäßen Verwaltung mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns vorgehen. Dabei treffen den Verwalter weiterhin die Pflichten, die bereits vor der WEG-Reform 2020 zu beachten waren.

So muss er die Ausführung der Maßnahme ordnungsgemäß überwachen, bei Mängeln in der Planung oder Ausführung die Wohnungseigentümergeinschaft über die Durchsetzung etwaiger Ansprüche informieren und gegebenenfalls die

entsprechende Beschlussfassung vorbereiten. Auch anhand dieser Aufzählung wird die wichtige Stellung des Verwalters für das Gelingen von energetischen Sanierungen deutlich.

Zudem muss der Verwalter gegenüber Dritten, die „Wohnungseigentum gebrauchen, ohne Wohnungseigentümer zu sein“ (z.B. Mietern), beachten, dass diese nach der neuen gesetzlichen Regelung entsprechende bauliche Maßnahmen zwar zu dulden haben, jedoch nur, wenn für die anstehenden Maßnahmen die Ankündigungspflichten aus den mietrechtlichen Vorschriften in §§ 555a, 555c, 555d BGB eingehalten wurden (§ 15 WEG).

Fazit: Regelung in Verwaltervertrag ist wichtig. Die WEG-Reform 2020 führt zu einer Erleichterung energetischer Sanierungsmaßnahmen für die Wohnungseigentümer. Für den Verwalter jedoch ist die Neuregelung – auch aufgrund der Komplexität der verschiedenen Kostentragsfolgen – mit erhöhten Anforderungen an die Vorbereitung und Umsetzung von Beschlüssen verbunden. Wollen die Wohnungseigentümer, dass der Verwalter sich aktiv dem Thema energetischer Sanierungen annimmt, müssen sie dies in Bezug auf die WEG verankern und/oder entsprechende Beschlüsse fassen.

Da dem Verwalter jedoch in der Regel nicht gegen seinen Willen zusätzlich Aufgaben (ohne eine entsprechende Mehrvergütung) auferlegt werden können, sollten die Wohnungseigentümer zudem eine entsprechende Ergänzung des Verwaltervertrags in Erwägung ziehen und den Verwalter hier incentivieren.

Für Projektentwickler bietet es sich an, dieses Thema gegebenenfalls für die Wohnungseigentümer verbindlich sowie im Verwaltervertrag zu verankern, um die energetischen Besonderheiten einer Wohnanlage von Anfang an fachgerecht mitbetreuen und auf künftige Entwicklungen anpassen zu lassen. «

9) Olaf Riecke, Bauliche Veränderungen: Formulierung der Beschlüsse und Durchführung der Abstimmung, ZWE 2022, 20, 21.

10) BeckOGK/Kempfle, 15.12.2022, WEG § 20 Rn. 127 f.

11) BT-Drs. 19/22634, 44.

12) BGH NJW-RR 2019, 73; MüKoBGB/Rüscher, 9. Aufl. 2023, WEG § 21 Rn. 52.

20 Unternehmen für den Deutschen Immobilienpreis 2023 nominiert



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

20 Unternehmen konnten die Jury überzeugen und gehen nun in sieben Kategorien ins Rennen um den Deutschen Immobilienpreis 2023. Die Bekanntgabe der Gewinner findet am 25. Mai in Hamburg statt.

Nach Ende der Bewerbungsphase wählte die Fachjury in einer gemeinsamen Sitzung aus mehr als 560 Einreichungen in sieben Kategorien jeweils drei Nominierte aus. Insgesamt sind nun 20 Unternehmen nominiert, da ein Bewerber es sogar in zwei Kategorien unter die letzten Drei schaffte. In der 8. Kategorie „Haus der Herzen“ läuft noch bis zum 30. April das öffentliche Publikumsvoting (mehr unter www.gewinnspiel.deutscher-immobilienpreis.de). „Das gesamte Bewerberfeld für den Deutschen Immobilienpreis hat erneut die Innovationsfreude und den Tatendrang der deutschen Immobilienprofis eindrucksvoll bewiesen. Es wurden durchgehend hochwertige und kreative Bewerbungen eingereicht“, sagt Sandra Zipp, Managing Director & Vice President Marketing & Communications von immowelt. Für die Nominierten geht es nun in die heiße Phase: Bis zum 30. April haben alle nominierten Immobilienprofis die Möglichkeit, weiteres Bewerbungsmaterial digital einzureichen. Ob Video oder PowerPoint-Präsentation – der Fantasie sind hierbei keine Grenzen gesetzt. Am 24. Mai entscheidet die Jury dann anhand der zusätzlich eingereichten Unterlagen über die Preisträger des Deutschen Immobilienpreises 2023.

Daniel Raumer, immowelt Nürnberg

DIE NOMINIERTEN

Kategorie Local Hero

- › Blücher Immobilien-Kontor
- › Das Finanzhaus Immobilien Philipp Frank
- › R.B. Makler GmbH

Kategorie Makler des Jahres

- › Bricks & Mortar Immobilien GmbH
- › FALC Immobilien GmbH & Co. KG
- › moovin Immobilien GmbH

Kategorie Branchen-Pionier

- › Habyt GmbH
- › Happy Immo Club - eine Marke von Finvest Ventures GmbH
- › PAUL Tech AG

Kategorie Best Brand

- › E & G Private Immobilien GmbH
- › Krasemann Immobilien Holding GmbH
- › Landmarken AG

Kategorie Green Project

- › Assidius Development GmbH
- › EDGE
- › Servus Maria - ein Projekt der CPA Tourismus GmbH

Kategorie Property Management

- › Krasemann Immobilien Holding GmbH
- › Tattersall Lorenz Immobilienmanagement GmbH
- › Technologiezentrum Aachen - ein Projekt der Stadtmarken Business GmbH

Kategorie Newcomer des Jahres (neu)

- › Eckert-Rinaldo Education
- › Future of Real Estate - ein Projekt der TRIAS GbR
- › Valesa GmbH

Kategorie Haus der Herzen

- › Publikums-Online-Voting bis zum 30. April (www.gewinnspiel.deutscher-immobilienpreis.de)

DER DEUTSCHE IMMOBILIENPREIS:

Der Deutsche Immobilienpreis powered by immowelt zeichnet herausragende Leistungen und Projekte der Immobilienwirtschaft aus. Er ist die erste Auszeichnung am deutschen Markt, die es sich zum Ziel gemacht hat, die gesamte Bandbreite der Immobilienbranche widerzuspiegeln. Der Deutsche Immobilienpreis wurde 2020 ins Leben gerufen und findet nun zum dritten Mal statt. Die Fachzeitschrift „Immobilienwirtschaft“ hat die Medienpartnerschaft für den Preis übernommen. Künftig wird der Preis alle zwei Jahre verliehen.

Weitere Informationen unter www.deutscher-immobilienpreis.de.



DIE ERSTE SITZUNG DER JURY (v.l.-n.r.)

Larissa Lapschies: Geschäftsführerin der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH; **Laura Kolb:** Leiterin Digitales, Redaktion IZ Immobilien Zeitung; **Jennifer Reents:** Leiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland VDIV e.V.; **Michael Fabricius:** Leitender Redakteur Immobilien, WELT; **Carolin Hegenbarth:** Bundesgeschäftsführerin IVD; **Dr.-Ing. Claudia Nagel:** Geschäftsführerin und Co-Gründerin High Rise Ventures; **Inga Beyler:** Senior Client Partner, Sector Leader Real Estate DACH Korn Ferry; **Miriam Beul:** Geschäftsführende Inhaberin der Netzwerkagentur für urbane Kommunikation Texte + Talks; **Sun Jensch:** Gesellschafterin bei DAPB - Deutsche Agentur für Politikberatung GmbH.



Die Provisionsregeln machen den Hybriden das Leben schwer

Hybridmakler wie McMakler, Homeday und andere buhlen schon länger um die Gunst der Verkäufer und Kaufinteressenten. Einige sind schon wieder vom Markt verschwunden, andere haben enorme Millionenbeträge in das Marketing investiert, um den Breakeven hin zu „schwarzen Zahlen“ überhaupt erstmal zu generieren. Das größte deutsche Start-up McMakler musste unlängst etwa 20 Prozent seiner Belegschaft auf nun noch etwa 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter reduzieren. In dieser Situation wollen Anbieter wie Neho aus der Schweiz oder die US-Franchisekette Keller Williams (KW) im Jahr 2023 am deutschen Markt Anteile erobern. Kann das gelingen?

Der strukturelle Druck auf dem Maklermarkt erhöht sich hierzulande zunehmend. Hohe Bauzinsen, steigende Inflation, zögerliche Banken bei der Finanzierung und ausgebremste Wohnungsneubaumärkte werden in der nächsten Zeit aus Sicht vieler Branchenkenner zur Bereinigung am Markt führen. Experten vermuten, dass etwa 20 bis 30 Prozent der Immobilienvermittler mittelfristig aufgeben müssen. In dieser angespannten Lage streben zwei Franchisemakler mit ihren Geschäftsmodellen und deutlichem Expansionswillen auf den deutschen Markt: Neho, ein Schweizer Hybridmakler, der sich nach einigen Jahren praktischer Erfahrungen in der Alpenrepublik stark genug für den Wettbewerb auf deutschem Terrain fühlt, sowie der US-Franchisemakler Keller Williams.

Die „normale“ Immobilie im Massengeschäft in den Großstädten sei ein ideales Objekt zur Vermarktung durch Hybridmakler, so Axel Kloth, ein „klassischer“ Makler, der zugleich als Berater von McMakler das Prinzip der Kombination aus schneller Akquise mittels Algorithmen und analogem Geschäft als belebendes Marktelement schätzt und ihm eine gute Zukunft prognostiziert. Das

Geschäftsmodell von McMakler: verzahnt angestellte Makler mit einer Technologie-Plattform, die Immobilien datenbasiert bewertet. Hybridmakler leben in der Regel von einer vergleichsweise hohen Schlagzahl an Verkäufen. Gleichzeitig ist der Flaschenhals in sich neu formenden Märkten mittlerweile weniger die Anzahl der Kaufwilligen als vielmehr die Kunst, passende (solvente) Käufer zu finden und zu binden. Internationales Flair, cooles Ambiente, flexible Geschäfte in einem Markt im Umbruch und das Versprechen, mindestens 50 Prozent weniger Provision als marktüblich zahlen zu müssen, sollen wie bei Neho aber den Euro rollen lassen.

Dass Hybridmakler unter dem neuen Maklerrecht leiden, ist ein offenes Geheimnis

Neho wurde im Jahr 2017 in Lausanne mit dem Ziel gegründet, „die Branche der Immobilienvermittlung herauszufordern und die Marktregeln neu zu definieren“. „In einer Branche, in der die Innovation stagnierte, konnten wir uns schnell durchsetzen, weil wir auf ein wesentliches Problem unserer Kundinnen und Kunden reagierten, nämlich die zu hohen und nicht mehr zeitgemäßen Maklerhonorare“, so die Neho-Macher um CEO Eric Corradin.

Verkäufer und Kaufinteressenten sollten nach Überzeugung von Kurt Friedl, CEO von Remax Germany, nicht so sehr auf die Kosten als vielmehr auf die Qualität der Dienstleistung schauen. Das spare letztlich am meisten. Bei so genannten Hybridmaklern zahlten Verkäufer und Käufer zwar eine geringere Provision. Doch erwarteten Kunden darüber hinaus auch Beratung, auch bei den nicht seltenen Fällen einer Scheidung, einer Erbschaft, beim Verkauf oder Kauf einer Auslands-

Immer mehr Hybridmakler drängen auf den deutschen Markt, zuletzt auch Branchenvertreter aus der Schweiz und den USA.



immobilie, im Renten- oder Pflegefall sowie beim Teilverkauf der Immobilie. Hier übernehme ein gut ausgebildeter Makler auch Aufgaben als Mediator. Remax Germany bildet bereits seit 2017 seine Maklerinnen und Makler außerdem zu so genannten Modernisierungsmaklern weiter. Von den etwa 840 Maklern sind nach Aussage Friedls bereits rund 200 als zertifizierte Modernisierungsberater unterwegs.

Dass Hybridmakler unter dem neuen Maklerrecht leiden, ist ein offenes Geheimnis. Seit der Neuregelung der Provision beim Verkauf von Wohnimmobilien haben sie bis zu 40 Prozent weniger Objekte von Eigentümern angeboten bekommen, wird hinter vorgehaltener Hand gesagt. Hybridmakler wie McMakler und Homeday mussten in den vergangenen Monaten jeweils etwa ein Fünftel ihrer

Der Wandel im deutschen Immobilienmarkt und der Zinsdruck bringen neue Hybridmakler aus der Schweiz und den USA auf den Plan. Internationales Flair, cooles Ambiente, flexible Geschäfte und mindestens 50 Prozent weniger Provision sind ihre Argumente.



McMakler

Belegschaft entlassen. Was treibt also aktuell diese Gattung der hybriden Makler aus der benachbarten Schweiz und sogar aus Übersee auf den deutschen Markt?

Immerhin ist in Deutschland mit nur etwa 50 Prozent an Maklerbeauftragung bei Immobilienverkäufen noch deutlich Luft nach oben für mehr Marktanteile. Ganz anders als beispielsweise auf dem US-Markt, wo Makler zu 80 Prozent und häufiger ganz selbstverständlich beauftragt werden und wo es einen Multiple Listing Service gibt, bei dem Makler digital vernetzt miteinander kooperieren und Gemeinschaftsgeschäfte abschließen können. Dabei werden Immobilienobjekte digital in einer Internetdatenbank hinterlegt, sodass jeder Teilnehmer Zugriff auf alle Objekte von anderen Teilnehmern hat.

„Der Markt in Deutschland ist anders als in der Schweiz, die Endkunden haben sich an Provisionssätze gewöhnt“, weiß Sebastian Eraghi, Chief Operating Officer bei Neho. Das Versprechen für Deutschland sei, „mindestens 50 Prozent unter den Durchschnittswerten am Markt“ zu liegen, um so den Fuß in der Tür zu

haben für ein deutliches Mehrgeschäft. „Wenn die Konkurrenz eine Provision von 7,14 Prozent verlangt, geht Neho mit 3,75 Prozent drunter. Teilen sich Käufer und Verkäufer nach dem Bestellerprinzip die Courtage, so sind beide mit 1,875 Prozent dabei“, so die Mission von Neho.

Neho hat in Deutschland inzwischen bereits 18 Standorte belegt und will weiterwachsen, wo andere schrumpfen. Neben Stuttgart, Reutlingen und Tübingen sind das die Mittelstädte Konstanz, Singen, Überlingen, Bodman-Ludwigshafen, Donaueschingen, Villingen-Schwenningen, Rottweil, Ravensburg, Friedrichshafen, Lindau, Wangen, Isny, Leutkirch, Kempten und Memmingen. Mittelfristig will man in allen deutschen A- und B-Städten vertreten sein, so die Planung. Für COO Sebastian Eraghi ist genau jetzt der beste Zeitpunkt, um in Deutschland Fuß zu fassen.

Für Keller Williams ist es der zweite Versuch, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen

Der Franchisemakler Keller Williams mit Hauptsitz in Austin, Texas, will zum Juni 2023 durchstarten und hat dabei die Top-7-Städte auf dem hiesigen Immobilienmarkt im Blick. Lokal ansässige Makler sollen mit ins Boot geholt werden, die Franchisenehmer könnten von umfangreicher interner Unterstützung wie EDV und CRM sowie Rechtsberatung, Schulung, Beratung und Coaching profitieren. Bereits 2013 hatte das Franchiseunternehmen einen Versuch unternommen, über einen Hamburger Partner in den deutschsprachigen Ländern Fuß zu fassen.

Was damals nicht gelang, soll 2023 der Leiter der neuen KW-Unit in Deutschland, Swen Nicolaus, umsetzen. Er hat

reichlich Bankerfahrung und war zuletzt Chief Capital Officer von Molo Finance, einer digitalen Hypothekenbank. Unterstützt wird er von COO Christian Hoffmann, bis Mitte 2022 Bereichsleiter in der Corporate-Finance-Beratung Carl Finance. Beide sollen ihre Erfahrungen „in einem wichtigen und umkämpften Markt einbringen“, als da sind der Aufbau und das Skalieren von Unternehmen, Kompetenz bei Finanzen sowie Finanzmodellen, aber auch in der Implementierung von kostensensitiven Modellen, alles immer mit dem Fokus auf Profitabilität, meint KW-Präsident William Soteroff.

Manch regionaler Makler hat in diesen Tagen bereits einen Anruf von einem der leitenden Akteure in Deutschland bekommen. Wer mitmacht, braucht wohl nicht wie sonst üblich Eintritt bei KW zu zahlen. Die Partner zahlten bei Abschluss einer Transaktion einen Anteil der Courtage an das Market-Center, das wiederum einen Teil an die Gesellschaft abtritt. Die Höhe des Abschlags richte sich nach der Inanspruchnahme der Dienste durch den Makler, erklärt Hoffmann das Prinzip.

Jan Mettenbrink, Geschäftsführer der maison Immobilien GmbH im niedersächsischen Buchholz, ist ein typischer Netzwerker mit viel Online-Affinität. Bestimmendes Thema der Branche wird laut Mettenbrink zukünftig noch deutlich intensiver die Digitalisierung der eigenen Geschäftsmodelle werden. Für den früheren Banker sind Makler, die nicht digitalisiert arbeiten, bald vom Markt verschwunden. Neue Start-up-Makler hätten prinzipiell ihre Berechtigung, so Mettenbrink, aber gegen alteingesessene Betriebe einen sehr schweren Stand, auch oder gerade im momentanen Umbruch der Märkte. „Je schwieriger die Marktlage, je mehr kommt es auf den erfahrenen Fachmann vor Ort an“, ist Mettenbrink überzeugt. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel



kw
KELLER WILLIAMS

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Käufer trägt die Beweislast, wenn er den Halbteilungsgrundsatz verletzt sieht

Zur Darlegungslast eines Maklers, der von seinem Kunden wegen eines vermuteten Verstoßes gegen § 656c Abs. 1 BGB auf Rückzahlung des Maklerlohns in Anspruch genommen wird.

LG Münster, Urteil vom 15.12.2022, Az. 8 O 212/22

SACHVERHALT: Die Kläger erwarben im Zuge eines notariellen Grundstückskaufvertrags vom 24.9.2021 von einem Herrn F ein mit einer Doppelhaushälfte bebautes Grundstück. Herr F als Verkäufer hatte zuvor den verklagten Makler beauftragt, Kaufinteressenten für sein Objekt zu finden. Im Verlauf der Bemühungen des Maklers kam es im September 2021 zu einem provisionspflichtigen Maklervertrag. Nach dem Verkauf an die Kläger stellte der Makler seine Provision in Höhe von 3,57 Prozent des Kaufpreises in Rechnung, welche die Kläger auch zunächst bezahlten. Einige Monate später forderten die Kläger als Käufer den Makler auf, nachzuweisen, dass auch der Verkäufer eine Provision in Höhe von 3,57 Prozent gezahlt habe.

Daraufhin versicherte der Makler den Käufern, dass der Verkäufer die gleiche Provision gezahlt habe und auch keine Erlassabrede vereinbart wurde; aus Datenschutzgründen könnten aber keine weiteren Unterlagen vorgelegt werden. Die Käufer verklagten den Makler daher auf Rückzahlung der Provision.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das LG Münster hat sich mit Urteil vom 15.12.2022 – 8 O 212/22 mit der in Rechtsprechung und Literatur umstrittenen Frage befasst, wen die Darlegungs- und Beweislast im Falle der Rückforderung des Maklerlohns nach § 656c I BGB (Anspruch bei Tätigkeit für beide Parteien) trifft. Nach Ansicht des LG Münster liegt die Darlegungs- und Beweislast für eine Rückforderung der Maklercourtage nach § 656c Abs. 1 BGB

nicht bei dem Makler, sondern bei dem Kaufinteressenten, der den Makler auf Rückzahlung in Anspruch nimmt. Auch eine Pflicht zur Urkundenvorlegung im Rahmen eines Auskunftsanspruchs des Kunden gegenüber dem Makler besteht nach Ansicht des LG Münster nicht. Denn selbst wenn man einen solchen Auskunftsanspruch bejaht, so kann daraus nicht zusätzlich auch noch ein Belegvorlageanspruch wie bei einer Rechenschaftspflicht (§ 259 Abs. 1 BGB) konstruiert werden. Die Kläger hätten hier den Makler, einen Mitarbeiter des Maklers oder den Verkäufer als Zeugen benennen können, dass der Maklerlohn nicht in gleicher Höhe gezahlt oder aber dem Verkäufer erlassen wurde.



Der Kläger trägt die Beweislast dafür, ob der Verkäufer keine oder weniger Maklercourtage bezahlt hat.

Diese Zeugen hätten dann vor Gericht als Zeugen vernommen werden können und dann wahrheitsgemäß vor Gericht Auskunft darüber geben müssen, ob eine Provision in gleicher Höhe vereinbart, gezahlt und nicht erlassen wurde. Dies haben die klagenden Käufer im Prozess nicht getan, sodass sie den Beweis nicht führen konnten, dass der Verkäufer die Provision nicht gezahlt hat. Die Klage auf Rückforderung der Provision wurde daher abgewiesen.

PRAXISHINWEIS: Wer jemandem Geld zahlt, um damit eine Leistungspflicht zu erfüllen, und nachträglich das Geld zurückerfordert, weil die Leistungspflicht in Wahrheit nicht bestanden habe, muss darlegen und beweisen, woher sich dies ergibt. Anders: Er muss den fehlenden Rechtsgrund für die Leistung belegen. Hätten die Kläger den Verkäufer als Zeugen für die Behauptung vom Gericht vernommen lassen, dass dieser gar keine oder weniger Provision gezahlt habe, und dieser hätte ausgesagt, dass er weniger oder gar keine Provision gezahlt hat, hätte der Prozess auch anders ausgehen können. Entschieden ist nun aber, dass der Käufer die Beweislast trägt und der Makler sich auf das bloße Bestreiten zurückziehen darf. Unterlagen müssen nicht vorgelegt werden. Anders wäre dies natürlich im außergerichtlichen Bereich gewesen, denn dann kann der Käufer seine Provisionszahlung zurückhalten, bis der Makler nachweist, dass der Auftraggeber des Maklers seiner Zahlungspflicht tatsächlich nachgekommen ist (BT-Drs. 19/15827, S. 33). «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Nur Anfechtungsklage gegen Gemeinschaft wahrt Anfechtungsfrist

Seit der WEG-Reform ist eine Beschlussanfechtung ausschließlich gegen die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zu richten. Eine gegen die Eigentümer gerichtete Klage wahrt die Anfechtungsfrist nicht.

BGH, Urteil v. 13.1.2023, V ZR 43/22

FAKTEN: In einer Eigentümerversammlung am 14.12.2020 fassten die Eigentümerinnen und Eigentümer mit Stimmenmehrheit mehrere Beschlüsse. Am 13.1.2021 ging beim Amtsgericht über einen Rechtsanwalt eine Anfechtungsklage gegen diese Beschlüsse ein. Hierin sind die übrigen Eigentümer als Beklagte und die Verwalterin als Zustellungsbevollmächtigte benannt. Die Vorinstanzen haben die Klage abgewiesen, da Anfechtungsklagen seit der WEG-Reform ausschließlich gegen die Gemeinschaft der Eigentümer (GdWE) zu richten seien. Da der erst in der mündlichen Verhandlung erklärte Parteiewechsel nach Ablauf der einmonatigen Anfechtungsfrist erfolgt ist, sei die Anfechtungsfrist nicht gewahrt.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH bestätigt die Entscheidung der Vorinstanzen. Seit Inkrafttreten der WEG-Reform am 1.12.2020 sind Beschlussklagen (Anfechtungsklagen, Nichtigkeitsklagen, Beschlussersetzungsklagen) nach § 44 Abs. 2 Satz 1 WEG gegen die GdWE zu richten. Seither ist eine gegen die übrigen Eigentümer gerichtete Klage unzulässig. Eine solche Klage kann auch die Anfechtungsfrist nicht wahren. Zwar ist die Parteibezeichnung in einer Klageschrift auslegungsfähig. Eine Auslegung dahin, dass sich die Klage entgegen der Parteibezeichnung gegen die GdWE richtet, kommt aber nur in Betracht, wenn hierfür konkrete Anhaltspunkte bestehen. Das war hier nicht der Fall.

FAZIT: Die Klage gegen einen falschen Gegner wahrt Anfechtungsfrist nicht. Nach altem Recht genügte für die nähere Bezeichnung der übrigen Eigentümerinnen und Eigentümer als Partei die bestimmte Angabe des gemeinschaftlichen Grundstücks, wenn zugleich der Verwalter benannt wurde, § 44 Abs. 1 a. F. Nach der Rechtsprechung des BGH zum alten Recht genügte auch die rechtzeitige Einreichung einer den inhaltlichen Anforderungen genügenden Klage gegen die GdWE. Diese Rechtsprechung ist auf die neue Rechtslage nicht übertragbar. Denn durch die WEG-Reform sind die Regelungen in § 44 Abs. 1, § 45 Abs. 1 WEG a. F. ersatzlos entfallen.

Aktuelle Urteile

ÄNDERUNG EINER GRUNDDIENSTBARKEIT

Bevollmächtigung des Verwalters

Wegen Änderung einer Grunddienstbarkeit müssen die Eigentümer den Verwalter bevollmächtigen. Der vertritt nach § 9b Abs. 1 WEG zwar die Gemeinschaft, nicht aber die Eigentümer selbst. Für Eintragung oder Änderung einer Dienstbarkeit ist daher Mitwirkung aller Eigentümer nötig.

OLG Karlsruhe, Beschluss v. 30.12.2022, 14 W 59/22 (Wx)

FAKTEN: Die Gemeinschaft beantragt eine Änderung des Inhalts einer Grunddienstbarkeit (Abwasserleitungsrecht). Das Grundbuchamt meint, zum Vollzug des Antrags bedürfe es der Bewilligung durch alle Wohnungs- und Teileigentümer in der Form des § 29 GBO per Unterschriftsbeglaubigung. So sieht es auch das OLG! Die Vollmacht des Verwalters sei nicht von allen Eigentümern erteilt worden. Der Verwalter vertrete zwar die Gemeinschaft, nicht aber die Eigentümer. Für Eintragung oder Änderung einer Dienstbarkeit sei die Mitwirkung aller Eigentümer erforderlich.

FAZIT: Es geht um die Frage, ob die Belastung des gemeinschaftlichen Eigentums § 9a Abs. 2 WEG unterfällt. Wäre sie zu bejahen, könnte der Verwalter etwa die Eintragung einer Dienstbarkeit namens der Eigentümer nach § 19 GBO bewilligen. Das OLG entscheidet sich, wie zuvor bereits das OLG München (Beschluss v. 5.8.2022, 34 Wx 301/22), dafür, dass eine sachenrechtliche Verfügung über das gemeinschaftliche Eigentum nicht § 9a Abs. 2 WEG unterfällt. Diese Sichtweise entspricht der ganz herrschenden Meinung. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ANNEXEIGENTUM

Sondereigentum außerhalb der Wohnung

Sondereigentum kann auf einen außerhalb des Gebäudes liegenden Teil des Grundstücks erstreckt werden, wenn die Wohnung dadurch wirtschaftlich die Hauptsache bleibt. Die Hauptsacheeigenschaft der Wohnung wird vermutet. Das Grundbuchamt hat die Frage nur bei konkreten Anhaltspunkten zu prüfen.

OLG Rostock, Beschluss v. 24.10.2022, 3 W 82/22

FAKTEN: T teilt sein Grundstück in Wohnungseigentumsrechte auf. Das Grundbuchamt meint, die Gartenfläche vor dem Wohnungseigentum Nr. 1 könne nicht zu diesem Eigentum als Sondereigentum gebucht werden. T sieht das nicht so. Der Wert der Gartenfläche (306,40 Quadratmeter) betrage nur ca. ein Zehntel des Kaufpreises für das Wohnungseigentum. T legt daher eine Beschwerde ein. Mit Erfolg! Sondereigentum könne gemäß § 3 Abs. 2 WEG in der seit dem 1.12.2020 geltenden Fassung auf einen außerhalb des Gebäudes liegenden Teil des Grundstücks, wie z. B. Gartenflächen, erstreckt werden, wenn die Wohnung wirtschaftlich die Hauptsache bleibe. Hier ist dies der Fall. Ohnehin werde die Hauptsacheeigenschaft der Wohnung bzw. der Räume grundsätzlich vermutet, insbesondere bei der Verbindung einer Wohnung mit einem Garten.

FAZIT: Entscheidend dafür, dass die Wohnung Hauptsache bleibt, ist nach heute herrschender Meinung die Verkehrsanschauung. Maßgeblich ist auf objektive wirtschaftliche Kriterien abzustellen. Die reine Flächengröße, der reine Verkehrswert, die Nutzung und ihr Schwerpunkt oder subjektive Vorstellungen sind belanglos.

UMLAGESCHLÜSSEL UND WIRTSCHAFTSPLAN

Geringfügiger Fehler

Im Wirtschaftsplan sind die Kosten nach dem jeweils maßgeblichen Umlageschlüssel zu verteilen.

LG Berlin, Urteil v. 20.9.2022, 55 S 60/22 WEG

FAKTEN: Eigentümer K geht gegen den Beschluss über die Vorschüsse für das Jahr 2022 vor. Zu Recht. Nach der Gemeinschaftsordnung sind die Kosten der Wärme und des Warmwassers zu 50 Prozent nach dem erfassten Verbrauch und zu 50 Prozent nach der beheizten Fläche umzulegen. Der Einzelwirtschaftsplan für K für das Jahr 2022 sehe jedoch eine Verteilung nach der Wohnfläche vor. K habe auch ein Rechtsschutzbedürfnis. Auch wenn von K monatlich lediglich eine um 50 Euro höhere Vorauszahlung zu leisten sei, sei dieser Betrag immerhin ein Siebtel der nach dem Einzelwirtschaftsplan monatlich von K zu zahlenden Vorschüsse – und somit nicht geringfügig.

FAZIT: Fehlt einem Eigentümer bei nur geringfügigen Fehlern für die Erhebung einer Anfechtungsklage ein Rechtsschutzbedürfnis? Wann ist ein Fehler geringfügig? Die hier vertretene Meinung: Fehlerhafte Beschlüsse können auch dann angegriffen werden, wenn sich der Fehler nur geringfügig auf den klagenden Eigentümer auswirkt. Weil eine Beschlussklage dem Interesse der Gemeinschaft aller Eigentümer an einer ordnungsmäßigen Verwaltung dient, kann es auf die Höhe eines Einzelinteresses nicht ankommen.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Herausgabe der Fläche

Ein Sondernutzungsberechtigter kann von einem Eigentümer trotz § 9a Abs. 2 WEG die Herausgabe der dem Sondernutzungsrecht unterliegenden Fläche verlangen.

AG Hamburg-Barmbek, Urteil v. 27.5.2022, 880 C 2/21

FAKTEN: K, seit 2020 Eigentümer, verlangt von B, der seit dem Jahr 2015 Eigentümer ist, die geräumte Herausgabe einer K zugewiesenen, aber von B genutzten Sondernutzungsfläche. B meint, der Herausgabeanspruch sei verjährt. Nein, so das Gericht (§ 902 Abs. 1 Satz 1 BGB). Auch eine Verwirkung liege nicht vor: Der Herausgabeanspruch könne nur dann verwirkt sein, wenn die Herausgabe für den Besitzer schlechthin unerträglich sei. Hierfür reichten die seitens B vorgetragenen Umstände nicht aus.

FAZIT: Eigentlich ist die Fläche gemeinschaftliches Eigentum. Das Recht, diese Fläche herauszuverlangen, muss eigentlich die Gemeinschaft verfolgen. Allerdings muss man die unausgesprochene teilweise Abbedingung von § 9a Abs. 2 WEG als Inhalt der Vereinbarung sehen, mit der das Sondernutzungsrecht bestimmt wurde. Wie vom Gericht ausgeführt, kann der Anspruch auf Herausgabe nicht verjähren. Eine Verwirkung ist zwar vorstellbar, dürfte aber wie bei Störungsunterlassungsansprüchen eigentlich nie anzunehmen sein.



Mehr Rechtsprechung mit ausführlicher Kommentierung im Bereich des Wohnungseigentumsrechts finden Sie in diesem Standardwerk.



AUSÜBUNGSBEFUGNIS

Vergemeinschaftung von Mängelansprüchen

Die auf Beseitigung von Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum gerichteten Rechte der Erwerber von Wohnungseigentum unterfallen nicht der Ausübungsbefugnis gem. § 9a Abs. 2 WEG. Die Eigentümer können der Gemeinschaft solche Rechte aber durch Beschluss zur alleinigen Durchsetzung zuweisen.

BGH, Urteil v. 11.11.2022, V ZR 213/21

FAKTEN: Die Gemeinschaft K geht nach einer Vergemeinschaftung der Mängelrechte der Eigentümer in den Jahren 2014 und 2015 gegen Bauträger B vor, der den Eigentümern die Wohnungseigentumsrechte an einer gebrauchten Immobilie unter Ausschluss von Mängelrechten verkauft hat. Fraglich ist, ob K auch nach Inkrafttreten des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes (WEMoG) am 1.12.2020 weiterhin zu einer Klage befugt ist. Der BGH bejaht die Frage! Die Eigentümer seien bislang befugt gewesen, ihre Rechte auf eine ordnungsmäßige Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums gegen einen Bauträger der Gemeinschaft zuzuweisen, wenn diese jeweils in „vollem Umfang“ auf Beseitigung der Mängel am gemeinschaftlichen Eigentum gerichtet waren. Solche Beschlüsse lägen hier vor.

FAZIT: Der V. Zivilsenat des BGH hat einen Fall aus dem Kaufrecht dafür genutzt, rasch für Klarheit zu sorgen. Seiner Auffassung nach bleibt alles beim Alten. Es besteht weiter die Möglichkeit, primäre Mängelrechte zu vergemeinschaften! Es gibt aber auch noch unbekanntes Terrain. Es ist etwa nicht sicher, was für die Herausgabe von Unterlagen gilt.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Schaffung eines Sondernutzungsrechts?

Als Folge von § 21 Abs. 1 Satz 2, Abs. 3 Satz 2 WEG kann nach einem Beschluss gem. § 20 Abs. 1 WEG außerhalb des Grundbuchs faktisch ein gesetzliches Sondernutzungsrecht einzelner bzw. ein Gruppensondernutzungsrecht mehrerer Eigentümer entstehen.

LG Düsseldorf, Urteil v. 11.11.2022, 19 S 19/22

FAKTEN: Eigentümer K begehrt den Rückbau einer durch Eigentümer Z errichteten Erweiterung einer Terrasse. Die Erweiterungsfläche steht im Gemeinschaftseigentum. Ein Sondernutzungsrecht ist nicht vereinbart. Bei der Erweiterung handelte es sich um einen Schwarzbau, den die Eigentümer später genehmigt haben. Das Amtsgericht gibt der Klage statt. Der Genehmigungsbeschluss sei nichtig. Hiergegen richtet sich die Berufung. Mit Erfolg! K habe keinen Anspruch auf die begehrte Beschlussersetzung. Denn der Beschluss, mit dem die Terrassenerweiterung legitimiert worden sei, sei bestandskräftig geworden.

FAZIT: Nach § 21 Abs. 1 Satz 2 WEG gebühren nur dem Bauherrn die Nutzungen einer baulichen Veränderung, die er bezahlt hat. Gilt das auch für die Erweiterung einer Terrasse? Der Begriff der „Nutzung“ meint die neuen Nutzungsmöglichkeiten, die auf baulichen Veränderungen beruhen. Die müssen nach hier vertretener Meinung eine neue Gebrauchsmöglichkeit schaffen. Nicht ausreichend ist die Pflasterung einer Fläche. Das LG sieht das anders!

WOHNUNGS- ALS SONDEREIGENTÜMER

Klagebefugnis

Ein Wohnungs- als Sondereigentümer kann gem. § 13 Abs. 1 Halbsatz 2 WEG baurechtliche Nachbarrechte aus eigenem Recht geltend machen, wenn eine konkrete Beeinträchtigung seines Sondereigentums in Frage steht.

VG Ansbach, Urteil v. 15.6.2022, AN 3 K 21.1493

FAKTEN: Wohnungseigentümer K wendet sich gegen die Baugenehmigung für die Errichtung von Balkonen in einem Hinterhof. Die Balkonanlage soll in einem Abstand von ca. 3,5 Metern vor die bereits bestehende Balkonanlage des K gebaut werden. B meint, die Klage sei unzulässig. Öffentlich-rechtliche Abwehrensprüche des Nachbarn gehörten zu den Rechten, die nur die Gemeinschaft ausüben könne. Daher fehle der Klage eines einzelnen Eigentümers die Klagebefugnis. Dies sieht das VG anders! K als Sondereigentümer könne gemäß § 13 Abs. 1 Halbsatz 2 WEG baurechtliche Nachbarrechte aus eigenem Recht geltend machen, wenn eine konkrete Beeinträchtigung seines Sondereigentums in Frage stehe. Dies sei hier der Fall! Eine Verletzung des nachbarschützenden Gebots der Rücksichtnahme sei zumindest möglich, soweit K eine Verschattung und Einsichtnahmemöglichkeit in sein Sondereigentum geltend mache.

FAZIT: Droht eine Baumaßnahme das Gemeinschaftseigentum zu stören, muss die Gemeinschaft dagegen vorgehen. Dieses Vorgehen muss die Verwaltung organisieren. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTUNGSBEIRAT

Entlastung und ordnungsgemäße Verwaltung

Eine Entlastung der Verwaltungsbeiräte entspricht nur dann einer ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn keine Anhaltspunkte für einen Schadensersatzanspruch oder andere Ansprüche erkennbar sind.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 22.12.2022, 2-13 S 77/21

FAKTEN: Eigentümer K greift den Beschluss an, mit dem die Eigentümer den Verwaltungsbeiräten die Entlastung erklärt haben. K rügt, die Jahresabrechnung sei fehlerhaft. **ENTSCHEIDUNG:** Mit Erfolg! Der Beschluss widerspreche einer ordnungsmäßigen Verwaltung, denn hier seien Anhaltspunkte für einen Schadensersatzanspruch oder andere Ansprüche erkennbar. Diese Anhaltspunkte gebe es aber, da die Jahresabrechnung fehlerhaft sei. Soweit diese Rechtsprechung jüngst in Zweifel gezogen worden sei, teile die Kammer diese Zweifel nicht. Zutreffend sei, dass Ersatzansprüche gegen den Beirat nicht automatisch in Betracht kämen, wenn die Jahresabrechnung fehlerhaft sei. Die Beiräte müssten die Jahresabrechnung nicht in allen Einzelheiten nachprüfen. Allerdings enthalte die Entlastung nach herrschender Auffassung auch ein negatives Schuldanerkenntnis: Ansprüche, die von der Entlastung erfasst seien, könnten nicht mehr geltend gemacht werden, was auch Auskünfte und Erklärungen zu den von der Entlastung erfassten Vorgängen betreffe.

FAZIT: Die Eigentümer können die Beiräte für ein Geschäftsjahr entlasten. Diese „Entlastung“ ist erstens die Billigung einer Amtsführung für einen bestimmten Zeitraum als zweckmäßig und als dem Gesetz, der Gemeinschaftsordnung und den ggf. vertraglichen Pflichten entsprechend. Die Entlastung der Beiräte soll nach bislang h. M. einer ordnungsmäßigen Verwaltung bereits dann widersprechen, wenn die von ihnen geprüfte, jedoch nicht beanstandete Jahresabrechnung fehlerhaft ist und geändert werden muss. In der Entscheidung wird gefragt, ob dies richtig ist – und bejaht. Das ist wohl richtig!

ÜBERTRAGUNG VON MITEIGENTUMSANTEILEN

Grundpfandrechte

Miteigentumsanteile können isoliert innerhalb der Eigentümergemeinschaft durch Auflassung übertragen werden. Bei einer Vergrößerung des Miteigentumsanteils erstrecken sich die auf dem Miteigentumsanteil lastenden Grundpfandrechte kraft Gesetzes auf den hinzukommenden Miteigentumsanteil. Da die Erstreckerung der Grundpfandrechte auf den hinzugewonnenen Miteigentumsanteil für die Grundpfandrechtsgläubiger rechtlich vorteilhaft ist, müssen diese auch nicht zustimmen. Auch eine erneute Unterwerfungserklärung (§ 800 ZPO) ist deshalb entbehrlich.

OLG Hamm, Beschluss v. 29.11.2022, 15 W 271/22

GEMEINSCHAFTSEIGENTUM ZU SONDEREIGENTUM

Umdeutung einer nichtigen Vereinbarung

Wird Gemeinschaftseigentum in der Teilungserklärung nichtig zu Sondereigentum bestimmt, ist die Regelung nach § 140 BGB jedenfalls dann in eine Kostenregelung umzudeuten, wenn die Teilungserklärung eine Bestimmung enthält, nach der die Sondereigentümer ihr Sondereigentum auf eigene Kosten zu erhalten haben und eine salvatorische Klausel vorhanden ist. Voraussetzung für eine Umdeutung ist, dass die Parteien bei Kenntnis der Nichtigkeit der getroffenen Regelung über die Zuordnung zum Sondereigentum eine Kostenregelung getroffen hätten.

AG Köln, Urteil v. 18.7.2022, 215 C 60/21

SELBSTSTÄNDIGES BEWEISVERFAHREN: ANFECHTBARKEIT

Beschluss über Durch- oder Fortführung

Ein Beschluss, mit dem die Durch- oder Fortführung eines selbstständigen Beweisverfahrens angeordnet wird, ist nicht anfechtbar; dies gilt auch dann, wenn die Anordnung durch das Beschwerdegericht erfolgt. Hat das Beschwerdegericht die Rechtsbeschwerde zur Klärung der Frage zugelassen, ob die sofortige Beschwerde gegen einen Beschluss zulässig sei, der das Beweisverfahren für beendet erklärt, ist diese Zulassung nicht bindend. Eine nach dem Gesetz unanfechtbare Entscheidung kann nicht durch Zulassung einer Anfechtung unterworfen werden.

BGH, Beschluss v. 15.9.2022, V ZB 71/21

Mietrecht

Urteil des Monats: Müllmanagement – kein Verstoß gegen Wirtschaftlichkeitsgebot

Ein vor Abschluss eines Mietvertrages geschlossener ungünstiger Vertrag des Vermieters mit einem Dienstleister kann allein keinen Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot begründen. Ein Verstoß kommt erst in Betracht, wenn der Vermieter eine Möglichkeit zur Korrektur nicht ergreift.

BGH, Urteil v. 25.1.2023, VIII ZR 230/21

FAKTEN: Die Vermieterin von Wohnungen in einer größeren Wohnanlage hat seit 2010 ein Unternehmen mit einem so genannten Müllmanagement beauftragt. Dieses umfasst unter anderem die Nachsortierung des Abfalls sowie den Betrieb eines Chip-systems, mit dem die Restmüllmenge pro Haushalt erfasst wird. Das für die Anlage zur Verfügung stehende Mülltonnen-Volumen wurde zu keiner Zeit vollständig ausgeschöpft. Für 2016 errechnete die Vermieterin Entsorgungskosten von 2.450 Euro, die Abrechnungen für 2017 und 2018 enthielten auch Müllmanagement-Kosten. Die Mieter mehrerer Wohnungen verlangen die Rückzahlung der Kosten für das Müllmanagement. Sie meinen, die Kosten seien nicht umlagefähig. Amts- und Landgericht sahen dies genauso.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH hebt das Urteil des Landgerichts auf und verweist die Sache dorthin zurück. Vermieter haben gemäß § 556 Abs. 3 Satz 1 Halbs. 2 BGB gegenüber den Mieterinnen und Mietern die vertragliche Nebenpflicht, bei Maßnahmen und Entscheidungen, die Einfluss auf die Höhe der von ihnen zu tragenden Betriebskosten haben, auf ein angemessenes Kosten-Nutzen-Verhältnis Rücksicht zu nehmen (so genannter Wirtschaftlichkeitsgrundsatz). Die Verletzung dieser Pflicht kann zu einem Schadensersatzanspruch des Mieters führen. Hier komme eine Verletzung des Wirtschaftlichkeitsgebots nur in Betracht, soweit dem Vermieter eine Korrektur der zu überhöhten Kosten führenden Maßnahme während des Mietverhältnisses möglich und wirt-

schaftlich zumutbar gewesen wäre und er diese Möglichkeit nicht ergriffen hat. Das sei hier nicht der Fall.

FAZIT: Eine verbrauchsabhängige Abrechnung schafft grundsätzlich mehr Abrechnungsgerechtigkeit und fördert einen kostenbewussten Umgang mit Müll. Die Beweislast für ein pflichtwidriges Verhalten des Vermieters auch im Hinblick auf den Kostengrund liegt im Übrigen bei den Mietern. Es obliegt also ihnen, darzulegen und nachzuweisen, dass ein Festhalten am Müllmanagement dem Wirtschaftlichkeitsgebot widerspricht.

Aktuelle Urteile

EINWURF UM 22:30 UHR

Kündigungs-Zugang erst am nächsten Tag

Der Zugang einer Kündigung wird nicht durch die mündliche Mitteilung über den Einwurf der Kündigung in den Briefkasten des Empfängers bewirkt. Eine um 22:30 Uhr in den Briefkasten geworfene Kündigung geht – auch unter Berücksichtigung der mündlichen Information über den Einwurf – erst am nächsten Tag zu.

Landgericht Krefeld, Urteil vom 21.9.2022, 2 S 27/21

FAKTEN: Am 4. Februar 2020 warf die Mieterin einer Wohnung um 22:30 Uhr die Kündigung über das Mietverhältnis in den Briefkasten des Vermieters. Zudem teilte sie dem Vermieter über die Gegensprechanlage mit, dass sie die Kündigung in den Briefkasten geworfen hat. Der Vermieter nahm jedoch das Kündigungsschreiben erst am Folgetag aus dem Briefkasten. Nachfolgend bestand Streit darüber, wann die Kündigung dem Vermieter zugegangen war. Das Gericht entschied, dass der Zugang erst am Folgetag erfolgte. Die mündliche Information über den Einwurf des Kündigungsschreibens in den Briefkasten bewirke keinen Zugang. Eine mündliche Mitteilung über die Kündigung sei wegen der Nichteinhaltung der Schriftform des § 568 BGB unwirksam.

FAZIT: Es erscheint nach den gewöhnlichen Verhältnissen nicht zumutbar, um 22:30 Uhr den Briefkasten daraufhin zu überprüfen, ob rechtserhebliche Erklärungen eingeworfen wurden. Dem Empfänger ist zuzugestehen, sich zur Nachtzeit der Zurkenntnisnahme des Inhalts eines Schreibens zu entziehen. «

Digitales & Energie

Umstieg auf erneuerbare Energie: Gesetzesentwurf zur GEG-Reform

Mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) wird der Umstieg auf erneuerbare Energien bei der Wärmeversorgung geregelt. Ab Januar 2024 soll möglichst jede neue Heizung zu 65 Prozent mit erneuerbaren Energien betrieben werden. Die Ministerien Bau und Wirtschaft haben einen Entwurf vorgelegt, der den Umstieg regeln soll.

Die vorgeschlagenen Regelungen* auf einen Blick:



WAS WEG MUSS

Die Pflicht zum erneuerbaren Heizen **gilt nur für den Einbau neuer Heizungen**; Ausnahmen sind möglich. In Härtefällen können Eigentümer von der Pflicht befreit werden.



WAS BLEIBEN DARF

Bestehende Heizungen könnten weiter betrieben werden. **Kaputte Heizungen** können repariert werden.



WO ÜBERGANGS- REGELN GREIFEN

Wenn eine Erdgas- oder Ölheizung irreparabel ist (**Heizungshavarie**), gibt es pragmatische Übergangslösungen und mehrjährige Übergangsfristen.



WELCHE TECHNOLOGIEN BETROFFEN SIND

Die vorgesehene Regelung ist **technologieoffen**. In bestehenden Gebäuden können auch weiterhin Gasheizungen eingebaut werden, wenn sie mit 65 Prozent grünen Gasen oder in Kombination mit einer Wärmepumpe betrieben werden.



WAS GEFÖRDERT WIRD

Der Umstieg soll durch Förderung gerade für **untere und mittlere Einkommensgruppen** unterstützt werden.

*Stand: 27. März 2023

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Eigene Recherche

LIFE-SCIENCE-IMMOBILIEN

Smart in the City ist gefragt

Durchschnittlich wurden in den vergangenen fünf Jahren jeweils rund 209.000 Quadratmeter auf dem Vermietungsmarkt mit Life-Science- und Tech-Immobilien in Deutschland umgesetzt – in Summe mehr als eine halbe Million Quadratmeter. Das sind Ergebnisse einer neuen Studie von Colliers und der European Science Park Group AG (ESPG). Der Trend ist stark ansteigend: Im Jahr 2022 betrug der Flächenumsatz in diesem Sektor mit 302.000 Quadratmetern rund 70 Prozent mehr als noch 2018. In dem Bericht werden Auswertungen der Colliers Datenbank mit dem Know-how von ESGP und Expertenterviews kombiniert.

2045

Net Zero ist machbar. Das meint das Gutachten „Gebäudestrategie Klimaneutralität 2045“ aus dem Wirtschaftsministerium. Empfohlen wird ein Turbo für Sanierungen und beim Wärmepumpen-Rollout.

VERMIETER WERDEN MIT SMART METERN NICHT WARM

Die Smart-Meter-Pflicht kommt auch in Deutschland. Vermieter tun sich aber laut einer Umfrage von Techem noch schwer damit, auf die intelligenten Messsysteme umzustellen. Demnach planen derzeit nur acht Prozent der Privatvermieter und 18 Prozent der gewerblichen Vermieter in Deutschland die Installation von Smart Metern in den eigenen Immobilien. Als häufigste Bremse wurden zu hohe Kosten angegeben: Knapp die Hälfte (40 Prozent) aller Umfrageteilnehmer sagten, aus dieser Überlegung heraus auf eine Installation zu verzichten.

HAUFE.

WISSEN. LERNEN. WEITERBILDEN.

Holen Sie sich den umfangreichen Goldstandard mit dem Know-how für morgen!

JETZT
NEU!



Das Premium Fachwissen zur rechtssicheren Immobilienverwaltung inkl. umfassendem Weiterbildungsangebot.



Ihr Begleiter für Verwalteralltag und Zertifizierung

Das komplette, stets aktuelle Fachwissen

Verlässliche Antworten und praxisorientierte Lösungen zu allen Themen der Immobilienverwaltung

24 Online-Seminare mit Fortbildungsnachweis

- + Miet- und WEG-Recht sowie Dauerbrenner der Verwalterpraxis
- + Personalisierte Teilnahmebestätigung

Alles für die Prüfung „Zertifizierter Verwalter“

- + Das gesamte Prüfungswissen nach DIHK-Rahmenplan
- + E-Trainings mit 550 Prüfungsfragen und Antworten
- + Wissenstest im Online-Seminar

Ihr Vorteil:

Die Fachwissensdatenbank Haufe VerwalterPraxis Gold gibt es bis 31.10.2023 zum Einführungspreis

1.068,80 € zzgl. MwSt.
statt 1.336,00 € zzgl. MwSt.

JETZT
TESTEN!



Die digitale

Der Hype um ChatGPT kann gar nicht groß genug sein, meinen nicht wenige Fachleute. Die Rede ist von einer KI-Revolution – mit weitreichenden Auswirkungen auf die Arbeitswelt. In der Immobilienwirtschaft wird diese Entwicklung deshalb mit großer Spannung verfolgt: Wie kann der KI-Bot nach jetzigem Wissensstand in der Branche eingesetzt werden? Und was kommt in Zukunft noch auf uns zu? Eine Einordnung.



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Zäsur

Update – ChatGPT 4



Das kann die neue Version

OpenAI hat inzwischen mit ChatGPT 4 das neueste Update des KI-Bots herausgegeben. Dieses kann weitaus längere Texte mit bis zu 25.000 Wörtern verarbeiten. Dadurch können komplexere Themen und Fragen zuverlässiger und besser beantwortet werden. Außerdem kann die KI neben Texten nun auch Bilder interpretieren, ist also multimodal: Beispielsweise ist es neuerdings möglich Scans mit Diagrammen einzuspeisen, die anschließend von ChatGPT textlich interpretiert oder zusammengefasst werden.

„Ein wichtiges Anwendungsgebiet ist die Kundenbetreuung. ChatGPT kann als Chatbot verwendet werden, um die Kundenfragen zu beantworten, während es gleichzeitig Daten sammelt, die es dem Immobilienunternehmen ermöglichen, die Art der Fragen zu analysieren, die Kundinnen und Kunden stellen. Dadurch kann das Unternehmen seine Kunden besser verstehen und so seinen Service verbessern.“

Darüber hinaus kann ChatGPT dabei helfen, das Verkaufsteam des Immobilienunternehmens zu unterstützen. Es kann die Ergebnisse der Kundeninteraktionen analysieren und Trends erkennen, die dem Verkaufsteam helfen, mehr über die Bedürfnisse der Kunden zu erfahren und ihnen relevante Angebote zu machen. Dies kann dazu beitragen, die Umsätze des Unternehmens zu steigern.

Außerdem kann ChatGPT Immobilienunternehmen auch bei der Vermarktung ihrer Immobilien unterstützen. Es kann verwendet werden, um die Ergebnisse der Kampagnen zu analysieren, um zu sehen, welche Arten von Anzeigen, Nachrichten und Inhalten am besten funktionieren. ChatGPT kann auch dazu beitragen, das Budget für die Kampagnen zu optimieren, indem es den Immobilienunternehmen hilft, die richtigen Einschätzungen zu treffen und ihre Marketingstrategien zu verbessern.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ChatGPT eine großartige Technologie ist, die Immobilienunternehmen bei der Arbeit unterstützen kann. Es kann helfen, die Kundenbetreuung zu verbessern, das Verkaufsteam zu unterstützen und die Vermarktung von Immobilien zu vereinfachen. Wenn Immobilienunternehmen die Vorteile von ChatGPT nutzen, können sie ihren Umsatz steigern und ihren Kunden ein noch besseres Erlebnis bieten.“

Foto: gettyimages/NanoStock



Flinke KI-Finger: Innerhalb kürzester Zeit verfasste ChatGPT für diesen Beitrag einen Aufsatz über die Anwendungsbeispiele der KI-basierten Technologie in der Immobilienwirtschaft.



Was Sie soeben gelesen haben, ist die von der lernfähigen KI ChatGPT gelieferte Lösung der Aufgabe: Schreibe einen Aufsatz mit 200 Wörtern zum Thema „Wie kann ChatGPT Immobilienunternehmen bei der Arbeit unterstützen?“ Den Input hat sich die Software selbst zusammengesucht. Kein manueller Input, keine Dateneingabe, kein nötiges Vorwissen – alles das Ergebnis einer klar formulierten Schulaufgabe, die in die Eingabezeile des Programms geschrieben wurde. Dass es sich dabei um eine neue Stufe der Nutzung von KI handelt, die für alle Aspekte des privaten und beruflichen Lebens enorme Möglichkeiten eröffnet, versteht sich von selbst. Nicht umsonst ist das Tool derzeit in allen Medien präsent.

Ganz nüchtern handelt es sich bei ChatGPT um einen hoch entwickelten Chatbot, der mit lernfähiger KI angereichert ist. Er verwendet Deep-Learning-Methoden, um Texte zu generieren, zu analysieren, zu bearbeiten, zusammenzufassen und zu übersetzen. Besonders nützlich: Komplizierte Sachverhalte lassen sich auf allgemeinverständliches Niveau transformieren. Nachrichten, Aufsätze oder Gedichte – alles, was mit Sprache (auch Computercode) funktioniert, kann als Output ausgegeben werden.

Der entscheidende Fortschritt dieser von der gemeinnützigen KI-Forschungsorganisation OpenAI entwickelten Chatbot-Lösung ist, dass sie während des Austauschs mit den Nutzerinnen und Nutzern permanent dazulernt. Solange der Chat andauert,



„Mit Machine Learning lassen sich unter Verwendung entsprechender Daten recht präzise Modelle über die Zukunftsentwicklungen etwa von Miet- und Kaufpreisen erzeugen.“

Heike Gündling, CEO der 21st Real Estate GmbH

kann man Rückfragen anbringen, sich auf vorherige Aussagen und Texte beziehen sowie Änderungen und Anpassungen vornehmen oder weitergehende Fragen stellen. Der Bot erinnert sich also an alle vorher gestellten Fragen. Wissensbasis von ChatGPT sind viele Millionen Texte aus dem Internet, aus Büchern und Zeitungs- bzw. Magazinartikeln, aus Blogs, Foren oder sozialen Medien. Sie trainieren ständig den lernfähigen Autor, wobei eine Filterfunktion Falschaussagen oder die Ausgabe von als schädlich definierten Inhalten verhindern soll. Inzwischen gibt es bereits mehrere Konkurrenzprodukte zu ChatGPT, und deren Zahl wird wachsen, ebenso wie die Leistungsfähigkeit der Technologie.

Mit dem Dialogsystem ChatGPT erreicht KI ein neues Level, das auch die Immobilienwirtschaft nachhaltig verändern könnte

Wie immer bei technologischen Entwicklungssprüngen gibt es unterschiedliche Ansichten über deren Bedeutung und Tragweite. So auch hier: Während einige Beobachterinnen und Beobachter von einer Revolution vergleichbar mit der Entwicklung der Dampfmaschine sprechen, warnen andere vor einem allzu großen Hype und stellen die Begrenzungen der derzeitigen Lösungen heraus. Dass es sich aber tatsächlich um eine neue Stufe der Anwendung von Machine Learning und KI handelt, dürfte unumstritten sein. Der Digitalisierungsexperte Robert Betz, EMA Head of Digital Real Estate bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG, urteilt: „Es ist wirklich bemerkenswert, dass es gelungen ist, innerhalb eines Zeitraums von nur vier bis fünf Jahren eine selbstlernende KI zu entwickeln. Wenn wir diese Leistung einmal zehn bis fünfzehn Jahre in die Zukunft extrapolieren, lässt sich erwarten, dass diese Technologie unsere Gesellschaft massiv verändern wird. Schließlich verfügt die KI über das gesamte Wissen der Welt und ist schnell lernend in der Lage, daraus informiertere und objektivere Antworten auf viele Fragen und Aufgaben zu generieren als jede Riege von Wissensarbeiterinnen - und -arbeiter. Diese werden einen schweren Stand haben gegen eine ungleich schnellere und besser informierte Algorithmenkonkurrenz. Zahlreiche Wissensarbeiter werden sich nach einem anderen Job umsehen müssen. Es ist schon kurios: Kaum haben wir das Zeitalter der Wissensgesellschaft ausgerufen, machen wir es mit einer neuen Technologie schon wieder obsolet.“

Wer die KI-Lösung ausprobiert, berichtet fast immer davon, dass das Ganze Spaß macht, so etwa Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG: „Ich finde das Thema unglaublich spannend. Ich habe mich sofort eingeloggt und selbst ausprobiert, was ChatGPT kann. Ich bin begeistert, wie die KI auf ganz natürliche und auch menschliche Art und Weise Fragen beantwortet.“

Genau diese Hands-on-Strategie zur Annäherung an das Tool empfiehlt auch Karsten Nölling, Vorsitzender der Ge-

EXPERTENTIPP

KI-Einsatzmöglichkeiten

Marko Broschinski, Managing Director der easol GmbH, legt eine umfangreiche Liste von wichtigen KI-Einsatzmöglichkeiten im Immobilienmarkt vor:

- › **Sektor Marktresearch:** KI-Suche zu branchenrelevanten Bauprojekten, Anwendung verschiedener AVM-Algorithmen („Automated Valuation Model“), KI-gestützte Immobilienbewertung.
- › **Sektor Fondsmanagement:** Optimierung von Anlagestrategien durch Erkennen von Anla-

gemustern durch KI-Algorithmen, Berücksichtigung relevanter Marktszenarien, Ableitung von Investitionsempfehlungen.

- › **Sektor An-/Verkauf:** Verkürzung und Digitalisierung von Due-Diligence-Prozessen durch z.B. Auslesen von Rent-roll-Daten und Vergleich mit ausgelesenen Daten aus Mietverträgen, Exposéerstellung.
- › **Sektor Immobilienentwicklung:** Digitalisierung des Entwicklungsprozesses durch Überwachung von Migration und Megatrends, lokaler Infrastruktur und Bauvorschriften, Analyse



öffentlicher Ausschreibungen, Ermittlung optimaler Grundstücke und Flächengrößen sowie Grundrisse.

- › **Sektor Vermietung:** Matching von Mieter und Objekt/Vermieter, Überprüfung der Bonität etc., Bestimmung der Zahlungsbereitschaft des Mieters durch KI-Algorithmen, Übersetzen von Rent-roll-Daten in Cash Flows.
- › **Sektor Mieterkommunikation:** Einsatz von Chatbots, z.B. zum Mängelmanagement, Erstellen

von Mieterinformationen.

- › **Sektor Smarthome und Predictive Maintenance:** Einsatz von Sensorik und IOT zur Gebäudeoptimierung, Ermittlung des Sanierungsbedarfs, Überwachung des Energieverbrauchs, Überwachung von Nutzungsfrequenzen etc.
- › **Sektor Real Estate Software:** Chatbots für Ticketbearbeitung, Bugfixing, Schnittstellenprogrammierung, Schulungsvideos und -unterlagenerstellung.

schäftsführung von KIWI: „Man sollte sich genügend Zeit nehmen, ChatGPT kennenzulernen, es einfach auszuprobieren und einen Lernprozess einzuleiten, der Spaß macht. Dabei ist aber zu beachten, dass alle Schritte, die man auf diesem Weg geht, erhalten bleiben und in die Wissensbasis des Systems eingehen. Es handelt sich eben um den Eintritt in die digitale Öffentlichkeit, das darf man nicht vergessen.“ Wie schneiden nun aber die Ausführungen des Chatbots ab, wenn man sie mit den Einschätzungen der Lösungsanbieter und Branchenexperten in der Immobilienwirtschaft vergleicht? Dazu ist zunächst festzuhalten, dass ChatGPT sein ganzes Potenzial erst in Kombination mit anderen KI-Applikationen entfaltet.

Kann ChatGPT Marktanalysen wie Immobilienexperten erstellen? Es kommt auf die Qualität der Aufgabenstellung an

Selbstverständlich ist dagegen der kurze Aufsatz von ChatGPT wesentlich oberflächlicher. Dies abzuwerten wäre aber höchst unfair gegenüber dem digitalen Autor, der ja mit jeder Aktivität dazulernt. Um tatsächlich Vergleichbarkeit herzustellen, müsste die Aufgabe präzisiert und/oder in verschiedene Teilaufgaben aufgespalten werden, Nachfragen könnten zusätzliche Informationen liefern und die Frageform kann auf verschiedene Weise den gesuchten Inhalten angepasst werden. Überhaupt kommt

der Fragestellung eine entscheidende Bedeutung zu, wie Richard Gerritsen, Senior Director Europe bei Yardi, hervorhebt: „Von textbasierten KI-Anwendungen wie ChatGPT erwarten wir maximale Präzision in ihrem Output. Das erfordert allerdings etwas natürliche Intelligenz bei der Fragestellung: Die Fragen müssen möglichst exakt und zielorientiert formuliert sein, umso mehr, wenn der Gegenstand der angefragten Texte sehr komplex ist. Subjektive Elemente wie ‚Lohnt sich der Kauf des Gebäudes in der Lage xy?‘ führen zu Ergebnissen, die kaum belastbar sein werden. Je komplexer das Thema und je folgenreicher die Antworten, desto wichtiger ist die passende Fragestellung. Die Qualität der Aussagen von ChatGPT hängt entscheidend von der Formulierung der Aufgabenstellung ab.“

Dass der Bot grundsätzlich mit seiner Einschätzung nicht allein steht, macht eine weitere Expertenaussage deutlich: „Der Einsatz intelligenter Bot-Technologie kann das Serviceangebot erweitern und signifikante Effizienzgewinne erzielen“, so Daniel Dierich, Chief Operating Officer easysquare bei PROMOS consult, in guter Übereinstimmung mit ChatGPT. Er fügt hinzu: „Beispiel Mieter-App: Gelegenheitsnutzern fällt es häufig schwer, sich in neuen Anwendungen auf Anhieb zurechtzufinden. Hier ist es sinnvoll, KI als eine Art konversationsgestützten Pförtner zwischenschalten. Der User oder die Userin teilt seine oder ihre Frage mit und erhält umgehend eine schriftliche Antwort, um Orientierung in der Fülle von Funktionen und Möglichkeiten zu bekommen. Auch können Chatbots auf Anfrage den aktuellen Bearbeitungsstand eines Sachverhaltes wiedergeben.“ »

Weit gefächertes Anwendungsspektrum

Zahlreiche Expertinnen und Experten aus dem Marktumfeld der Lösungsanbieter sagen ChatGPT eine große Zukunft voraus und beschreiben unterschiedlichste Einsatzfelder.

MARKETING UND VERTRIEB Björn Jüngerkes berichtet über die Perspektiven eines Einsatzes im Marketing: „Die Kolleginnen und Kollegen in unserem Marketingteam sehen ChatGPT durchaus als Bereicherung. Die KI kann innerhalb von Sekunden einen Überblick über jedes Thema geben. Allerdings empfindet unser Team die KI als zu oberflächlich, denn es werden keine neuen Erkenntnisse präsentiert, keine neuen Ideen entwickelt. Außerdem müssen alle Texte ganz genau auf Logik und Richtigkeit hin geprüft werden. Empathische Texte für unsere Zielgruppe zu schreiben, davon ist die KI weit entfernt. Was ich mir aber durchaus vorstellen kann, ist, dass WOWIPOINT Standardprozesse automatisiert an die KI übergibt. Ich denke da an Anfragen wie ‚Das Licht im Flur ist defekt...‘ Das könnte direkt von einer KI aufgenommen, verarbeitet und eine Reparatur in Auftrag gegeben werden.“

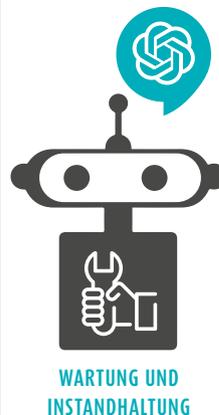
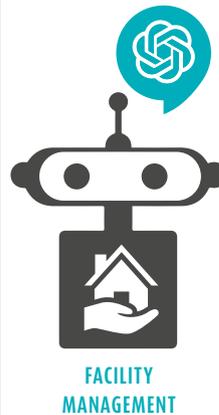
Der Vermarktungssektor ist auch für Juri Ostaschov, Chief Data Scientist (CDS) und Partner der PREA Group ein lohnendes Einsatzgebiet für ChatGPT: „Auf der Basis der wesentlichen Grundfakten zu den zu vermietenden oder zu verkaufenden Wohnungen und Gebäuden lassen sich damit optimierte Vermarktungstexte erstellen, die mit dem ‚Wissen‘ aus unzähligen bestehenden Beschreibungstexten unterfüttert sind. Hierzu sollte man beachten, dass es oftmals sehr darauf ankommt, die richtigen Fragen an ChatGPT zu stellen: Reicht es, nach dem ‚besten‘ Text, der ‚besten‘ Headline etc. zu fragen oder sollte die Frage noch geschärft werden? Verändern sich die Ergebnisse, wenn nach den ‚am häufigsten verwendeten‘ Formulierungen gefragt wird? Von der lernenden Maschine lernen, ist hierfür ein guter Rat.“

FACILITY MANAGEMENT Aus der Fülle der

Anwendungsmöglichkeiten von KI und Machine Learning beim Immobilienmanagement greift Rudolf Pistora, Country Manager DACH bei PlanRadar, ein praktisches Beispiel heraus: „Wenn ein Mieter oder eine Mieterin in einer Wohnung einen Schaden bemerkt, kann er oder sie mithilfe eines virtuellen Assistenten dem Facility Management Informationen über den Mangel übermitteln. Eine KI bereitet dann automatisch die übermittelten Informationen auf, damit die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sie sofort weiterverarbeiten können. In der Praxis bedeutet dies, dass beispielsweise beim Ausfüllen von Formularen auf der Plattform den Nutzerinnen und Nutzern automatisch Vorschläge gemacht oder Felder ausgefüllt werden, basierend auf vorherigen Eingaben. Das spart Zeit und reduziert gleichzeitig die Fehlerquote bei der Erfassung.“

WARTUNG UND INSTANDHALTUNG Dr. André Rasquin, Chief Technology Officer bei Aareon erkennt eine klare Rolle für ChatGPT bei der Wartung bzw. Instandhaltung: „KI wird die Arbeit von Immobilienunternehmen in den kommenden Jahren weiter deutlich erleichtern und damit auch eine Antwort auf den Fachkräftemangel sein. In der Gebäudebewirtschaftung beispielsweise kann AI eingesetzt werden, um die Ausfallwahrscheinlichkeit technischer Geräte vorherzusagen. Eine Aufzugsreparatur kann auf diese Weise frühzeitig angestoßen werden, sodass die Ausfallzeit minimiert wird.“

NACHHALTIGKEIT Kein anderes Thema wird die Immobilienbranche in den nächsten Jahren so grundlegend dominieren wie die Verschärfung der Umwelt- und Klimaschutzregulierungen. Unzählige Messungen sind beispielsweise nötig, um die Datengrundlage für die Einhaltung der Richtlinien zu liefern. Sensoren, Berechnungen, Prognosen und Reporting sind aber ein Paradeanwendungsfall für KI, und die Erstellung entsprechender Berichte kann durch ChatGPT stark vereinfacht werden, etwa durch Sammeln

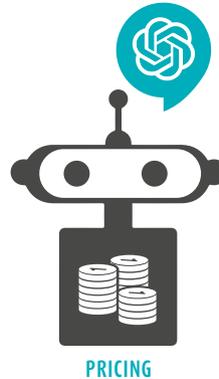




und Aufbereiten von Informationen und Formulierungen von Standardpassagen und Tabellen. Dies bestätigt Justus Wiedemann, Gründer und CEO der QUANTREFY GmbH, einem Unternehmen, das eine ESG-Implementierungsplattform anbietet: „KI wird für das Thema Nachhaltigkeit auf zwei wichtigen Ebenen von großer Bedeutung sein: der Herstellung von Transparenz als Grundlage für professionelles Reporting, aber auch bei der Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien. Sie unterstützt beim Sammeln und Auswerten von Daten zu Leistungs- und Effizienzparametern sowie bei der Modellierung und Prognostizierung von Energieverbrauchswerten. Hinzu kommt, dass KI unter Einbindung der Gewerke dabei hilft, entsprechende Nachhaltigkeitsmaßnahmen zu optimieren, etwa das Tunen und Steuern von Verbräuchen oder die energieeffiziente Anfangseinstellung und Kalibrierung der technischen Systeme bei Neubauten.“

Ähnlich argumentiert Dr. Ronny Haase, Mitglied der Geschäftsleitung beim Immobiliendienstleister Wüest Partner: „KI im Allgemeinen und ChatGPT im Besonderen eignen sich dazu, Vorgänge zu automatisieren und zu standardisieren, insbesondere im Bereich Energieversorgung, Materialauswahl, Gebäudetest für die Zertifizierung von Green Buildings, Gebäudeoptimierung für ESG-Ratings etc. Der enorme Arbeitsaufwand, der an vielen Stellen erforderlich ist, kann von ChatGPT zumindest gravierend reduziert werden. Dessen Hauptstärke ist es ja, riesige Textvolumina zu erfassen, zu strukturieren, zusammenzufassen und die Kernaussagen entweder als Reports zu präsentieren oder sie direkt in Dokumente wie Zertifizierungsanträge oder Mieterinformationen einfließen zu lassen.“

PRICING Heike Gündling, CEO der 21st Real Estate GmbH, nennt als Beispiel für den Einsatz von KI die Nutzung von Machine Learning bei der Verifizierung von Preisniveaus. „Die Ermittlung von Vergleichspreisen und -mieten beruht oft



auf ziemlich unpräzisen Daten, und die Höhe der Mieten und Kaufpreise ist in ihrer Entwicklung sehr von unterschiedlichen, mit der Lage verbundenen Details abhängig. Mit Machine Learning lassen sich unter Verwendung entsprechender Daten (auch zu soziodemografischen und anderen Standortfaktoren und deren komplexen Wechselwirkungen) recht präzise Modelle über die Zukunftsentwicklungen erzeugen. Dies erlaubt eine große Verbesserung der Zuverlässigkeit bei der Preisprognostik.“



„Beispiel Mieter-App: Gelegenheitsnutzern fällt es häufig schwer, sich in neuen Anwendungen auf Anhieb zurechtzufinden. Hier ist es sinnvoll, KI als eine Art konversationsgestützten Pförtner zwischenschalten. Der User teilt seine Frage mit und erhält umgehend eine schriftliche Antwort.“

Daniel Dierich, Chief Operating Officer
easysquare bei PROMOS consult



EXPERTENTIPP

ChatGPT-Einsatzmöglichkeiten



Use Cases speziell für ChatGPT sieht Robert Weinert, Partner & Head of Immo-Monitoring bei Wüest Partner, vor allem auf folgenden Gebieten:

- › Bei Kombination mit Bilderkennung: Basierend auf Bildern/Fotos können automatische Objektbeschreibungen und Qualitätsreports erzeugt werden.
- › Komplexere Textanalyse: Damit können die Entscheidungsgrundlagen bereichert werden. Dies beinhaltet unter anderem Geschäftsberichtsanalysen oder die schnelle, parallele Analyse von mehreren Immobilienmarktberichten.
- › Als Chatbot: Mit einem Chatbot können Kunden Fragen stellen. Die einfachen Fragen können automatisch beantwortet werden und bei komplexeren Fragen wird auf die richtigen Kontaktpersonen verwiesen.
- › Inspiration und Korrekturen für spezifische, hochkomplexe Texte.
- › Generierung von Normstrategien und Investmentempfehlungen. Diese müssen aber noch durch Personen verifiziert werden.

- › Automatische Erstellung von standardisierten Immobilienmarktreports, von professionellen und attraktiven Immobilieninseraten und von Lagebeschreibungen.



ChatGPT

Probieren Sie es einfach mal aus. Doch geben Sie bitte keine persönlichen Daten oder Geschäftsgeheimnisse ein. Man weiß nie, wo diese wieder auftauchen ...

<https://chat.openai.com/chat>



Und was ist mit der Sicherheit?

Derzeit ist ChatGPT noch im Teststadium und daher sind manche Sicherheitsthemen noch nicht virulent, wie Dr. Dominique Hoffmann, Partner und Leiter Digital Advisory bei Grant Thornton, anmerkt: „Zum aktuellen Zeitpunkt werden in ChatGPT noch keine kritischen Unternehmensdaten verwendet. Daher ist diese KI momentan noch in Bezug auf vertrauliche Daten unbedenklich. Doch das wird sich sicher ändern, etwa wenn ChatGPT in gängige Microsoft-Anwendungen integriert ist. Dann erheben sich nicht nur rechtliche Fragestellungen zum Datenschutz. Es müssen auch sorgfältig bedachte Antworten auf die Frage gegeben werden: Was soll weiter mit den gesammelten Daten sowie mit dem angelernten Wissen passieren und welche Auswirkungen hat dies auf das Thema Datensicherheit?“

Je flächendeckender die neue Technologie eingesetzt wird, desto mehr rücken die Gefahren, die damit verbunden sind, in den Vordergrund. Dazu erklärt Viktor Weber, Mitgründer von Acquirepad, der digitalen Infrastruktur für gewerbliche Immobilieninvestoren, und Berater für digitale Transformation: „Risiken der Technologie sehe ich ganz klar im Datenschutz, wenn wir etwa geistiges Eigentum oder andere vertrauliche Infos durch die Unterseekabel um den Globus schicken, was natürlich Tür und Tor für Leaks und Industriespionage öffnet. Es gilt daher die AGB und Datenschutzvereinbarung genau zu kennen und sich wohl zu überlegen, welche Art von Informationen man mit einer solchen KI-Lösung teilt. Darüber hinaus gibt es natürlich auch noch Risiken durch Falschinformationen, Bias des Outputs oder auch eine Homogenisierung von Texten, Bildern und Code, sodass am Ende die kreative Vielfalt negativ beeinflusst wird.“

Die größte Gefahr entsteht, wenn Künstliche Intelligenz auf natürliche Dummheit trifft. Aber dies zu vermeiden, liegt zum Glück in den Händen der natürlichen Intelligenz. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



Wer sie einmal getestet hat, weiß, was den anderen fehlt.

Genau!
Testen also auch Sie unsere webbasierte Hausverwaltungssoftware Immoware24 mit vielen effizienzsteigernden Funktionen. Natürlich kostenlos und unverbindlich.

**Aktion verlängert
nur bis Ende April**

- ✓ Keine Einrichtungsgebühr*
- ✓ 50% Rabatt auf die Datenübernahme*

**Wer sich jetzt anmeldet,
profitiert also doppelt!**

Mehr unter
www.immoware24.de/genau-immo2



Neue Wege der Zusammenarbeit

Erfolgreiche Lösungen von PropTech-Unternehmen können maßgebliche Effekte für die Effizienz der mittels der Lösungen abgebildeten Prozesse erbringen und damit auch Kosten sparen. Darüber hinaus lassen sich auch beispielsweise Effekte bei der Kundenorientierung, der Vereinfachung von Abläufen im Property Management oder für verbesserte Dienstleistungen im Facility Management feststellen. Die Einsatzorte für technologische PropTech-Lösungen sind vielfältig und reichen von Mieterkommunikations- und Serviceplattformen über Marktplätze für Sanierungsleistungen, digitalisierte Vermietungsprozesse, digitale Türzugangssysteme bis hin zur Fernüberwachung

der technischen Gebäudeausstattung oder einem digitalen Aufzugsmanagement. Viele dieser Lösungen implementieren die Verarbeitung von originären Daten aus den in den Wohnungsunternehmen betriebenen ERP-Systemen. So muss beispielsweise eine Mieterkommunikations- und Serviceplattform die Mieterdaten sowie Daten zu den Wohneinheiten

und der darin befindlichen Geräte und Anlagen handhaben. Dies gilt ebenso für die Fernüberwachung der technischen Gebäudeausstattung. In einem digitalisierten Vermietungsprozess müssen objektbezogene Daten und Betriebsdaten zur jeweiligen Wohneinheit verarbeitet werden.

Die geschilderten Beispiele zeigen, dass eine Anbindung von PropTech-Lösungen an die ERP-Systeme anzustreben ist. Die ERP-Hersteller ihrerseits sehen durchaus einen Bedarf an innovativen

technischen Lösungen, die als Ergänzung ihres eigenen Leistungsspektrums spezifische Use Cases im Kontext des Property Managements abbilden. Für die genannte Anbindung gibt es unterschiedliche Ansätze, die fünf Stufen der Integration von PropTech-Lösungen mit ERP-Systemen repräsentieren: In der ersten Integrationsstufe wird ein Datenimport aus dem ERP-System in die jeweilige PropTech-Lösung mittels CSV-Dateien beziehungsweise umgekehrt vorgenommen.

Die zweite Integrationsstufe etabliert eine direkte Anbindung von PropTech-Lösungen mittels Schnittstellen zur Anwendungsprogrammierung (Application Programming Interface API) an das ERP-

System des jeweiligen Wohnungsunternehmens.

In der dritten Integrationsstufe werden die API-Anbindungen mehrerer PropTech-Lösungen über eine Plattform implementiert, die im Stile eines Data Warehouse Daten aus den originären Systemen eines etablierten Softwareunternehmens integriert.

In der vierten Integrationsstufe erfolgt

die Einbindung einer PropTech-Lösung in das Ökosystem des jeweiligen ERP-Herstellers. Die fünfte Integrationsstufe bezeichnet schließlich eine vollständige Integration einer PropTech-Lösung als Softwaremodul mit einer losen Kopplung in das ERP-System eines etablierten Softwareunternehmens.

Die Anbindung einer PropTech-Lösung mittels CSV-Datenimport ist mit sehr hohem manuellen Aufwand verbunden und daher stark fehlerbehaftet. Sie arbeitet unidirektional und ist für automatisierte

Prozesse im Property Management wenig geeignet. Es handelt sich somit um keinen praktikablen und zukunftsfähigen Ansatz, der die mittels PropTech-Lösungen angestrebten Effekte erzielbar macht.

Demgegenüber stellt die Anbindung von PropTech-Lösungen an ein ERP-System mittels zuverlässiger und sicherer Programmierschnittstellen einen flexiblen Ansatz dar, der die Übertragung einer Vielzahl an Daten in beide Richtungen und damit eine bilaterale Integration von Softwarelösungen realisiert. Dies erfordert offene moderne Programmierschnittstellen nicht nur in den PropTech-Lösungen, sondern auch in den ERP-Systemen, um Daten und Funktionen für die angebotenen Lösungen bereitzustellen. Eine Umsetzung derartiger Schnittstellen als

„Die ERP-Hersteller sehen durchaus einen Bedarf an innovativen technischen Lösungen, die als Ergänzung ihres eigenen Leistungsspektrums spezifische Use Cases im Kontext des Property Managements abbilden.“



PropTechs entwickeln Lösungen zur Optimierung der Geschäftsprozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Diese ermöglichen Wohnungsunternehmen enorme Effizienzsteigerungen. Dafür müssen sie etwa im Property Management jedoch mit dem ERP-System harmonisieren.

Die Anbindung einer PropTech-Lösung an ein bestehendes ERP-System erfordert offene moderne Programmierschnittstellen, nicht nur in den PropTech-Lösungen.

Micro- oder Webservices, die auf dem REST-Standard basieren, bilden heute den Stand der Technik. Bei der REST-API (Representational State Transfer) handelt es sich um eine Programmierschnittstelle zur Unterstützung der Kommunikation verteilter Systeme .

API-Integrationsplattformen sollten als Cloud-Lösung umgesetzt werden

Integrationsplattformen, welche die Anbindung mehrerer PropTech-Lösungen erlauben und sich damit als geeignete IT-Ökosysteme für Wohnungsunternehmen etablieren, erscheinen aus heutiger Sicht

als Lösung der Wahl für Unternehmen, die zur Abwicklung ihrer Prozesse des Property Managements neben ihrem ERP-System mehrere IT-Lösungen, die von immobilienwirtschaftlichen Start-up-Unternehmen bereitgestellt werden, nutzen möchten. Diese Einschätzung basiert auf der Anforderung nach IT-Architekturen, die offene Schnittstellen bereitstellen, um mehrere Lösungen zur effizienten und effektiven Abwicklung der Geschäftsprozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft für das jeweilige Unternehmen nutzbar zu machen .

Die Systeme der ERP-Hersteller unterstützen im Wesentlichen die Kerngeschäftsprozesse von Wohnungsunternehmen. Damit ein Wohnungsunternehmen darüber hinausgehende Prozesse des »



Property Managements IT-systemtechnisch abbilden und im Zuge dessen die eingangs dieses Beitrags skizzierten positiven Effekte erzielen kann, erscheint eine Nutzung spezifischer PropTech-Lösungen zielführend. Die in den PropTech-Lösungen oftmals notwendige Nutzung der in den ERP-Systemen vorgehaltenen elementaren Daten verlangt nach einer Integration aller im Rahmen des Property Managements genutzten Systeme in einem einzigen Ökosystem des jeweiligen Wohnungsunternehmens.

Dieses Ökosystem wird mittels einer offenen API-Integrationsplattform aufgebaut (siehe Abbildung unten). Der über die API-Integrationsplattform darzustellende Datenaustausch erfordert die Offenheit der Programmierschnittstellen der integrierten Systeme – auch der des ERP-Systems –, um sie an die Plattform anzubinden und damit reibungslose Abläufe in den durch PropTech-Lösungen abgebildeten nebenläufigen Property Management-Prozessen zu gewährleisten. Die API-Integrationsplattform wird idealerweise als Cloud-Lösung umgesetzt.

Formen der Zusammenarbeit zwischen PropTechs und ERP-Herstellern

Die Integration von PropTech-Lösungen in ein abgeschlossenes Ökosystem des ERP-Herstellers ermöglicht die Anbindung der PropTech-Lösungen an das ERP-System dieses Softwareunternehmens über proprietäre Schnittstellen. Dies ist mit dem Effekt verbunden, dass weitere Anbindungen dieser PropTech-Lösungen an prozessführende Systeme anderer ERP-Hersteller über diese Schnittstellen nicht möglich sind. Ein Beispiel für eine derartige Lösung bildet die Aareon Smart World, die Systeme der eigenen Unternehmensgruppe integriert.

Mit der fünften Integrationsstufe, einer vollständigen Integration der je-

weiligen PropTech-Lösung als Softwaremodul in das ERP-System des etablierten Softwareunternehmens, ist de facto die Auflösung dieser PropTech-Lösung verbunden. Damit einher geht ein Verlust an Agilität und Flexibilität bei der Weiterentwicklung der Funktionen der ehemaligen PropTech-Lösung.

Die skizzierten Ansätze der technischen Anbindung von PropTech-Lösungen bedürfen spezifischer organisatorischer Formen der Zusammenarbeit zwischen den PropTech-Unternehmen und den Herstellern von ERP-Systemen, um eine jeweils passgenaue Einbindung in die Ökosysteme der Wohnungsunternehmen zu erzielen.

So bedeuten die Integrationsstufen bei der Einbindung einer PropTech-Lösung in das Ökosystem des jeweiligen etablierten Softwareunternehmens sowie die vollständige Integration einer PropTech-Lösung als Softwaremodul in das ERP-System oftmals die Eliminierung des ursprünglichen PropTech-Geschäftsmodells durch die Übernahme des Start-up-Unternehmens oder eine Beteiligung an diesem. Aus Sicht der ERP-Hersteller erweitern diese beiden Integrationsansätze den Leistungs- beziehungsweise Funktionsumfang des eigenen

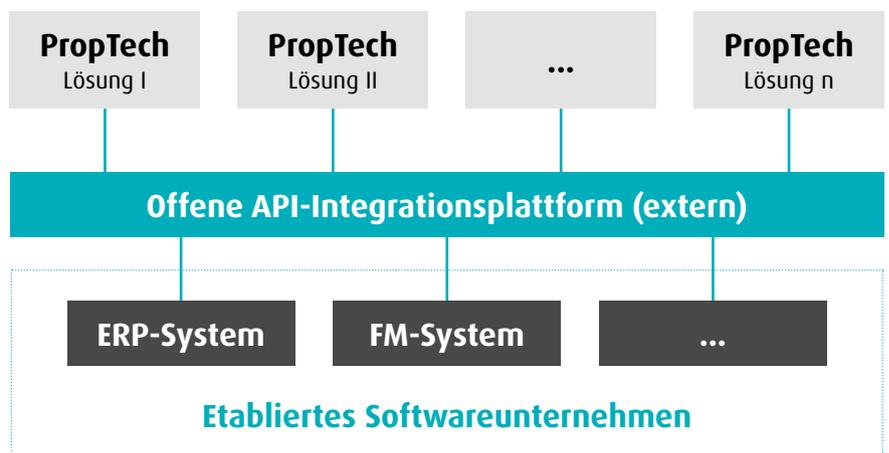
Angebots, zugleich erhöhen sie die Komplexität dieses Angebots. Aus Sicht der Start-up-Unternehmen liegen die resultierenden Effekte in der Regel in einer abnehmenden Innovationskraft der ehemaligen Start-up-Organisation, im Rückgang der Flexibilität dieser Organisation und in einer Reduzierung des Wettbewerbs zwischen den IT-Lösungsanbietern.

Bei der Partnersuche nehmen Venture Capital-Unternehmen ab und an die Vermittlerrolle ein

Alternativ zu einer Übernahme beziehungsweise der Beteiligung an einem Start-up-Unternehmen und der damit verbundenen organisatorischen und technischen Integration der zugehörigen PropTech-Lösung steht das Modell einer Kooperation eines ERP-Herstellers mit dem entsprechenden Start-up-Unternehmen oder mit einem Ökosystem-Betreiber, der über eine Cloud-basierte API-Integrationsplattform mehrere PropTech-Lösungen anbindet. Der Ansatz einer API-Anbindungen an mehrere PropTech-Lösungen über eine

PLATTFORMSTRUKTUR

Offenes Ökosystem realisiert als externe Plattformlösung



Quelle: eigene Darstellung

API-Integrationsplattform erfordert entweder die Akzeptanz der Offenlegung der APIs der ERP-Systeme durch den jeweiligen ERP-Hersteller gegenüber dem Ökosystem-Betreiber oder den Betrieb einer solchen Plattform durch den ERP-Hersteller selbst, wie es beispielsweise für die Aareon durch ihre Start-up-Tochter Locoia möglich wird.

In dieser Konstellation kann das etablierte Softwareunternehmen Ökosysteme zur Anbindung von PropTech-Lösungen an die prozessführenden Systeme eines Wohnungsunternehmens aufbauen. Mittels der API-Integrationsplattform werden die durch die integrierten PropTech-Lösungen unterstützten Geschäftsprozesse in Use Cases abgebildet und ausgeführt.

Das Finden von Partnern für die Zusammenarbeit kann einerseits durch persönliche Kontakte zwischen Mitarbeitenden der potenziellen Partnerunternehmen erfolgen oder eine Zusammenarbeit leitet sich aus einer Projektkonstellation ab, in der eine Anbindung einer PropTech-Lösung an das jeweilige genutzte ERP-System durch ein Wohnungsunternehmen angestrebt wird.

Die erstgenannte Möglichkeit zielt eher auf eine langfristig angelegte enge organisatorische Verbindung zwischen den Partnerunternehmen in Form einer Übernahme, einer Beteiligung, eines Joint Ventures oder einer strategischen Partnerschaft ab.

Eine projektbezogene Zusammenarbeit erfolgt hingegen eher im Zuge einer Kooperation zweier oder mehrerer unabhängiger Unternehmen, die sich vertraglich miteinander auf definierte Rahmenbedingungen einigen. Eine solche Kooperation umfasst in der Regel die Anbindung des PropTech-Systems an das jeweilige ERP-System oder an eine offene

API-Integrationsplattform mittels moderner Programmierschnittstellen.

Mitunter nehmen beim Finden von Partnern Venture-Capital- oder Beratungsunternehmen, wie beispielsweise der Ökosystembuilder Ampolon, eine Vermittlerrolle zwischen Start-up-Unternehmen und etablierten Unternehmen der Bau- und Immobilienwirtschaft beziehungsweise etablierten Softwareunternehmen ein, um Start-up-Unternehmen beispielsweise einen verbesserten Marktzugang und damit eine Skalierung ihres Geschäfts zu ermöglichen. Die aus den Vermittlungen resultierenden Partnerschaften der beteiligten Unternehmen liegen vorwiegend in Beteiligungen oder Joint Ventures und weniger in Kooperationen.

Die ERP-Hersteller sind für die Anbindung von PropTech-Lösungen, die

den Wohnungsunternehmen als Ergänzung ihres eigenen Leistungsspektrums einen Mehrwert bieten, offen, um mittels spezifischer Use Cases ein ganzheitliches Immobilienmanagement zu unterstützen. Mit einer Öffnung der Programmierschnittstellen ihrer ERP-Systeme für die Anbindung externer Softwaresysteme erweitern diese Softwareunternehmen ihre Kooperationsmöglichkeiten und steigern zugleich auch die Attraktivität ihre ERP-System für Wohnungsunternehmen als ihre Kunden.

Hinsichtlich der Flexibilität, Erweiterbarkeit und Effektivität erscheint die Bereitstellung offener und moderner Programmierschnittstellen in den PropTech-Lösungen der am besten geeignete Ansatz für eine zielführende Nutzbarmachung dieser Lösungen und für das Erzielen der mit den Lösungen angestrebten Effekte. Sofern auch die etablierten Softwareun-

ternehmen offene Programmierschnittstellen zur Verfügung stellen, können in Abhängigkeit von den Anforderungen des jeweiligen Wohnungsunternehmens sowohl Anbindungen einzelner PropTech-Lösungen an das jeweilige ERP-System als auch die Nutzung von API-Integrationsplattformen sinnvoll sein.

Mit der Implementierung von API-Integrationsplattformen bei den Wohnungsunternehmen lassen sich die Kerngeschäftsprozesse dieses Unternehmens mit Unterstützung des eingesetzten ERP-Systems effizient betreiben. Zugleich lassen sich nebenläufige, durch PropTech-Lösungen unterstützte Property-Management-Prozesse ausführen, da diese Lösungen über die Plattformanbindung auf die Daten aus dem ERP-System zugreifen und diese in den zugehörigen Prozessen verarbeiten können.

Eine Erfolg versprechende Perspektive von API-Integrationsplattformen liegt in der Orchestrierung der verschiedenen durch die angebotenen Softwarelösungen abgebildeten Prozesse zu neuen Use Cases, die die Mehrwerteffekte der Einzellösungen miteinander verknüpfen, die idealerweise zu einer Automatisierung der gebildeten Prozesse führen und ein ganzheitliches Management der Immobilien eines Wohnungsunternehmens unterstützen. «

Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell, Bochum

AUTOR



Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell, ist an der EBZ Business School (FH) tätig und Inhaber der Aareon-Stiftungsprofessur Wirtschaftsinformatik.

„Mit einer Öffnung der Programmierschnittstellen für die Anbindung externer Software erweitern Unternehmen ihre Kooperationsmöglichkeiten und steigern die Attraktivität ihrer ERP-Systeme.“

Abwärme birgt ein riesiges Energiepotenzial – und bleibt zu häufig ungenutzt

Die Bundesregierung will, dass 2030 jede zweite im Gebäudebereich verbrauchte Kilowattstunde Wärme aus erneuerbaren Energien stammt. Ohne die Nutzung von Abwärme wird dies nicht möglich sein. Im Koalitionsvertrag taucht Abwärme nur im Zusammenhang mit Rechenzentren auf – wenngleich hier wirklich große Potenziale schlummern. Dabei muss Abwärme nicht aus gewerblichen oder industriellen Prozessen stammen, sie kann auch aus Aquiferen kommen oder der Kanalisation. Vielversprechende Projekte beweisen, dass es klappt. Die Potenziale sind groß. Das technische Nutzungspotenzial netzgebundener Abwärme wird nach ifeu-Angaben auf 32,1 TWh (oder fünf Prozent des gesamten deutschen Heizwärmebedarfs) geschätzt. Direkt davon genutzt werden könnten 22. Weitere sechs TWh könnten mit Wärmepumpen in Nahwärmenetzen und Niedertemperaturnetzen nutzbar gemacht werden.

Abwärme wird im Koalitionsvertrag nur im Zusammenhang mit Rechenzentren genannt. Die Temperaturniveaus sind nicht sehr hoch, dafür sind sie als Wärme-

quelle leicht zu erschließen. Das Berliner Borderstep Institut schätzt, dass die Hälfte der über 50.000 Betreiber von Rechenzentren glaubt damit Energie sparen zu können. Ein knappes Drittel mache das schon. Alle deutschen Rechenzentren zusammen produzieren jedes Jahr 13 TWh Abwärme oder 14 Prozent des gesamten Energieverbrauchs der Haushalte.

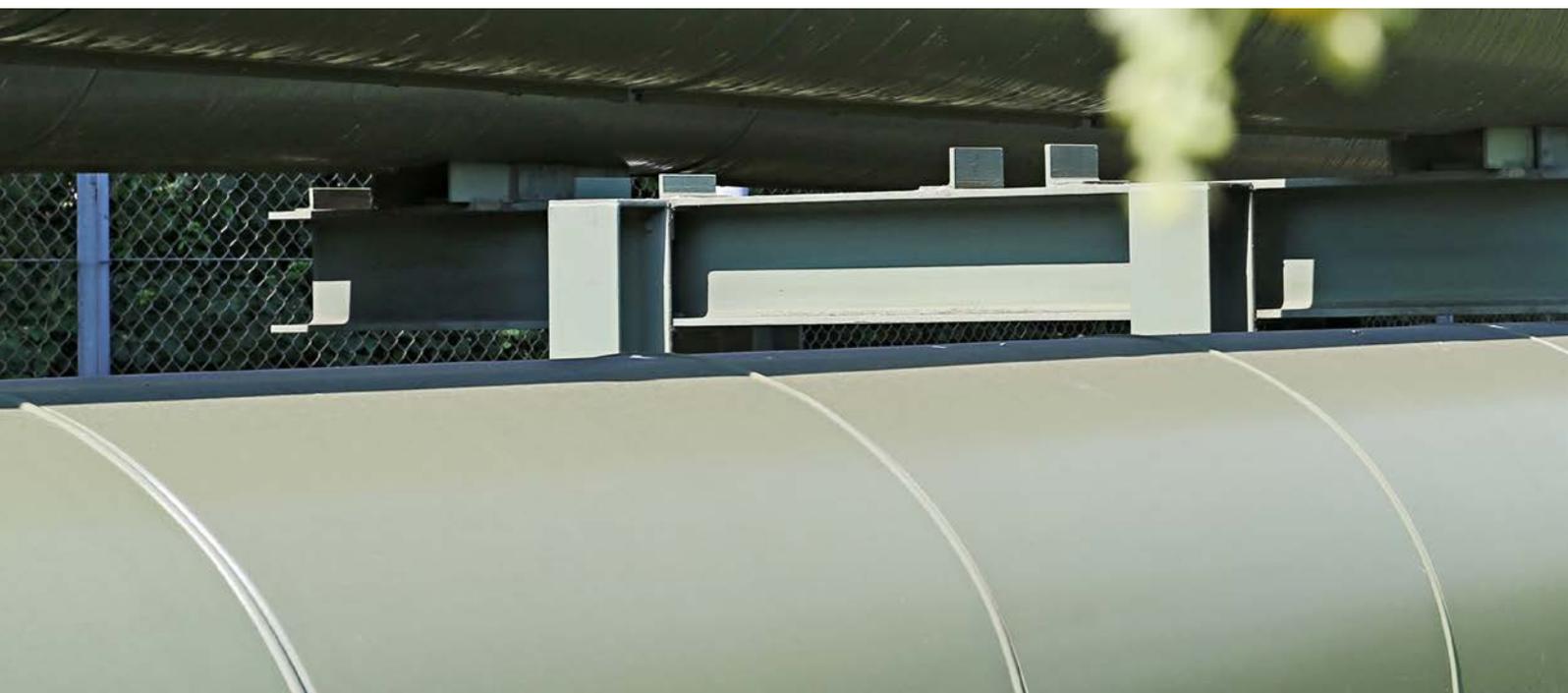
Keine Wärmewende ohne die Nutzung der Abwärme

In Frankfurt/Main, dem Hotspot deutscher Rechenzentren, wurde ein erstes Projekt zur Abwärmenutzung realisiert. Auf dem ehemaligen Avaya-Gelände im Gallusviertel wird ein Wohnquartier mit über 1.300 Wohneinheiten zum größten Teil mit der Abwärme aus einem nahe gelegenen Rechenzentrum beheizt.

Ein in Deutschland noch weitgehend ungenutztes Potenzial ist die Abwärme aus industriellen Prozessen. Zwar wird diese

mitunter dort verwendet, wo sie entsteht, etwa zur Beheizung von Verwaltungsimmobilien in den Produktionsstandorten. Doch eine Nutzung darüber hinaus durch Dritte ist eher selten. Denn das ist mit Infrastrukturmaßnahmen verbunden. Eine Fernwärmetrasse muss extra dafür gebaut werden. Und viele mögliche Kunden scheuen das Risiko eines Produktionsausfalls oder deren Einstellung, womit auch die Wärmeversorgung hinfällig wäre.

Dennoch gibt es keine Wärmewende ohne die Nutzung dieser Abwärmepotenziale. Ein aktuelles Projekt dazu starten gerade der Heizkraftwerksbetreiber hkw blumenthal (hkw) und der Energiedienstleister enercity. Beide wollen in Bremen-Nord ein Quartier versorgen – und zwar mit Abwärme aus einer Müllverbrennungsanlage. Enercity wird dafür ein neues Nahwärmenetz aufbauen. Genutzt werden könnten jährlich 120.000 Megawattstunden (MWh) Abwärme aus dem Heizkraftwerk. Das reicht den Unternehmensangaben zufolge zur Beheizung von 12.000 Wohnungen. Ab 2025 sollen die ersten Kunden angeschlossen wer-



Von der Politik nun entdeckt gilt Abwärme als ein probates Mittel zur Beschleunigung der dahinschleichenden Wärmewende. Ihre Potenziale sind groß, der technische Aufwand für ihre Nutzung aber auch. Dennoch: Erste Projekte zeigen, wie es gehen könnte.

den. „Bislang nicht genutzte Abwärme zur Wärmeversorgung ganzer Stadtteile zu verwenden, ist optimaler Klima- und Ressourcenschutz. Hier liegen für Kommunen in Deutschland große Potenziale in der Reduktion von Kohlendioxid“, sagt enercity-Chefin Susanna Zapreva.

Auch Grundwasser und grundwasserführende Schichten, Aquifere genannt, könnten zur Wärmeversorgung beitragen. Die Technologie ist die gleiche wie bei der Abwärmenutzung. Dem Wasser wird mittels Wärmeübertrager die Wärme entzogen und einem Heizkreislauf zugeführt, vorher wird diese durch Wärmepumpen auf das nötige Betriebsniveau gebracht. Der Clou: Diese Technologie ist geeignet, im Sommer auch die Kühlung der Gebäude mit zu übernehmen (siehe „Reichstag nutzt Geothermie“, Seite 67). Dann wird die Wärme aus den Gebäuden durch reversible Schaltung der Wärmepumpe in das Grundwasser zurückgeführt und im Gegenzug das Gebäude gekühlt. Die Nutzung in Deutschland steht noch am Anfang. In den Niederlanden werden bereits 2.800 solcher Anlagen betrieben.

Der Klimawandel bringt ein Phänomen mit sich, das ebenfalls für die Abwärmegewinnung genutzt werden könnte. Besonders in Ballungsräumen können Temperaturunterschiede von bis zu acht Grad Celsius und mehr zwischen Grundwasser und Boden auftreten. Ein internationales Forschungsteam hat herausgefunden, dass bei 50 Prozent der untersuchten Standorte sich so viel Wärme angesammelt hat, dass damit bis zum Jahr 2099 bis zu 97 Prozent der Regionen in Nordamerika, Europa und Australien ihren jährlichen Heizbedarf decken könnten. Die Umweltwissenschaftlerin Susanne Benz vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) hat dafür 8.000 Grundwassertemperaturen in den Ballungsräumen mit denen der Umgebung verglichen.

„Die Grundwassertemperatur im Berliner Zentrum ist um acht bis neun Grad Celsius wärmer als in den Vororten“, so Benz in einem Interview. In kleineren Orten betrage die Differenz nur bis zu zwei Grad. In der Abkühlung des Grundwassers sieht sie einen weiteren Vorteil: „Die Erwärmung des Grundwassers »



Im Westville wird die Abwärme eines Rechenzentrums genutzt.

Die Nutzung von Abwärmepotenzialen etwa aus Heizkraftwerken ist ein wichtiger Baustein für die Wärmewende.



Johannes Dornberger,
Referent Energiewirtschaft & Politik der AGFW
| Der Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte
und KWK e. V.



INTERVIEW MIT JOHANNES DORNBERGER

„Abwärme sollte immer wie erneuerbare Energie behandelt werden“

Herr Dornberger, wie hoch schätzen Sie die Abwärmepotenziale für Deutschland zur Gebäudebeheizung ein? Laut Studienlage gibt es hier eine sehr breite Spannweite des bundesweiten Potenzials. Das wirtschaftliche Potenzial ist abhängig von lokalen Gegebenheiten, wie bereits vorhandenen Wärmenetzen oder alternativen klimaneutralen Wärmequellen. Die NENIA-Studie von 2019 nimmt ein bundesweites Potenzial von 23 bis 29 TWh/a an, während die Analyse des wirtschaftlichen Potenzials für eine effiziente Wärme- und Kälteversorgung von 2021 zu einem Ergebnis von rund 32 TWh/a kommt. Die Potenzialstudie Industrielle Abwärme von 2019 hingegen identifiziert für NRW allein ca. 88 TWh/a.

Ist jede Art von Abwärme klimaneutral oder sollte als solche von der Politik anerkannt werden? Jede Wärme, die in einem Prozess entsteht, dessen Hauptziel die Erzeugung eines Produktes oder die Erbringung einer Dienstleistung ist, und als ungenutztes Nebenprodukt an die Umwelt abgeführt werden müsste, sollte als Abwärme anerkannt und

Wärme aus erneuerbaren Energien in allen relevanten Gesetzen, Verordnungen, Richtlinien und Normen gleichgestellt werden. Um sicherzustellen, dass die Abwärmennutzung keine Effizienzmaßnahmen verhindert, kann die Unvermeidbarkeit der Abwärme als Qualitätsanforderung gelten. In der Bundesförderung effiziente Wärmenetze (BEW) wird diese Unvermeidbarkeit angenommen, „wenn [Abwärme] aus wirtschaftlichen, sicherheitstechnischen oder sonstigen Gründen im Produktionsprozess nicht nutzbar ist und mit vertretbarem Aufwand und technischen Effizienzmaßnahmen nicht verringert werden kann“.

Zur Abwärmennutzung aus der Industrie: Die erfolgt ja immer nur so lange, wie der Produktionsprozess läuft. Kann man zukünftigen Nutzern von Abwärme die Angst davor nehmen, dass die Abwärme einmal ausfällt, oder wie sähen hier Ersatzlösungen aus? Hier gilt es nach der Dauer dieser Ausfälle zu unterscheiden. Bei kurzfristigen Ausfällen, wie durch spontane Revisionen, helfen Redundanzwärmequellen.

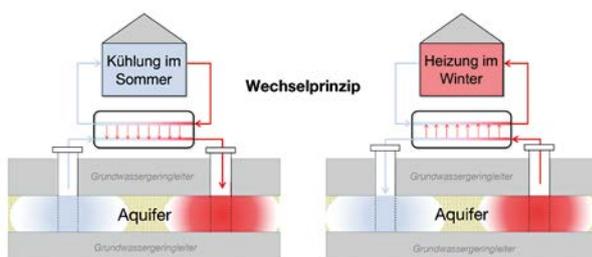
Dafür können bereits bestehende Wärmeerzeugungsanlagen genutzt werden. Um das Risiko eines langfristigen Wegfalls einer Abwärmequelle, etwa durch die Einstellung oder Umstellung des zugrunde liegenden Produktionsprozesses, zu minimieren, bedarf es der Einführung eines geeigneten Absicherungsinstrumentes. Zur Risikoabsicherung eignet sich ein staatlich initiiertes Absicherungsfonds.

Welche Technologien sollten unbedingt bei der Förderung der Abwärme berücksichtigt werden? Die Förderung sollte nicht auf einzelne Technologien beschränkt sein. Einzelne förderwürdige Schritte sind die Auskopplung der Abwärme, die Nutzbarmachung, also die Temperaturerhöhung über Wärmepumpe, Druckerhöhung, die Glättung des Lastgangs über Speicher, der Transport der Abwärme sowie die Einbindung der Abwärme in Wärmenetze wie im Wärmenetz. Die Förderung sollte sich sowohl an die Betreiber der Wärmequelle als auch an die Betreiber der Wärmenetze richten, je nachdem, wer die Investition tätigt. Abwärme würde

überwiegend in Netzen genutzt. Hier kann sich eine Diskrepanz aufbauen zwischen verlangten Effizienzstandards bei Gebäuden und den hohen Vorlauftemperaturen in konventionellen Wärmenetzen.

Müssten deswegen die Netze der Zukunft mit geringen bis kalten Vorlauftemperaturen geplant und vorhandene umgerüstet werden? Die Netztemperatur orientiert sich immer am Temperaturbedarf der angeschlossenen Wärmekunden, im Fall der Versorgung von Wohngebäuden damit auch am Sanierungsstand des Gebäudes. Etwa zwei Drittel der Abwärmepotenziale fallen auf hohem Temperaturniveau an, sodass keine Temperaturerhöhung nötig ist. In diesen Fällen gibt es keine Effizienzsteigerung durch eine Senkung der Netztemperatur. Der Aufwand zur Einbindung von Niedertemperaturabwärme nimmt mit sinkenden Netztemperaturen ab. Aber auch für den Betrieb von Wärmenetzen mit niedrigeren Vorlauftemperaturen ist die Nutzung von Niedertemperaturabwärme effizienter als die Nutzung von Umweltwärme als Wärmequelle für Wärmepumpen.

Schematische Darstellung eines Aquiferspeichers



Grafik: JENA-GEOS



beeinträchtigt dessen Qualität, was sich wiederum auf Lebewesen in Gewässern auswirkt. Zudem ist das Trinkwasser zu warm und muss extra behandelt werden.“

Die Nutzung wäre technisch mit Wärmepumpen möglich. Sie pressen Grundwasser zusammen und erhitzen es auf Betriebstemperaturen für Heizung oder Warmwasser. Im Gegensatz zu klassischer Geothermie sind hier nur Bohrungen bis zur Tiefe des Grundwassers nötig.

Während es für die Grundwasserabwärme schon Projekte gibt, sieht es bei der Seethermie, die eine ganz ähnliche Technologie nutzt, noch trübe aus. Dabei sind die Potenziale riesig. Am Zwenkauer See im Leipziger Neuseenland wurde die Nutzung erstmals praxisnah getestet. Der See hat gut 1.200 Hektar Fläche. Der Geothermiespezialist JENA GEOS leitete ein einjähriges Verbundprojekt mit Partnern wie dem Institut für Luft- und Kältetechnik Dresden, dem Energiedienstleister Tilia und der Brandenburgischen Technischen Universität Cottbus. Hier wurde der Gewässerkörper bis zu 50 Meter Tiefe untersucht. Im Mittelpunkt: die saisonalen Temperaturschichtungen und deren Beeinflussung etwa durch Wärmeentnahme.

Wärmeentzug erfolgt mit Vakuum-Flüssigeis. Dem Seewasser wird so auf intelligente und energiesparende Weise Wärme entzogen, ähnlich einer Wärmepumpe. Hochgerechnet auf den See ergäbe sich ein Potenzial von 1,5 GWh nutzbarer Wärme im Jahr, was 0,015 Prozent der im

See vorhandenen gesamten Wärmemenge ausmacht. Die könnte sich auf natürlichem Wege regenerieren. Alle Seen hätten den Berechnungen nach ein Potenzial von vier GW. Seen, die dafür infrage kommen, sollten groß und nicht zu flach sein.

Auch Geothermie kann weitaus effizienter eingesetzt werden

Wie Seen oder Grundwasser halten auch Flüsse jede Menge Umweltwärme bereit. In Berlin will der Energiedienstleister BTB mit zwei Großwärmepumpen Wasser aus der Spree am Standort Heizkraftwerk Schöneweide zu Heizzwecken nutzen. Jede Pumpe verfügt über 3.500 kW thermischer Leistung. Sie liefern eine Vorlauftemperatur von 90 Grad Celsius, was für konventionelle Fernwärmenetze ausreichend ist. Gedeckt werden soll damit ein Drittel des Sommerwärmebedarfs der Kunden. Spreewasser wurde an dem Kraftwerksstandort bisher zu Kühlzwecken eingesetzt. Jetzt wird es auf das Gelände geleitet, gereinigt und ihm die Wärme von April bis Oktober entzogen. Die Ausgangstemperatur liegt bei acht Grad, der Rücklauf bei vier. Die Jahresarbeitszahl liegt bei 2,5, also aus jeder eingesetzten kWh Strom werden 2,5 kWh Wärme.

In Mannheim installiert GKM eine Großwärmepumpe mit 20 MW ther-

mischer Leistung, die dem Rhein Wärme entzieht. Dazu wird jede Sekunde ein Kubikmeter Wasser entnommen – bei einem Durchfluss von 1.300 Kubikmetern. Auch die Abwärme aus einer Kanalisation kann zur Wärmerückgewinnung genutzt werden (IW berichtete in Ausgabe 2/2023 ab S. 62 über ein solches Projekt).

Ein Pionier ist IKEA in Berlin-Lichtenberg. Hier wird ein solches System bereits seit 2011 genutzt, um alle Geschäftsräume zu beheizen. Großwärmepumpen heben dazu die der Kanalisation entzogene Wärme auf 35 Grad Celsius an. Im Sommer dient das System der Kühlung. Installiert wurde dazu eine 200 Meter lange Abwasserdruckleitung, die je Stunde 500.000 bis 1,4 Millionen Liter durchströmen.

Auch Geothermie kann effizienter eingesetzt werden. Gerade bei tiefer Geothermie (mehr als 400 Meter Bohrtiefe) wird häufig nur die Wärme genutzt und eventuell oberirdisch bei sehr hohen Temperaturniveaus mittels Generatoren verstromt. Beides gleichzeitig erzeugen will der Eavor-Loop. Das von der gleichnamigen Firma entwickelte System sieht mehrere miteinander verbundene Vertikalbohrungen vor, die Horizontalbohrungen miteinander verbinden. Es ist ein in sich geschlossenes System, benötigt nur wenig Fläche und ist skalierbar. Deswegen kann es an allen Verbrauchsorten installiert werden. «

Frank Urbansky, Leipzig

Foto: gettyimages/Alexey_Fedoren



Der Deutsche Bundestag wird ebenso mit Geothermie beheizt wie drei weitere Parlamentsgebäude.

PRAXISBEISPIEL

REICHSTAG NUTZT GEOTHERMIE

Der Reichstag wird zu großen Teilen mit Geothermie beheizt und gekühlt. Neben einer mit Biodiesel betriebenen Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage mit 3,2 MW Leistung werden hier zwei Aquiferspeicher genutzt, einer für die Kälte, einer für die Wärme. Drei weitere Gebäude in Parlamentsnähe, das Jakob-Kaiser-Haus, das Paul-Löbe-Haus und das Marie-Elisabeth-Lüders-Haus, werden ebenso damit versorgt. Drei Absorptionskältemaschinen sowie sechs Kompressionskältemaschinen, vier Heizkessel und ein Dampferzeuger gehören ebenfalls zu dem Konzept aus komplett regenerativen Energiequellen. Die Aquifere wurden mit insgesamt zwei Bohrungen in bis zu 320 Meter Tiefe unter dem Gelände erschlossen. Die Erschließung des unterirdischen Kältespeichers im Grundwasserbereich erfolgte mit zehn Speicherbohrungen in 60 Meter Tiefe, die in zwei Bohrfeldern im Abstand von 300 Metern im Regierungsviertel angeordnet sind.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Tipp: Mit dem Jobmailer **kostenlos neue Jobs** per E-Mail erhalten!

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Geschäftsführender Vorstand (m/w/d)

Bau- und Siedlungsgenossenschaft

Aufbau eG

Ulm

[Job-ID 035938215](#)

Abteilungsleiterin/Abteilungsleiter

Zentraler Service Wohnen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Bonn, Köln

[Job-ID 036484967](#)

Abteilungsleiter Betriebs- und

Heizkostenabrechnung (m/w/d)

Dawonia

München

[Job-ID 036521020](#)

Vorstandsmitglied Technik (m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft

Chemnitz-Helbersdorf eG

Chemnitz

[Job-ID 036449014](#)

Kaufmännischer Vorstand/

Geschäftsführer (m/w/d)

Baugenossenschaft Dormagen eG

Dormagen

[Job-ID 036162081](#)

Abteilungsleiterin/Abteilungsleiter

Zentraler Service Wohnen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Bonn, Köln

[Job-ID 036400894](#)

Geschäftsführer (m/w/d)

Herdecker Gemeinnützige

Wohnungsgesellschaft mbH

Herdecke

[Job-ID 035242291](#)

Abteilungsleiter

Technik/Baubereich (m/w/d)

GWG Reutlingen

Reutlingen

[Job-ID 036450716](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft

Treptower Park eG

Berlin

[Job-ID 036206148](#)

Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de
Job-ID eingeben und direkt bewerben!

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **6. Juni 2023**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach

Ihren Wünschen schalten unter

www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien,
Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Goodbye, Wasseruhr!

Der Druck auf die Immobilienwirtschaft steigt – die neue EU-Regulierung zum CSRD-Reporting lässt nicht mehr lange auf sich warten. Schon jetzt steht fest: Nur digitale Datenmodelle ebnen den Weg zur Nachhaltigkeitsberichterstattung.



Jenny Stephan ist Senior Managerin, Financial Services, Sustainability Expert Real Estate bei der KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Sie berät Asset Manager der Immobilienwirtschaft bei der Weiterentwicklung des Portfoliomanagements.

Robert Betz ist Director, Asset Management, Real Estate der KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Seit mehr als 20 Jahren begleitet er die Immobilienbranche bei der Optimierung von Prozessen & Organisationen durch den Einsatz von IT-Systemen.

Die Wasseruhr und der Stromzähler – sie müssen nicht nur abgelesen werden, wenn der Sohn oder die Tochter zu lange duschen oder an der Spielekonsole aktiv sind und die Eltern die gestiegenen Kosten schwarz auf weiß vorrechnen wollen. Die Wasseruhr und ihre „inneren“ Werte sind weit wichtiger als zunächst angenommen. Denn gemäß der neuen Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), nach der alle großen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden 40 Millionen Euro Jahresumsatz beziehungsweise 20 Millionen Euro Bilanzsumme umfassende Nachhaltigkeitsinformationen zu ihren Geschäftsaktivitäten veröffentlichen müssen, steigt die Anzahl der betroffenen Unternehmen in Deutschland zukünftig von etwa 550 auf schätzungsweise über 15.000.

Nachhaltigkeit ist insbesondere für Immobilienunternehmen eine strategische Herausforderung, denn genau dort werden Ressourcen wie Wasser, Strom, Öl oder auch Gas verbraucht. Und für eine effiziente Berichterstattung ist die digitale Generierung, Sammlung und Weiterverarbeitung der Reporting-relevanten Datensätze unabdingbar. Hierfür liefert die Erstellung eines digitalen ESG-Datenmodells einen wertvollen Beitrag. Im ersten Schritt wird ermittelt, welche nachhaltigkeitsbezogenen Informationen wesentlich sind und welche Daten in der Folge eingesammelt werden müssen, wie beispielsweise die Verbrauchsdaten zu Heizenergie, Strom und Wasser. Außerdem sind deskriptive Daten zu Anlagen und technischen Ausstattungsmerkmalen der Immobilie relevant, um später auch konkrete Maßnahmen ableiten zu können, die den Wärme-,

Strom- und Wasserverbrauch reduzieren. Schließlich soll die Berichterstattung nicht nur zum Berichten, sondern vor allem zum aktiven Managen der ESG-Performance genutzt werden. Darüber hinaus ist eine stringente Strukturierung der Datensätze unerlässlich, um die relevanten Daten von der Masse der verfügbaren Daten differenzieren zu können. Für jedes notwendige Attribut des CSRD-Reporting ist der Weg des erforderlichen Datensatzes bis hin zu seiner Erhebung zu definieren.

CSRD-Reporting: Künftig wohl mehr als 15.000 deutsche Unternehmen betroffen

Und auf diesem Wege findet sich die analoge Wasseruhr wieder, denn gerade die variierenden Verbrauchsdaten werden trotz der Einführung von Smart Metern üblicherweise mühsam abgelesen und stehen somit analog auf einem Blatt Papier zur Verfügung. Diese Erfassungsform reicht zwar für die einmalige Verwendung zu erzieherischen Zwecken durch das Familienoberhaupt, jedoch nicht für eine professionelle Weiterverarbeitung im Rahmen des CSRD-Reporting.

Sobald die Ablesewerte mit manuellem Aufwand in digitale Formate und IT-Systeme übertragen wurden, kann endlich die Weiterverarbeitung starten. Und dann ist es eigentlich ganz einfach: Dank des digitalen Datenmodells können die Informationen durch moderne IT in allen erdenklichen Dimensionen ausgewertet werden.



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Durch dieses zugegebenermaßen etwas überspitzt dargestellte Beispiel wird ersichtlich, wie wichtig digitale Datenmodelle und die Umstellung der Rohdatengenerierung in der Immobilienwirtschaft werden. Gerade im datenintensiven, nicht-finanziellen CSRD-Reporting werden Informationen aus unterschiedlichsten Datenquellen aus den Gebäuden und der Wertschöpfungskette von Immobilienunternehmen gefordert. Gebäudeleitetchnik und Smart-Building-Komponenten können digitale Datenmodelle schnell und präzise mit aktuellen und nachvollziehbaren Datensätzen befüllen. Die digitale Generierung von Rohdaten trägt dazu bei, Fehler und Ungenauigkeiten zu vermeiden und sorgt für eine durchweg höhere Datenverfügbarkeit und Qualität. Dies sorgt wiederum für einen Effizienzgewinn bei der Weiterverarbeitung in zahlreichen Unternehmensprozessen, die über das CSRD-Reporting hinausgehen. Daher ist bei der Modernisierung von Gebäuden insbesondere auf deren digitale Ertüchtigung und smarte Funktionalitäten der Anlagen zu achten.

Digitale Datenmodelle sind nicht mehr „Nice-to-have“, sondern „Must-have“

Standardisierte digitale Datenmodelle ermöglichen unter anderem durch den Einsatz von Data Analytics eine zunehmende Transparenz. Dies ist insbesondere bei der angesprochenen Rechenschaftspflicht zur Datenherkunft im CSRD-Reporting relevant. So ist bereits für die Übergangsphase die Sicherstellung des Prüfniveaus einer sogenannten begrenzten Sicherheit (Limited Assurance) verpflichtend vorgegeben und die spätere Angleichung an die Prüfungstiefe der Jahresabschlüsse mit hinreichender Sicherheit (Reasonable Assurance) beabsichtigt. Da das CSRD-Reporting außerdem eine Durchschau durch die Wertschöpfungskette fordert, helfen digitale Datenmodelle die Zusammenarbeit zwischen den Beteiligten zu normieren und etwa beim Datenaustausch zwischen Facility Managern und Asset Managern Ineffizienzen und Datenverluste zu vermeiden. Längst sind digitale Datenmodelle für das Nachhaltigkeitsreporting also kein „Nice-to-have“ mehr, sie sind ein deutliches „Must-have“! Sie bringen uns etwa unternehmerischen Fortschritt, Stakeholder-Vertrauen und umweltbewusstes Handeln im Sinne unseres Planeten. Und dazu muss die Devise heißen: Goodbye Wasseruhr – Willkommen Digitalisierung. ☞

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Iris Bode, Jörg Frey,
Matthias Schätzle, 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)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
E-Mail: gerald.makuzwa@haufe-lexware.com
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf, Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Beatrix Boutonnet, Manfred Godek,
Norbert Jumpertz, Dr. Hans-Dieter Ra-
decke, 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.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/klyaksun

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2023)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Stefan Krause
Tel.: +49 40 211165 41
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

Jonas Cordruwisch
Tel. + 49 931 2791-557, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

Jahresabo 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); 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 zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

Gerichtsstand

ist Freiburg
ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem



Der CO₂-Ausstoß dieses Druckproduktes wurde mit ClimateCalc berechnet und kompensiert.
Greenbalans
www.climatecalc.eu
Cert. no. CC-001140/NL

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



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

26.-28.04.2023

41. Mietrechtstage
Berchtesgaden (Kongresshaus),
695 Euro, eid (Evangelischer
Immobilienverband Deutschland)
www.der-eid.de

03.-05.05.2023 +
22.-23.05.2023

Berliner Energietage
Berlin, kostenfrei, Berliner
Energietage, c/o EUMB Pöschk
GmbH & Co. KG
www.energietage.de

04.-05.05.2023

**Deutscher Immobilienverwalter
Kongress**
Berlin, keine Preisangabe,
BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter e.V.
[www.bvi-verwalter.de/
veranstaltungen](http://www.bvi-verwalter.de/veranstaltungen)

10.05.2023

**Tag der
Immobilienwirtschaft 2023**
Berlin, keine Preisangabe, ZIA
Deutschland
www.zia-deutschland.de/events

10.-11.05.2023

16. OpenPromos Anwenderforum
Berlin & Online, ab 250 Euro
(On-Air-Ticket), PROMOS consult
www.openpromos.de

15.05.2023

**BIIS Jahrestagung
Immobilienfonds 2023**
Frankfurt a. M. & Online,
890 Euro (Präsenz), 350 Euro
(Online), *kostenfrei, BIIS
[www.biis.de/konferenzen/
immobilienfonds2023](http://www.biis.de/konferenzen/immobilienfonds2023)

24.-25.05.2023

Real Estate Arena
Hannover, 159 Euro,
Deutsche Messe
www.real-estate-arena.com

Seminare

25.04.2023

**Aktuelle energie-
rechtliche Themen**
Online, 120 Euro, ebz Akademie
<https://www.ebz-training.de>

25.04.2023

Facility Management
Frankfurt a. M. 1.295 Euro,
Management Forum
www.management-forum.de

26.04.2023

**Mietrecht: Teil I -
Neuvermietung**
Online, 145 Euro., ADI (Akademie
der Immobilienwirtschaft GmbH)
www.adi-akademie.de

26.04.2023

**Aktuelles Steuerrecht für
Eigentümer und Vermieter -**
Online, 149 Euro, SFA (Südwest-
deutsche Fachakademie der
Immobilienwirtschaft e.V.)
www.sfa-immo.de

26.-28.04.2023

**Due Diligence bei Immobilien-
transaktionen**
Hamburg, 1.830 Euro*/1.990
Euro**, IREBS Immobilienakademie
[www.irebs-immobilienakade-
mie.de](http://www.irebs-immobilienakademie.de)

27.-28.04.2023

**Immobilienwirtschaft für
Quereinsteiger:innen**
Frankfurt a. M., 1.356,60 Euro inkl.
MwSt., Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de/34230

27.04.2023

**Gebäudeintegrierte
Photovoltaik**
Online, 150 Euro*/195 Euro**,
DGNB Akademie
www.dgnb-akademie.de

27.04.2023

**Grundlagen perfekter ver-
kaufsoptimierter Immobilien**
Online, 129 Euro*/169 Euro**,
IVD Süd e.V.
www.ivd-sued.net

02.05.2023

**Rechte und Lasten bei
Immobilien**
Online, 404,60 Euro inkl. MwSt.,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de/34340

04.05.2023

**Wohnungsabnahmen rechtlich
sicher durchführen**
Berlin, 651 Euro*/814 Euro **,
BBA Akademie der Immobilien-
wirtschaft Berlin
www.bba-campus.de

08.-11.05.2023

**Grundlagen der WEG-Verwal-
tung (Intensivkurs)**
Berlin, 1.624 Euro*/2.030 Euro **,
BBA Akademie der Immobilien-
wirtschaft Berlin
www.bba-campus.de

09.-11.05.2023

**Technisches
Gebäudemanagement**
München, 1.340 Euro,
gtw Weiterbildung
www.gtw.de/#Seminare

10.05.2023

**Mieterhöhung nach Moderni-
sierung**
Online, 65 Euro*/ 95 Euro**, VDIV
<https://vdiv.de>

11.05.2023

**Maklervertrag erfolgreich ab-
schließen und Innenprovision
argumentieren**
Online, 404,60 Euro inkl. MwSt.,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de/34339

09.-10.05.2023

**Betriebskosten und Hausgeld
sicher abrechnen**
München, 526,05 Euro.,
gtw Weiterbildung
www.gtw.de/#Seminare

10.05.2023

**Mietinteressenten ablehnen -
rechtssicher, klar & höflich**
Raum Frankfurt, 360 Euro,
ebz Akademie
<https://www.ebz-training.de>

16.05.2023

**Professionelles Marketing
bei Problemimmobilien**
Online, 99 Euro*/119 Euro**,
IVD Süd e.V.
[ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)

19.05.2023

**Die Erbengemeinschaft im
Immobilienverkauf**
Online, 404,60 Euro inkl. MwSt.,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de/34341

23.05.2023

**Klimawandel und Immobilien -
welchen Impact hat mein
Geschäftsmodell?**
Online, 199 Euro*/299 Euro**,
ZIA Akademie
www.zia-akademie.de

30.05.2023

**Fördermittel des Bundes für
energetische Sanierungen**
Online, 65 Euro*/95 Euro**, VDIV
<https://vdiv.de>

Vorschau

Juli 2023

Erscheinungstermin: 26.06.2023
Anzeigenschluss: 02.06.2023

QUARTIERSENTWICKLUNG Alles wird smart

Der klimagerechte Umbau bestehender Quartiere gelingt nur mit einem smarten Ansatz. Dieser gilt für die Planung, die eingesetzte Technologie und insbesondere für seinen Betrieb. Wie das ideale Quartier in Bezug auf Infrastruktur, Besiedlung, Grünflächen und Mobilität aussieht. Eine Zusammenschau von Ist und Soll.



WEITERE THEMEN:

- › Was geht noch? Der Forward Deal als Indikator für Investorenvertrauen
- › Immer weiblicher. Die Frauen der Branche organisieren sich.
- › Von der Blockchain zur KI. Zukunftstechnologien im Facility Management

Foto: gettyimages/510

September 2023

Erscheinungstermin: 18.09.2023
Anzeigenschluss: 28.08.2023

SCHWERPUNKT

Expo Real 2023

Die Trendthemen des Pflichttermins für die Branche. Ist die Talsohle der Preisbildung erreicht? Oder wie finden Verkäufer und Käufer sonst zueinander? Strategien für das Manage to Green im Bestand. Der verstärkte Einsatz der Künstlichen Intelligenz in den Unternehmen. Die Impulse der PropTechs auf den Markt.



Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns
Baustelle

54°06'N, 11°37'O

Rerik (Ostsee)

Thomas Ball

Mein liebster Urlaubsort ist Rerik an der Ostsee, ein kleiner Ort zwischen Wismar und Kühlungsborn idyllisch gelegen zwischen Salzhaff und Ostsee. **Wann waren Sie dort?** Wir machen dort seit sechs Jahren unseren Sommerurlaub mit den drei Jungs. Die sind nun zwischen vier und neun Jahre alt. Das letzte Mal im Sommer 2022. **Wie lange waren Sie dort?** Wenn irgendwie möglich, versuchen wir drei Wochen am Stück dort zu sein – das ist ideal zum Entspannen. Wir haben uns auch für 2023 und 2024 schon wieder unseren Lieblingsplatz gesichert. Wir haben dort eine tolle Ferienwohnung gefunden. Das Auto bleibt die meiste Zeit stehen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Es war wie so oft im Leben: ein echter Geheimtipp einer Freundin meiner Frau, die in Rostock gelebt hat. **Was hat Sie angezogen?** Die familiäre, bodenständige und unkomplizierte Atmosphäre abseits der großen und mondänen Ostseebäder gefällt uns sehr. Sie lässt viel Raum für Radfahren, Joggen, Segeln und gute Ausflugsziele in der Umgebung. Die Mischung zwischen noch nicht überlaufenem Urlaubsziel und Ostseeflair gefällt uns richtig gut. In der Nähe sind spannende Ausflugsziele wie das malerische Bad Doberan und Wismar und auch Schwerin sind nicht weit. Die Residenzstadt mit dem Schloss, den sieben Seen und den prächtigen Straßen ist ein weiterer absoluter Geheimtipp. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Ich gehe gerne segeln oder Rad fahren oder mit der Familie ganz klassisch an den Strand. Die Jungs spielen gerne Fußball, bauen Sandburgen oder jagen Möwen. Besonders mag ich die kleine Dorfbücherei, die mit viel Liebe betrieben wird. Durch sie habe ich schon viele tolle Bücher entdeckt. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Immer mittwochs veranstaltet der örtliche Segelverein im Sommer eine Regatta. Es ist ein echtes Erlebnis, wenn sich die großen Segelyachten kurz vor Sonnenuntergang messen. Dazu gibt es oft Livemusik, Kunstmärkte oder Cocktails. Auch wenn der Ort klein ist, gibt es dort viel zu entdecken und erleben. Mit etwas Glück bekommt man auch einen Platz in der „Steilküste“. Das ist ein kleines aber richtig gutes Fischrestaurant, das meist lange im Voraus ausreserviert ist. Bei gutem Wetter ist sogar Fehmarn am Horizont zu erkennen. **Lohnt sich ein Besuch dort auch zu anderen Jahreszeiten?** OK. Ich wollte es nicht verraten! Ich war erst letztes eine Woche dort – diesmal um den Sportbootführerschein zu machen ...

„Rerik ist familiär, hat mit der ‚Steilküste‘ ein ganz besonderes Fischrestaurant, ist ein gutes Segelrevier und toller Ort zum Radfahren.“

STECKBRIEF

Thomas Ball ist Partner bei Lünendonk & Hossenfelder. In dem Marktforschungsunternehmen verantwortet er die Segmente Facility Management, Instandhaltung und Zeitarbeit.



„Die richtig guten Ecken findet man oft durch Tipps und Empfehlungen von guten Freunden. Im Berufsleben würde man wahrscheinlich sagen: Das Netzwerk ist alles.“

Passst.

Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für HR- oder Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de

Ihr Software-Anbieter-Anbieter

VORHER WISSEN, WAS ES NACHHER KOSTET.

Gewerbeimmobilien zu wirtschaftlichen
Festpreisen bei GOLDBECK.



**MEHR
INFOS**



GOLDBECK